

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

Giana Lucca Kroth

**O IMPACTO DO FOCO REGULATÓRIO NA
PROCRASTINAÇÃO E NAS ESCOLHAS INTERTEMPORAIS**

Santa Maria, RS
2019

Giana Lucca Kroth

**O IMPACTO DO FOCO REGULATÓRIO NA PROCRASTINAÇÃO E NAS
ESCOLHAS INTERTEMPORAIS**

Tese apresentada ao Curso de Doutorado do Programa de Pós-graduação em Administração da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM, RS) como requisito parcial para a obtenção do título de **Doutora em Administração.**

Orientador: Prof. Dr. Mauri Leodir Löbler

Santa Maria, RS
2019

Kroth, Giana Lucca

O IMPACTO DO FOCO REGULATÓRIO NA PROCRASTINAÇÃO E NAS
ESCOLHAS INTERTEMPORAIS / Giana Lucca Kroth.- 2019.
200 p.; 30 cm

Orientador: Mauri Leodir Löbler
Tese (doutorado) - Universidade Federal de Santa
Maria, Centro de Ciências Sociais e Humanas, Programa de
Pós-Graduação em Administração, RS, 2019

1. Foco Regulatório 2. Procrastinação 3. Escolhas
Intertemporais 4. Desconto Temporal 5. Economia
Comportamental I. Löbler, Mauri Leodir II. Título.

Giana Lucca Kroth

**O IMPACTO DO FOCO REGULATÓRIO NA PROCRASTINAÇÃO E NAS
ESCOLHAS INTERTEMPORAIS**

Tese apresentada ao Curso de Doutorado do Programa de Pós-graduação em Administração da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM, RS) como requisito parcial para a obtenção do título de **Doutora em Administração**.

Aprovada em 22 de março de 2019:



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



Stefania Tonin, Dra. (FAPAS)



Valéria da Veiga Dias, Dra. (UFN)



Eliete dos Reis Lehnhart, Dra. (UFSM)



Vânia de Fátima Barros Estivaleta, Dra. (UFSM)

Santa Maria, RS
2019

RESUMO

O IMPACTO DO FOCO REGULATÓRIO NA PROCRASTINAÇÃO E NAS ESCOLHAS INTERTEMPORAIS

AUTORA: Giana Lucca Kroth
ORIENTADOR: Mauri Leodir Löbler

A Economia Comportamental sustenta-se em dois pilares: (1) cognitivo, responsável pelo estudo das decisões sob risco e incerteza e pela Teoria dos Prospectos; e (2) comportamental, voltada para o estudo das escolhas intertemporais. A Teoria motivacional do Foco Regulatório apresentou resultados importantes quando relacionada com as premissas da Teoria dos Prospectos, porém ainda não foi testada em relação às escolhas intertemporais. Assim, o objetivo desta tese é propor e aplicar um modelo teórico que avalie o impacto do Foco Regulatório no desconto temporal e procrastinação. O modelo proposto verificou a relação de antecedência do desconto temporal para a procrastinação (H1) e as hipóteses de que tanto o foco de promoção quanto o foco de prevenção são inversamente relacionados com o desconto temporal (H2) e com a procrastinação (H3), sendo que o foco de promoção, quando comparado com o foco de prevenção, apresenta maiores taxas em ambos os construtos (H2' e H3'). Para aplicar o modelo proposto, foi necessária a adaptação e validação da escala Pure Procrastination Scale (STEEL, 2010) e do questionário Regulatory Focus Questionnaire (HIGGINS et al., 2001). Nas adaptações, realizaram-se a tradução, tradução reversa, análise por comitê e pré-teste das escalas. Para validação dividiu-se aleatoriamente a amostra (n=506) em três, de modo a realizar as etapas de: Análise Fatorial Exploratória (n=163), Análise Fatorial Confirmatória (n=173) e Análise Confirmatória Externa (n=170), na qual a correlação com construtos correlatos foi verificada. Para a procrastinação, não foi possível identificar uma escala unidimensional, mas sim, um escala tridimensional: Procrastinação Decisória, Procrastinação Comportamental e Procrastinação de Pontualidade. Quanto ao foco regulatório, a estrutura de dois fatores não correlacionados – promoção e prevenção – foi validada. A escala do desconto temporal, Monetary Choice Questionnaire (KIRBY; PETRY; BICKEL, 1999), foi adaptada para a moeda brasileira pela conversão dos valores conforme taxa de câmbio atual. Para verificação das hipóteses, as escalas adaptadas e validadas foram aplicadas (n=607) e o modelo validado. Pela utilização da técnica de Modelagem de Equações Estruturais demonstrou-se que, apesar de baixos, os efeitos do foco regulatório e do desconto temporal sobre as facetas da procrastinação são existentes e devem ser considerados. O mesmo não se pode afirmar dos efeitos do foco regulatório sobre o desconto temporal. A relação de antecedência do desconto temporal com a procrastinação também foi comprovada. Os resultados indicaram que o foco de promoção apresenta maior influência na redução da Procrastinação Decisória, enquanto que o foco de prevenção apresenta maior influência na redução da Procrastinação Comportamental. A Procrastinação de Pontualidade não apresentou diferenças na influência dos focos. Quanto à taxa de desconto temporal, os resultados indicam que quanto maior a predominância do foco de promoção, maior a taxa de desconto temporal. Por fim, estes resultados reforçam a estrutura multidimensional encontrada para a procrastinação, dado que cada dimensão da procrastinação responde de forma diferenciada aos efeitos dos focos regulatórios e, também, reafirma a diferenciação entre os construtos de desconto temporal e procrastinação, por vezes utilizados como sinônimos, mas que apresentam efeitos distintos do referencial motivacional crônico do indivíduo.

Palavras-chave: Foco Regulatório. Procrastinação. Escolhas Intertemporais. Desconto Temporal. Economia Comportamental.

ABSTRACT

REGULATORY FOCUS' INFLUENCE ON PROCRASTINATION AND INTERTEMPORAL CHOICES

AUTHOR: Giana Lucca Kroth
ADVISOR: Mauri Leodir Löbler

Behavioral Economics is based on two pillars: (1) cognitive, responsible for the study of decisions under risk and uncertainty and the Prospects Theory; and (2) behavioral, focused on the study of intertemporal choices. The motivational Regulatory Focus Theory presented important results when related to the premises of the Prospects Theory, but has not yet been tested in relation to the intertemporal choices. Thus, the purpose of this thesis is to propose and apply a theoretical model that evaluates the impact of the Regulatory Focus on the temporal discount and procrastination. The proposed model verified the antecedent relation of the time discount to the procrastination (H1) and the hypotheses that both the promotion and the prevention focus are inversely related to the temporal discount (H2) and to the procrastination (H3), and the promotion focus, when compared to the prevention focus, presents higher rates in both constructs (H2 'and H3'). In order to apply the proposed model, it was necessary to adapt and validate the Pure Procrastination Scale (STEEL, 2010) and the Regulatory Focus Questionnaire (HIGGINS et al., 2001). In the adaptations, the translation, reverse translation, committee analysis and pre-test of the scales were carried out. For validation, the sample (n = 506) was randomly split in three, in order to perform the steps of: Exploratory Factor Analysis (n = 163), Confirmatory Factor Analysis (n = 173) and External Confirmatory Analysis (n = 170), in which the correlation with correlated constructs was verified. For procrastination, it was not possible to identify a one-dimensional scale, but a three-dimensional scale: Decisional Procrastination, Behavioral Procrastination and Timeliness Procrastination. Regarding the regulatory focus, the structure of two uncorrelated factors - promotion and prevention - was validated. Monetary Choice Questionnaire (KIRBY; PETRY; BICKEL, 1999) was adapted to the Brazilian currency by converting the values according to the current exchange rate. To verify the hypotheses, the adapted and validated scales were applied (n = 607) and the model validated. Using the Structural Equation Modeling technique, it has been shown that, although low, the effects of regulatory focus and temporal discount on the facets of procrastination are both present and should be considered. The same can not be said of the effects of the regulatory focus on the temporary discount. The antecedent relation of the temporal discount with the procrastination has also been proven. The results indicated that promotion focus has a greater influence on the reduction of Decisional Procrastination, while prevention focus has a greater influence on the reduction of Behavioral Procrastination. Timeliness Procrastination did not present differences in the influence of the focus. As for the time discount rate, the results indicate that the greater the predominance of the promotion focus, the greater the discount rate. Finally, these results reinforce the multidimensional structure found for procrastination, since each dimension of procrastination responds differently to the effects of regulatory focus and also reaffirms the distinction between temporal discount and procrastination constructs, sometimes used as synonyms, but which present different effects from the individual's chronic motivational referential.

Keywords: Regulatory Focus. Procrastination. Intertemporal Choices. Time Discount. Behavioural Economy.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Principais causas e consequências da procrastinação.....	51
Figura 2 – Desconto de duas recompensas futuras como uma função hiperbólica.....	58
Figura 3 – TFR – Modelo de Níveis – alteração das táticas no domínio de ganhos e perdas.	71
Figura 4 – Modelo Teórico Proposto.....	77
Figura 5 – Etapas da pesquisa	83
Figura 6 – Etapas da fase de adaptação e validação dos instrumentos	89
Figura 7 – Correlações esperadas na validade externa da escala de procrastinação	97
Figura 8 – Correlações esperadas na validade externa do questionário de foco regulatório	98
Figura 9 – Questionário de Escolhas Monetárias transformado	100
Figura 10 – PPS – AFE – Análise do número de fatores a serem extraídos	112
Figura 11 – PPS – AFC – Modelo de mensuração 3 Fatores.....	114
Figura 12 – PPS – AFC – Modelo de mensuração unifatorial.....	114
Figura 13 – PPS – AFC – Representação das configurações fatoriais das validações.....	118
Figura 14 – RFQ – AFC – Modelo com 11 variáveis.....	122
Figura 15 – RFQ – AFC – Modelo com 7 variáveis.....	122
Figura 16 – RFQ – AFC – Modelo com 6 variáveis.....	123
Figura 17 – Modelo conceitual adaptado para a estrutura de 3 fatores da PPS	128
Figura 18 – Modelo estrutural com os resultados da MEE-PLS	132

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Resumo dos Principais Conceitos de Procrastinação em 40 anos de pesquisa	39
Quadro 2 – Resumo das escalas de procrastinação mais utilizadas	44
Quadro 3 – Classificações da procrastinação	47
Quadro 4 – Premissas do modelo de Utilidade Descontada	55
Quadro 5 – Anomalias do Modelo de Utilidade Descontada	56
Quadro 6 – Associações da TFR com outras teorias de motivação	80
Quadro 7 – RFQ – Versão original em inglês	86
Quadro 8 – MCQ – Versão original em inglês	87
Quadro 9 – PPS – Versão original em inglês	88
Quadro 10 – Indicadores de ajuste dos modelos estruturais	95
Quadro 11 – Quadro resumo das etapas de adaptação transcultural da escala PPS.....	105
Quadro 12 – Resumo das etapas de adaptação transcultural da escala RFQ	107
Quadro 13 – Adaptações realizadas após pré-teste da escala PPS.....	109
Quadro 14 – Adaptações realizadas após pré-teste da escala RFQ.....	109
Quadro 15 – PPS – Versão adaptada para o português.....	110
Quadro 16 – RFQ – Versão adaptada para o português	111
Quadro 17 – PPS – Versão Final da escala.....	120
Quadro 18 – RFQ – Versão final do questionário	127
Quadro 19 – MEE-PLS – Quadro de variáveis do modelo.....	129
Quadro 20 – Resumo dos principais resultados do modelo	140

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Variação do desconto temporal entre os níveis de predominância dos focos	138
Gráfico 2 – Variação das procrastinações entre os níveis de predominância dos focos	139

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Itens do Questionário Escolha Monetária	62
Tabela 2 – Resumo dos testes e valores de referência utilizados na AFE	94
Tabela 3 – Testes e valores para verificação da validade de construto.....	96
Tabela 4 – Divisão de grupos de nível de predominância dos focos	103
Tabela 5 – PPS – AFE – Resultados das análises.....	113
Tabela 6 – PPS – AFC – Qualidade de ajuste dos modelos.....	115
Tabela 7 – PPS – AFC – Verificação da Validade Convergente e Discriminante – modelo 3 Fatores	116
Tabela 8 – PPS – AFC – Verificação da Validade Convergente – modelo unifatorial.....	116
Tabela 9 – PPS – AFC – Análise da validade externa.....	119
Tabela 10 – RFQ – AFE – Análise dos resultados	121
Tabela 11 – RFQ – AFC – Qualidade de ajuste dos três modelos.....	123
Tabela 12 – RFQ – AFC – Verificação da Validade Convergente e Discriminante.....	124
Tabela 13 – AFC – RFQ – Análise da validade externa.....	125
Tabela 14 – MEE-PLS – Validação do modelo.....	130
Tabela 15 – MEE-PLS – Poder de explicação dos construtos do modelo	131
Tabela 16 – Análise de diferenças entre os focos de promoção e prevenção	136
Tabela 17 – Diferença do desconto temporal entre os níveis de predominância dos focos regulatórios	137
Tabela 18 – Diferença da procrastinação entre os níveis de predominância dos focos	138
Tabela 19 – Resumo das hipóteses	140

LISTA DE SIGLAS E ABREVIACÕES

ACP	Análise De Componentes Principais
ACE	Análise Confirmatória Externa
AF	Análise De Fatores
AFC	Análise Fatorial Confirmatória
AFE	Análise Fatorial Exploratória
AIP	<i>Adult Inventory Of Procrastination</i>
AP	Análises Paralelas
APS	<i>Aitken Procrastination Scale</i>
BAS	<i>Behavioral Activation System</i>
BIS	<i>Behavioral Inhibition System</i>
CC	Confiabilidade Composta
CFI	<i>Comparative Fit Index</i>
DPS	<i>Decisional Procrastination Scale</i>
DQ	<i>Delay Questionnaire</i>
GFI	<i>Goodness Of Fit Index</i>
GL	Graus De Liberdade
GPS	<i>General Procrastination Scale</i>
GRFM	<i>General Regulatory Focus Measure</i>
IPS	<i>Irrational Procrastination Scale</i>
KMO	Kaiser-Meyer-Olkin
MCQ	<i>Monetary Choice Questionnaire</i>
MDMQ	<i>Melbourne Decision Making Questionnaire</i>
MEE	Modelagem de Equações Estruturais
MEE-PLS	Modelagem de Equações Estruturais Do Tipo <i>Partial Least Squares</i>
MMAP	<i>Multifacet Measure of Academic Procrastination</i>
NFI	<i>Normed Fit Index</i>
PASS	<i>Procrastination Assesment Scale – Student</i>
PPS	<i>Pure Procrastination Scale</i>
RFQ	<i>Regulatory Focus Questionnaire</i>
RMSEA	<i>Root Mean Square Error of Approximation</i>
RMSR	<i>Root Mean Square Residual</i>
TFR	Teoria do Foco Regulatório
TP	Teoria dos Prospectos
TPS	<i>Tuckman Procrastination Scale</i>
UD	Utilidade Descontada
VE	Variância Explicada
VME	Variância Média Extraída

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	21
1.1	PROBLEMA DE PESQUISA.....	26
1.2	JUSTIFICATIVA.....	27
1.3	OBJETIVO PRINCIPAL	31
1.4	OBJETIVOS SECUNDÁRIOS.....	31
1.5	ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO	31
2	PROCRASTINAÇÃO.....	33
2.1	A EVOLUÇÃO DOS ESTUDOS SOBRE PROCRASTINAÇÃO.....	34
2.2	ESCALAS DE MEDIÇÃO DA PROCRASTINAÇÃO	39
2.3	CLASSIFICAÇÕES DA PROCRASTINAÇÃO.....	44
2.4	CAUSAS E CONSEQUÊNCIAS	47
3	ESCOLHAS INTERTEMPORAIS E O DESCONTO TEMPORAL.....	53
4	FOCO REGULATÓRIO: UMA TEORIA MOTIVACIONAL	65
4.1	TEORIA DO FOCO REGULATÓRIO	67
4.2	TEORIA DO AJUSTE REGULATÓRIO.....	74
5	MODELO TEÓRICO E HIPÓTESES DA PESQUISA.....	77
6	METODOLOGIA	83
6.1	DESENHO DA PESQUISA	84
6.2	SELEÇÃO DOS INSTRUMENTOS	85
6.3	FASE I - ADAPTAÇÃO E VALIDAÇÃO DAS ESCALAS.....	89
6.3.1	Adaptação transcultural dos instrumentos.....	90
6.3.2	Amostra e Coleta dos dados	92
6.3.3	Validação dos instrumentos	93
6.4	FASE II – VERIFICAÇÃO DO MODELO CONCEITUAL E HIPÓTESES	99
6.4.1	Instrumento de medida do desconto temporal	99
6.4.2	Amostra e Coleta dos dados	100
6.4.3	Análise e verificação do modelo	101
6.4.4	Análise das hipóteses.....	102
7	RESULTADOS.....	105
7.1	FASE I - ADAPTAÇÃO TRANSCULTURAL DAS ESCALAS.....	105
7.2	FASE I - VALIDAÇÃO DAS ESCALAS	110
7.2.1	Validação da Escala de Procrastinação Pura	111
7.2.2	Validação do Questionário de Foco Regulatório Crônico	120
7.3	FASE II – VERIFICAÇÃO DO MODELO CONCEITUAL E HIPÓTESES	127

7.3.1	Avaliação do modelo de mensuração	129
7.3.2	Avaliação do modelo estrutural.....	130
7.3.3	Análise das hipóteses	132
7.3.4	Análise detalhada dos dados	135
8	CONSIDERAÇÕES FINAIS	141
8.1	IMPLICAÇÕES PRÁTICAS	144
8.2	LIMITAÇÕES E SUGESTÕES DE PESQUISAS	146
9	REFERÊNCIAS.....	149
	APÊNDICE A – QUESTÕES DE PERFIL	171
	APÊNDICE B – SCRIPTS R – FASE I – VALIDAÇÃO ESCALAS	173
	APÊNDICE C – SCRIPTS R – FASE II – VERIFICAÇÃO DO MODELO.....	185
	APÊNDICE D – AFE DAS ESCALAS PARA ANÁLISE EXTERNA – FASE I.....	187
	APÊNDICE E – VERSÃO FINAL DA ESCALA PPS.....	189
	APÊNDICE F – VERSÃO FINAL ESCALA RFQ.....	191
	APÊNDICE G – VERSÃO FINAL ESCALA MCQ.....	193
	ANEXO A – QUESTIONÁRIO CINCO FATORES DA PERSONALIDADE	197
	ANEXO B – ESCALA BIS/BAS E IMPULSIVIDADE	199

1 INTRODUÇÃO

Economia Comportamental é a denominação utilizada para referir-se a um campo de pesquisas onde a Economia se apropria de conhecimentos teóricos e empíricos da Psicologia, da Neurociência e de outras ciências humanas e sociais, numa espécie de crítica aos modelos normativos da abordagem econômica tradicional (AINSLIE, 2016; BIANCHI; ÁVILA, 2015). Nesses modelos o “homo economicus” é visto como o tomador de decisão racional, com um conjunto de preferências estável e independente, muito bem informado, com capacidade de processar uma quantidade ilimitada de informações, realizar complexos cálculos e fazer escolhas que maximizem a sua satisfação/retorno (SIMON, 1955).

Os pilares que sustentam a Economia Comportamental - cognitivo e comportamental (AINSLIE, 2016), são formados por duas escolas com diferentes enfoques, mas que descobriram que as pessoas cometem uma série de aparentes violações do princípio da maximização da utilidade. A escola cognitiva, responsável pela definição da Teoria dos Prospectos (TVERKY; KANEHMAN, 1979), revelou anomalias nas decisões que envolvem risco e incerteza, e explicou alguns processos mentais que influenciam na tomada de decisão. Já a escola comportamental foi responsável pela explicação de diversas anomalias referentes às escolhas intertemporais, tais como o desconto temporal (AINSLIE, 1975, 1991).

Ainslie (2016) argumenta que, apesar de todo o avanço proporcionado, as teorias cognitivas sempre evitaram o uso de conceitos da psicologia comportamental, tais como recompensa e motivação, assumindo que todos os indivíduos se comportam de uma mesma maneira. Neste sentido, uma teoria motivacional que tem se mostrado muito promissora quando vinculada com estudos do processo decisório e, mais especificamente, com as premissas da Teoria dos Prospectos (TP), é a Teoria do Foco Regulatório (HIGGINS; CORNWELL, 2016). Diferente das principais teorias, que utilizam o princípio hedônico de busca do prazer e evitação da dor como suposição motivacional básica e explicação para a motivação, a Teoria do Foco Regulatório (TFR) traz uma nova dimensão ortogonal à clássica distinção aproximação-evitação, e explica que as pessoas buscam o prazer e evitam a dor de maneiras estratégicas diferentes (HIGGINS, 1997).

Segundo a teoria, as pessoas se diferenciam pelo foco das metas de busca e de evitação e também pelas estratégias para alcançá-las (HIGGINS, 1997). A teoria indica a existência de duas formas comuns de referência motivacional, que derivam de duas formas básicas e distintas de sobrevivência. Existiria, então, o foco de prevenção, relacionado com a segurança e a proteção, e o de promoção, relacionado com o crescimento e o desenvolvimento, sendo

que cada um possui diferentes estratégias para alcançar suas metas e o sucesso/atingimento ou não das metas também gera consequências motivacionais diferentes para cada foco (HIGGINS, 1997).

O foco de prevenção possui como meta de sucesso (busca) a “não perda”, isto é, manter-se na situação atual (manutenção do status-quo). Preocupa-se em cumprir seus deveres e obrigações, faz uso de estratégias vigilantes para atingir as metas e faz mais uso da razão ao tomar decisões. O sentimento associado com a perda (afastamento negativo do status-quo), isto é, com o não atingimento da meta (dor), é muito mais intenso do que o sentimento associado com o sucesso (manutenção do status-quo), neste caso, a não perda (prazer) (HIGGINS, 1997).

O foco de promoção possui como meta de sucesso (busca) o “ganho”, isto é, o avanço do status-quo. Indivíduos com esse foco regulatório possuem preocupações com suas esperanças e aspirações, fazem uso de estratégias ansiosas/agressivas para atingir as metas e utilizam mais a intuição para tomar decisões. O sentimento associado com o ganho (afastamento positivo do status-quo), isto é, com o atingimento da meta (prazer), é muito mais intenso do que o sentimento associado com o fracasso (manutenção do status-quo), neste caso, o não ganho (dor) (HIGGINS, 1997).

Ainda, a TFR indica que os indivíduos possuem um foco regulatório considerado crônico, que é o que se manifesta com mais frequência durante a vida (HIGGINS et al., 2001), porém, o foco regulatório pode variar no indivíduo conforme o contexto, ou seja, a situação pode induzir a um foco de promoção ou prevenção temporário, fazendo com que os indivíduos tragam de forma mais clara para a memória suas esperanças e aspirações ou suas obrigações e responsabilidades, respectivamente (HALAMISH et al., 2008). Além disto, os indivíduos podem variar suas estratégias e táticas (de agressiva para vigilante ou vice-versa) conforme a situação atual, de forma a garantir o atingimento do estado final desejado (SCHOLER; HIGGINS, 2008).

Segundo Kroth, Löbler e Barbosa (2017), os estudos que relacionaram a TFR com a TP identificaram que indivíduos com predominância do foco de prevenção tem maior associação aos comportamentos identificados pela TP do que indivíduos sobre influência do foco de promoção. Entretanto, nenhum estudo foi encontrado relacionando a TFR e as escolhas intertemporais, ou seja, com o pilar comportamental da Economia Comportamental.

Decisões pessoais que envolvem compensações entre custos e benefícios que ocorrem em momentos de tempo diferentes são as chamadas decisões intertemporais (FREDERICK; LOEWENSTEIN; O'DONOGHUE, 2002). Comer o doce ou persistir na dieta? Comprar um

carro novo ou guardar o dinheiro para a faculdade dos filhos? Comer o doce trará o benefício do prazer imediato, a satisfação do desejo hoje (no presente), porém ao custo de um corpo menos saudável amanhã (no futuro). Por outro lado, não comer o doce terá o custo (dor) imediato pela privação do desejo hoje, mas o benefício (prazer) pela manutenção da dieta e do corpo saudável amanhã.

O dilema dos dependentes químicos é outra forma de exemplificar a negociação que ocorre durante a tomada de decisão: há o custo de abster-se do efeito da droga num momento presente, atual, para desfrutar do benefício que a abstinência irá proporcionar num momento futuro (recompensas a longo prazo), e há o benefício que o uso da droga irá proporcionar num momento presente, imediato (recompensas a curto prazo), porém, que terá um custo muito alto num momento futuro (KIRBY; PETRY; BICKEL, 1999).

Essas decisões são comuns no dia a dia das pessoas e podem estar relacionadas com consequências pequenas ou banais como escolher entre sair com os amigos ou estudar para um exame, ou com resultados mais importantes como escolher entre comprar um carro agora ou economizar dinheiro para a educação de seus filhos (SOMAN et al., 2005). Os reflexos dessas decisões para a sociedade são estudados tanto pela ótica econômica quanto pela psicológica, porém com enfoques bastante distintos.

Na Economia, as escolhas intertemporais têm sido estudadas sobre a ótica maximizadora da utilidade, sendo a teoria da Utilidade Descontada (SAMUELSON, 1937) a referência para os estudos econômicos. Essa teoria resume qualquer fator psicológico envolvido na decisão a um fator de desconto único e constante, que representa a perda de valor da gratificação futura em função do tempo (SOMAN et al., 2005). Por outro lado, a Psicologia Comportamental estuda as escolhas intertemporais sobre o aspecto do autocontrole e da impulsividade, entendendo que as pessoas possuem preferências temporais dinamicamente inconsistentes e não constantes (FREDERICK; LOEWENSTEIN; O'DONOGHUE, 2002), sendo o desconto temporal um indicador de impulsividade utilizado pela Economia Comportamental (SOMAN et al., 2005).

Para Ainslie (1975, 1991), o desconto temporal descreve o quanto as pessoas preferem a “impaciência” quando a recompensa imediata é uma opção, mas tendem a ser “pacientes” quando apenas recompensas futuras são oferecidas. O autor cita como exemplo uma questão envolvendo duas opções de recompensa: R\$10,00 e R\$12,00. Se a escolha for entre os R\$10,00 recebidos hoje e os R\$12,00 recebidos daqui a uma semana, a grande maioria das pessoas prefere ganhar R\$10,00 hoje. Mas, se a oferta for de receber R\$10,00 daqui um ano e

R\$12,00 daqui um ano e uma semana, a preferência inverte, e a maioria das pessoas passa a preferir os R\$12,00.

O desconto temporal é considerado uma característica da personalidade (ODUM, 2011a, 2011b) e estável ao longo do tempo (KIRBY, 2009). Porém, Paglieri et al. (2015) sugerem que existem diferenças na taxa de desconto entre tipos distintos de recompensas, e estas, estão, na verdade, relacionadas com a motivação, de forma que recompensas para as quais a motivação é fraca, como recompensas de consumo (ex. comida), devem ser descontadas de forma mais profunda do que as recompensas para as quais a motivação é forte, como recompensas em dinheiro. Ainda, o desconto temporal pode ser situacional ou dependente do contexto, de forma que a exposição a imagens positivas antes da escolha – sobremesas, estímulos eróticos, rostos de mulheres bonitas – levam a escolhas menos impulsivas (LEMPERT; PHELPS, 2016).

Um comportamento humano que emerge do fato de que as escolhas são sempre intertemporais, é a procrastinação. Considerada um problema que atinge a maior parte das pessoas em algum momento da vida, a procrastinação faz parte do contexto diário das pessoas, afetando até 20% da população em geral e quase 80% dos estudantes universitários (STEEL, 2007), podendo ser tratada como um comportamento isolado ou como um traço de personalidade (HAGHBIN, 2015), por se manter estável ao longo do tempo e em diferentes situações (STEEL, 2010).

Apesar de ser uma palavra muito utilizada no cotidiano das pessoas, o entendimento sobre o seu significado e o contexto onde ela é empregada é, muitas vezes, inadequado, considerando qualquer forma de adiamento como procrastinação. Na academia, por outro lado, o conceito destaca claramente as características necessárias para que o atraso seja considerado procrastinação.

O conceito mais utilizado atualmente é que procrastinação é o atraso voluntário e irracional de um curso de ação pretendido (STEEL, 2007). Em outras palavras, é o comportamento de adiar (atraso) por conta própria, sem a interferência de pessoas ou fatores externos (voluntário), o início ou conclusão de uma tarefa (curso de ação), que se tem a real intenção de realizar/concluir (pretendido), com consciência que essa atitude gerará resultados negativos, sejam emocionais ou de desempenho (irracional).

Segundo o conceito de Steel (2007), o sujeito reconhece que o atraso não gerará o melhor resultado (perderá horas de sono estudando no último dia, receberá uma nota baixa, será repreendido pelo chefe, etc.), mas, mesmo assim, decide adiar a tarefa, e por isto ela é considerada irracional, pois não está de acordo com as teorias normativas da racionalidade.

Contrariando esta visão da racionalidade, alguns autores argumentam que a decisão por procrastinar ocorre de forma inconsciente (HAGHBIN, 2015), associada com incerteza ou confusão (MANN, 2016), ou por choque com as necessidades básicas e os valores do indivíduo (GRUND; FRIES, 2018), sem nenhuma racionalização acerca dos resultados gerados por adiar ou não adiar uma tarefa e, portanto, não poderia ser considerada irracional. Ainda, segundo Grund e Fries (2018), caracterizar a procrastinação como irracional seria valorizar apenas uma forma correta de ação, e desvalorizar as outras.

Por outro lado, o que não se questiona na configuração do comportamento, são as consequências negativas e o caráter voluntário, necessários para que o atraso seja classificado como procrastinação. Atrasos que tiveram origem em causas externas (voo cancelado, falta de energia elétrica, etc.) não configuram procrastinação, pois fogem do controle do indivíduo. E atrasos que resultam em resultados positivos (esperar até o último minuto para obter informações mais precisas, deixar os colegas iniciarem os trabalhos antes para saber as dificuldades antes de começar o seu, etc.), são considerados atrasos estratégicos (KLINGSIECK, 2013a; HAGHBIN, 2015).

Apesar destas afirmações, algumas tentativas de vincular a procrastinação com resultados positivos já foram realizadas ao longo dos anos (FERRARI, 1992, 1993a; CHU; CHOI, 2005; CHOI; MORAN, 2009). Contudo, da mesma forma com que foram criadas, essas teorias foram devidamente refutadas por estudos futuros, confirmando o caráter negativo da procrastinação (PYCHYL, 2009, 2016; SIMPSON; PYCHYL, 2009; STEEL, 2010; CORKIN; YU; LINDT, 2011; HENSLEY, 2014; CHOWDHURY; PYCHYL, 2018).

A relação da procrastinação com o desconto temporal está na impulsividade, pois, apesar de parecerem construtos opostos, onde a impulsividade é a preferência temporária para acelerar benefícios e a procrastinação é a preferência temporária por adiar custos, elas representam lados distintos do desconto temporal (AINSLIE, 2010). A procrastinação leva a respostas impulsivas quando os prazos finais estão se aproximando (STEEL, 2007), isto é, os procrastinadores, em grande parte, são impulsivos, pois falham no gerenciamento de metas. Enquanto a procrastinação atrasa as ações que ajudam a atingir importantes objetivos, a impulsividade cede às tentações e geralmente adia o progresso em importantes metas de longo prazo (GUSTAVSON et al., 2014).

A relação da procrastinação com a motivação e com o gerenciamento de metas está no fato de que, muitas teorias motivacionais, que abordam a regulação do comportamento, sugerem que o comportamento individual é guiado principalmente pela utilidade dos resultados esperados, isto é, pelo princípio hedônico básico: resultados positivos motivam

comportamentos de aproximação/busca enquanto resultados negativos motivam comportamentos de evitação (FLORACK; KELLER; PALCU, 2013). Porém, poucas são as evidências entre procrastinação e motivação (GRÖPEL; STEEL, 2008), e os resultados são divergentes ao relacionar a procrastinação às metas de busca (*approach*) e de evitação (*avoidance*) (HOWELL; WATSON, 2007; HOWELL; BURO, 2009; GANESAN et al., 2014).

Resultados indicam que pessoas que com maior motivação extrínseca (com foco nos resultados) tendem a ser mais procrastinadoras do que as com motivação intrínseca (com foco nos meios) (SENÉCAL; KOESTNER; VALLERAND, 1995), e isso pode estar associado à aversão a tarefa, quando a meta não estiver definida claramente com foco no resultado (KRAUSE; FREUND, 2014a). Da mesma forma, pessoas com valores voltados à abertura a mudanças e ao bem-estar tendem a ser mais procrastinadores do que as que possuem valores conservadores e de realização, o que pode estar relacionado simplesmente com as preferências e com a importância com a tarefa e os resultados (GRUND; FRIES, 2018).

Mais recentemente, as pesquisas têm sugerido que o alvo dos estudos sobre procrastinação se desloque da falha em concluir metas para a falha em selecionar metas (GRÖPEL; STEEL, 2008; GRUND; FRIES, 2018). Ou seja, a procrastinação não está relacionada a um problema de gerenciamento de tempo, mas sim, com as escolhas e definição das metas que não estão em sintonia com o esquema motivacional do indivíduo. O entendimento de que nem todas as pessoas possuem os mesmos valores e necessidades básicas e, portanto, não são motivadas pelas mesmas coisas, pode ser peça chave para o estudo da procrastinação (GRUND; FRIES, 2018).

Assim, a necessidade de identificar as contribuições de uma teoria motivacional promissora – a TFR – para o segundo pilar da Economia Comportamental – as escolhas intertemporais – motivou a proposição e aplicação de um *framework* de análise das relações entre o foco regulatório, a procrastinação e o desconto temporal.

1.1 PROBLEMA DE PESQUISA

Considerando o exposto nesta introdução, e os resultados das pesquisas mais atuais indicam que:

- a TFR se destaca pelo entendimento de que os estados finais desejados podem ser definidos de diferentes maneiras e que, conforme o foco predominante (crônico ou

temporário), o indivíduo faz uso de estratégias mais conservadoras ou mais agressivas para atingir os seus objetivos/metapas (HIGGINS, 1997);

- a TFR apresentou resultados inovadores quando associada a TP;
- não há investigações sobre o impacto do Foco Regulatório predominante do indivíduo sobre as escolhas intertemporais;
- o desconto temporal pode ser situacional, influenciado pelo ambiente (LEMPERT; PHELPS, 2016) e pode estar mais relacionado com a motivação do que com o tipo da recompensa (PAGLIERI et al., 2015);
- a procrastinação, ao invés de ser considerada irracional, falha de autorregulação e relacionada com o gerenciamento de metas, deve ser encarada como um problema motivacional, relacionado com a definição de metas e com a adequação delas com o referencial motivacional do indivíduo (GRUND; FRIES, 2018);

O problema de pesquisa desta tese é:

Qual o impacto do foco regulatório sobre a procrastinação e as decisões intertemporais do indivíduo?

1.2 JUSTIFICATIVA

Considerado um problema comportamental amplamente difundido (STEEL, 2010) e que pode ser prejudicial ao bem estar psicológico, físico e financeiro dos procrastinadores e daquelas pessoas que dependem deles (PYCHYL; FLETT, 2012), a procrastinação já foi associada aos mais diversos problemas de interesse social. Na saúde, estudos já relacionaram a procrastinação com demora em buscar tratamento adequado, estresse e falta de cuidados com a saúde de forma geral (SIROIS; TOSTI, 2012); obesidade (IKEDA; KANG; OHTAKE, 2010); problemas do sono (KROESE et al., 2014, 2016); tabagismo (NADEMIN et al., 2010) e à saúde mental (STEAD; SHANAHAN; NEUFELD, 2010).

Na área da economia as formas de adesão aos planos de previdência privada (BROWN; FARRELL; WEISBENNER, 2016) e a despreocupação das pessoas e fazer economias pensando na aposentadoria (AKERLOF, 1991; O' DONOGHUE; RABIN, 1999) são alguns exemplos de estudos. No ambiente de trabalho, as possíveis causas da procrastinação (GUPTA; HERSHEY; GAUR, 2012) e possíveis diferenças entre grupos de

trabalhadores (HAMMER; FERRARI, 2002) já foram pesquisadas. Foram desenvolvidas escalas específicas para medir a procrastinação no trabalho (METIN; TARIS; PEETERS, 2016) e novas teorias, tais como a procrastinação social (MAKAROV, 2011), na qual o indivíduo é afetado pelo comportamento de desconto temporal do grupo em que está inserido e não apenas pelo seu de forma individual, sendo que a procrastinação pode surgir como um fenômeno social.

Mas a grande maioria dos estudos, principalmente por sua alta taxa de ocorrência, é relacionada à procrastinação dos estudantes universitários, a Procrastinação Acadêmica. Os mais diversos estudos são conduzidos, desde verificação de causas e consequências (REBETEZ; ROCHAT; LINDEN, 2015; STEEL; KLINGSIECK, 2016) e construção de escalas (AITKEN, 1982; SOLOMON; ROTHBLUM, 1984; COSTA, 2007; HAGHBIN, 2015), até trabalhos como o de Meier, Reinecke e Meltzer (2016), que definiu o tema “Facebocrastinação”, construindo um modelo teórico e uma escala para medir como a rede social é utilizada para adiar a realização de outras tarefas e como isso gera estresse e interfere no desempenho dos estudantes universitários.

No Brasil, o interesse pelo estudo da procrastinação tem aumentado e percebe-se isto pelo crescente número de publicações. Uma característica comum nos estudos brasileiros é que não há um consenso no conceito de procrastinação, sendo que alguns utilizam o termo para se referir a atrasos estratégicos (KRAUTER; KIMURA; BASSO, 2004; FERRARI; CAPPELLOZZA, 2016), outros como o simples adiamento de qualquer tarefa, independente dos resultados (ENUMO; KERBAUY, 1999; SAMPAIO, 2011; SAMPAIO; BARIANI, 2011; RIBEIRO et al., 2014; AMARO et al., 2016; SILVA, 2016; SILVA; SILVA; VILELA, 2016), e outros com o conceito mais atualizado, considerando os resultados negativos (SAMPAIO; POLYDORO; ROSÁRIO, 2012; BRITO; BAKOS, 2013).

As escalas também são as mais variadas, sendo utilizadas escalas próprias (ENUMO; KERBAUY, 1999; HAMASAKI; KERBAUY, 2001; SAMPAIO; BARIANI, 2011; SANTOS; BARROS, 2011; SILVA, 2016), e adaptadas (SAMPAIO, 2011; SAMPAIO; POLYDORO; ROSÁRIO, 2012; GOUVEIA; FEDERAL; PESSOA, 2014; RIBEIRO et al., 2014; SCUCUGLIA, 2015; AMARO et al., 2016; FERRARI; CAPPELLOZZA, 2016; SILVA; SILVA; VILELA, 2016).

A grande maioria dos estudos brasileiros segue a tendência internacional e está relacionada com a procrastinação acadêmica, seja verificando seus efeitos psicológicos ou de desempenho nos estudantes (AMARO et al., 2016; SILVA, 2016; SILVA; SILVA; VILELA, 2016; RIBEIRO et al., 2014; SAMPAIO; BARIANI, 2011), ou a relação com a

autorregulação da aprendizagem (SAMPAIO; POLYDORO; ROSÁRIO, 2012; SAMPAIO, 2011). Porém existem estudos relacionados com o atraso na realização de *check-ups* médicos (HAMASAKI; KERBAUY, 2001), em tarefas gerais (ENUMO; KERBAUY, 1999) e relacionado com decisões financeiras (FERRARI; CAPPELLOZZA, 2016; SANTOS; BARROS, 2011; KRAUTER; KIMURA; BASSO, 2004).

Assim, uma contribuição deste estudo é validar de forma consistente uma escala de procrastinação que possa ser utilizada em pesquisas futuras no Brasil. Além disso, que os resultados possam ser comparáveis e um entendimento mais amplo do fenômeno no país possa ser alcançado.

De forma semelhante, o mecanismo ou processo de desconto temporal associado às decisões intertemporais já foi identificado como subjacente a muitos problemas sociais e psiquiátricos, como: a obesidade (VANDERBROEK-STICE et al., 2017); o vício em drogas ilícitas (KIRBY; PETRY; BICKEL, 1999; ASTON et al., 2016); o tabagismo (ATHAMNEH; STEIN; BICKEL, 2017); o alcoolismo (AMLUNG et al., 2012); o vício em jogos de azar (ALBEIN-URIOS et al., 2014); o envolvimento em atividades sexuais de risco ou a promiscuidade (JARMOLOWICZ et al., 2014, 2015); a efetividade ou não de tentativas de suicídio (DOMBROVSKI; HALLQUIST, 2017); o vício em smartphones (TANG et al., 2017); a necessidade de estar conectado ou fazer uso de múltiplos formatos de mídias eletrônicas simultaneamente (SCHUTTEN; STOKES; ARNELL, 2017); e a dependência de mensagens de texto (REED et al., 2016).

No Brasil, as escolhas intertemporais são estudadas pela psicologia comportamental e o país se destaca como um dos maiores centros de análise de comportamento mundial (TODOROV; HANNA, 2010). Há o predomínio dos experimentos (COELHO; HANNA; TODOROV, 2003; TODOROV, 2005; PEDROSO; COELHO; WINDER, 2011), e destaca-se a necessidade da definição de equações específicas para adequação aos dados brasileiros quando as tarefas são relacionadas com probabilidades (TODOROV, 2005) e com custos (GONÇALVES, 2005). Já quando as tarefas são relacionadas a ganhos e valores absolutos as equações existentes se adequam perfeitamente.

O único estudo brasileiro encontrado que relaciona a procrastinação e o desconto temporal é o de Ferrari e Cappelozza (2016). Ocorre que os autores utilizaram uma medida de procrastinação muito questionada na academia, pois não mede a procrastinação no seu conceito de adiamento desnecessário e com resultados negativos, e sim uma forma de adiamento estratégico, com resultados positivos (CHOI; MORAN, 2009). Assim, além dos autores não encontrarem a relação entre o desconto temporal e a impulsividade, geram uma

conclusão equivocada de que “o comportamento procrastinador influencia a tomada de decisão financeira” (FERRARI; CAPPELLOZZA, 2016, p.12), quando na verdade é o adiamento estratégico que gera esses resultados. Assim, uma segunda contribuição desse estudo será verificar a relação existente entre a procrastinação e o desconto temporal.

A Teoria do Foco Regulatório vem sendo entendida como uma nova visão sobre a teoria de decisão de risco. A teoria dos prospectos, tida atualmente como normativa, foi um avanço no sentido que desafiou o entendimento da racionalidade e explica como as emoções e os modelos mentais influenciam no processo decisório, porém, ela assume que todas as pessoas se comportam da mesma maneira e minimiza os efeitos do sistema motivacional dos indivíduos (AINSLIE, 2016). Através da TFR é possível demonstrar diferenças nos resultados esperados de várias premissas da teoria dos prospectos, tais como o efeito de aversão a perdas (LIBERMAN; IDSON; HIGGINS, 2005; SCHOLER et al., 2010; ZOU; SCHOLER; HIGGINS, 2014), da transformação de probabilidades em valores de decisão (KLUGER et al., 2004) e o desconto sobre incertezas (HALAMISH et al., 2008). Isso leva a acreditar que há diferença também na motivação para a procrastinação.

No Brasil, os estudos sobre o Foco Regulatório são mais relacionados com a teoria do Ajuste Regulatório (HIGGINS, 2000), a qual postula que ao combinar a busca de ideais de promoção (metas de ganho) com estratégias agressivas ou a busca de obrigações de prevenção (metas de não perda) com estratégias vigilantes, os indivíduos experimentam um ajuste regulatório, o que os leva a um sentimento de satisfação e a intensificar seu engajamento no que estão fazendo. Assim, por exemplo, o uso de mensagens publicitárias descritas de forma positiva e agressiva é mais persuasivo para indivíduos com foco de promoção, enquanto que mensagens mais vigilantes atingem de forma mais eficaz indivíduos com foco de prevenção. Nestes estudos, o foco regulatório é quase sempre tratado como uma variável manipulável, e diversos cenários de indução já foram desenvolvidos e aplicados no país (VIEIRA; AYROSA, 2012, 2015; MANTOVANI et al., 2015; MANTOVANI; ANDRADE; PRADO, 2016; MANTOVANI; TAZIMA, 2016). O não ajuste regulatório entre a meta e o foco do indivíduo pode ser uma explicação para a procrastinação.

Encontrou-se apenas um estudo que mediu o foco regulatório de forma crônica (VIEIRA; AYROSA, 2012, 2015), porém a escala utilizada para tal, segundo Higgins e Cornwell (2016), não mede o construto de forma adequada, pois trata o foco de prevenção apenas como evitação, quando os dois possuem metas e estratégias de busca (SUMMERVILLE; ROESE, 2008). Portanto, uma terceira contribuição deste estudo é validar para o contexto brasileiro a escala de foco regulatório crônico, que mede os focos como

essencialmente estratégias de busca, de modo que possa ser utilizada em estudos futuros e permita a comparação entre os estudos e entre resultados quando o foco é induzido ou tratado de forma crônica.

Não foram identificados estudos nacionais que tratem da relação da procrastinação e das escolhas intertemporais com a teoria do foco regulatório. Por fim uma quarta contribuição seria a identificação das relações do foco regulatório crônico com a procrastinação e com o desconto temporal, identificando se a prevalência de um foco regulatório de forma crônica pode ter influência no comportamento de procrastinação e no desconto temporal e se há diferenças significativas entre os focos.

1.3 OBJETIVO PRINCIPAL

Propor e aplicar um modelo teórico que identifica as relações entre o foco regulatório, o desconto temporal e a procrastinação.

1.4 OBJETIVOS SECUNDÁRIOS

Para atingir o objetivo principal estabelecido, os seguintes objetivos secundários precisarão ser atingidos:

- Apresentar como estão relacionados os estudos sobre TFR, procrastinação e desconto temporal;
- Realizar a adaptação e validação transcultural das escalas de medida Procrastinação Pura (STEEL, 2010) e Foco Regulatório Crônico (HIGGINS et al., 2001) no contexto brasileiro;
- Verificar as relações entre o desconto temporal e a procrastinação;
- Verificar as relações entre o foco regulatório, o desconto temporal e a procrastinação.

1.5 ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO

Para atingir estes objetivos, este trabalho está organizado da seguinte forma: Nas próximas três seções, a literatura referente os temas (2) procrastinação, (3) escolhas intertemporais e o desconto temporal e (4) motivação e teoria do foco regulatório, são

aprofundadas para conhecimento do tema e identificação de como os mesmos serão abordados durante a etapa quantitativa deste trabalho. Na quinta seção é apresentado o modelo teórico proposto e as hipóteses da pesquisa, relacionando os três construtos destacados na revisão da literatura. Na sexta seção, a metodologia de pesquisa apresenta os procedimentos que serviram de base para a condução do trabalho. Na sétima seção são apresentados os resultados e na oitava as considerações finais. Por fim, na última seção as referências utilizadas serão listadas.

2 PROCRASTINAÇÃO

Popularmente, associa-se com procrastinação qualquer espera ou atraso na realização de uma atividade, porém, há um consenso entre os pesquisadores de que nem todo atraso é procrastinação, mas toda procrastinação é atraso (PYCHYL, 2013). Para que o atraso seja considerado procrastinação alguns elementos precisam ser observados, e não há um consenso entre os pesquisadores de quais seriam eles e nem de qual o melhor conceito a ser utilizado (KLINGSIECK, 2013a; MANN, 2016).

Nesta tese, o conceito de procrastinação utilizado será baseado em Haghbin (2015) e Mann (2016), pois representa a evolução do conceito ao longo de mais de 40 anos: Procrastinação é um **adiamento desnecessário, voluntário** (sem a influência de fontes externas), **de um curso de ação** (tarefa, atividade, decisão) **pretendido** (que se tem a real intenção de realizar, seja por necessidade, por obrigação ou por importância pessoal) e que tenha **consequências negativas** na vida do indivíduo, sejam psicológicas (depressão, insatisfação, baixos níveis de bem-estar) ou de desempenho (nota baixa nas tarefas acadêmicas, reprovação em disciplinas, projeto reprovado no trabalho, insatisfação da chefia com o trabalho, demissão). A irracionalidade é classificada como elemento opcional, não obrigatório, ou como causa da procrastinação, e o seu uso no conceito de procrastinação será detalhado nas próximas seções.

Este capítulo está subdividido da seguinte forma: na primeira seção será realizado um breve relato da evolução da pesquisa sobre procrastinação desde a década de 1970, destacando alguns dos principais trabalhos da literatura internacional, dando ênfase para a construção do conceito. A seleção dos trabalhos foi realizada através de consulta bibliométrica na base *Web Of Science*, considerando a relevância e o número de citações total e dos últimos três anos.

Na segunda seção, serão descritas as principais escalas utilizadas para a medição da procrastinação. Como elas são muitas, optou-se por dividi-las conforme a sua indicação de uso principal. A seguir, serão detalhadas as diversas formas de classificação da procrastinação, destacando as que tentaram relacionar a procrastinação com resultados positivos e, de alguma forma, causaram problemas de interpretação e dificuldades no desenvolvimento de uma teoria mais sólida. Por fim, na quarta seção serão apresentadas as principais variáveis conhecidas como causas e consequências da procrastinação.

2.1 A EVOLUÇÃO DOS ESTUDOS SOBRE PROCRASTINAÇÃO

Os primeiros estudos sobre procrastinação, que apresentam relevância e grande número de citações, datam da década de 1970, sendo a obra mais relevante da época o livro “*Decision Making: A Psychological Analysis of Conflict, Choice and Commitment*”, de Janis e Mann (1977), onde a Teoria de Conflito na Tomada de Decisão é apresentada. A teoria indica que existem cinco padrões de enfrentamento do estresse gerado pelo conflito na tomada de decisão, e cada um destes padrões desencadeia comportamentos distintos. Um destes padrões é o evitamento defensivo, ativado quando o sujeito está sob pressão do tempo ou entende que podem existir mais informações disponíveis para a decisão. A procrastinação é então classificada como um tipo de evitamento, quando não há uma esperança real de encontrar uma solução melhor ou os riscos de atrasar uma decisão não são entendidos como sérios. Segundo os autores, se houver qualquer dúvida ao tomar uma decisão, e ainda houver tempo suficiente para decidir, a tendência do indivíduo é adiar, procrastinar (JANIS; MANN, 1977).

Posteriormente, em 1982, Mann desenvolveu um questionário, cujo manuscrito não foi publicado, para medir estes cinco padrões de enfrentamento, denominado “*Flinders Decision Making Questionnaire*”. Em 1997 o questionário foi revisitado e uma nova versão foi definida, sob o título de “*Melbourne Decision Making Questionnaire*” (MANN et al., 1997). Especificamente sobre a procrastinação, a subescala “*Decisional Procrastination Scale*” (DPS) é ainda amplamente utilizada como representante da procrastinação da tomada de decisões.

Na década de 1980, diversos novos estudos surgiram, sendo o de Sabini e Silver (1982) o que trouxe a ideia de racionalidade (ou irracionalidade) para o contexto da procrastinação. Para os autores, uma ação racional é aquela tomada para atingir algum objetivo, dado o que o sujeito conhece as suas circunstâncias, e “a procrastinação desafia a nossa noção de autocontrole: o procrastinador é alguém que sabe o que quer fazer, de alguma forma pode fazer, está tentando fazer, e mesmo assim, não faz” (SABINI; SILVER, 1982, p. 126 tradução nossa). Os autores identificam, através de pequenas histórias, diversos comportamentos tidos como racionais e que, portanto, não poderiam ser classificados como procrastinação.

Esses comportamentos foram resumidos por Haghbin (2015) da seguinte forma: (a) a pessoa adia uma tarefa, mas tem certeza de que pode realizar a tarefa ou sabe que a probabilidade de realizar a tarefa é alta; (b) a pessoa adia a tarefa até o último minuto, mas

razoavelmente acredita que precisa apenas daquele minuto para completar a tarefa; (c) a pessoa adia uma tarefa, mas o motivo para o adiamento é razoável, mesmo que os resultados sejam ruins; (d) a pessoa adia a tarefa em favor de atividades mais prazerosas; (e) a pessoa adia a tarefa por causa de crenças irracionais ou priorização das metas, mas isso só vira procrastinação se tornar-se rotina; e (f) a pessoa repetidamente adia uma tarefa porque não tem capacidade de realizá-la ou não a prioriza sobre as demais. Atualmente, algumas dessas situações passaram a ser classificadas como procrastinação, o que ficará mais claro ao longo desta seção.

O estudo de Solomon e Rothblum (1984) é considerado um dos pioneiros sobre a Procrastinação Acadêmica, isto é, a que acomete os estudantes universitários nos hábitos de estudos e de entrega de trabalhos. Os autores são referenciados na grande maioria dos estudos, e o conceito de procrastinação utilizado é “o ato de, desnecessariamente, adiar tarefas ao ponto de gerar desconforto emocional” (SOLOMON; ROTHBLUM, 1984, p. 503 tradução nossa). A importância do estudo está na incorporação dos prejuízos emocionais ao conceito da procrastinação e pela inclusão de aspectos cognitivos e emocionais no estudo das causas da procrastinação, onde antes eram apenas verificadas questões comportamentais, tais como gerenciamento do tempo e déficit no hábito de estudos. Os autores desenvolveram a escala “*Procrastination Assesment Scale – Student*” (PASS), que será discutida posteriormente.

A procrastinação do dia-a-dia, isto é, sem um contexto específico como o de tomada de decisões ou o acadêmico, foi alvo de estudos de Lay (1986). Para o autor, a procrastinação é “a tendência de adiar o que é necessário para atingir algum objetivo” (LAY, 1986, p. 475 tradução nossa). Porém, o autor complementa sua definição, argumentando que procrastinadores subestimam a duração do tempo necessário para completar as tarefas e são, portanto, irrealistas e irracionais, e que parte da irracionalidade do procrastinador pode estar na falha em manter as prioridades entre uma série de tarefas e metas, atuais e futuras. Segundo o autor, o procrastinador pode ser tão capaz de fazer planos quanto o não procrastinador, a questão é que ele não consegue manter esse planejamento, concluindo assim, que o gap entre a definição das prioridades e as ações para atingir os objetivos, pode ser entendido como parte inerente do comportamento procrastinador (LAY, 1986). A escala desenvolvida pelo autor, *General Procrastination Scale* (GPS), é amplamente utilizada como referência para medição da procrastinação.

Nesta mesma linha, Milgran, Sroloff e Rosenbaum (1988), também estudaram a procrastinação em atividades rotineiras da vida. O conceito “adiar para amanhã o que deve ser feito hoje” (MILGRAM; SROLOFF; ROSENBAUM, 1988, p. 197 tradução nossa), relaciona

basicamente a capacidade de planejamento, o estabelecimento de prioridades e o gerenciamento de conflitos entre as tarefas. Os autores trazem a discussão sobre a importância de incorporar o fenômeno da procrastinação em teorias abrangentes de tomada de decisão.

Na década de 90 as primeiras pesquisas brasileiras começaram a ser apresentadas, sendo Enumo e Kerbauy (1999) a obra mais relevante, na qual a procrastinação é caracterizada como “adiar a execução de tarefas, em geral aquelas consideradas desagradáveis ou sem importância”. Internacionalmente, os trabalhos mais relevantes da época foram discutidos pelo lado econômico, relacionando a procrastinação diretamente com as escolhas intertemporais.

Akerlof (1991) destaca a procrastinação como um modo patológico de comportamento do indivíduo, onde o pressuposto padrão da economia, de maximização da utilidade, é violado. Para o autor, os indivíduos (inteligentes e bem informados, normalmente assumidos na análise econômica) escolhem uma série de ações no momento presente sem considerar completamente como essas ações irão afetar o comportamento e as percepções no futuro, e, embora cada escolha possa estar maximizando a utilidade e, portanto, resultando em apenas pequenas perdas, o efeito cumulativo de uma série de repetidos erros pode ser muito grande (AKERLOF, 1991). O autor cita como exemplos de procrastinação, a decisão de abandonar um vício, tal como a bebida ou o cigarro, e a decisão de poupar uma parcela de seus recursos financeiros pensando na aposentadoria ou em períodos de dificuldade.

O’ Donoghue e Rabin (1999) fazem distinção entre as escolhas que envolvem custos imediatos – onde os custos de uma ação são imediatos e qualquer recompensa é adiada – e as escolhas que envolvem recompensas imediatas – onde os benefícios de uma ação são imediatos e qualquer custo é adiado. Assim, uma pessoa procrastina – espera quando deve agir – se as ações envolvem custos imediatos (ex. escrever um artigo), e precipita-se – age quando deve esperar – se as ações envolvem recompensas imediatas (ex. ver um filme). Tice e Baumeister (1997) chegaram a conclusões semelhantes ao estudarem a procrastinação acadêmica, indicando que a procrastinação parece ser um padrão de comportamento autodestrutivo, pois apesar de gerar benefícios a curto prazo, traz prejuízos a longo prazo (em comparação aos não procrastinadores, os procrastinadores apresentam nível de estresse e adoecimento menor quando os prazos estão distantes e maior quando os prazos estão muito próximos).

Na primeira década do século XXI, a irracionalidade¹ – no sentido de não agir como um agente racional, isto é, escolher uma opção cujo resultado não será o que maximizará as utilidades do decisor – foi efetivamente incorporado à definição de procrastinação, como: um atraso voluntário e irracional em um curso de ação pretendido (STEEL, 2002, 2007). Segundo Steel (2002), para um atraso, ou adiamento, ser considerado procrastinação ele precisa atender a quatro elementos:

- a) **Legítimo:** A tarefa a ser postergada, precisa ser legítima, e o sujeito precisa ter a real intenção de realizá-la;
- b) **Adiável:** O sujeito precisa decidir por si só postergar a tarefa, isto é, ela é adiada voluntariamente, sem pressão de fontes externas;
- c) **Previsível:** Devem existir consequências práticas entre adiar ou não adiar a tarefa e o sujeito precisa conhecê-las;
- d) **Prejudicial:** Quando essas consequências são avaliadas, o sujeito deve decidir obter um resultado pior do que o que maximizaria suas utilidades, pelo menos em um determinado período de tempo.

Os elementos “previsível” e “prejudicial” são os que trazem a irracionalidade para o conceito de procrastinação, destacando que o sujeito precisa conhecer as consequências de suas ações (ser o homem inteligente e bem informado previsto pela teoria econômica) e escolher um curso de ação que o leve a um resultado não ótimo (que seria o comportamento contrário do racional). Assim, a procrastinação, mais do que atrasar uma tarefa, é atrasar irracionalmente.

Ainda, Steel (2002) ressalta a necessidade da intenção, da legitimidade da tarefa para que o adiamento da mesma seja considerado procrastinação. Imagine as inúmeras atividades que uma pessoa pode realizar durante o dia, mas que não o faz. Nem todas as atividades que são adiadas ou não realizadas, são em função da procrastinação. Isto porque, na maioria delas, o sujeito não tinha a intenção de realizá-las, ou o adiamento foi estratégico, pois não incorreria em perdas.

O autor identificou que nenhuma das escalas que existiam até então, conseguia medir a procrastinação com esse seu conceito e por isto, desenvolveu uma escala própria, a “*Irrational Procrastination Scale*” (IPS) (STEEL, 2002). Reforçando o conceito, em 2007 e 2010, o autor identifica as principais causas e consequências da procrastinação e faz uma crítica às

¹ A utilização do termo irracional (“*irrational*”) para ações que contrariam a teoria da racionalidade pode ser discutível por pesquisadores da economia comportamental, porém, é este o termo utilizado nos estudos de procrastinação, e por isto assim foi mantido nesta tese.

principais escalas utilizadas até então, indicando a necessidade de uma escala única que representasse a procrastinação pura, no seu entendimento de irracionalidade e voluntariedade (STEEL, 2007, 2010). Surge então a *Pure Procrastination Scale* – PPS. Os resultados destas pesquisas e a escala desenvolvida serão discutidos em seções posteriores.

Em Klingsieck (2013) a autora faz uma revisão histórica da procrastinação e adiciona poucas modificações ao conceito de Steel (2002), indicando que, além de pretendida, a atividade pode ser necessária e/ou pessoalmente importante. Em Klingsieck (2013b), a autora identifica que os contextos: (1) estudos e trabalho (estudar para uma prova ou retornar uma ligação relacionada ao emprego); (2) rotinas e obrigações do dia a dia (fazer o imposto de renda, tarefas domésticas); e (3) saúde (marcar uma consulta médica, dieta) são os mais relacionados com a procrastinação, em razão da aversividade das tarefas. Contextos como: (4) lazer (comprar ingressos para um evento); (5) família e outras relações (visitar parentes, comprar cartão de dia dos namorados); e (6) contratos sociais (encontrar amigos, responder um e-mail) possuem menor relação, pois apresentam associação com o prazer.

Por fim, Haghbin (2015) traz seis elementos constituintes da procrastinação: (1) atraso, (2) intenção (gap intenção-ação), (3) irracionalidade, (4) efeitos psicológicos negativos, (5) desempenho negativo e (6) tipo da tarefa. O autor diferencia a procrastinação enquanto comportamento e enquanto característica da personalidade. O comportamento seria apenas o atraso desnecessário de uma tarefa que se tem a intenção de realizar. Já enquanto característica da personalidade seria o comportamento procrastinatório repetitivo, isto é, adiar desnecessariamente tarefas que se tem a real intenção de realizar, porém de forma habitual e continuada, normalmente de maneira irracional e acompanhada de sentimentos negativos que podem causar baixo desempenho ou insatisfação pessoal com o resultado.

Para Haghbin (2015), a presença ou ausência de sentimentos negativos como resultado está relacionada ao tipo da tarefa e, juntos, identificam diferentes tipos de procrastinação. Tarefas autoimpostas, de importância pessoal, geram a procrastinação irracional, que é acompanhada de insatisfação pessoal e sentimentos negativos. Tarefas demandadas por terceiros, onde o indivíduo não tem a real intenção de realizar ou não se importa com os resultados, geram a procrastinação hedônica, onde apenas os resultados negativos de desempenho são observados.

Outra questão importante na definição de Haghbin (2015) é de que a irracionalidade não é elemento constituinte obrigatório para caracterizar a procrastinação, ou seja, pode ocorrer sem que o indivíduo realize a previsibilidade das consequências. Outros autores concordam com esse posicionamento. Para Mann (2016), a procrastinação, especialmente a de

decisões, ocorre por confusão ou indecisão, e não de forma racional onde as alternativas são avaliadas. Grund e Fries (2018) defendem a visão motivacional sobre a procrastinação, de forma que tarefas (metas) alinhadas com os valores pessoais e as necessidades básicas do indivíduo tem prioridade na execução. Para os autores, quanto mais orientados para valores de bem-estar, mais procrastinadores são os indivíduos, e quando orientados para a realização, devem estar negativamente associados com a procrastinação. Assim, a procrastinação só poderia ser considerada irracional se os resultados de realização forem percebidos como mais valiosos do que atividades momentâneas de bem-estar (GRUND; FRIES, 2018).

Por fim, o Quadro 1 apresenta um resumo dos trabalhos citados nesta seção e que identificam a evolução do conceito ao longo desses 40 anos de pesquisa em procrastinação.

Quadro 1 – Resumo dos Principais Conceitos de Procrastinação em 40 anos de pesquisa

Obra	Definição
Janis e Mann (1977)	Padrão de enfrentamento do estresse gerado por decisões que envolvam conflito. Uma forma de evitamento defensivo.
Sabini e Silver (1982)	Procrastinação é adiar de forma irracional uma atividade que deveria estar sendo realizada.
Solomon e Rothblum (1984)	Ato de, desnecessariamente, adiar tarefas ao ponto de gerar desconforto emocional.
Lay (1986)	A tendência de adiar o que é necessário para atingir algum objetivo.
Milgran, Sroloff e Rosenbaum (1988)	Adiar para amanhã o que deve ser feito hoje.
Enumo e Kerbauy (1999)	Adiar a execução de tarefas, em geral aquelas consideradas desagradáveis ou sem importância.
Steel (2002, 2007)	O atraso voluntário e irracional em um curso de ação pretendido.
Klingsieck (2013)	O atraso voluntário de uma atividade pretendida e necessária e/ou pessoalmente importante, apesar das potenciais consequências negativas esperadas que superem as consequências positivas do atraso.
Haghbin (2015)	Adiar desnecessariamente tarefas que se tem a real intenção de realizar, porém de forma habitual e continuada, normalmente irracional e acompanhada de sentimentos negativos que podem causar baixo desempenho ou insatisfação pessoal com o resultado.

Fonte: Elaborado pela autora.

2.2 ESCALAS DE MEDIÇÃO DA PROCRASTINAÇÃO

A forma mais comumente utilizada para medir a procrastinação nas pesquisas é através de questionários, porém, diversos estudos fazem esta medição através da observação do comportamento do indivíduo, seja pela verificação do atraso na entrega de envelopes

contendo os questionários (EMUNO; KERBAUY, 1999), pela análise do tempo que os alunos levam para realizar uma atividade disponibilizada em plataformas on-line, isto é, diferença entre a data em que foi disponibilizado e a data em que foi realizado ou se não foi entregue (STEEL; BROTHEN; WAMBACH, 2001), ou da comparação entre o planejamento e o executado, por exemplo, verificando a quantidade de horas que o estudante pretende estudar na próxima semana e após o término da semana verificar a quantidade de horas que ele realmente estudou na semana anterior (DEWITTE; SCHOUWENBURG, 2002).

Para identificar qual a melhor forma de medir a procrastinação, Krause e Freund, (2014b) realizaram um estudo longitudinal, com 16 medidas, onde os alunos responderam a questionários e tiveram o comportamento observado. Os resultados indicaram que a correlação entre os dois tipos de medidas é estável ao longo do tempo, e que as medidas realizadas por meio de questionários são mais estáveis. Para os autores, os questionários medem a procrastinação de forma mais adequada, pois podem incluir questões relativas ao bem-estar e culpa frente ao atraso, enquanto que as observações não conseguem medir esse sentimento.

Desde a década de 1980 diversos instrumentos vem sendo desenvolvidos para medir o nível de procrastinação dos indivíduos. A grande quantidade de instrumentos existentes revela que ainda não foi possível encontrar um que medisse adequadamente o construto. A maioria desses instrumentos e estudos é focada na procrastinação acadêmica e na procrastinação do dia-a-dia. Mas existem diversos estudos que buscaram desenvolver escalas mais específicas, tais como a “Escala de Procrastinação do Consumidor” (DARPY, 2000 apud NEGRA; MZOUGH, 2012) a “Escala de Procrastinação do Consumidor On-line” (NEGRA; MZOUGH, 2012), a escala de procrastinação no trabalho (METIN; TARIS; PEETERS, 2016), e a escala de “Facebocrastinação” (MEIER; REINECKE; MELTZER, 2016).

A procrastinação acadêmica se destaca pelo número de instrumentos existentes e que ainda estão em uso nas pesquisas mais atuais. A “*Aitken Procrastination Scale*” (APS) (AITKEN, 1982), uma das primeiras que se tem referência, é ainda amplamente utilizada (KAGAN et al., 2010; SEO, 2013; KANDEMIR, 2014; MALATINCOVÁ, 2015). Outro exemplo é a “*Tuckman Procrastination Scale*” (TPS) (TUCKMAN, 1991), cuja versão reduzida é recomendada para ser utilizada como medida de procrastinação acadêmica, e serve de base para diversos estudos (ÖZER, 2010; ÖZER; SAÇKES; TUCKMAN, 2013; MEIER; REINECKE; MELTZER, 2016; YOCKEY, 2016).

Porém, a escala de maior relevância para a verificação da procrastinação em estudantes é a “*Procrastination Assesment Scale – Student*” (PASS) (SOLOMON;

ROTHBLUM, 1984), que, além de verificar o grau da procrastinação acadêmica, mede os antecedentes cognitivos e comportamentais da mesma. A PASS é ainda bastante utilizada, seja diretamente em estudos (STEAD; SHANAHAN; NEUFELD, 2010; GARGARI; SABOURI; NORZAD, 2011; HENSLEY, 2014; YOCKEY, 2016), ou como base para a definição de novas escalas (GEARA, 2012 apud SILVA, 2016).

Na primeira parte, a escala mede a procrastinação em seis tarefas acadêmicas: (1) escrever um artigo, (2) estudar para uma prova, (3) estar em dia com as leituras semanais, (4) executar atividades administrativas, (5) ir às aulas e (6) executar atividades acadêmicas em geral. Em escalas Likert de 5 pontos, os estudantes são questionados a indicar, para cada uma das tarefas: (1) qual o seu nível de procrastinação; (2) em que grau essa procrastinação representa um problema para ele; e (3) qual o desejo de reduzir esse comportamento. As três perguntas são realizadas para identificar, no caso do estudante ter o hábito de procrastinar, se ele percebe a procrastinação como causadora de prejuízos emocionais (SOLOMON; ROTHBLUM, 1984).

Em uma segunda etapa do instrumento é apresentado o cenário de procrastinação de adiar a escrita de um artigo, juntamente com uma lista de treze possíveis razões para procrastinar: (1) ansiedade de avaliação, (2) perfeccionismo, (3) dificuldade em tomar decisões, (4) dependência e busca por ajuda, (5) aversão à tarefa e baixa tolerância à frustração, (6) falta de autoconfiança, (7) preguiça, (8) falta de afirmação, (9) medo do sucesso, (10) tendência a sentir-se oprimido e má gerência do tempo, (11) rebelião contra o controle, (12) assunção de riscos, e (13) influência dos pares. Para cada uma dessas razões são indicadas duas declarações, onde o aluno avalia, através de uma escala Likert de 5 pontos, o quanto elas refletem o motivo de ele ter procrastinado na última vez em que esteve nessa situação. Por exemplo, para a razão “ansiedade de avaliação” são destacadas as sentenças: “Você estava preocupado se o professor iria gostar do seu trabalho” e “Você estava preocupado se iria receber uma nota ruim” (SOLOMON; ROTHBLUM, 1984).

Mais recentemente, Haghbin (2015), após análise das diversas escalas disponíveis, concluiu que nenhuma delas conseguia medir as diferentes facetas da procrastinação e do atraso. Assim, o autor criou duas novas escalas, “*Multifacet Measure of Academic Procrastination*” (MMAAP) e “*Delay Questionnaire*” (DQ). Na definição da MMAAP, o autor dividiu a procrastinação acadêmica em quatro facetas, que podem ser consideradas escalas distintas e podem ser utilizadas juntas ou separadas: (1) escala de comportamento de procrastinação, (2) escala de emoções negativas, (3) escala de consequências negativas percebidas e (4) escala de duração da procrastinação.

Já a escala DQ, foi elaborada na forma de pequenas descrições do comportamento de estudantes em relação à vida acadêmica e seus sentimentos em relação aos resultados. O respondente deve se manifestar sobre o quanto cada um daqueles trechos se parece com o seu próprio comportamento. Seis protótipos de atraso foram considerados e podem ser utilizados como escalas separadas: (1) atraso irracional/procrastinação ansiosa, (2) atraso hedônico/procrastinação hedônica, (3) atraso inevitável, (4) atraso proposital, (5) atraso por estimulação/excitação e (6) atraso devido a problemas emocionais (HAGHBIN, 2015). Destacando que apenas o atraso irracional e o atraso hedônico são considerados procrastinação, os demais, ou são estratégicos, ou são não voluntários, isto é, provocado por fontes externas, e, portanto, mesmo com resultados negativos, não caracteriza procrastinação.

Em se tratando da procrastinação decisional, a única escala encontrada é a “*Decisional Procrastination Scale*” (DPS) (MANN et al., 1997). A escala é parte de um questionário maior, denominado “*Melbourne Decision Making Questionnaire*”(MDMQ), que mede os padrões de enfrentamento do estresse gerado pelas decisões importantes, parte da teoria de Janis e Mann (1977), cujos detalhes foram descritos na subseção 2.1.

Na escala a procrastinação da decisão foi representada por cinco itens, que incluem: "Mesmo depois de tomar uma decisão eu demoro para executá-la"; "Eu demoro a tomar decisões até que seja tarde demais"; "Eu adio a tomada de decisões"; "Eu perco muito tempo em assuntos sem importância antes de chegar às decisões finais"; "Quando tenho que tomar uma decisão eu espero um longo tempo antes de começar a pensar sobre ela". Os estudos que a utilizam são os mais diversos, tratando-a como decisional, tal qual foi desenvolvida (BROWN; FARRELL; WEISBENNER, 2016), mas também utilizada como medida da indecisão (FERRARI; DOVIDIO, 2001; COHEN; FERRARI, 2010; HAMMER, 2010; TIBBETT; FERRARI, 2015) e da procrastinação geral (CHOI; MORAN, 2009). A escala foi adaptada para o Brasil, juntamente com todo o MDMQ, por Scucuglia (2015).

A procrastinação do dia-a-dia, sem um contexto específico, possui várias escalas muito utilizadas atualmente. A “*General Procrastination Scale*” (GPS) (LAY, 1986) inclui questões relacionadas com tarefas do dia-a-dia, tais como responder a um telefonema, comprar itens essenciais de comida e pagar as contas rapidamente. Atualmente algumas modificações foram realizadas em função das alterações de tecnologia (e.g. carta por e-mail), e segue, ainda, muito utilizada (HAGHBIN; MCCAFFREY; PYCHYL, 2012; SIROIS; TOSTI, 2012; RIBEIRO et al., 2014; ARGIROPOULOU; FERRARI, 2015). Já a “*Adult Inventory of Procrastination*” (AIP), desenvolvida por McCown e Johnson (1989) apud Ferrari, Johnson e McCown (1995), tem a intenção de medir a procrastinação em qualquer

indivíduo. Apesar de não ter a sua versão final devidamente publicada pelos autores (FERRARI; JOHNSON; MCCOWN, 1995) é uma escala muito utilizada (LYONS; RICE, 2014; SIROIS; KITNER, 2015; TIBBETT; FERRARI, 2015).

Essas duas escalas foram identificadas por Ferrari (1992) como medidas de construtos diferentes, classificando a procrastinação em dois tipos: procrastinação de excitação, com conotações positivas, associada à busca por sensações (escala GPS); e procrastinação de evitamento, associada com o medo de falhar e baixa autoestima, e vinculada aos aspectos negativos da procrastinação (escala AIP). Essa classificação será discutida com maiores detalhes na seção 2.3.

Em Steel (2002), o autor propôs uma nova escala que verificasse a procrastinação considerando o seu aspecto irracional, a “*Irrational Procrastination Scale*” (IPS). Para o autor, muitas escalas negligenciam a racionalidade do atraso das tarefas, questionando, por exemplo, “Eu geralmente tomo decisões o mais rápido possível” (GPS) ou “Minha família e meus amigos acham que eu espero sempre até o último minuto” (AIP). Segundo o autor, isto não indica se o sujeito está postergando as ações de forma racional e intencional. Steel (2002) argumenta que fazer uma tarefa no último minuto pode simplesmente estar relacionado a um problema de priorização e não de procrastinação, e um gerenciamento do tempo ineficaz não necessariamente é procrastinação. Um estudante, por exemplo, pode postergar uma tarefa, pois espera poder receber dicas de colegas ou de professores. Se as pessoas estão racionalmente postergando uma tarefa, mesmo que isso seja um erro, não é procrastinação. A IPS também é amplamente utilizada (SVARTDAL et al., 2016; WU et al., 2016; GUILERA et al., 2018).

Com o entendimento de que as escalas medem comportamentos que não representam necessariamente a procrastinação, e de que a classificação das medidas GPS, AIP e DPQ como construtos distintos poderia estar equivocada, Steel (2010) realizou uma *survey* onde aplicou as três escalas em conjunto. Após fatorial exploratória, o autor identificou três fatores que explicavam os itens, sendo que o primeiro, explicando 36% da variância, foi composto por itens das três escalas, e os demais fatores ficaram compostos por itens já identificados pelo autor como comportamentos não unicamente procrastinatórios. O autor ainda executou análise fatorial confirmatória, e o modelo com três fatores não demonstrou bons índices de ajustes, indicando que a procrastinação não poderia ser representada como um construto multidimensional. Assim, utilizando apenas os itens do primeiro fator, o autor definiu a “*Pure Procrastination Scale*” (PPS), que se mostrou altamente correlacionada com a IPS (STEEL,

2010). A PPS tornou-se uma das escalas mais utilizadas atualmente (ROZENTAL et al., 2014; REBETEZ; ROCHAT; LINDEN, 2015; REBETEZ et al., 2016a; SVARTDAL, 2017).

O Quadro 2, apresenta um resumo das escalas descritas nas seções anteriores, destacando os autores e o tipo da procrastinação, considerando o seu uso principal. Caso exista alguma outra classificação, essa é apresentada entre parênteses, e maiores detalhes serão descritos na próxima seção.

Quadro 2 – Resumo das escalas de procrastinação mais utilizadas

Escala	Autor	Tipo de Procrastinação
<i>Aitken Procrastination Scale (APS)</i>	Aitken (1982)	Acadêmica
<i>Procrastination Assesment Scale – Student (PASS)</i>	Solomon e Rothblum (1984)	Acadêmica
<i>General Procrastination Scale (GPS)</i>	Lay (1986)	Geral (excitante)
<i>Adult Inventory of Procrastination (AIP)</i>	McCown e Johnson (1989) apud Ferrari, Johnson e Mccown (1995)	Geral (evitamento)
<i>Decisional Procrastination Questionarie (DPQ)</i>	Mann (1982)	Decisional
<i>Tuckman Procrastination Scale (TPS)</i>	Tuckman (1991)	Geral e Acadêmica
<i>Irracional Procrastination Scale (IPS)</i>	Steel (2002)	Geral (Irracional)
<i>Pure Procrastination Scale (PPS)</i>	Steel (2010)	Geral (Irracional)
<i>Multifacet Measure of Academic Procrastination (MMAP)</i>	Haghbin (2015)	Acadêmica
<i>Delay Questionnarie (DQ)</i>	Haghbin (2015)	Acadêmica

Fonte: Elaborado pela autora.

2.3 CLASSIFICAÇÕES DA PROCRASTINAÇÃO

Existem diversas formas de classificar a procrastinação. Além da classificação conforme o contexto no qual ela está inserida (acadêmica, dia-a-dia, trabalho, saúde, social), a procrastinação também é classificada conforme o tipo da ação que é adiada. Quando se adiam tarefas, trata-se da Procrastinação Comportamental, e quando se adiam decisões, trata-se da Procrastinação Decisional. Essa divisão é defendida por Mann (2016) e explicada por suas diferentes relações com os fatores da personalidade, estando a procrastinação Decisional mais relacionada ao neuroticismo (ansiedade, estresse, insegurança), e a Procrastinação Comportamental mais relacionada com a baixa escrupulosidade (falta de persistência, dificuldade no planejamento).

Haghbin (2015) argumenta que, conceitualmente, a procrastinação de tarefas e a procrastinação decisional podem, muitas vezes, ter uma relação hierárquica ou cronológica

em oposição a uma paralela, como a proposta, de forma que o adiamento de uma decisão pode ser considerado parte do processo de procrastinar em tarefas. Steel e Klingsieck (2016) possuem entendimento similar, de que a escrupulosidade é o fator determinante da procrastinação e, portanto, ela deve ser classificada em um único tipo, comportamental, e entendida como irracional.

Nessas classificações, a procrastinação é sempre associada a resultados negativos, caso contrário, o atraso é entendido como estratégico. Apesar de ser o entendimento dominante na academia e assim ser tratada na grande maioria dos estudos, algumas tentativas foram realizadas no sentido de adicionar conotações positivas à procrastinação. Entretanto, estudos mais recentes invalidam esta possibilidade, refutando os resultados que levaram a tais conclusões.

Nessa dicotomia positivo/negativo, a classificação mais proeminente é a de Ferrari (1992), onde a Procrastinação Excitante (*arousal*) estaria ligada com a crença equivocada de que se trabalha melhor sob pressão do tempo, gerando um estado de excitação, e a Procrastinação de Evitamento (*avoidance*) estaria relacionada ao medo de falhar e a intolerância a tarefa. A Procrastinação Excitante seria representada pela a escala GPS e relacionada com a busca por sensações, enquanto que a Procrastinação de Evitamento seria representada pela escala AIP e relacionada com evitamento e baixa autoestima.

A classificação de Ferrari (1992) foi utilizada por diversos estudos subsequentes (FERRARI, 1993b, 2000; FERRARI; DOROSZKO; JOSEPH, 2005; FERRARI; O'CALLAGHAN; NEWBEGIN, 2005; FERRARI et al., 2007; FERRARI; DÍAZ-MORALES, 2007; FERRARI; BARNES; STEEL, 2009), porém em Simpson e Pychyl (2009) ela começou a ser invalidada. Os autores não encontraram relação da escala GPS (excitante) com a busca por sensações, descartando a relação indicada por Ferrari (1992).

Já a denominação de evitamento para a escala AIP é questionada por Steel (2010), sendo que procrastinar envolve a intenção de agir, enquanto que evitamento pode estar relacionado com o não agir (ANDERSON, 2003). Ainda, para comprovar sua teoria de que não há um tipo positivo de procrastinação, e que as escalas devem medir o mesmo construto, o autor realizou uma meta-análise e não foi possível fazer a diferenciação entre os tipos excitante e de evitamento, pois as escalas se mostraram altamente correlacionadas.

A procrastinação decisional, por sua vez, já foi associada como positiva, tendo como resultado a criatividade (COHEN; FERRARI, 2010; GRANT, 2016). Relação essa, fortemente rebatida por Pychyl (2016), reforçando a ideia de que, talvez, o atraso estratégico

possa gerar criatividade, mas não a procrastinação, que tipicamente resulta em pressa, esforços de última hora, e pouca consideração com a tarefa em mãos.

Outra tentativa foi realizada por Chu e Choi (2005) que desenvolveram o conceito de Procrastinação Ativa (*Active Procrastination*), no qual destacam que a procrastinação pode gerar resultados positivos para o indivíduo, quando constituída de quatro características: (a) preferência pela pressão do tempo, (b) decisão intencional por procrastinar, (c) capacidade de cumprir prazos e (d) satisfação com os resultados. Ou seja, Procrastinação Ativa ocorre se a decisão de procrastinar for intencional, porque o indivíduo gosta de trabalhar sobre pressão, sabe que realizará as tarefas dentro do prazo e terá ótimos resultados (ou seja, o adiamento é estratégico). Os autores chamam a visão tradicional e negativa da procrastinação, de Procrastinação Passiva, e descrevem-na como o comportamento não intencional, que gera resultados negativos, praticado por sujeitos que tem problemas com o gerenciamento do tempo.

A escala desenvolvida pelos autores não obteve uma validação estatística satisfatória (CHU; CHOI, 2005). Porém, acreditando na validade do conceito, Choi e Moran (2009) revisitaram a escala e definiram um novo conjunto de questões que, desta vez, foi estatisticamente validado e diferenciado da escala DPS – utilizada como medida da procrastinação passiva no estudo. Pychyl (2009) e Chowdhury e Pychyl (2018) esclarecem a diferença entre o adiamento das tarefas (que pode ser bom ou ruim) e a procrastinação (que só tem efeito negativo e é uma falha no sistema de autorregulação), destacando a Procrastinação Ativa como um conceito impossível. Apesar das críticas e dos estudos que comprovam a impossibilidade do conceito, a escala segue sendo utilizada (KIM; SEO, 2013; SEO, 2013), tendo sido validada no Brasil (GOUVEIA; FEDERAL; PESSOA, 2014) e utilizada como medida de procrastinação passiva (FERRARI; CAPPELLOZZA, 2016).

Para esclarecer essa relação entre os resultados positivos e negativos da procrastinação, Haghbin (2015) desenvolveu uma classificação de tipos de atrasos, sendo que eles podem ser problemáticos ou adaptativos. O atraso adaptativo é aquele em que a pessoa racionalmente ou estrategicamente adia uma tarefa e, ou os resultados não são negativos, ou a pessoa não se importa com os resultados, e não pode ser classificado como procrastinação. O atraso problemático é caracterizado pela intencionalidade de realizar a tarefa e pelos resultados negativos, e dois deles podem ser classificados como procrastinação: atraso hedônico e atraso ansioso.

A procrastinação hedônica (ou negligente) é aquela onde o indivíduo posterga a realização de uma tarefa que é designada para ele ou esperada, por terceiros, que seja

realizada por ele. Por não conseguir formar uma opinião sobre a sua real intenção de realizar a tarefa – em razão de suas preferências por tarefas mais prazerosas e/ou de sua importância com a tarefa – aceita que os resultados podem ser negativos, o que geralmente são. Assim, não há resultados emocionais negativos, apenas resultados negativos relacionados com o desempenho da tarefa (HAGHBIN, 2015). Já a procrastinação ansiosa (ou irracional) é um atraso desnecessário, sem fontes externas, de uma tarefa que se tem a intenção de iniciar e/ou completar em certo tempo, apesar da consciência que o atraso será autodestrutivo e/ou criticado em relação a sua racionalidade, existindo, portanto, resultados negativos emocionais (HAGHBIN, 2015).

Por fim, o Quadro 3 resume as principais classificações da procrastinação encontradas na literatura.

Quadro 3 – Classificações da procrastinação

Classificação	Resultados	Autor
Excitante	Positivos	Ferrari (1992)
Evitamento	Negativos	
Ativa	Positivos	Chu e Choi (2005)
Irracional	Negativos	Steel (2002,2010)
Hedônica	Negativos (apenas de desempenho)	Haghbin (2015)
Ansiosa/Irracional	Negativos (psicológicos e/ou de desempenho)	
Decisional	Negativos	Mann (1987, 2016)
Comportamental	Negativos	Mann (2016)

Fonte: Elaborado pela autora.

2.4 CAUSAS E CONSEQUÊNCIAS

Mas afinal, se a procrastinação é considerada um padrão comportamento autodestrutivo, marcado por benefícios a curto prazo e custos a longo prazo (TICE; BAUMEISTER, 1997), e que mantém as pessoas vinculadas à outros comportamentos, também autodestrutivos, como fumar, beber e comer demais (AKERLOF,1991), porque procrastinar? O estudo das causas e das consequências da procrastinação são os mais diversos possíveis, porém, o entendimento que o comportamento procrastinador está associado à falha

no sistema de autorregulação é dominante na academia (STEEL, 2007, 2010; SIROIS; PYCHYL, 2013; REBETEZ; ROCHAT; LINDEN, 2015; REBETEZ et al., 2016b).

A autorregulação é a capacidade humana que oferece condições de monitoramento, avaliação e controle pelo indivíduo de seu próprio comportamento, em direção aos objetivos pessoais, caracterizando-se como um processo motivacional (BANDURA, 1991). De modo geral, no processo de autorregulação, as pessoas monitoram sua conduta e as condições em que ocorrem (auto-observação), julgam sua relação com seu padrão moral e circunstâncias percebidas (julgamento) e regulam suas ações por meio das consequências que aplicam a si mesmas (autorreação) (POLYDORO; AZZI, 2009). Portanto, falhas no sistema de autorregulação levam o indivíduo a comportamentos que o afastam dos seus objetivos pessoais e estão fortemente relacionadas com o enfrentamento do estresse (SILVA; ENUMO, 2014) e com a impulsividade (REBETEZ; ROCHAT; LINDEN, 2015), que por sua vez, são as duas causas da procrastinação de maior interesse no estudo do processo decisório.

O estudo do desenvolvimento da autorregulação considera como os indivíduos chegam ao autoconhecimento; entendem o mundo em que vivem; desenvolvem um conjunto de objetivos; e aprendem como as suas ações podem os levar a atingir esses objetivos (SAMEROFF, 2009). É o desenvolvimento da autorregulação (emocional, atencional e comportamental) que passou a ser relacionado com as estratégias de enfrentamento do estresse (“*coping*”) a partir do momento em que o *coping* passou a ser considerado como “regulação sob estresse”, isto é, como as pessoas mobilizam, guiam, gerenciam, e direcionam o comportamento, a emoção e a orientação, ou como elas falham em fazer isto, em situações de estresse (SKINNER; ZIMMER-GEMBECK, 2007, p. 122)

O *coping* remete a Teoria de Conflito, de Janis e Mann (1977), na qual o estresse desencadeado quando o indivíduo enfrenta uma situação na qual precisa tomar uma decisão importante, relacionada, por exemplo, com a carreira, com a saúde ou com a família, e que pode gerar importantes consequências. Leva a um comportamento de evitamento defensivo, de maneira que a pessoa foge do conflito procrastinando.

De outro lado, a impulsividade é o construto que apresenta uma das maiores correlações com a procrastinação (STEEL, 2007), sendo que o nível da procrastinação apresenta diferentes relações com as dimensões da impulsividade: urgência; falta de premeditação e falta de perseverança. Em nível alto, a procrastinação se apresenta associada à urgência, podendo ser explicada como a tentativa de escapar de estados emocionais desagradáveis. Em níveis muito altos, está associada à falta de premeditação e falta de perseverança, e é explicada pela falta de habilidade na tomada de decisão ao desconsiderar as

consequências negativas de longo prazo geradas pelo atraso e pela suscetibilidade a distrações e a intrusão de pensamentos irrelevantes (REBETEZ; ROCHAT; LINDEN, 2015).

Por outro lado, um nível médio de procrastinação, apesar de apresentar baixa motivação, apresenta baixo nível de impulsividade e consegue exercer o autocontrole necessário para realizar a tarefa sem adiamentos (REBETEZ; ROCHAT; LINDEN, 2015). Outros estudos chegaram a resultados semelhantes, de que um estado de autocontrole reduzido (VOHS et al., 2008) e de que baixos níveis de perseverança e altos níveis de distração enquanto trabalhando em uma tarefa (DEWITTE; SCHOUWENBURG, 2002) favorecem a procrastinação.

A ideia parece absurda, pois apesar de ambas serem consideradas falhas no mecanismo de autorregulação (SENÉCAL; KOESTNER; VALLERAND, 1995; PYCHYL; FLETT, 2012), enquanto a procrastinação é a tendência de postergar uma decisão, a impulsividade é a tendência de tomar decisões precipitadas. Algumas explicações para esta relação já foram elaboradas. Uma delas é que a procrastinação leva a respostas impulsivas quando os prazos finais estão se aproximando (FERRARI, 1993a; STEEL, 2007), isto é, os procrastinadores em grande parte são impulsivos, pois falham no gerenciamento de metas. A procrastinação seria então um subproduto da impulsividade (STEEL, 2010) e da falta de autocontrole (AINSLIE; HASLAM, 1992; SCHOUWENBURG; GROENEWOUD, 2001). Enquanto a procrastinação posterga irracionalmente as ações que ajudam a atingir importantes objetivos, a impulsividade cede às tentações e geralmente adia o progresso em importantes metas de longo prazo (GUSTAVSON et al., 2014). Apesar disto, poucas são as evidências entre procrastinação e gerenciamento de metas (GRÖPEL; STEEL, 2008).

Grund e Fries (2018) acreditam que mais do que uma falha de autorregulação e de gerenciamento de metas, a procrastinação deve ser entendida como um problema motivacional, que ocorre quando as metas (tarefas) não estão de acordo com os valores pessoais do indivíduo, caracterizando um problema da definição de metas. Segundo os autores, valores relacionados ao conservadorismo e realização apresentam menos procrastinação enquanto que valores relacionados à abertura a mudanças e bem-estar apresentam mais procrastinação (GRUND; FRIES, 2018). Ainda, segundo Steel (2007), a motivação para atingir as metas faz com que os resultados (motivação extrínseca) e o próprio desempenho na tarefa (motivação intrínseca) sejam considerados mais satisfatórios, diminuindo, portanto, o medo de falhar e a aversão à tarefa, dois grandes antecedentes da procrastinação (SOLOMON; ROTHBLUM, 1984; STEEL, 2007; KRAUSE; FREUND, 2014).

Diversos outros fatores já foram estudados como causa e consequências da procrastinação. Steel (2010) chama atenção que com o próprio passar do tempo pode ser classificado como uma variável moderadora da procrastinação, dado que, cada vez mais falhas de autorregulação estão aumentando – as pessoas estão ficando mais obesas, sedentárias, apostando mais, endividando-se – e estas variáveis podem afetar a procrastinação.

O fator psicológico que apresenta maior relação com a procrastinação, porém, inversa, é a escrupulosidade (VAN EERDE, 2003; STEEL, 2007; STEEL; KLINGSIECK, 2016). A escrupulosidade, juntamente com neuroticismo (ou estabilidade emocional), extroversão, amabilidade (ou nível de socialização) e abertura para experiências, formam os cinco grandes fatores da personalidade (HUTZ et al., 1998). Ela representa o comportamento voltado para a responsabilidade/honestidade e as suas facetas de autodisciplina, organização e capacidade de manter a concentração quando fatores distratores estão presentes (STEEL, 2007).

Considerada uma estratégia de autoproteção, pois evitando a conclusão da tarefa, a incapacidade percebida nunca é testada (REBETEZ; ROCHAT; LINDEN, 2015), as mais diversas variáveis foram associadas como antecedentes da procrastinação: baixa autoestima (SOLOMON; ROTHBLUM, 1984; BESWICK; ROTHBLUM; MANN, 1988; EFFERT; FERRARI, 1989; STEEL, 2007; ÖZER, 2010); sentimento de culpa e arrependimento antecipatórios (KREMPEL, 2014); crenças irracionais sobre si mesmo (BESWICK; ROTHBLUM; MANN, 1988; ÖZER, 2010); indecisão (MANN, 2016; BESWICK; ROTHBLUM; MANN, 1988); baixa competitividade e falhas cognitivas (EFFERT; FERRARI, 1989), entre outros.

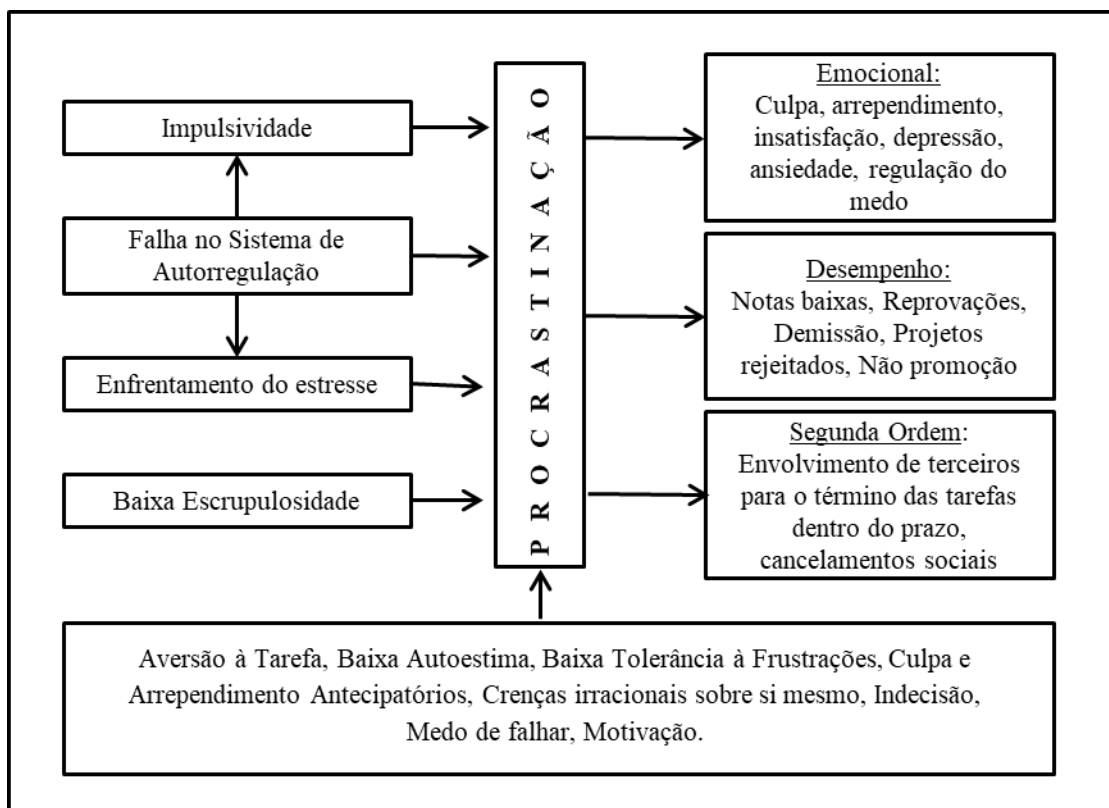
Como consequência da procrastinação, encontram-se as relacionadas ao desempenho na tarefa, tais como: nota baixa em uma prova, reprovação em uma disciplina, não ganhar gratificação financeira em função do atraso na entrega de projetos, não ser promovido. Mas as principais consequências estudadas são os efeitos no humor do indivíduo, das quais se destacam: alto nível de estresse e baixos níveis de bem-estar (TICE; BAUMEISTER, 1997), ansiedade e depressão (BESWICK; ROTHBLUM; MANN, 1988).

Segundo Pychyl e Flett (2012), a procrastinação não tem apenas efeito no indivíduo, mas também afeta outros que estão envolvidos com o procrastinador, o que os autores classificam como procrastinação de segunda ordem. Ou seja, aquela relacionada com o estresse gerado pelas atitudes que são necessárias para que as tarefas consigam ser cumpridas dentro do prazo, tais como o cancelamento de eventos sociais na última hora, o envolvimento de terceiros com a tarefa para concluí-la dentro do prazo, assim como o autoengano gerado

pelas inúmeras desculpas que são necessárias para explicar o comportamento (PYCHYL; FLETT, 2012).

A Figura 1 apresenta, de forma resumida, as principais causas e consequências da procrastinação encontradas na literatura analisada. Do lado esquerdo da palavra procrastinação, estão as causas mais relatadas, ligadas diretamente ao sistema de autorregulação e também a escrupulosidade. Na parte inferior estão as demais causas, mais citadas. E por fim, do lado direito da imagem são apresentados três grupos de consequências da procrastinação: consequências de desempenho da tarefa, consequências emocionais para o indivíduo e as consequências de segunda ordem, para as demais pessoas envolvidas com o procrastinador e que acabam sofrendo algum efeito colateral da procrastinação alheia.

Figura 1 – Principais causas e consequências da procrastinação



Fonte: Elaborado pela autora.

3 ESCOLHAS INTERTEMPORAIS E O DESCONTO TEMPORAL

No mundo natural, padrões metabólicos e comportamentais que provaram ter valor para a sobrevivência e reprodução de uma espécie são resultados de trocas intertemporais (GIANETTI, 2005). O processo de envelhecimento e o acúmulo de gordura do corpo são exemplos. Enquanto ser forte e vigoroso para sobreviver às ameaças é uma vantagem hoje, estar debilitado na idade avançada é um ônus a ser pago no futuro. Por outro lado, acumular gordura enquanto há bonança alimentar, gera custo de armazenagem no presente, mas um benefício no futuro, por ocasião de uma queda no fornecimento de alimentos (GIANETTI, 2005).

Mas quando se fala do animal humano, Gianetti (2005) complementa que as trocas intertemporais se juntam à possibilidade das escolhas intertemporais. O autor toma a dieta como exemplo: “ao comer um doce, a formação de tecido adiposo é uma coisa que *acontece* e nada pode ser feito – é a troca intertemporal – enquanto que comer (ou não) o tal doce, é algo que *fazemos* – é uma escolha” (GIANETTI, 2005, p.81 grifo do autor). A escolha é uma ação passível de deliberação e sujeita à interferência dos estados mentais de quem decide – de suas crenças, preferências e juízos de valor (GIANETTI, 2005).

Escolhas intertemporais, portanto, são decisões que envolvem compensações entre custos e benefícios que ocorrem em momentos diferentes (FREDERICK; LOEWENSTEIN; O'DONOGHUE, 2002), ou seja, o momento de receber os custos e o momento de receber os benefícios são distantes um do outro no tempo (LOEWENSTEIN; THALER, 1989). Segundo Frederick, Loewenstein e O'Donoghue (2002), historicamente as escolhas intertemporais foram sempre relacionadas a motivos psicológicos, tais como a incerteza da vida, a excitação do consumo imediato e a subestimação das necessidades futuras. Porém, dada a dificuldade que os economistas apresentavam para quantificar esses motivos (utilidade hedônica), em 1937, Samuelson apresentou o modelo da Utilidade Descontada (UD), um modelo simplificado, generalizado, aplicável a vários períodos e onde todas as questões psicológicas, discutidas pelos pesquisadores anteriores, foram resumidas em um único parâmetro: a taxa de desconto.

A taxa de desconto é entendida da mesma forma que na teoria econômica básica de juros. Enquanto o juro é a taxa utilizada para calcular o valor futuro a partir de um valor presente (valor pago em uma dívida ou valor recebido de um investimento), o desconto é a taxa utilizada para calcular o valor presente de um montante futuro (pagamento antecipado de um empréstimo ou retirada de uma aplicação financeira) (GITMAN, 2002). A UD, então,

prevê que ao fazer as suas escolhas, o agente racional, realiza a transformação do valor oferecido como opção futura em um valor presente, considerando a taxa de desconto individual de cada pessoa, que é estabelecida como única e constante. Por fim, a escolha da melhor opção é realizada com base nos valores presentes calculados. Segundo Samuelson (1937), esse comportamento se ajusta perfeitamente em uma função exponencial.

O modelo econômico entende que os indivíduos possuem preferência temporal positiva, ou seja, taxa de desconto positiva e preferência pela gratificação imediata: os valores futuros são descontados e a escolha pela espera somente será realizada se a gratificação presente for, ao menos, indiferente ao indivíduo. Apesar do próprio Samuelson não acreditar que o modelo fosse psicologicamente e normativamente plausível, o mesmo foi aceito quase que instantaneamente, em razão da sua simplicidade e elegância.

A UD prevê que a motivação de um indivíduo permanece constante ao longo do tempo, e que a ordem de preferências de uma pessoa (utilidade ordinal) no futuro, será a mesma de hoje, independente dos acontecimentos (AINSLIE, 2016). Dessa forma é possível avaliar quando se obterá a utilidade máxima e esperar o momento certo para resgatar a recompensa, minimizando assim qualquer questão psicológica envolvida no processo de escolha (FREDERICK; LOEWENSTEIN; O'DONOGHUE, 2002).

Porém, para provar que, sob certas circunstâncias bem especificadas (mesmo que irrealistas), os indivíduos eram logicamente obrigados a possuir preferência temporal positiva, foram propostos alguns axiomas necessários (FREDERICK; LOEWENSTEIN; O'DONOGHUE, 2002). Uma lista de oito desses axiomas é apresentada no Quadro 4, que descreve as premissas e suas principais críticas ou itens não considerados e que as tornam impossíveis de serem provadas empiricamente. O quadro foi elaborado com base nos trabalhos de Frederick, Loewenstein e O'Donoghue (2002) e Muramatsu (2006, 2009).

Segundo Ainslie (1975), em 1956, Strotz foi o economista que identificou que as pessoas não mantem as suas preferências constantes ao longo do tempo, modificando-as mesmo sem nenhuma nova informação sobre a situação. A partir de então, ao longo dos anos, evidências contrárias às premissas da teoria de Samuelson foram identificadas por economistas e psicólogos, e novos modelos para a explicação das escolhas intertemporais surgiram. O Quadro 5 descreve algumas destas anomalias, incluindo resultados dos estudos que as identificaram e algumas observações consideradas relevantes para o entendimento das mesmas.

Quadro 4 – Premissas do modelo de Utilidade descontada

P1. Integração de novas alternativas com planos existentes	
Descrição	Uma nova alternativa é sempre adicionada ao seu perfil de consumo antes de fazer uma escolha, avaliando como essa nova alternativa particular pode alterar seu padrão de consumo em todos os períodos.
Crítica	As pessoas podem não ter planos bem formados sobre consumo futuro ou não ser capazes (ou estar dispostos) a recalcular um novo plano de consumo otimizado sempre que fazem uma escolha intertemporal.
P2. Independência da Utilidade	
Descrição	A utilidade total do agente é idêntica à soma descontada das utilidades em cada período de tempo. Isto é, o agente não possui nenhuma preferência especial para padrões de utilidade (crescente ou decrescente) ao longo do tempo.
Crítica	O bem-estar experimentado em um determinado período depende do bem-estar do agente no passado e suas expectativas de bem-estar futuro.
P3. Independência do consumo	
Descrição	A utilidade de um indivíduo associada com o consumo de um bem em um período futuro é independente de seu consumo em qualquer outro período anterior. Isto é, a preferência do indivíduo não é afetada pelo seu consumo anterior.
Crítica	A comparação individual entre o consumo de dois bens depende do seu consumo anterior e do consumo futuro estimado. As preferências intertemporais são interdependentes. Por exemplo, se a pessoa jantou em um restaurante japonês ontem, provavelmente não jantará hoje novamente.
P4. Utilidade instantânea estacionária / Desconto constante	
Descrição	O bem-estar do agente associado com qualquer consumo ou atividade é idêntico em diferentes períodos de tempo, isto é, suas preferências são constantes ao longo do tempo.
Crítica	As preferências individuais mudam ao longo do tempo
P5. O desconto é independente do consumo	
Descrição	O agente utiliza a mesma taxa de desconto para a utilidade de bens diferentes.
Crítica	As preferências são descontadas a taxas diferentes e isso depende da natureza e tipo de consumo, sendo, por exemplo, dinheiro descontado de forma diferente de comida ou bebida (PAGLIERI et al., 2015) ou até do que taxas ou investimentos (READ et al., 2011 apud AINSLIE, 2016).
P6. Desconto constante e consistência de tempo	
Descrição	O desconto é exponencial. O indivíduo avalia o tempo de uma forma imparcial. Isso implica que as preferências individuais entre os resultados não são alteradas se os resultados forem adiados ou antecipados por um fator comum, levando a mesma quantidade de desconto. Por exemplo: (a) Se o indivíduo prefere 1 maçã hoje do que 2 maçãs daqui 1 mês, então, irá preferir 1 maçã daqui 1 ano do que 2 maçãs daqui 1 ano e 1 mês (LOEWENSTEIN; PRELEC, 1992); ou (b) atrasar a entrega de um bem por um dia leva ao mesmo grau de desconto do tempo entre consumir o bem amanhã em vez de hoje ou em um ano e um dia, em vez de um ano. (LOEWENSTEIN; RICK; COHEN, 2008).
Crítica	As pessoas têm preferências conflitantes ao longo do tempo. Certos tipos de situações, como quando uma pessoa entra em contato sensorial direto com um objeto escolhido, parecem suscitar taxas especialmente altas de desconto no tempo, enquanto outras não. As pessoas exibem altas taxas de desconto quando impulsionadas por apetites, como fome, sede ou desejo sexual (LEMPERT; PHELPS, 2016).
P7. A utilidade marginal é decrescente	
Descrição	A função de utilidade é côncava, isto é, pensa-se que os indivíduos ampliem/dispersem seus padrões de Consumo ao longo do tempo.
Crítica	Preferências sobre a concentração (em vez de ampliação) de padrões de consumo intertemporal
P8. Preferência temporal positiva	
Descrição	A taxa de desconto do agente é positiva, isto é, assume que as preferências do agente são tendenciosas em direção ao consumo imediato (ao invés de gratificação futura e maior).
Crítica	As preferências são tendenciosas para o futuro (MURAMATSU, 2006).

Fonte: Elaborado pela autora, baseado em Muramatsu (2006, 2009) e Frederick, Loewenstein e O'Donoghue (2002).

Quadro 5 – Anomalias do Modelo de Utilidade Descontada

Efeito Magnitude	
Grandes valores em dinheiro sofrem menos desconto temporal proporcional do que pequenos valores (LOEWENSTEIN; PRELEC, 1992).	
Estudos exemplos	Thaler (1981 apud FREDERICK; LOEWENSTEIN; O'DONOUGHUE, 2002) relatou taxas de desconto decrescentes não só relacionado com o atraso, mas também com a quantidade, por exemplo, com a taxa de desconto temporal passando de 139% para um escolha entre US\$ 15 agora e US\$ 60 daqui 1 ano, para 29% para um escolha entre US\$ 3000 agora e US\$ 4000 daqui um ano. O atraso é o mesmo, e o que varia são as quantidades. Segundo Green e Myerson (2010) o efeito não é observado apenas quando a recompensa é dinheiro, ocorrendo também com recompensas como comida, bebida e tratamento médico.
Assimetria ganho/perda ou “Efeito de Sinal”	
Perdas são descontadas a uma taxa menor que ganhos (LOEWENSTEIN; PRELEC, 1992).	
Estudos exemplos	Thaler (1981 apud FREDERICK; LOEWENSTEIN; O'DONOUGHUE, 2002) relatou resultados de taxas de desconto para ganhos que foram três a dez vezes maiores do que aqueles para perdas. Vários de seus sujeitos realmente exibiram descontos negativos, na medida em que preferiam uma perda imediata sobre uma perda retardada de igual valor.
Assimetria de adiar/adiantar – <i>framing</i>	
Maior desconto é apresentado para evitar atraso de um bem do que para acelerar a sua recepção (FREDERICK; LOEWENSTEIN; O'DONOUGHUE, 2002).	
Estudos exemplos	A quantidade necessária para compensar o atraso no recebimento de uma recompensa (real) por um dado intervalo, de t para $t + s$, era de duas a quatro vezes maior do que a quantidade que os sujeitos estavam dispostos a sacrificar para acelerar o consumo no mesmo intervalo, ou seja, de $t + s$ para t (LOEWENSTEIN, 1988). Como os dois pares de escolhas são representações diferentes do mesmo par subjacente de opções, os resultados constituem um efeito <i>framing</i> clássico, que é inconsistente com qualquer teoria normativa, incluindo a utilidade descontada.
Preferências pelo melhoramento de sequências	
A preferência por sequências de resultados específicos é geralmente pela melhoria (FREDERICK; LOEWENSTEIN; O'DONOUGHUE, 2002).	
Estudos exemplos	No experimento de Loewenstein e Prelec (1993) os sujeitos escolheram entre sequências de dois ou mais eventos em fins de semana ou meses consecutivos e geralmente preferiram deixar o melhor por último. Isso implica que um mesmo evento, dependendo do contexto em que se encontra, pode ser considerado tanto uma utilidade positiva (caso ele se revele um ganho, uma melhora de padrão) quanto uma utilidade negativa (caso ele represente uma perda ou uma piora no padrão) (MURAMATSU; FONSECA, 2008).

Fonte: Elaborado pela autora, referências citadas no quadro.

Todas essas anomalias são importantes, porém, a principal anomalia detectada no modelo da UD é referente às taxas de desconto. De acordo com a UD, o valor das recompensas é descontado na forma de uma curva exponencial, e as curvas de desconto de dois valores disponíveis em tempos diferentes não deveriam nunca se cruzar (AINSLIE, 1991). Porém, baseando-se na teoria psicológica de estímulo-resposta, do behaviorismo radical de Skinner, diversos experimentos envolvendo decisões intertemporais começaram a ser executados. Herrnstein (1961, 1970 apud AINSLIE, 1991), utilizando pombos, identificou que a frequência relativa de resposta/escolha em cada alternativa (frequência de bicadas de pombos em botões) é uma função hiperbólica da frequência de reforços/recompensa obtida

em cada alternativa (frequência de comida recebida em retorno pela bicada). Estes experimentos deram origem à Lei da Igualação (*matching law*), que define uma função hiperbólica para as decisões intertemporais (MIJARES; SILVA, 1999).

Ainslie (1975), por sua vez, adicionou a variável “atraso” à equação da lei, incluindo uma espera maior para a entrega de uma recompensa maior e uma espera menor para a entrega de uma recompensa menor, identificando a anomalia mais importante verificada no modelo econômico de utilidade descontada: o desconto hiperbólico (“*hyperbolic discounting*”). O desconto hiperbólico estabelece que a distância temporal entre o momento da escolha e a obtenção do reforço/recompensa é determinante no valor do reforçador/recompensa (MIJARES; SILVA, 1999), isto é, o tempo de espera para obter a recompensa resulta em um determinado desconto no seu valor efetivo, e esse desconto diminui à medida que a recompensa torna-se mais imediata.

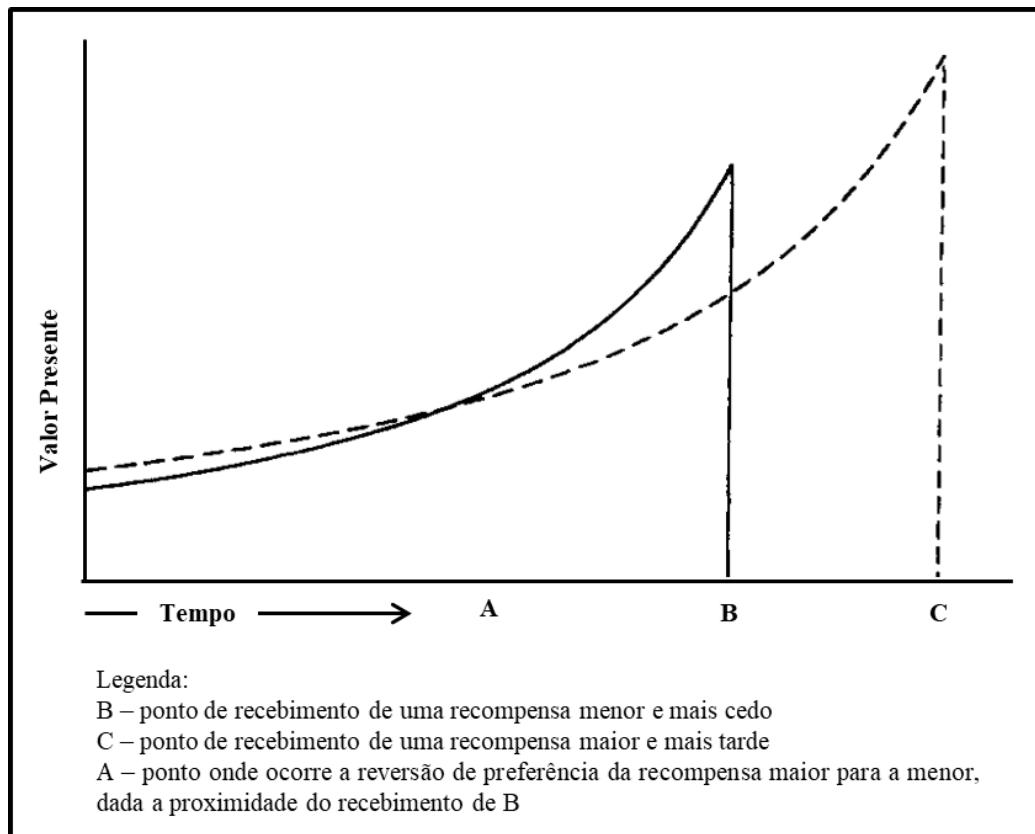
Como exemplificação, Ainslie (1991) traz o seguinte cenário: “Você prefere receber \$50,00 hoje ou \$100,00 daqui a 2 anos?”. A maioria dos adultos prefere receber \$50,00 hoje (alternativa menor, com entrega imediata, mais próxima). Porém, quando a pergunta é alterada para a preferência entre receber \$50,00 daqui a 4 anos e \$100,00 daqui a 6 anos, mantendo-se em 2 anos o intervalo de tempo entre uma entrega e outra, a maioria prefere os \$100,00 daqui a 6 anos. Como os valores das recompensas e o intervalo de tempo entre as entregas permaneceram os mesmos, a única diferença na formulação da pergunta é a distância no tempo em que as recompensas poderiam ser resgatadas. Ainda, quando os 4 anos se passarem, e a pergunta for refeita: “Passados os 4 anos, você continua preferindo ganhar os \$ 100,00 daqui a 2 anos, ou prefere receber os \$ 50,000 hoje?”. Certamente a preferência será alterada para preferir os \$ 50,00 hoje, pois o prazo de entrega tornou-se presente. Novamente, a única modificação na formulação do problema foi que o tempo de resgate da primeira recompensa, que se tornou imediato, revelando uma reversão de preferência (AINSLIE, 1991).

O modelo de desconto temporal (AINSLIE, 1975, 1992) define uma escolha impulsiva como a escolha de uma recompensa menor, mais cedo sobre uma recompensa maior e mais tarde, quando a recompensa maior teria sido escolhida com atrasos suficientemente maiores para ambas as recompensas. Essa inversão de preferência ocorre mesmo que fatores ambientais e familiares permaneçam constantes e mesmo que o tempo entre uma entrega e outra permaneça constante (AINSLIE; HASLAM, 1992).

Para um par de recompensas, pode-se representar uma função do desconto temporal conforme a Figura 2. As linhas verticais mostram os valores no ponto de recebimento (valor

futuro) de uma recompensa menor, mais cedo (ponto B) e uma recompensa maior, mais tarde (ponto C), cujos valores são descontados considerando o atraso e transformados em valor presente. Em atrasos suficientes grandes para ambas as recompensas (antes do ponto A), uma pessoa pode preferir a recompensa maior, como mostrado pela curva mais alta, tracejada, representando o valor presente dessa recompensa. No entanto, à medida que o ponto de recebimento de ambas as recompensas se aproximam no tempo, a preferência pode reverter (no ponto A), de modo que a pessoa prefira temporariamente a recompensa menor.

Figura 2 – Desconto de duas recompensas futuras como uma função hiperbólica



Fonte: Adaptado de Kirby, Petry e Bickel (1999).

Segundo Kirby, Petry e Bickel (1999), o intervalo durante o qual a recompensa menor é temporariamente preferida (entre os pontos A e B) pode ser pensado como uma "janela de vulnerabilidade" durante a qual as oportunidades de escolher a recompensa menor resultarão em uma escolha impulsiva. Para os autores, a duração desta janela e a diferença de valor entre as duas recompensas, dentro da janela, variarão dependendo da taxa de desconto do indivíduo. Ainda, os autores complementam que, curvas como as demonstradas na Figura 2, onde as

recompensas se cruzam, são descritas por funções hiperbólicas, e estas são as que melhor descrevem o comportamento de desconto das pessoas quando submetidas a pesquisas com recompensas reais.

Diversos fatores podem apresentar influência na taxa de desconto dos indivíduos. Um deles é a idade, sendo que os mais velhos descontam de forma menos acentuada que os mais jovens (GIANETTI, 2005; MOREIRA et al., 2015). A motivação, relacionada ao tipo da recompensa, também deve ser observada, de modo que recompensas para as quais a motivação é fraca, como recompensas de consumo (ex. comida), devem ser descontadas de forma mais profunda do que as recompensas para as quais a motivação é forte, como recompensas em dinheiro (PAGLIERI et al., 2015). Ainda, de forma situacional, as decisões intertemporais dos indivíduos são afetadas pela exposição a imagens afetivas positivas antes da escolha – sobremesas, estímulos eróticos, rostos de mulheres bonitas – levando a escolhas mais impulsivas (LEMPERT; PHELPS, 2016).

Ainda, o desconto temporal pode ser considerado uma característica de personalidade (ODUM, 2011a, 2011b), estável ao longo do tempo (KIRBY, 2009), porém também existem evidências de que conforme a formatação da questão (*framing*), a mesma decisão pode ser tomada com um desconto maior ou menor do futuro. Estes efeitos na verdade estariam associados com a atenção temporal. Quanto mais a atenção é voltada para o futuro, menor o desconto temporal (RADU et al., 2011).

Outro importante fator indica que, mantendo o atraso, mas associando esforço à recompensa imediata, há um aumento do autocontrole, e, portanto, redução do desconto temporal (FORTES; VASCONCELOS; MACHADO, 2015). Estes fatos são importantes para a elaboração de metas, de forma que seja utilizada a formatação correta e associado algum esforço para a obtenção da recompensa mais imediata, assim, ao ser defrontado com uma recompensa menor mais imediata, não ocorra o desconto do valor da meta futura, e a meta que prevê recompensa maior e mais tarde seja descartada (RADU et al., 2011).

Para representar o desconto temporal, diversos modelos matemáticos foram elaborados. Além do modelo exponencial da UD, destacam-se o modelo hiperbólico, nas versões de Ainslie (1975) e de Mazur (1987), o modelo Hiperbolóide, nas versões de Rachlin (2006) e de Myerson e Green (1995), e o modelo quase-hiperbólico de Laibson (1997) (raramente usado por psicólogos, mas muito usado por economistas). De fato, Doyle (2013) indica a existência de 26 diferentes modelos. Alguns autores sugerem que não há um modelo específico que se adeque a todos os dados, sendo possível que para uma pessoa determinado

modelo descreva melhor o seu processo de desconto temporal, enquanto que para outra pessoa, o melhor modelo seja outro (FRANCK et al., 2015).

Porém, segundo Mackillop et al., (2011), o modelo mais utilizado em pesquisas do desconto temporal é o hiperbólico de Mazur (1987), representado pela equação $V = A / (1 + kD)$, onde “V” representa o valor presente da recompensa futura “A”, no atraso “D”, descontado a uma taxa “k”. Conforme “k” aumenta, a pessoa desconta o futuro de forma mais acentuada.

Pesquisas com a população brasileira indicam que, quando são utilizados valores como recompensa, a equação hiperbólica de Mazur (1987) se ajusta perfeitamente aos dados, porém quando os testes utilizam probabilidades ao invés de valores, foi necessária a definição de uma equação de potência (COELHO; HANNA; TODOROV, 2003; TODOROV, 2005; PEDROSO; COELHO; WINDER, 2011). De forma similar, ao testar escolhas relacionadas com ganhos (recebimento) e custos (pagamento), nenhuma equação disponível se enquadra nos dados de população brasileira, tendo sido, portanto, definida uma nova equação que modela ambos os casos (GONÇALVES, 2005).

Segundo Green e Myerson (2010), a maioria dos estudos que envolvem a identificação da taxa de desconto temporal dos indivíduos, são experimentos, e envolvem um procedimento de ajuste de quantidade, no qual os participantes escolhem entre uma recompensa menor e disponível imediatamente e uma recompensa maior e disponível depois de certo atraso (por exemplo, \$150 agora ou \$1.000 em 6 meses). Se a opção maior e atrasada é escolhida, o montante da opção imediata é aumentado (por exemplo, \$200 agora), enquanto que, se a opção de recompensa imediata é escolhida, o seu montante é diminuído (por exemplo, \$100 agora). Então, os participantes são convidados a escolher novamente entre a opção maior e atrasada e o novo montante da opção menor e imediata.

Esse procedimento ajusta o valor do resultado imediato até que os participantes tenham igualmente a mesma probabilidade de escolher o resultado imediato ou atrasado, momento em que a quantidade do resultado imediato é tomada como uma estimativa do valor subjetivo (isto é, valor presente) da recompensa futura. Por fim, este procedimento é repetido para diferentes atrasos (1 semana, 1 mês, 6 meses, 1 ano, etc.), até que se gere uma função de desconto temporal, que represente a relação entre o valor subjetivo de uma recompensa atrasada (valor presente) e o tempo de atraso para recebimento (GREEN; MYERSON, 2010).

De fato, em uma meta-análise sobre desconto temporal e vício, Mackillop et al. (2011) verificaram que esse tipo de tarefa é a mais utilizada. Apesar de possuir uma estrutura mais ou menos similar, cada estudo acaba realizando algumas variações na sua execução, seja em

relação ao número de atrasos que serão considerados para montar a função, seja em relação ao número de iterações máximo para cada atraso onde o valor da recompensa menor é modificado, ou ainda em que proporção o valor é modificado (PETRY, 2003; AMLUNG; MACKILLOP, 2014a; FRIEDEL et al., 2014).

Há ainda os experimentos de uma alternativa única, onde os sujeitos são questionados sobre qual o valor considerado suficiente para receber hoje (imediatamente/mais cedo) e que faria abrir mão de uma determinada recompensa maior, porém com um atraso para o recebimento (mais tarde) (WANG; RIEGER; HENS, 2016). Ou ainda, experimentos que testam sobre a preferência do sujeito entre receber a recompensa (pirulitos ou pontos de um jogo, por exemplo) imediatamente, ou esperar um período de tempo (segundos ou minutos) e receber a recompensa em dobro (GONTIJO, 2013). Quanto ao tipo de recompensa oferecida para os participantes das pesquisas, se real ou hipotética, não há diferença significativa entre as duas opções, sendo que experimentos com recompensas hipotéticas não trazem prejuízos aos resultados (JOHNSON; BICKEL, 2002).

Além dos experimentos, MacKillop et al. (2011) observaram que a segunda medida de desconto temporal mais utilizada pelos estudos incluídos na sua meta-análise é o “*Monetary Choice Questionnaire*” (MCQ), proposto originalmente por Kirby, Petry e Bickel (1999), com 27 itens. Segundo Kaplan et al. (2016), o MCQ é, possivelmente, a tarefa mais extensivamente validada atualmente. O questionário possui uma série de escolhas dicotômicas, contendo uma opção com uma recompensa menor e mais cedo contra uma opção maior e mais tarde (atrasada), para três magnitudes de recompensas: pequeno, médio e grande.

A Tabela 1 descreve como as questões do MCQ são estruturadas. A magnitude das recompensas é o principal agrupador das escolhas, de forma que as escolhas entre opções de menores valores (de \$25 a \$35) são mostradas em primeiro lugar, logo após as de médio valor (de \$50 a \$60) e por fim as de maior valor (de \$75 a \$85). O segundo elemento que organiza as questões da tabela é a taxa de desconto (k), que juntamente com os dias de atraso (D), é utilizada para transformar a recompensa maior e atrasada (A) em valor presente (menor e imediata), através da função hiperbólica de Mazur (1987) ($V = A / (1 + kD)$). O valor de k é inferido nas escolhas em itens pré-configurados, de forma que o valor descontado fique igual ao valor da recompensa menor e imediata, isto é, resultando numa escolha indiferente (KIRBY, 2009). Um valor k maior indica uma taxa de desconto mais acentuada e sugere uma preferência mais forte por recompensas menores e imediatas (VANDERBROEK et al., 2016).

Tabela 1 – Itens do Questionário Escolha Monetária

Ordem	Valores de Recompensas (\$)		Intervalo (dias)	k (Indiferente)
	Menor Imediata	Maior Atrasada		
Recompensas pequenas (\$25-\$35)				
13	34	35	186	0.00016
20	28	30	179	0.00040
26	22	25	136	0.0010
22	25	30	80	0.0025
3	19	25	53	0.0060
18	24	35	29	0.016
5	14	25	19	0.041
7	15	35	13	0.10
11	11	30	7	0.25
Recompensas médias (\$50-\$60)				
1	54	55	117	0.00016
6	47	50	160	0.00040
24	54	60	111	0.0010
16	49	60	89	0.0025
10	40	55	62	0.0060
21	34	50	30	0.016
14	27	50	21	0.041
8	25	60	14	0.10
27	20	55	7	0.25
Recompensas grandes (\$75-\$85)				
9	78	80	162	0.00016
17	80	85	157	0.00040
12	67	75	119	0.0010
15	69	85	91	0.0025
2	55	75	61	0.0060
25	54	80	30	0.016
23	41	75	20	0.041
19	33	80	14	0.10
4	31	75	17	0.25

Nota: k (Indiferente) - indica o parâmetro de taxa de desconto para o qual a recompensa menor, imediata e a recompensa maior, adiada, são de igual valor de acordo com a equação da função hiperbólica de Mazur (1987). Ordem: a ordem dos itens conforme apresentados no questionário.

Fonte: Adaptado de Kirby (2009).

Em Kirby (2009), o questionário teve a sua estabilidade temporal testada e comprovada num intervalo de um ano, o que leva a possibilidade de classificar o desconto temporal como uma característica de personalidade (ODUM, 2011a, 2011b), porém, moderada por aspectos situacionais, tais como o tipo da recompensa e estados de privação. Ainda, Kaplan et al. (2016) complementam que a validade psicométrica da escala e a sua utilidade tanto clínica quanto acadêmica, concedeu-lhe o título de uma das escalas de desconto mais comumente utilizadas.

Alguns estudos estendem o MCQ na questão dos valores, utilizando montantes maiores ou menores para a definição das faixas de recompensas (AMLUNG; MACKILLOP, 2014b; VANDERBROEK et al., 2016), inclusive verificando possíveis diferenças de

resultados com valores maiores ou menores no questionário, o que não se observa. Em outros estudos, tanto a tarefa experimental como o questionário MCQ são utilizados em conjunto (VANDERBROEK-STICE et al., 2017), e os resultados das correlações entre os fatores de desconto também mostram que ambos os métodos medem o mesmo construto de forma adequada.

Existem outras tentativas de desenvolvimento de questionários para medir o desconto temporal. Reyna e Wilhelms (2016) desenvolveram o questionário contendo questões não monetárias nem dicotômicas como costumeiro nas tarefas de desconto temporal, com o objetivo de diferenciar entre o pensamento qualitativo sobre o atraso na gratificação e o pensamento quantitativo sobre escolhas intertemporais. Considerando o custo envolvido na realização das tarefas experimentais para medir o desconto temporal e que o único questionário amplamente divulgado é o MCQ, Gray et al. (2014) fizeram uma tentativa de desenvolver uma escala baseada em uma tarefa experimental, mas que contivesse um número mínimo de itens e que representasse o mesmo resultado final. Por fim, os autores obtiveram uma escala com oito itens, onde são considerados quatro atrasos possíveis (1 ano, 6 meses, 1 mês e 2 semanas), o valor da recompensa atrasada maior é sempre \$100, e o valor da recompensa menor e imediata é variável.

4 FOCO REGULATÓRIO: UMA TEORIA MOTIVACIONAL

Motivação é geralmente definida como um estado interior que estimula, direciona e mantém o comportamento, sendo explicada em termos de traços pessoais e características individuais ou como uma situação temporária. (WOOLFOLK, 2000). Segundo Bergamini (1998, p. 7), “[...] o estudo da motivação humana diz respeito à descoberta do porque as pessoas se movimentam e qual a fonte de energia que estão usando para tanto”.

Dependendo de onde está localizada a razão que nos leva a agir, ela pode ser classificada como intrínseca ou extrínseca. A motivação intrínseca é a propensão inata, natural, de procurar e vencer desafios à medida que perseguimos interesses pessoais e exercemos as nossas capacidades, sem a necessidade de incentivos ou punições extrínsecos, porque a atividade em si é recompensadora. Já a motivação extrínseca é a que experimentamos quando o foco não é com a atividade e sim com o que lucraremos com ela, a razão é externa (DECI; RYAN, 1985; WOOLFOLK, 2000). A separação da motivação em intrínseca e extrínseca, bem como a falta de motivação, é atribuída a Deci e Ryan (1985) e a sua teoria de autodeterminação, e é conhecida como motivação global, uma orientação geral da motivação (GUAY; MAGEAU; VALLERAND, 2003; REBETEZ; ROCHAT; LINDEN, 2015).

Porém, segundo Woolfolk (2000), existem diversas teorias motivacionais, e que podem ser classificadas dentro de quatro abordagens psicológicas: (a) comportamental, (b) humanística, (c) cognitiva e (d) de aprendizagem social. Na abordagem comportamental, observa-se o comportamento e o estímulo, e a motivação é explicada com conceitos como “recompensa” e “incentivo”. Acreditava-se que o empregador conseguiria mudar o comportamento dos empregados para adequá-los à orientação filosófica da empresa, através de “prêmio” ou punições (BERGAMINI, 1998), sendo o principal prêmio, o dinheiro (LATHAM, 2007). Os principais teóricos behavioristas foram Watson, o seu criador, e Skinner, que desenvolveram teorias de condicionamento para o ensino (GAUTHIER; TARDIF, 2010).

Na abordagem humanística, desenvolvida como reação ao behaviorismo e à psicanálise Freudiana, são enfatizadas as fontes intrínsecas de motivação, como as necessidades de autorrealização de uma pessoa, a tendência realizadora inata ou a necessidade de autodeterminação, sendo a autoestima uma das características mais importantes para a motivação (WOOLFOLK, 2000; BERGAMINI, 1998). São exemplos dessa abordagem a

teoria da hierarquia das necessidades de Maslow (1968), baseada em metas e necessidades básicas, e a teoria de autodeterminação de Deci e Ryan (1985).

Na abordagem cognitiva, as teorias se desenvolveram em reação às visões comportamentais, onde os teóricos acreditam que o comportamento é determinado por nosso pensamento e não por recompensas ou punições, e é iniciado e regulado por metas/objetivos, planos, esquemas, expectativas e atribuições (WOOLFOLK, 2000). São exemplos de teorias desta abordagem a teoria de definição de metas de Locke e Latham (1990 apud WOOLFOLK, 2000) e a teoria da expectativa de Vroom (1964).

Por fim, as teorias da abordagem de aprendizagem social à motivação são uma integração da abordagem comportamental e da abordagem cognitiva, levando em consideração tanto os resultados de comportamentos quanto o impacto de crenças e expectativas individuais. A motivação é vista como produto de duas forças principais, a expectativa do indivíduo de atingir um objetivo e o valor daquele objetivo para ele, sendo que, se qualquer um desses fatores for zero, não há motivação. A teoria social cognitiva de Bandura (1991) é um exemplo dessa abordagem (WOOLFOLK, 2000).

Segundo Locke e Latham (2009), diversas pesquisas empíricas mostram que as metas afetam as escolhas e dão direção aos desejos de uma pessoa, podendo fornecer finalidade a uma tarefa, de outra maneira sem sentido, e fornecer uma sensação de realização. Para os autores, uma meta é um mecanismo regulatório para monitorar, avaliar e ajustar o comportamento de alguém, isto é, é um padrão para avaliar a eficácia pessoal. Além disso, o estabelecimento de metas melhora o desempenho porque elas dirigem a nossa atenção à próxima tarefa, mobilizam esforços, aumentam a persistência e promovem o desenvolvimento de estratégias para alcançá-las (LOCKE; LATHAM, 1990 apud WOOLFOLK, 2000).

Segundo Bergamini (1990, 1998), as teorias de motivação no trabalho, levam em consideração apenas aspectos extrínsecos às pessoas, entretanto, este aspecto está relacionado a uma situação de movimento e não de motivação. Ou seja, as teorias indicam os motivos que levam as pessoas a se movimentarem em determinada direção, mas isto não está relacionado à motivação de cada um. A motivação seria um fator intrínseco e muito pessoal de cada indivíduo, tendo origem no aspecto emocional estudado por Freud em seus trabalhos sobre psicanálise. Segundo a autora, há uma base, que foi construída desde a infância, e é nesta base que se deve buscar a motivação das pessoas. Esse entendimento, de que a autorregulação é construída na infância, com base nos feedbacks recebidos dos cuidadores, e de que é ela que define as estratégias de busca dos objetivos, é que deu origem a teoria motivacional do Foco Regulatório (HIGGINS, 1997).

4.1 TEORIA DO FOCO REGULATÓRIO

Muitas teorias motivacionais que abordam a regulação do comportamento sugerem que o comportamento individual é guiado principalmente pela utilidade dos resultados esperados, isto é, pelo princípio hedônico básico: resultados positivos motivam comportamentos de aproximação/busca enquanto resultados negativos motivam comportamentos de evitação (FLORACK; KELLER; PALCU, 2013).

Porém, durante suas pesquisas sobre a autodiscrepância, Higgins (1987) verificou que, emocionalmente, as pessoas experienciam de diferentes formas o atingimento ou não dos resultados esperados, dependendo se esse resultado foi “idealizado” ou “identificado como uma obrigação”. Segundo o autor, quando há o atingimento dos resultados (sucesso), as emoções positivas apresentadas são (a) de alto envolvimento, tais como alegria e animação no caso do resultado ser idealizado e (b) de baixo envolvimento, tais como calma e relaxamento no caso do resultado ser identificado como obrigação. Por outro lado, quando não há o atingimento dos resultados (discrepância), as emoções negativas apresentadas são (a) de baixo envolvimento, tais como tristeza e desânimo, no caso do resultado ser idealizado e (b) de alto envolvimento, tais como ansiedade e tensão, no caso do resultado ser identificado como obrigação (HIGGINS, 1987).

Na continuidade dos seus estudos, Higgins (1997) propôs a Teoria do Foco Regulatório (TFR), onde explica que as pessoas buscam o prazer e evitam a dor de maneiras estratégicas diferentes e isso gera consequências motivacionais também diferentes. Diferente das demais teorias que utilizam o princípio hedônico como base, a TFR entende que estados finais de “recompensa” e de “não punição” não podem ser tratados como equivalentes, visto que existem diferentes maneiras de abordar diferentes estados finais desejados. Assim, a TFR adiciona uma nova dimensão ortogonal à clássica distinção busca-evitação. Isso implica que diferenças no desempenho, nas emoções, na tomada de decisões e assim por diante, poderiam ocorrer em função do foco regulatório, independente do princípio hedônico em si (HIGGINS, 1997).

Portanto, quando o indivíduo está em busca de estados finais (necessidades) de crescimento (nutrição) está relacionado ao Foco Regulatório de Promoção, vinculado com “eu” idealizado (relacionado com esperanças e aspirações) e ao avanço do estado atual (status quo) para estados melhores. Já quando se busca estados finais (necessidades) de segurança (proteção), está relacionado com o Foco Regulatório de Prevenção, vinculado com o “eu”

obrigatório (relacionado com deveres e obrigações) e à manutenção do status quo contra a queda para estados piores (HIGGINS; CORNWELL, 2016).

Os indivíduos com foco de promoção e de prevenção analisam e definem os estados finais de maneiras diferentes, tendo como base o estado atual (status quo). Aqueles com um forte foco de promoção consideram a manutenção do status quo (“0”) como um estado final indesejável (“não ganho”), a ser evitado, e o avanço do status quo (“+1”) como um estado final desejável (“ganho”), a ser buscado. Em contraste, aqueles com forte foco de prevenção consideram cair abaixo do status quo (“-1”) como um estado final indesejável (“perda”), a ser evitado, e a manutenção do status quo (“0”) como um estado final desejável (“não perda”), a ser buscado. Essencialmente, isso significa que o status quo (“0”) como um estado final terá uma valência diferente dependendo se um indivíduo tem um foco de promoção ou foco de prevenção mais forte: para promoção, o status quo é negativo; para a prevenção, o status quo é positivo (HIGGINS; CORNWELL, 2016).

Além da distância psicológica entre o estado atual e os estados finais desejados (avanço ou manutenção do status quo), a teoria enfatiza os meios estratégicos usados para buscar cada um deles. Assim, em estando numa situação de status quo (“0”), indivíduos com foco de promoção utilizam estratégias mais agressivas para avançar do status quo (“+1”) e os indivíduos com foco de prevenção utilizam estratégias mais vigilantes, para manter-se no status quo e evitar cair abaixo do status quo (“-1”) (CROWE; HIGGINS, 1997; HIGGINS, 1997).

Diferente das demais das teorias que utilizam o sistema de busca e evitação como base, a TFR enfatiza de que maneira as metas de busca e evitação podem ser atendidas por diferentes estratégias e táticas. Este funcionamento é explicado pelo modelo sugerido por Scholer e Higgins (2008), no qual são apresentados três níveis independentes de motivação de busca e evitação: sistema, estratégia e tática.

O nível de sistema é caracterizado pelos estados finais (positivos ou negativos) que regulam o comportamento, como metas, padrões ou pontos de referência. Neste nível, ambos os focos possuem metas com motivação de busca, ou seja, metas para atingir algum objetivo. Mesmo que a meta do foco de promoção esteja relacionada com ideais e crescimento e a meta do foco de prevenção esteja relacionada com deveres e segurança, ambas são metas com motivação de busca. Porém este nível não indica as estratégias e táticas que os focos podem estar utilizando para atingir essas metas.

No nível de estratégia, as motivações de busca e evitação tratam dos meios ou processos (de forma generalista) utilizados para se mover em direção a estados finais

desejados (metas). Assim, um mesmo estado final desejado pode ser buscado utilizando-se de estratégias com motivações de busca (agressivas) ou estratégias com motivações de evitação (vigilantes) (SCHOLER; HIGGINS, 2008).

Por fim, no nível de táticas, encontram-se as ações que servem aos meios estratégicos, isto é, as implementações das estratégias, de modo que as motivações de busca e evitação podem ser utilizadas como táticas, por exemplo, ao fazer escolhas com viés mais arriscado (busca) ou mais com viés mais conservador (evitação), dependendo do contexto. Normalmente, quando em busca de estados finais desejados, o foco de promoção está associado com estratégias e táticas com motivações de busca, ou seja, estratégias agressivas e táticas com viés mais arriscado. Por outro lado, o foco de prevenção, comumente faz uso de motivações de evitação, ou seja, estratégias vigilantes e táticas com viés mais conservador (HIGGINS, 2005).

Ocorre que, sendo cada nível independente um do outro, uma meta de busca não precisa estar necessariamente associada a uma estratégia de busca (agressiva), assim como a estratégia de busca não necessita estar vinculada a uma tática de busca (viés arriscado) (SCHOLER; HIGGINS, 2008). A constatação de independência entre os níveis tático e estratégico foi realizada por Scholer et al. (2010) ao estudarem o comportamento de propensão ao risco no domínio das perdas para o foco de prevenção. Os autores identificaram que, em estando abaixo do status quo (“-1”), ou seja, em uma situação de perda, indivíduos com foco de prevenção, irão selecionar a opção que o faça retornar ao status quo (“0”), isto é, a uma situação de não perda e segura. Existindo uma opção mais conservadora, ela será selecionada, caso contrário, uma tática mais arriscada será selecionada para garantir a manutenção da estratégia vigilante, e uma vez retornando ao status quo, retomam a utilização de táticas conservadoras. Obviamente esse comportamento não se manifesta no foco de promoção, pois para promoção tanto resultados negativos quanto a opção segura (status quo) representam um não ganho e, portanto, a tática arriscada é sempre a selecionada para garantir a estratégia de avançar do status quo.

Para o foco de promoção, foi verificado o comportamento de propensão ao risco no domínio dos ganhos, por Zou, Scholer e Higgins (2014). Os autores identificaram que, em situações onde o indivíduo com foco de promoção encontra-se muito acima do status quo, isto é, já atingiu ganhos muito altos, a tendência é que as táticas se alterem para conservadoras, até que o estado atual volte a ficar numa situação ainda de ganho, mas que não cause riscos de sair da situação de ganho. Neste comportamento há o papel moderador do avanço percebido, pois o entendimento do quanto é o suficiente para inverter a tática de arriscada para

conservadora é muito individual. O foco de prevenção não manifesta essa inversão, pois qualquer não perda (continuar ou avançar do status quo) é tratada com táticas conservadoras para garantir a estratégia de manter o status quo.

Segundo Higgins e Cornwell (2016), a TFR tem uma contribuição muito importante na tomada de decisão de risco, separadamente da contribuição da Teoria dos Prospectos (TP). Segundo a TP, perdas são vivenciadas mais intensamente do que ganhos de mesma magnitude, sendo que há propensão ao risco no domínio das perdas, e aversão ao risco no domínio dos ganhos (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Com base na TFR, a aversão ao risco, tal qual descrita pela TP, só ocorre para o foco de prevenção. No foco de promoção, apenas quando o indivíduo entender que os ganhos já estão altos demais (ZOU; SCHOLER; HIGGINS, 2014). Do mesmo modo, a propensão ao risco no domínio das perdas só se apresenta no foco de promoção. No foco de prevenção, o risco só será assumido se não existir opção segura que garanta o retorno à situação de ganho (SCHOLER et al., 2010).

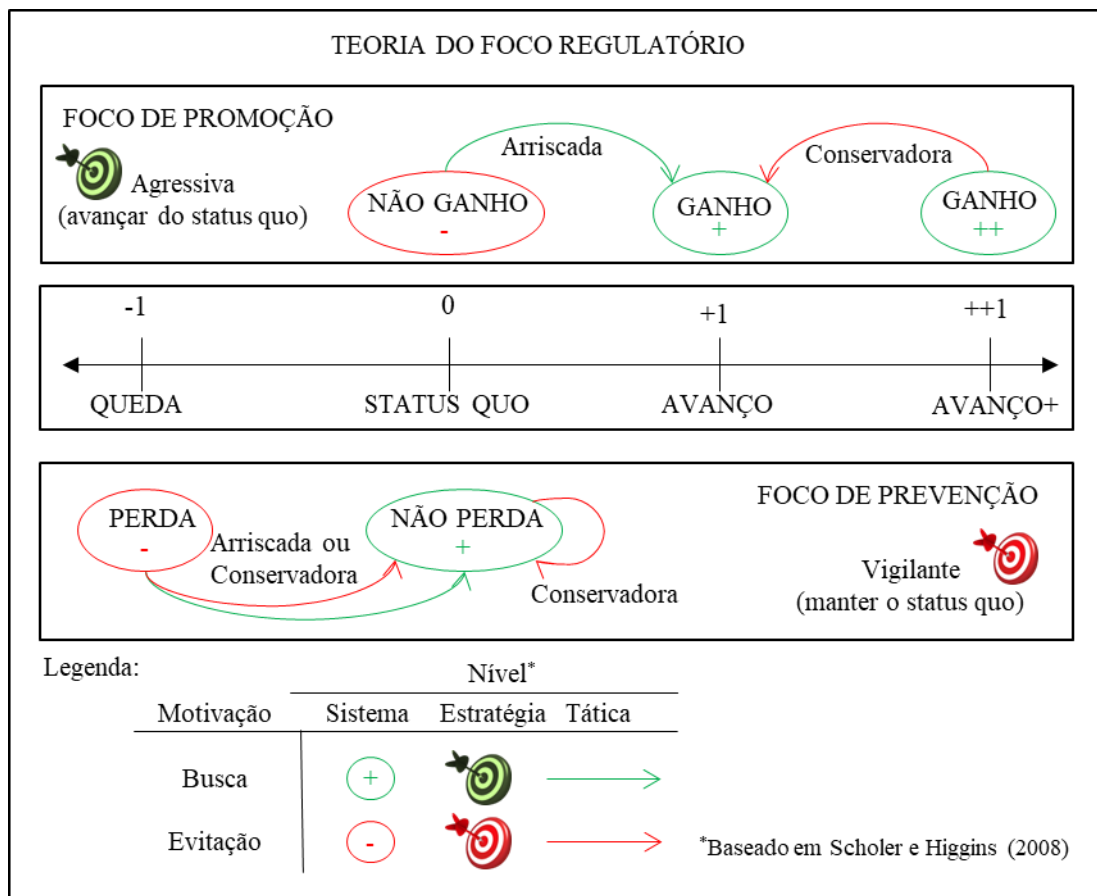
Ainda, quanto a perdas serem vivenciadas mais intensamente que ganhos, na TFR, perdas (resultados negativos para o foco de prevenção) são vivenciadas de forma mais intensamente negativa do que não-ganhos (resultados negativos para o foco de promoção) equivalentes, o que está em sintonia com a TP. Em contrapartida, ganhos (resultados positivos para o foco de promoção) são vivenciados de forma mais intensamente positiva do que não-perdas (resultados positivos para o foco de prevenção) equivalentes, o que não se consegue explicar pela aversão a perdas, considerando o gráfico da curva S e suas projeções (LIBERMAN; IDSON; HIGGINS, 2005).

Outros efeitos sobre as premissas da TP foram verificados e resumidos em Kroth, Löbler e Barbosa (2017): (a) desconto sobre incertezas – a incerteza desconta menos nas perdas do que nos ganhos: na TFR esse efeito só é encontrado no foco de prevenção (HALAMISH et al., 2008); (b) heurística do afeto – decisões são tomadas por respostas afetivas e não raciocínio cognitivo: na TFR, o foco de promoção apresenta de forma mais pronunciada esse efeito (PHAM; AVNET, 2009); (c) efeito “*endowment*” e efeito disposicional – relutância em trocar objetos por mesmo valor e manutenção de ativos financeiros sem lucro: o foco de prevenção é o que se apresenta como indicado pela TP (LIBERMAN et al., 1999).

Com base na teoria inicial de Higgins (1997) e no modelo de Scholer e Higgins (2008), a Figura 3 apresenta, de forma resumida, as principais diferenças entre os dois focos, destacando os níveis, estratégias, táticas e possíveis inversões. As possíveis alterações de

estados são demonstradas através de uma linha de resultados, sendo o status quo considerado como “0”, “-1” indicando resultados negativos, “+1” como resultados positivos e “++1” como resultados muito acima do status quo. Na figura, ambos os focos possuem a definição de estados finais desejados e indesejados, destacando a distinção da orientação motivacional (busca/evitação) na definição de metas, ou seja, no nível de sistema. Da mesma forma as estratégias principais e as táticas – utilizadas para atingir a meta e, portanto, essencialmente de busca – possuem orientações motivacionais distintas.

Figura 3 – TFR – Modelo de Níveis – alteração das táticas no domínio de ganhos e perdas.



Fonte: Elaborado pela autora.

Diversos estudos foram conduzidos como forma de diferenciar as estratégias e as táticas utilizadas pelos focos regulatórios. Quanto às estratégias: (a) considerando o engajamento nas tarefas: indivíduos com foco regulatório de promoção tendem a ser mais rápidos, enquanto que os com foco de prevenção tendem a ser mais cuidadosos (FÖRSTER; HIGGINS; BIANCO, 2003); (b) considerando os pensamentos que ocorrem quando

enfrentam uma situação de fracasso, como forma de melhorar a autorregulação em situações semelhantes no futuro: indivíduos com foco de promoção tendem a pensar no que eles poderiam ter feito, mas falharam em fazer, e por isso se mantiveram no status quo (fracasso = não-ganho) e indivíduos com foco de prevenção tendem a pensar no que eles fizeram, mas não deveriam ter feito, e por isso caíram para abaixo do status quo (fracasso = perda) (ROESE; HUR; PENNINGTON, 1999); (c) considerando a inicialização de tarefas: indivíduos com foco de prevenção tendem a iniciar atividades mais cedo do que os com foco de promoção, e que tarefas descritas no formato do foco de prevenção tendem a ser iniciadas antes daquelas formatadas como foco de promoção (FREITAS et al., 2002); (d) quanto às estratégias utilizadas: conforme os prazos finais dos eventos se aproximam, há uma tendência de que os indivíduos façam ajustes nas estratégias de autorregulação, alterando de agressiva para vigilante (PENNINGTON; ROESE, 2003).

Diferenças nos processos cognitivos também podem ser identificadas em relação aos dois focos: (a) memória: indivíduos com foco de promoção lembram mais de textos que estejam formatados de como promoção, relacionados a ganhos e estratégias agressivas, enquanto que, indivíduos com foco de prevenção, lembram mais dos textos formatados como prevenção e estratégias vigilantes (HIGGINS et al., 1994) (b) percepção de objetos: de forma mais global (abstrata) pelo foco de promoção e mais localmente (concreta) pelo foco de prevenção (FÖRSTER; HIGGINS, 2005); (c) desempenho: foco de promoção apresenta melhor desempenho em tarefas criativas e abstratas enquanto que o foco de prevenção apresenta melhor desempenho em tarefas analíticas e que exijam persistência (FRIEDMAN; FÖRSTER, 2005); (d) desempenho: foco de promoção apresenta melhor desempenho em tarefas formatadas como agressivamente atingir uma meta de ganhos, enquanto que o foco de prevenção apresenta melhor desempenho em tarefas formatadas como cuidadosas e atingir uma meta que evite perdas (HIGGINS; CORNWELL, 2016).

O entendimento da TFR em três níveis nem sempre é bem esclarecido e alguns estudos tratam o foco de prevenção exclusivamente como evitação, o que pode gerar resultados equivocados (HIGGINS; CORNWELL, 2016). Este equívoco acaba ocorrendo em razão do uso de escalas desenvolvidas com o entendimento incorreto ou por associação com teorias de motivação baseadas no princípio hedônico, mas com entendimentos distintos. Um exemplo é a escala “*General Regulatory Focus Measure*” (GRFM) (LOCKWOOD; JORDAN; KUNDA, 2002), que apesar de ter sido desenvolvida especificamente para medir os focos regulatórios considera a escala de prevenção apenas como evitação (SUMMERVILLE;

ROESE, 2008). Apesar disto, a GRFM figura entre as escalas mais utilizadas nos estudos sobre foco regulatório (GORMAN et al., 2012).

Outro equívoco ocorre na utilização do modelo motivacional de sistemas comportamentais de Gray (1990), como equivalente aos focos regulatórios. Segundo o modelo, existem dois sistemas que regulam o comportamento: sistema de ativação comportamental (BAS – *Behavioral Activation System*) e o sistema de inibição Comportamental (BIS – *Behavioral Inhibition System*). O BAS é sensível a recompensas – seja a presença de recompensa (por exemplo, comida) ou a ausência de punição (por exemplo, segurança). Está relacionado com a busca dos objetivos e metas, com a ação, bem como com sentimentos positivos. BIS é sensível a punições – seja a presença de punições ou a ausência de recompensa. É relacionado a sentimentos negativos e com a inibição da ação, ou evitação dos movimentos em busca das metas.

Esse modelo, basicamente, entende que comportamentos de busca estão vinculados a estados finais desejados (BAS) e que comportamentos de evitação estão vinculados a estados finais indesejados (BIS). Um entendimento diferente do modelo proposto por Higgins (1997) e Scholer e Higgins (2008), onde ambos os focos estão relacionados com estados finais desejados (HIGGINS; CORNWELL, 2016). Apesar disto, a escala BIS/BAS, desenvolvida para medir os sistemas (CARVER; WHITE, 1994), é utilizada como medida da teoria do foco regulatório, sendo BAS representante do foco de promoção e BIS representante do foco de prevenção (LEONE; PERUGINI; BAGOZZI, 2005; DHOLAKIA et al., 2006).

Segundo Higgins e Cornwell (2016), a escala que mede ambos os focos, adequadamente, como sistemas de motivação de busca, é a “*Regulatory Focus Questionnaire*” (RFQ) desenvolvida por Higgins et al. (2001) e que mede o foco regulatório crônico do indivíduo, ou seja, aquele que mais se manifesta durante a vida. A escala RFQ é dividida em dois fatores: prevenção e promoção, que não apresentam relação entre si. São cinco itens relativos ao foco de prevenção que avaliam basicamente a relação do indivíduo com a obediência as regras e normas, como “Você irritava seus pais com frequência quando era criança ou adolescente?”, e seis itens do foco de promoção que avaliam o sentimento de ser bem sucedido na vida, como “Comparado com a maioria das pessoas, você, em geral, consegue o que quer na vida?” (HIGGINS et al., 2001).

A forma de identificar qual é o foco predominante do indivíduo é diminuir o escore dos itens de prevenção do escore dos itens de promoção (promoção – prevenção) (HIGGINS LAB, 2019). Em caso de resultado positivo, o foco predominante do indivíduo é o foco de promoção, e em caso de resultado negativo, o foco predominante é o de prevenção

(CESARIO; HIGGINS, 2008). Este procedimento faz com que o foco seja interpretado como apenas dois níveis de significância. Porém, se o resultado for zero, indica predominância igual de ambos os focos e quanto maior a diferença, maior a força da predominância, podendo ser criada uma escala (CAMACHO; HIGGINS; LUGER, 2003; MOLDEN; HIGGINS, 2004)

Além do foco regulatório se apresentar como uma predisposição crônica da personalidade dos indivíduos, o mesmo pode variar dependendo da situação ou do contexto da tarefa ou da mensagem. É possível, portanto, induzir um foco de promoção ou prevenção momentâneo, fazendo os indivíduos pensarem sobre suas esperanças e aspirações ou em suas obrigações e responsabilidades (HALAMISH et al., 2008). Diversos protocolos para indução do foco regulatório de forma situacional no indivíduo, quando da condução de experimentos foram desenvolvidos (HIGGINS et al., 2001; FREITAS; HIGGINS, 2002; MANTOVANI; TAZIMA, 2016).

4.2 TEORIA DO AJUSTE REGULATÓRIO

A Teoria do Ajuste Regulatório (HIGGINS, 2000, 2005) originou-se da TFR, e postula que, ao combinar a busca de ideais de promoção com estratégias agressivas ou a busca de obrigações de prevenção com estratégias vigilantes, os indivíduos experimentam um ajuste regulatório, o que os levam a um sentimento de satisfação, a intensificar seu engajamento no que estão fazendo e a uma maior percepção de sucesso (FREITAS; HIGGINS, 2002).

Por exemplo, as seguintes tarefas: (a) “pense em coisas que devem ser eliminadas para evitar que os alunos tenham experiências negativas”; e (b) “pense em melhorias que podem ser adicionadas para maximizar os aspectos positivos para os alunos” (HIGGINS et al., 2003), estão descritas forçando uma estratégia de evitação (eliminar/evitar/negativas) e de busca (melhorias/adicionar/positivos), respectivamente. Um indivíduo sobre o foco de promoção gera muito mais engajamento e, portanto, mais alternativas de respostas na tarefa (b) do que na (a), pois apresenta ajuste entre a estratégia e sua orientação do sistema regulatório. O inverso ocorre com um indivíduo do foco de prevenção.

De acordo com a teoria, mensagens formuladas de forma agressiva são mais persuasivas para os indivíduos com foco de promoção, enquanto que as mensagens formuladas de maneira vigilante são mais persuasivas para os indivíduos com foco de prevenção (LEE; AAKER, 2004; VIEIRA; AYROSA, 2015), sendo então o foco regulatório uma variável importante na definição de campanhas publicitárias. Um exemplo é o estudo de Hamstra, Bolderdijk e Veldstra (2011), que, ao analisarem o comportamento dos indivíduos

no trânsito, concluíram que os indivíduos com foco de promoção estão positivamente associados com o comportamento de risco e os com foco de prevenção, negativamente associados. Os autores sugerem que isto deve ser levado em conta ao formatar campanhas para redução de acidentes de trânsito em geral, sendo que, as atuais campanhas, focadas no medo, têm impacto em indivíduos com foco de prevenção, que não estão associados ao comportamento de risco e, portanto não deveriam ser alvos da campanha. Uma mensagem formatada com foco de promoção teria ajuste regulatório com os indivíduos de foco de promoção, que são mais propensos ao risco, e por fim, atingiria melhor ao seu objetivo.

Outras pesquisas baseadas nessa teoria identificaram que: (a) indivíduos com foco regulatório de promoção reagem positivamente a feedbacks positivos e indivíduos com foco regulatório de prevenção reagem positivamente a feedback negativos, melhorando o seu desempenho nas tarefas (IDSON; HIGGINS, 2000; KUNG et al., 2016); (b) o sucesso medido como ganho (promoção) foi experimentado como mais prazeroso do que um sucesso monetariamente igual medido como uma não-perda (prevenção), e que o fracasso medido como uma perda (prevenção) foi experimentado como mais doloroso do que um fracasso monetariamente igual medido como um não-ganho (promoção) (IDSON; LIBERMAN; HIGGINS, 2000, 2004; LIBERMAN; IDSON; HIGGINS, 2005; SACCHI; STANCA, 2014); (c) tomar decisões baseadas em sentimentos demonstra ajuste com o foco de promoção, enquanto que a tomada de decisão mais racional demonstra ajuste com o foco de prevenção (AVNET; HIGGINS, 2006; PHAM; AVNET, 2009); (d) estratégias para lidar com o estresse diário (*coping*), quando em situação de ajuste, geram menos ansiedade, ou seja, indivíduos com foco de promoção, que usam estratégias agressivas para combater o estresse, são menos ansiosos do que indivíduos com foco de promoção de utilizam estratégias vigilantes, e o contrário é válido para o foco de prevenção (GRANT et al., 2006).

Dos poucos estudos brasileiros que utilizam a TFR, a grande maioria é da área de marketing e realiza a verificação do ajuste entre o foco regulatório do indivíduo e o foco utilizado para a formatação da mensagem publicitária. Destes, apenas um grupo (VIEIRA; AYROSA, 2012, 2015; VIEIRA et al., 2013) avaliou o foco regulatório de forma crônica, através da escala GRFM. Todos os demais utilizaram algum protocolo de indução ou alguma forma experimental de identificar o foco regulatório do indivíduo.

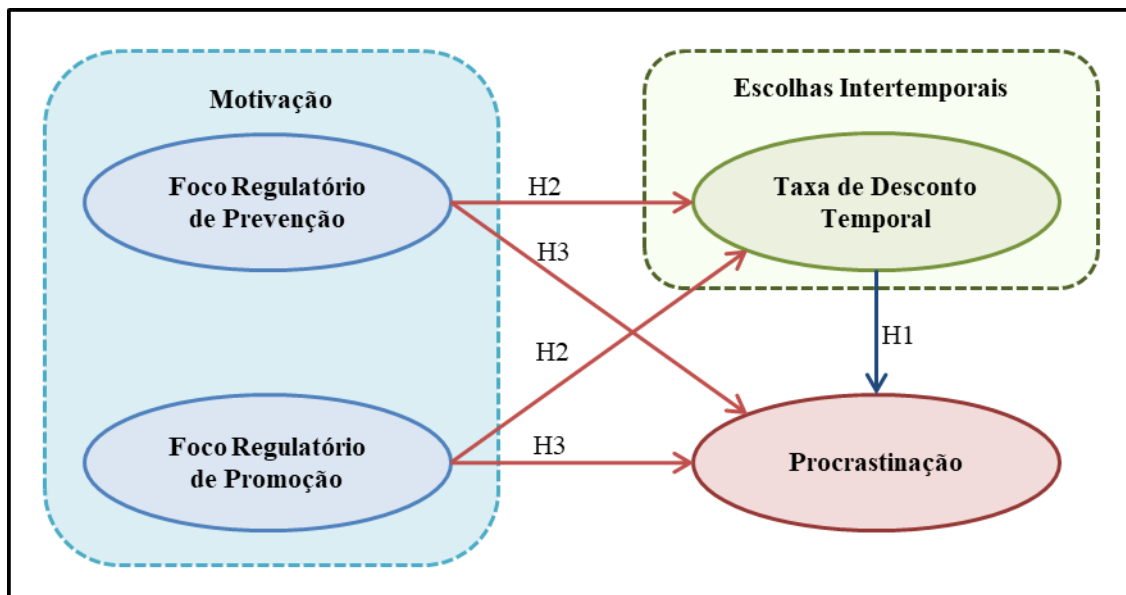
Dentre os estudos brasileiros, destacam-se as seguintes descobertas: (a) o sucesso (falha) em metas anteriores, induz ao foco de promoção (prevenção) levando a um ajuste regulatório com mensagens publicitárias formatadas com o mesmo foco, mesmo que a meta atingida (não atingida) não tenha relação alguma com a mensagem (MANTOVANI;

ANDRADE; PRADO, 2016); (b) a utilização de arte visual em anúncios publicitários gera maior persuasão quando há condições de ajuste entre o anúncio e o foco regulatório do consumidor. Em casos de não ajuste, imagens não artísticas geram maior persuasão (MANTOVANI; TAZIMA, 2016); (c) o consumo por impulso está associado com o foco de promoção e o autocontrole com o foco de prevenção. Porém, em esgotamento do ego, que pode ser gerado em razão do estado de vigilância constante do foco de prevenção, há uma relação do foco de prevenção com o consumo de tentações por impulso (COSTA; FARIAS, 2016); (d) havendo necessidade de um maior esforço cognitivo por parte do consumidor, isto é, quando são necessárias muitas informações para decidir, mensagens que não apresentam ajuste regulatório tendem a ser mais persuasivas (MANTOVANI et al., 2015); (e) o foco de promoção está mais relacionado com a tendência a inovar na escolha de categorias de produtos, portanto, comunicações de marketing relacionadas à adoção da inovação devem induzir o foco de promoção para garantir o ajuste e a eficácia (MANTOVANI; KORELO; PRADO, 2012).

5 MODELO TEÓRICO E HIPÓTESES DA PESQUISA

O modelo conceitual de pesquisa é uma construção teórica baseada nos conceitos, teorias e outros modelos discutidos nos capítulos de referencial bibliográfico. Considerando o objetivo principal deste estudo de investigar a influência do foco regulatório nos comportamentos de procrastinação e de escolhas intertemporais do indivíduo, elaborou-se o modelo conceitual apresentado na Figura 4. As hipóteses e a argumentação teórica para suas sustentações são apresentadas na sequência.

Figura 4 – Modelo Teórico Proposto



Onde: Seta azul: relação positiva; seta vermelha: relação negativa (inversa)

Fonte: Elaborado pela autora.

O desconto temporal aparece como parte do processo da procrastinação em diversos estudos teóricos (AKERLOF, 1991; O' DONOGHUE; RABIN, 1999; STEEL; KÖNIG, 2006; STEEL, 2007, 2010), indicando que o grau de procrastinação está diretamente relacionado com desconto temporal. Porém, mesmo que o desconto temporal seja uma peça evidente para o entendimento da procrastinação, o seu uso parece estar mais vinculado com a economia, enquanto que a literatura de motivação tem uma tendência a não incorporar essa noção, e assim, oferecendo contribuições limitadas (STEEL, 2007, p. 83).

Empiricamente, essa relação foi verificada por Wu et al. (2016), e os resultados indicaram que existe diferença no desconto temporal entre os que procrastinam muito e os que

procrastinam pouco, sendo que os muito procrastinadores apresentaram maior preferência pelas recompensas imediatas do que os pouco procrastinadores. Com base nesses indicativos, formulou-se a primeira hipótese do modelo:

H1: O desconto temporal está positivamente relacionado ao nível de procrastinação do indivíduo.

Em estudo com a população brasileira, identificou-se que quanto menor o nível de habilidades cognitivas utilizadas nas decisões, ou seja, quanto maior a influência da intuição (característica do foco de promoção), maior a tendência pelas recompensas imediatas, mais impacientes são os decisores e maior é o desconto temporal (PEREIRA; BRUNI, 2014). Quanto ao autocontrole, indivíduos com um foco de promoção experienciam o desejo por tentações de forma mais intensa que o foco de prevenção, também indicando um maior desconto temporal (DHOLAKIA et al., 2006).

O estudo de Cho; Loibl; Geistfeld (2014), analisou o comportamento dos diferentes focos regulatórios em relação às metas de economizar para períodos de emergência ou para a aposentadoria, e encontrou evidências de que pessoas orientadas ao foco de promoção tem menor propensão a economizar para emergências do que as de foco de prevenção. Poupar para aposentadoria ou para períodos de necessidades está inversamente relacionado ao desconto temporal, ou seja, quanto maior o desconto, menores as probabilidades de poupar. Pode-se dizer, então, que esse estudo dá indícios de que o foco de promoção tem propensão a ter maior desconto temporal que o foco de prevenção.

O único estudo encontrado que associa diretamente a teoria do foco regulatório e do desconto temporal é o de Chen, Ng e Rao (2005). O desconto temporal foi utilizado como medida de impulsividade e o foco regulatório como medida das intenções de se gastar um recurso existente. A pesquisa analisou diferença entre a cultura dos Estados Unidos e de Cingapura, e os resultados indicaram que americanos possuem maior taxa de desconto temporal e estão mais propensos a gastar recursos para alcançar um resultado desejável (estratégia agressiva para alcançar um ganho), enquanto que, os indivíduos de Cingapura, possuem menor taxa de desconto temporal e estão mais propensos a gastar recursos para evitar um resultado indesejado (estratégia vigilante para garantir uma não perda). Isto é, maiores taxas de desconto estão associadas com foco de promoção, enquanto menores taxas de desconto estão associadas com foco de prevenção.

Apesar dos indícios apontarem para um maior desconto temporal pelo foco de promoção do que pelo foco de prevenção, não há estudos que indiquem a direção do relacionamento entre os construtos. Com base na teoria e no modelo de três níveis independentes de Scholer e Higgins (2008), que destaca as estratégias de ambos os focos como estratégias de busca (mesmo que a motivação para a estratégia seja de evitação), se acredita que a relação entre ambos os focos regulatórios e o desconto temporal seja inversa, dado que, quanto maior for a influência de um foco no indivíduo, maior a motivação e, portanto, a tendência é a maior associação com processos de autorregulação adaptativos, que devem diminuir o desconto temporal (HOWELL; WATSON, 2007).

Com base nestes argumentos, elaboraram-se as seguintes hipóteses:

H2: Foco de Prevenção e Foco de Promoção estão inversamente relacionados com o desconto temporal

*H2': Foco de Prevenção apresenta **menor** taxa de desconto quando comparado ao Foco de Promoção (Foco de Promoção apresenta **maior** taxa de desconto em comparação ao Foco de Prevenção).*

Estudos que analisaram a relação entre a procrastinação e as motivações de busca e evitação identificaram que, com estratégias de busca, essa relação foi encontrada como inversa ou inexistente, já com estratégias de evitação, a relação com a procrastinação foi encontrada como positiva (WOLTERS, 2003; HOWELL; WATSON, 2007; HOWELL; BURO, 2009; GRUNSCHEL et al., 2016).

Senécal, Koestner e Vallerand (1995) avaliaram a procrastinação considerando a teoria da auto-determinação de Deci e Ryan (1982) e identificaram que a motivação extrínseca (com foco nos resultados) apresenta maior relação com a procrastinação do que a motivação intrínseca (com foco nos meios). Grund e Fries (2018), utilizando a teoria de valores de Schwartz (1992), identificaram que, indivíduos com valores relacionados ao conservadorismo e à realização não possuem relação com a procrastinação, já indivíduos com valores de abertura a mudanças e bem-estar, normalmente não se importam com os resultados da atividade, e possuem relação com a procrastinação.

Quanto ao demandante e aos resultados da tarefa, Haghbin (2015) destacou a diferença entre uma tarefa que o indivíduo não se importa com os resultados negativos oriundo do atraso e que normalmente é demandada por terceiros (procrastinação irracional) e uma tarefa na qual o indivíduo sente consequências emocionais negativas com os resultados negativos de

desempenho resultantes do atraso e normalmente é autoimposta (procrastinação hedônica). Para Grund e Fries (2018), a procrastinação irracional só poderia se caracterizar em indivíduos com valores de conservadorismo e realização e que a tarefa atrasada estiver formatada de acordo com esses valores, caso contrário, a procrastinação ocorre porque os indivíduos não estão motivados o suficiente ou estão executando a tarefa por razões externas. Nesse caso, a procrastinação se torna racional ou até compreensível.

Com o intuito de esclarecer as possíveis relações entre as teorias de motivação citadas acima e as características dos focos regulatórios, o Quadro 6 foi elaborado, buscando subsídios para a construção das hipóteses. A relação foi realizada apenas de forma explicativa, por aproximação e semelhança com as teorias, sendo que a maioria delas não há comprovação empírica.

Quadro 6 – Associações da TFR com outras teorias de motivação

		Foco de Promoção	Foco de Prevenção
Características	Meta	Busca - ganho Ideal / Crescimento	Busca – não perda Obrigação / Segurança
	Resultado negativo	Menos importante	Muito importante
	Big-Five	Abertura à Experiências	Escrupulosidade
Teoria Base Fontes	Auto-determinação SENECAL; KOESTNER; VALLERAND, 1995	Associações: Foco nos resultados Motivação extrínseca Resultado: Procrastina mais	Associações: Foco nos meios/execução Motivação intrínseca Resultado: Procrastina menos
	Valores GRUND; FRIES, 2018	Associações: Abertura a mudança; Bem-estar (emoções); Resultado negativo menos importante Resultado: Procrastina mais	Associações: Conservadorismo; Realização (analítico); Irracional, pois não está de acordo com os valores Resultado: Procrastina menos
	Tipos de atraso HAGHBIN, 2015	Associações: Desempenho negativo não gera resultados psicológicos negativos Resultado: Procrastinação Hedônica	Associações: Desempenho negativo gera resultados psicológicos negativos Resultado: Procrastinação Irracional
	Motivação Global Busca / Evitação HOWEL; BURO, 2009; HOWELL; WATSON, 2007; WOLTERS, 2003	Associações: Busca Resultado: Inversamente relacionada com procrastinação	Associações: Busca Resultado: Inversamente relacionada com procrastinação

Fonte: Elaborado pela autora.

O único estudo encontrado que relacionou a procrastinação com o foco regulatório, hipotetizou que o foco de prevenção estaria diretamente relacionado com a procrastinação

decisional, sendo o esgotamento do ego o possível mecanismo para tal. Porém o autor não conseguiu comprovar as suas hipóteses (HAMMER, 2010). Como a TFR difere das demais teorias de simples busca/evitação, evidenciando que ambos os focos são essencialmente de busca, mesmo que o foco de prevenção utilize a motivação de evitação para a definição das estratégias de busca (SCHOLER; HIGGINS, 2008), espera-se que ambos os focos sejam inversamente relacionados com a procrastinação. Assim, da mesma forma que esperado pelo desconto temporal, quanto maior a influência de um foco, menores as probabilidades de procrastinação. Quando a predominância de um foco for baixa, a procrastinação tem probabilidades de aumentar.

Contudo, a escolha por realizar uma atividade mais próxima, em detrimento da futura, pode estar associada com a tendência a ceder às tentações, a escolhas mais emocionais do que racionais e a emoções mais fortes voltadas com o ganho do que com a perda (pouca importância com as consequências da procrastinação), o que são características do foco de promoção. O que não indica que o foco de promoção estaria associado positivamente com a procrastinação, e sim, que possui menor influência sobre a diminuição da procrastinação, do que o foco de prevenção.

Essas evidências foram base para a construção das seguintes hipóteses do estudo:

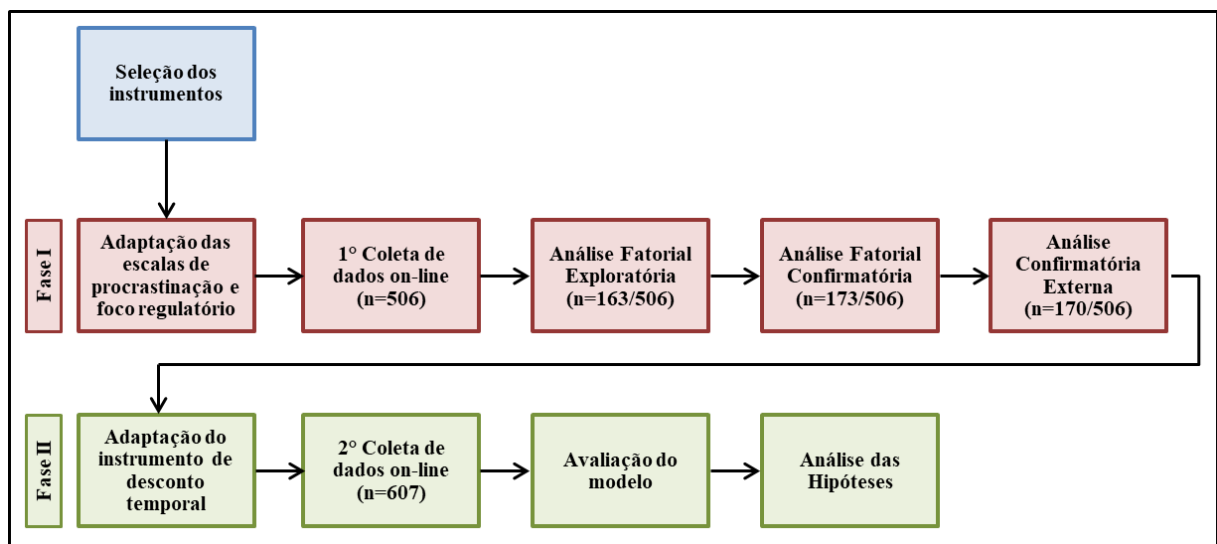
H3: Foco de Prevenção e Foco de Promoção estão inversamente relacionados com a procrastinação

*H3': Foco de Prevenção apresenta **menor** nível de procrastinação em comparação ao Foco de Promoção (Foco de Promoção apresenta **maior** nível de procrastinação em comparação ao Foco de Prevenção).*

6 METODOLOGIA

O objetivo deste capítulo é estabelecer a postura metodológica proposta para esta tese, bem como descrever os procedimentos utilizados a fim de responder ao problema de pesquisa. Nele estão detalhados: a decisão das escalas a serem utilizadas; os procedimentos utilizados para a adaptação e validação dessas escalas (definidos como Fase I), e, por fim, os procedimentos para validação do modelo proposto e análise das hipóteses (definidos como Fase II). A Figura 5 destaca a sequência de etapas da pesquisa e, por consequência, a estrutura de seções deste capítulo, onde informações detalhadas sobre os procedimentos de cada uma das etapas são descritas.

Figura 5 – Etapas da pesquisa



Fonte: Elaborado pela autora.

O capítulo está dividido da seguinte forma: na primeira seção uma descrição geral sobre a postura metodológica da tese é apresentada, identificando tipo da pesquisa, população, amostra e coleta de dados. Os instrumentos utilizados são descritos na segunda seção. Na terceira seção são apresentados os procedimentos utilizados para a primeira fase da pesquisa, que consistiu na adaptação e validação dos instrumentos para o contexto brasileiro. Por fim, na quarta seção, são apresentados os procedimentos e parâmetros utilizados para a análise do modelo e das hipóteses, que caracterizou a segunda fase do estudo.

6.1 DESENHO DA PESQUISA

Considerando os objetivos, a pesquisa é caracterizada como quantitativa e descritiva, dado que, esse tipo de pesquisa preocupa-se em descrever características de uma população ou fenômeno, ou então, com o estabelecimento de graus de associações entre variáveis, fazer previsões e determinar avaliação das características (ZIKMUND; BABIN, 2009; GIL, 2010). Quanto aos procedimentos técnicos, se propõe a utilização de uma pesquisa de levantamento, de corte transversal – realizada em uma única amostra e em um único período de tempo. A pesquisa de levantamento (ou *survey*) fornece descrições quantitativas, permite descobrir fatos e ajuda a entender comportamentos de uma população através do uso de um instrumento predefinido (FREITAS et al., 2000; FOWLER, 2013).

Considerando o que foi descrito detalhadamente nos capítulos de revisão de literatura, de que a procrastinação é um problema ubíquo e que atinge a maior parte das pessoas em algum momento da vida, não foram definidos critérios para limitação da amostra. Pretende-se com isto atingir uma amostra ampla e significativa, composta por pessoas de várias etapas do ciclo de vida, e com vários níveis de procrastinação, garantindo a diversificação dos dados.

A amostra foi definida como não probabilista, dado que o estudo não tem a intenção de conhecer uma população em especial e sim validar um modelo teórico. A técnica de amostragem foi por conveniência, na qual os elementos da população são selecionados pelo pesquisador. A principal estratégia de amostragem foi a bola de neve (*snow ball*), onde os primeiros respondentes são selecionados de forma aleatória ou por amostragem, e os demais emergem a partir do grupo inicial, por indicação dos próprios respondentes (FINK, 2003; GIL, 2010). Os critérios para a definição do tamanho das amostras basearam-se em parâmetros estabelecidos por diversos autores e serão descritos nas seções seguintes.

A coleta de dados foi realizada de forma exclusivamente on-line. Os questionários foram configurados na ferramenta *Google Docs*, e disponibilizados via e-mail ou pelas mídias sociais (*Facebook* e *WhatsApp*) para atingir, inicialmente, contatos próximos à pesquisadora. Foi solicitado que o *link* para o questionário fosse repassado para outros possíveis respondentes. A coleta de dados por meio eletrônico é considerada uma ótima opção, dado ao baixo custo e ao grande número de pessoas que pode ser alcançado. Além disto, neste formato, é possível estabelecer regras para não aceitar o envio final sem que todas as questões obrigatórias estejam preenchidas, eliminando o problema de respostas em branco e a possibilidade de eliminação de questionários. Destaca-se que estudos sobre procrastinação de grande impacto social e que obtiveram grande número de respondentes também utilizaram

abordagem de coleta de dados on-line (GRÖPEL; STEEL, 2008; NGUYEN; STEEL; FERRARI, 2013; STEEL; FERRARI, 2013).

6.2 SELEÇÃO DOS INSTRUMENTOS

A pesquisa foi definida como *survey*, portanto fez-se necessário selecionar escalas para medir os três construtos teóricos do modelo. Conforme destacado nos capítulos de referencial bibliográfico, os construtos Foco Regulatório e Desconto Temporal não apresentam muitas opções de escalas, facilitando a escolha. Já a Procrastinação possui um número bastante representativo de escalas, o que dificultou a escolha do instrumento a ser utilizado.

A escala selecionada para medir o Foco regulatório foi a *Regulatory Focus Questionnaire* – RFQ (HIGGINS et al., 2001), desenvolvida pelos autores da TFR e que mede ambos os focos como motivação de busca. Outra opção, seria a escala *General Regulatory Focus Measure* (GRFM) de Lockwood, Jordan e Kunda (2002), que é muito utilizada em estudos da TFR (GORMAN et al., 2012), inclusive, já utilizada em estudos brasileiros (VIEIRA; AYROSA, 2015, 2012). Ocorre que este instrumento considera a escala de prevenção apenas como evitação (SUMMERVILLE; ROESE, 2008) o que difere do que propõe a teoria e traria resultados equivocados.

O Quadro 7 apresenta a escala original, sendo seis itens para medir o foco de promoção e 5 para medir o foco de prevenção. A escala prevê que os fatores não devem apresentar relação entre si (HIGGINS et al., 2001). Ainda, para identificação do foco predominante de um respondente, e para possível categorização da amostra em grupos, o procedimento indicado é obter os escores de cada dimensão da escala RFQ e diminuir o escore do foco de prevenção do escore do foco de promoção (promoção – prevenção). Resultados positivos indicam predominância do foco de promoção e resultados negativos indicam predominância do foco de prevenção. Quanto maior for o valor absoluto da diferença, maior a força da predominância, podendo ser subdividida em níveis para auxiliar as análises. Se o resultado for zero, indica que não há predominância de nenhum dos focos (HIGGINS LAB, 2019). Maiores detalhes sobre a divisão em níveis utilizada nesta pesquisa estão na seção 6.4.4.

Quadro 7 – RFQ – Versão original em inglês

Q	Foco	Original	Escala
1*	PRO	<i>Compared to most people, are you typically unable to get what you want out of life?</i>	a
2*	PRE	<i>Growing up, would you ever “cross the line” by doing things that your parents would not tolerate?</i>	a
3	PRO	<i>How often have you accomplished things that got you “psyched” to work even harder?</i>	a
4*	PRE	<i>Did you get on your parent’s nerves often when you were growing up?</i>	a
5	PRE	<i>How often did you obey rules and regulations that were established by your parents?</i>	a
6*	PRE	<i>Growing up, did you ever act in ways that your parents thought were objectionable?</i>	a
7	PRO	<i>Do you often do well on different things that you try?</i>	a
8*	PRE	<i>Not being careful enough has gotten me in trouble at times.</i>	a
9	PRO	<i>When it comes to achieving things that are important to me, I find that I don’t perform as well as I ideally would like to do</i>	b
10	PRO	<i>I feel like I have made progress toward being successful in my life.</i>	c
11*	PRO	<i>I have found very few hobbies or activities in my life that capture my interest or motivate me to put effort into them.</i>	c

Onde: *: Questão com sentido inverso; Escalas de respostas: **a**: 1-never or seldom, 3-sometimes, 5-very often; **b**: 1-never true, 3-sometimes true, 5-very often true; **c**: 1-certainly false, 5-certainly true.

Fonte: Elaborado pela autora com base em Higgins et al. (2001).

Quanto ao Desconto Temporal, a escolha foi pela escala *Monetary Choice Questionnaire – MCQ* (KIRBY; PETRY; BICKEL, 1999) que, depois dos experimentos, é a segunda medida de desconto temporal mais utilizada (MACKILLOP et al., 2011) e, possivelmente, a tarefa mais extensivamente validada (KAPLAN et al., 2016). Ainda, o instrumento possui estabilidade temporal comprovada (KIRBY, 2009) e apresenta alta correlação com resultados medidos por experimentos (VANDERBROEK-STICE et al., 2017).

Derivado da Tabela 1, apresentada no capítulo 3, o Quadro 8 apresenta a escala original bem como a indicação da magnitude da recompensa e da taxa de indiferença (k) das questões. A taxa de desconto do indivíduo é calculada com base no padrão de respostas nas nove questões de cada magnitude, sendo que a escolha da recompensa menor (a) indica uma taxa de desconto maior que a taxa de indiferença (k) e a escolha de uma recompensa maior (b) indica uma taxa de desconto menor do que a taxa de indiferença (k).

Ao usar essas desigualdades, o padrão de escolhas de um participante nos nove itens permite estimar a taxa de desconto do participante em cada magnitude. Por exemplo, a escolha da opção menor (a) nos quatro itens de menor k (de 0,00016 a 0,0025) e a escolha da maior opção (b) nos demais itens de maior k (de 0,0060 a 0,25) implicaria uma taxa de desconto maior que 0,0025, mas menor que 0,0060. A média geométrica desse intervalo (0,0039) é usada como a estimativa de k. Se o respondente escolher todas as nove menores (a)

ou todas as move maiores (b) recompensas de uma magnitude, os dois pontos finais (0,00016 e 0,25) são atribuídos ao participante, respectivamente (KIRBY, 2009).

Quadro 8 – MCQ – Versão original em inglês

Ordem	<i>Would you prefer?</i>	k (Indiferente)	Magnitude
1	(a) \$54 today or (b) \$55 in 117 days	0.00016	M
2	(a) \$55 today or (b) \$75 in 61 days	0.0060	A
3	(a) \$19 today or (b) \$25 in 53 days	0.0060	B
4	(a) \$31 today or (b) \$85 in 7 days	0.25	A
5	(a) \$14 today or (b) \$25 in 19 days	0.041	B
6	(a) \$47 today or (b) \$50 in 160 days	0.00040	M
7	(a) \$15 today or (b) \$35 in 13 days	0.10	B
8	(a) \$25 today or (b) \$60 in 14 days	0.10	M
9	(a) \$78 today or (b) \$80 in 162 days	0.00016	A
10	(a) \$40 today or (b) \$55 in 62 days	0.0060	M
11	(a) \$11 today or (b) \$30 in 7 days	0.25	B
12	(a) \$67 today or (b) \$75 in 119 days	0.0010	A
13	(a) \$34 today or (b) \$35 in 186 days	0.00016	B
14	(a) \$27 today or (b) \$50 in 21 days	0.041	M
15	(a) \$69 today or (b) \$85 in 91 days	0.0025	A
16	(a) \$49 today or (b) \$60 in 89 days	0.0025	M
17	(a) \$80 today or (b) \$85 in 157 days	0.00040	A
18	(a) \$24 today or (b) \$35 in 29 days	0.016	B
19	(a) \$33 today or (b) \$80 in 14 days	0.10	A
20	(a) \$28 today or (b) \$30 in 179 days	0.00040	B
21	(a) \$34 today or (b) \$50 in 30 days	0.016	M
22	(a) \$25 today or (b) \$30 in 80 days	0.0025	B
23	(a) \$41 today or (b) \$75 in 20 days	0.041	A
24	(a) \$54 today or (b) \$60 in 111 days	0.0010	M
25	(a) \$54 today or (b) \$80 in 30 days	0.016	A
26	(a) \$22 today or (b) \$25 in 136 days	0.0010	B
27	(a) \$20 today or (b) \$55 in 7 days	0.25	M

Onde: B=Baixa, M= Média, A= Alta; k (Indiferente) - indica o parâmetro de taxa de desconto para o qual a recompensa menor, imediata e a recompensa maior, adiada, são de igual valor de acordo com a equação da função hiperbólica de Mazur (1987).

Fonte: Elaborado pela autora baseado em Kirby (2009).

Ainda, segundo Kirby, Petry e Bickel (1999), é necessário realizar a média geométrica dos valores das magnitudes para encontrar o valor do desconto temporal geral do indivíduo. Por fim os autores ainda sugerem fazer a transformação logarítmica destes valores pra obter uma distribuição normal. Como esse processo torna-se exaustivo e complexo conforme o número de respondentes aumenta, recentemente, alguns autores elaboraram planilhas e scripts que realizam os cálculos automaticamente (GRAY et al., 2016; KAPLAN et al., 2016). Nesta tese foi utilizada a planilha desenvolvida por Kaplan et al. (2016) e o valor utilizado como taxa de desconto temporal do respondente foi o logaritmo da média geométrica das três magnitudes.

Para o construto Procrastinação, a escala selecionada foi a *Pure Procrastination Scale* – PPS, de Steel (2010), na qual o autor entende a procrastinação como um construto unidimensional e como um atraso irracional, acompanhado de consequências negativas. Cabe aqui ressaltar que o conceito adotado nesta tese difere parcialmente desse, pois acredita que não se pode classificar como irracional a procrastinação de uma tarefa que não esteja de acordo com o referencial motivacional do indivíduo (valores, necessidades, foco regulatório, autodeterminação), e que, seguindo a linha defendida por Mann (2016), duas categorias devem se diferenciar: a procrastinação decisional e a comportamental.

Contudo, Mann (2016) indica as escalas DPQ e GPS como as melhores representantes da procrastinação decisional e comportamental, e a PPS foi construída justamente com base nos itens de maior relevância destas duas escalas, além da AIP. Além disto, a PPS é uma escala que apresenta muita influência nos estudos internacionais e a sua estrutura unidimensional não se confirmou na maioria de suas validações. Assim, a escolha da PPS deu-se por condensar as escalas que representam a procrastinação comportamental e decisional e, também, como forma de verificar qual a melhor estrutura de classificação para a procrastinação no contexto brasileiro.

Quadro 9 – PPS – Versão original em inglês

Q	Origem	Questão original
1	DPQ	<i>I delay making decisions until it's too late</i>
2	DPQ	<i>Even after I make a decision I delay acting upon it</i>
3	DPQ	<i>I waste a lot of time on trivial matters before getting to the final decisions</i>
4	GPS	<i>In preparation for some deadlines, I often waste time by doing other things</i>
5	GPS	<i>Even jobs that require little else except sitting down and doing them, I find that they seldom get done for days</i>
6	GPS	<i>I often find myself performing tasks that I had intended to do days before</i>
7	GPS	<i>I am continually saying "I'll do it tomorrow"</i>
8	GPS	<i>I generally delay before starting on work I have to do</i>
9	AIP	<i>I find myself running out of time</i>
10	AIP	<i>I don't get things done on time</i>
11	AIP	<i>I am not very good at meeting deadlines</i>

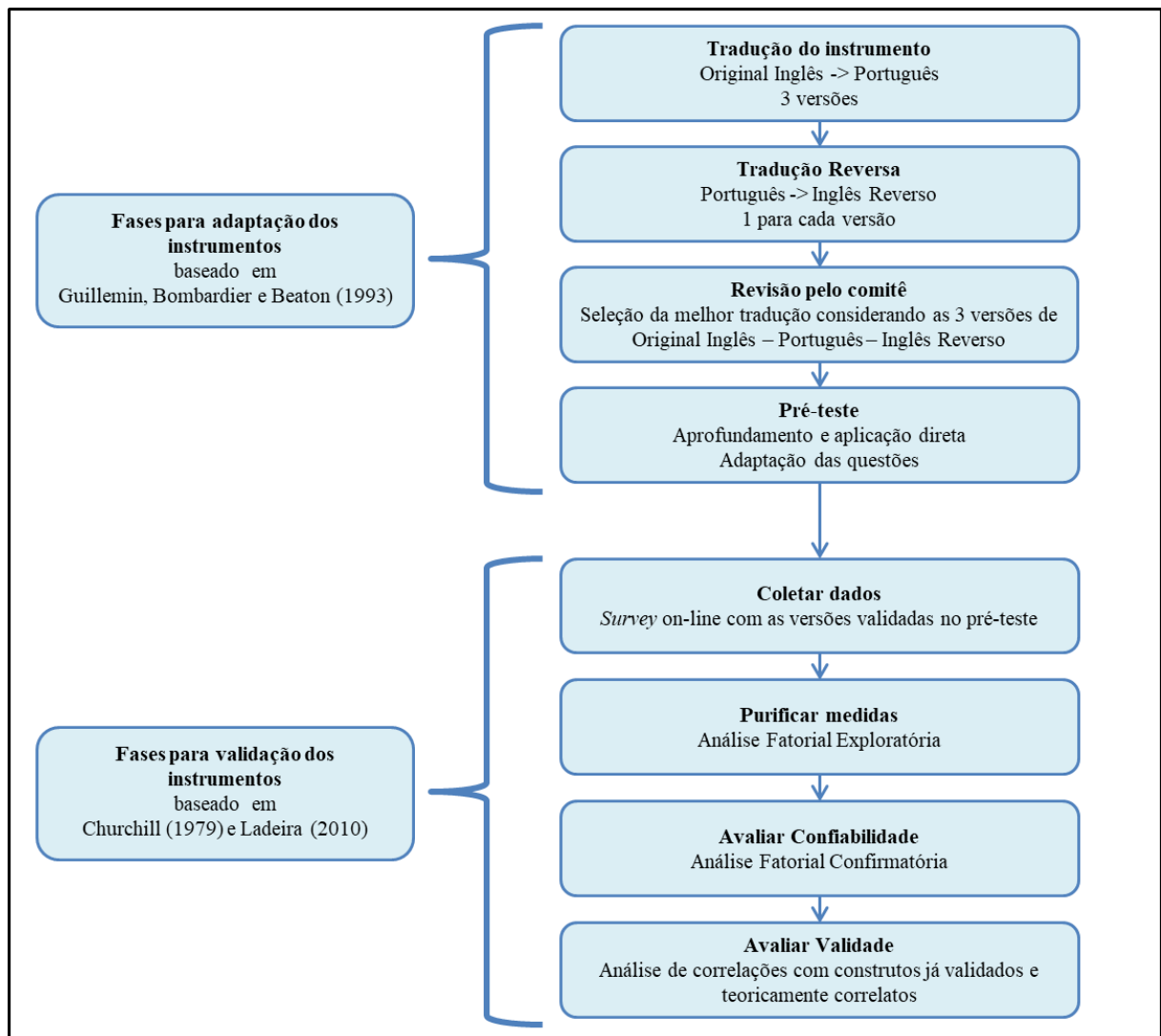
Onde: DPQ: *Decisional Procrastination Equation*; GPS: *General Procrastination Scale*; AIP: *Adult Inventory of Procrastination*; Escala de respostas das questões: 1- *Very Seldom or Not True of Me*, 2 - *Seldom True of Me*, 3 - *Sometimes True of Me*, 4 - *Often True of Me*, 5 - *Very Often True or True of Me*.

Fonte: Elaborado pela autora com base em Steel(2010).

6.3 FASE I - ADAPTAÇÃO E VALIDAÇÃO DAS ESCALAS

A primeira fase deste estudo teve como objetivo a adaptação e validação dos instrumentos de Procrastinação e Foco Regulatório. A Figura 6 representa as etapas desenvolvidas para ambas e que serão discutidas nas próximas seções.

Figura 6 – Etapas da fase de adaptação e validação dos instrumentos



Fonte: Elaborado pela autora.

Nesta fase, as escalas foram adaptadas para o idioma e cultura do Brasil, conforme orientações de Guillemín, Bombardier e Beaton (1993), os dados foram coletados e foi realizada Análise Fatorial Exploratória (AFE), Análise Fatorial Confirmatória (AFC) e Análise Confirmatória Externa (ACE), considerando o modelo de Churchill (1979) e as

considerações de Ladeira (2010). Os procedimentos descritos nesta seção foram realizados para ambas as escalas, assim como a base de dados utilizada foi a mesma. A escala selecionada para medição do desconto temporal não apresenta necessidade de adaptação de linguagem, e seu ajuste será descrito na Fase II, quando de sua utilização.

6.3.1 Adaptação transcultural dos instrumentos

O processo de adaptação transcultural de escalas, proposto por Guillemín, Bombardier e Beaton (1993), é composto por quatro etapas, que serão descritas a seguir. Apesar de ter sido desenvolvido com base em pesquisas da área da saúde, esse protocolo está de acordo e tem sido utilizado para a adaptação de diversos instrumentos das ciências sociais que buscam identificar comportamentos humanos. Ao final das quatro etapas, os autores indicam a necessidade de validação estatística do instrumento, e este processo será detalhado na seção 6.3.3.

6.3.1.1 Tradução

Os autores sugerem que: a) devem ser selecionados pelo menos dois tradutores independentes, e que este trabalho pode ser realizado em grupo - para evitar divergências e ambiguidades de interpretações; b) que a língua materna dos tradutores seja o português; e c) que alguns tenham conhecimento sobre os objetivos do material a ser traduzido, enquanto outros não, para detectar possíveis significados duplos da ferramenta original (GUILLEMIN; BOMBARDIER; BEATON, 1993).

Os questionários foram encaminhados para duas brasileiras, com formação universitária no Brasil, e que residem nos Estados Unidos há mais de 15 anos. Uma delas recebeu detalhes sobre os conceitos de procrastinação e foco regulatório, e a outra recebeu apenas as questões. Além disso, os questionários também foram traduzidos, em grupo, por 2 (dois) pesquisadores brasileiros dos temas.

6.3.1.2 Tradução Reversa

Segundo Guillemín, Bombardier e Beaton (1993), realizar a tradução reversa amplifica possíveis erros de interpretação na tradução original, e por isso é muito importante que seja realizado. Por isto, os autores sugerem que sejam produzidas tantas traduções reversas

quantas forem as traduções obtidas na primeira etapa e que, preferencialmente, os tradutores tenham como língua materna a língua em que o questionário foi desenvolvido originalmente ou que sejam profundos conhecedores da língua em sua forma mais coloquial.

Assim, uma das traduções foi repassada para uma Americana, com formação universitária nos Estados Unidos e residente no Brasil há mais de 20 anos, e as outras duas para dois brasileiros, com formação universitária, e com experiência na língua inglesa em função de viagens e do trabalho que desenvolvem.

6.3.1.3 Revisão pelo Comitê

A sugestão dos autores é de que seja constituído um comitê para escolher a melhor versão da tradução, considerando todas as traduções e traduções reversas. O comitê também é responsável pela tradução das instruções do questionário e da verificação das escalas de resposta de cada questão, podendo inclusive modificar as distâncias entre uma resposta e outra nas escalas do tipo Likert (GUILLEMIN; BOMBARDIER; BEATON, 1993).

Os autores alertam que, além de serem verificadas as questões semânticas e idiomáticas, também sejam verificadas as questões culturais e conceituais do país ou região para a qual a adaptação está sendo realizada. O comitê foi composto por dois pesquisadores do tema e um brasileiro, residente nos EUA há mais de 10 anos.

6.3.1.4 Pré-Teste

Guillemin, Bombardier e Beaton (1993), indicam duas formas de pré-teste: (a) utilizando uma técnica de aprofundamento, onde, após cada pergunta, deve ser questionado ao respondente "o que você quer dizer com isso?" para verificar se ele realmente entendeu o sentido da pergunta e se a sua resposta está de acordo com o que o questionário quer verificar; (b) aplicar o questionário, nas versões original e adaptada, a uma amostra bilíngue, e verificar se as respostas estão equivalentes ou discrepantes. Nos casos onde problemas forem encontrados as questões devem ser retornadas ao comitê para nova avaliação.

Escolheu-se a técnica de aprofundamento para identificação de possíveis problemas de interpretação das questões e aplicou-se em 8 sujeitos. Além disto, 10 sujeitos responderam ao questionário de forma livre, apenas indicando que era um pré-teste e que críticas e sugestões à forma e apresentação do questionário poderiam ser realizadas livremente.

6.3.2 Amostra e Coleta dos dados

Quanto ao tamanho da amostra, a maioria dos autores estabelecem parâmetros conforme as técnicas que serão utilizadas após a coleta. Hair et al. (2009) propõe que, para a AFE, o mínimo aceitável é de 5 (cinco) respondentes por variável ou questão. Já Dancey e Reidy (2013) propõe que o número de respondentes deve ser 8 (oito) vezes o número de questões, acrescidos e 50 (cinquenta). Para que a AFC possa ser realizada de forma satisfatória, Hair et al. (2009) estipulam que devem ser utilizada a “regra das dez vezes”, na qual o tamanho mínimo da amostra deve ser 10 (dez) vezes o número de indicadores formativos por construto – número de questões. Como ambos os questionários que serão validados possuem 11 questões e serão validações independentes, para cada validação seriam necessários 138 ($11 * 8 + 50$) questionários válidos para a AFE e 110 ($11 * 10$) para a AFC.

Após a realização de todos os procedimentos para a adaptação da escala para contexto cultural brasileiro, descritos anteriormente, o questionário foi disponibilizado on-line, via *Google Docs*, e divulgado pelas mídias sociais para os contatos diretos do pesquisador, solicitando que o grupo inicial compartilhasse ou repassasse o questionário para outros possíveis respondentes, caracterizando, portanto, uma amostra não probabilística, do tipo por conveniência, cuja principal estratégia de amostragem é a bola de neve (FINK, 2003). O instrumento aplicado continha uma explicação dos objetivos da pesquisa, algumas questões de perfil (disponíveis no Apêndice A) e as versões adaptadas das escalas PPS e RFQ.

O questionário foi disponibilizado dia 13 de março de 2018, e ficou disponível por 3 semanas. A amostra obtida ($N=506$) foi composta principalmente por pessoas do sexo feminino (70,4%), casadas (49,8%), com pós-graduação completa (54%) e residentes no Rio Grande do Sul (81,4%). A idade variou de 18 a 78 anos, com média de 34,95 anos e o desvio padrão 12,28. As atividades profissionais dos respondentes foram bastante diversificadas, sendo as mais significativas estudantes (21,12%) e docentes (16,7%). As demais incluíram profissionais da saúde, de tecnologia, servidores públicos, desempregados, administradores, etc.

Como a AFE e a AFC estão intimamente relacionadas, utilizar o mesmo conjunto de dados para ambas, certamente traria um resultado satisfatório para a CFA. Por tanto, dividiu-se aleatoriamente o conjunto de dados em 3: o primeiro com 163 respondentes foi utilizado para a AFE, o segundo com 173 para a AFC, e o terceiro com 170 para a ACE, garantindo que todos os conjuntos de dados atendessem ao requisito de amostra mínima estabelecida e

fosse possível identificar possíveis erros de estrutura nas escalas. É importante esclarecer que os mesmos conjuntos de dados foram utilizados para validar as duas escalas.

6.3.3 Validação dos instrumentos

Nesta etapa de validação primeiramente realizou-se a AFE, onde foi analisada a confiabilidade das escalas e sua divisão em fatores. Posteriormente realizou-se a AFC onde as validades convergentes e discriminantes das escalas foram verificadas. Por fim, a ACE (ou monológica) foi testada, relacionando cada um dos instrumentos com construtos validos e que tenham associação teórica. Os procedimentos e parâmetros mínimos observados nesta etapa foram baseados em Hair et al., (2009).

Para que seja possível aplicar a AFE é preciso que haja correlação entre as variáveis (HAIR et al., 2009), e para verificar a significância dessas correlações e a adequação geral da amostra, utilizou-se os testes de esfericidade de Barlett e Kaiser-Meyer-Olkin (KMO), respectivamente (DAMÁSIO, 2012). Os valores considerados como referência são KMO maiores do que 0,5 e esfericidade de Barlett inferior ou igual a 0,05 (HAIR et al., 2009).

Estando esses valores aceitáveis, é necessário escolher qual método fatorial será empregado, se Análise de Componentes Principais (ACP) ou Análise de Fatores (AF). Segundo Damásio (2012), a AF é o método mais adequado para identificar os fatores, pois utiliza apenas a variância comum entre as variáveis que irão compor o fator, sem considerar a variância específica, isto é, não compartilhada, das variáveis, enquanto que na ACP toda variância é levada em consideração. Apesar de muito semelhantes, é indicado que a ACP seja utilizada quando se tem conhecimentos prévios sobre a variância específica e de erro das variáveis e quando o objetivo principal é reduzir os dados, sendo a estrutura já definida (HAIR et al., 2009). A AF por sua vez tem como objetivo identificar os fatores, sem conhecimento sobre a variância.

Após decidir qual dos métodos será utilizado, é necessário definir o número de fatores a ser extraídos. Existem diversos métodos disponíveis, tais como: o critério de Kaiser, onde todos os fatores com autovalor maiores que 1 são selecionados; o gráfico *Scree Plot*; o critério de percentagem de variância, onde um nível mínimo de variância total explicada (VE) deve ser atingido pelos fatores, sendo 60% um valor comum de ser encontrado em estudos de Ciências Sociais; e a definição de fatores *a priori*, quando o número de fatores já é estabelecido pela teoria ou por trabalho anterior (HAIR et al., 2009; FIGUEIREDO; SILVA, 2010). Porém, um método que tem sido cada vez mais utilizado é o método de Análises

Paralelas (AP), que utiliza simulações Monte-Carlo para comparar os dados reais da amostra com dados aleatórios gerados, sendo o resultado minimamente afetado pelo tamanho da amostra ou pelas cargas fatoriais dos itens (DAMÁSIO, 2012).

Para avaliação dos resultados da AFE, analisam-se a carga fatorial – força da correlação entre uma variável e seu fator – e a comunalidade – quantidade total de variância que uma variável original compartilha com todas as outras variáveis – sendo os valores desejáveis acima de 0,5 para ambos (HAIR et al., 2009). Por fim, para determinação da confiabilidade, isto é, se a escala está medindo o construto de forma consistente, foi utilizado o coeficiente Alfa de Cronbach que deve ser superior a 0,6 (HAIR et al., 2009). A rotação ortogonal *Varimax* foi utilizada para a extração dos fatores. A Tabela 2 apresenta um resumo dos testes que foram realizados na etapa de AFE e seus valores de referência que foram considerados.

Tabela 2 – Resumo dos testes e valores de referência utilizados na AFE

Testes	Valores de Referência
KMO	$\geq 0,5$
Esferecidade de Barlett	$\leq 0,05$
Alfa de Cronbach	$\geq 0,6$
Carga fatorial	$\geq 0,5$
Comunalidade	$\geq 0,5$

Fonte: Elaborado pela autora, baseado em Hair et al. (2009).

Enquanto na AFE os fatores são determinados pelos dados, isto é, emergem dos resultados das análises estatísticas e não da teoria, na AFC, os fatores são determinados pela teoria, antes da verificação estatística dos dados. Assim, a AFC é aplicada para verificar o quanto a explicação teórica utilizada pelo autor representa a realidade, isto é, os dados coletados, confirmando ou rejeitando as teorias (HAIR et al., 2009). Para que a AFC seja executada é necessário definir o modelo de mensuração, construído a partir da teoria ou do resultado da AFE. Nesta pesquisa os modelos foram construídos com base na estrutura fatorial encontrada na AFE.

Hair et al. (2009) definem que para a verificação da validade de construto do modelo de mensuração definido é necessária a verificação da qualidade de ajuste, da validade convergente e da validade discriminante. Existem três grupos de índices que avaliam o ajuste do modelo: absoluto, incremental e de parcimônia. Os índices de ajuste absoluto estimam a qualidade de ajuste global do modelo, sem comparar o modelo com nenhum outro modelo. Já

os índices de ajuste incremental realizam a comparação com um modelo nulo, que assume que todas as variáveis observadas são não-correlacionadas. Os índices de ajuste de parcimônia indicam qual o melhor modelo dentre um conjunto de modelos e não são úteis na avaliação de um só modelo (HAIR et al., 2009; MALHOTRA; LOPES; VEIGA, 2014). Os índices que são os mais utilizados, segundo Malhotra, Lopes e Veiga (2014), e que foram estimados e analisados para verificação do ajuste estão detalhados no Quadro 10.

A validade convergente, segundo Hair et al. (2009), representa a medida que os indicadores de um construto convergem ou compartilham uma alta proporção de variância em comum. A verificação é realizada através da análise das cargas fatoriais dos indicadores do modelo, que devem apresentar valores acima de 0,5 da variância extraída e da confiabilidade composta dos construtos, cujos valores mínimos aceitáveis são 0,5 e 0,6, respectivamente.

Quadro 10 – Indicadores de ajuste dos modelos estruturais

Indicador		Tipo de indicador	Descrição	Valor de referência
χ^2	Qui-quadrado	Ajuste absoluto	Indica a discrepância entre o modelo proposto pelo pesquisador e o modelo sugerido pelos dados da amostra	$p > 0,05$
χ^2/GL	Qui-quadrado dividido pelos graus de liberdade	Ajuste absoluto	Como o qui-quadrado é sensível ao tamanho da amostra, sua análise somente faz sentido quando os graus de liberdade são considerados	Entre 1 e 3 bom ajuste. Até 5 ajuste razoável
RMSEA (<i>Root Mean Square Error of approximation</i>)	Erro quadrático médio de aproximação	Ajuste absoluto	Mostra a qualidade de ajuste do modelo à matriz de covariância da amostra, tendo em conta os graus de liberdade	< 0,08 ajuste razoável < 0,05 bom ajuste
RMSR (<i>Root Mean Square Residual</i>)	Erro médio quadrático residual	Ajuste absoluto	Representa a diferença média entre os resíduos da matriz de covariância implicada no modelo teórico e a matriz de covariância dos dados da amostra.	$\leq 0,05$
GFI (<i>Goodness of Fit Index</i>)	Índice de qualidade do ajuste	Ajuste absoluto	Comparação dos quadrados dos resíduos do modelo proposto versus o modelo sugerido pela amostra	$\geq 0,90$
NFI (<i>Normed Fit Index</i>)	Índice de ajuste normalizado	Ajuste incremental	Mostra se e em que medida a qualidade de ajustamento do modelo proposto é melhor que a do modelo base	$\geq 0,90$
CFI (<i>Comparative Fit Index</i>)	Índice de ajuste comparativo	Ajuste incremental	Mostra se e em que medida a qualidade do ajustamento do modelo proposto é melhor que a do modelo de base	$\geq 0,90$

Fonte: Adaptado pela autora com base em Malhotra, Lopes e Veiga (2014, p. 35).

Já a validade discriminante, representa a medida que um construto é verdadeiramente distinto de outros, tanto em termos de quanto ele se correlaciona com outros construtos/fatores e de quanto variáveis distintas são representadas apenas por esse construto (HAIR et al., 2009). Pode ser atestada através da verificação da correlação entre os construtos, que deve ser significativa estatisticamente e menor que 0,9, e pela comparação entre a variância média extraída do construto com suas variâncias compartilhadas (correlações quadráticas) com os demais construtos, sendo que o valor das variâncias compartilhadas devem ser maiores do que a variância média extraída. A Tabela 3 apresenta um resumo dos valores que devem ser observados para a verificação da validade de construto.

Tabela 3 – Testes e valores para verificação da validade de construto

Teste	Valores de Referência
Validade Convergente	VME $\geq 0,5$
	Confiabilidade Composta $\geq 0,6$
	Cargas Fatoriais $\geq 0,5$
Validade Discriminante	Correlações entre os construtos $< 0,9$
	Com significância estatística
	VME $>$ correlação ² demais fatores

Onde: VME = Variância média extraída.

Fonte: Elaborado pela autora, baseado em Hair et al. (2009).

Segundo Valentini e Damásio (2016), há uma discussão na literatura científica sobre a utilização do termo validade convergente para o que ela se propõe na AFC, que é mais uma verificação da precisão dos escores, da fidedignidade ou confiabilidade do construto. A validade convergente, segundo os autores, é a relação entre uma medida “x” e uma medida “y”, pressupondo que a medida “y” avalia de maneira válida o mesmo construto que “x” ou algum construto correlato (validade externa ou monológica), sendo necessária a existência de uma medida externa.

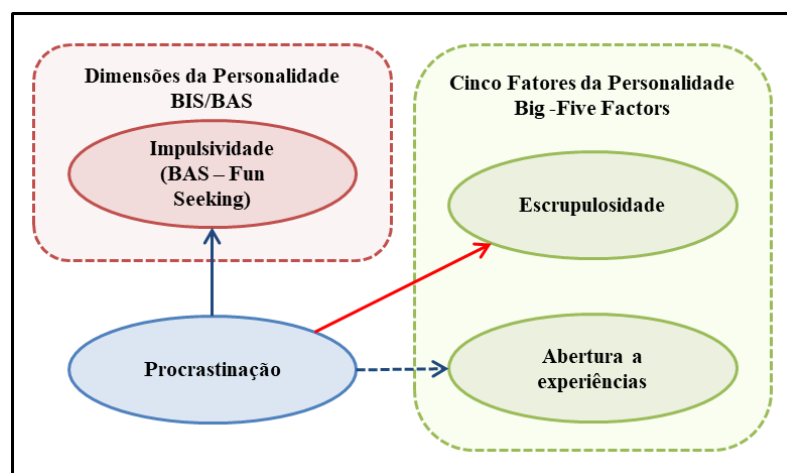
Em validações das escalas de procrastinação em outros países, tais como França (REBETEZ et al., 2014), Suécia (ROZENTAL et al., 2014), Noruega (SVARTDAL, 2017) e Espanha (GUILERA et al., 2018), a validade externa foi verificada através das correlações com escalas de impulsividade, fatores de personalidade e satisfação com a vida, que são relações já fortemente estabelecidas pela literatura. Já a verificação da validade externa do questionário de foco regulatório, costuma utilizar a escala de emoções positivas e negativas, a escala BIS/BAS e de fatores de personalidade (HIGGINS et al., 2001; SUMMERVILLE;

ROESE, 2008; VAUGHN; BAUMANN; KLEMMANN, 2008), também construtos associados claramente com a teoria.

Nesta tese, para atestar a validade externa da escala de procrastinação, optou-se por verificar suas relações com a impulsividade (STEEL, 2007), e com os fatores da personalidade escrupulosidade – que deve apresentar correlação inversa – e abertura a experiências – que não deve apresentar relação com a procrastinação (STEEL, 2010). No caso do foco regulatório, optou-se por utilizar os mesmos fatores da personalidade, sendo que a escrupulosidade deve estar associada com ambos os focos e a abertura a experiências apenas com o foco de promoção (VAUGHN; BAUMANN; KLEMMANN, 2008).

Além disto, a principal característica da escala é que ela deve medir comportamentos de busca, que levem a atingir as suas metas, sejam elas de ganho ou não-perda, portanto, relacionadas com a escala BAS - sistema de ativação comportamental (*Behavioral Activation System*), e não associada com a escala BIS - sistema de inibição comportamental (*Behavioral Inhibition System*) (SUMMERVILLE; ROESE, 2008). As correlações esperadas na etapa de validação externa estão representadas na Figura 7, que identifica as relações analisadas para a escala de procrastinação, e na Figura 8, que descreve as relações analisadas para a escala de foco regulatório.

Figura 7 – Correlações esperadas na validade externa da escala de procrastinação



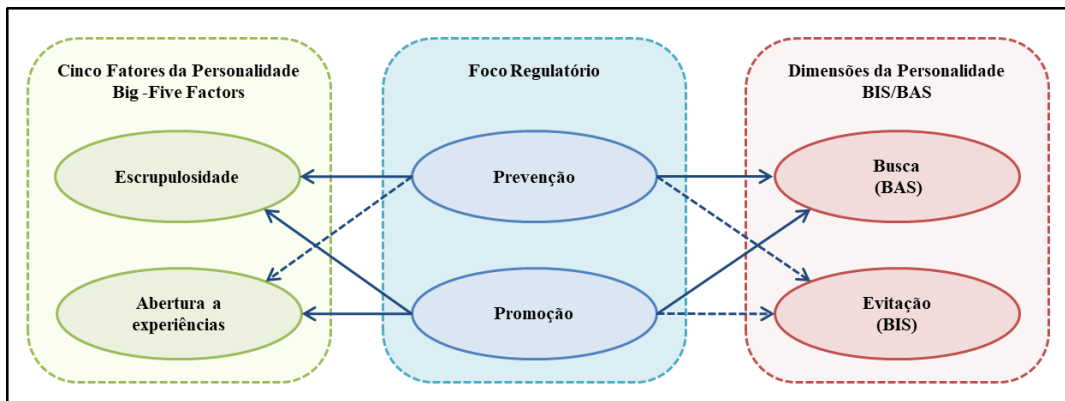
Onde: seta contínua: correlação significativa; seta tracejada: correlação não significativa; seta azul: correlação positiva; seta vermelha: correlação inversa.

Fonte: Elaborado pela autora.

As escalas de escrupulosidade e de abertura a experiências utilizadas nesta pesquisa fazem parte do instrumento Cinco Fatores da Personalidade, adaptada para o Brasil por

Andrade (2008). A escala BIS/BAS é a adaptação para o Brasil de Souza e Silva (2013) do instrumento original de Carver e White (1994). A dimensão BAS-*Fun Seeking* foi utilizada para medir a impulsividade, dado que pode ser considerada como uma medida válida da impulsividade (BRADDOCK et al., 2011). As questões das escalas estão disponíveis nos Anexos A e B.

Figura 8 – Correlações esperadas na validade externa do questionário de foco regulatório



Onde: seta contínua: correlação significativa; seta tracejada: correlação não significativa; seta azul: correlação positiva.

Fonte: Elaborado pela autora.

Apesar dos construtos utilizados nesta etapa já estarem validados no Brasil, é necessária a verificação da adequação do instrumento à amostra, de modo que, antes de realizar as correlações, foi realizada a AFE de cada construto, para verificar a necessidade de exclusão de variáveis que não estejam contribuindo para a explicação do mesmo. Os indicadores utilizados para análise das variáveis são os mesmos descritos na Tabela 2 (carga fatorial e comunalidade $> 0,5$), porém considerou-se aceitável uma variância extraída mínima de 50%. As variáveis que foram efetivamente utilizadas para fazer o cálculo das correlações estão em destaque nos Anexos A e B.

Nesta fase da pesquisa foi utilizado o *Software R* para a execução dos procedimentos estatísticos. Os pacotes utilizados foram *psych* (REVELLE, 2018), *psy* (FALISSARD, 1996) e *lavaan* (ROSSEEL, 2012). O *script* contendo todos os comandos executados, com os devidos comentários, está disponível no Apêndice B. Os detalhes da AFE para redução das variáveis das escalas correlatas encontram-se no Apêndice D.

6.4 FASE II – VERIFICAÇÃO DO MODELO CONCEITUAL E HIPÓTESES

Nesta fase, foram aplicadas as escalas de Procrastinação Pura e Foco Regulatório, validadas na Fase I, e também o Questionário de Escolha Monetária que, através de escolhas financeiras intertemporais, mede a taxa de desconto temporal dos indivíduos. Com os dados coletados, o modelo foi validado e as hipóteses foram verificadas. Os procedimentos adotados estão descritos a seguir.

6.4.1 Instrumento de medida do desconto temporal

O *Monetary Choice Questionnaire* não precisa de uma tradução, sendo que as questões são sempre relacionadas com qual opção financeira o indivíduo prefere receber, uma imediata e mais baixa ou uma mais alta e futura. A única adaptação realizada no questionário foi aplicar uma taxa de conversão dos valores oferecidos em cada questão, de dólar para real. No período em que o questionário foi aplicado, o dólar estava com uma oscilação muito alta no Brasil, ficando entre 3,50 e 3,79, portanto, optou-se por arredondar esse valor para cima e fazer a conversão considerando o valor do dólar em 4,00 reais.

Assim, a primeira questão, de magnitude média, que no questionário original oferece “\$54 *today or* \$55 *in 117 days*”, foi modificada para “R\$ 216,00 hoje ou R\$ 220,00 daqui a 117 dias” e assim sucessivamente, sempre multiplicando o valor em dólares pela taxa de conversão em reais (4). A mesma taxa foi utilizada em todas as magnitudes, como pode ser observado na questão 17, de magnitude alta, que foi modificada de “\$80 *today or* \$85 *in 91 days*” para “R\$ 320,00 hoje ou R\$ 340,00 daqui a 91 dias” e a questão 11, de magnitude baixa, que foi modificada de “\$11 *today or* \$30 *in 7 days*” para “R\$ 44,00 hoje ou R\$ 120,00 daqui a 7 dias”.

A questão do efeito magnitude, onde valores menores apresentam maior desconto e, portanto, maior impulsividade, é tratada pelo questionário na medida em que ele apresenta questões de recompensa baixa, média e alta. A transformação de todas as questões, usando a mesma taxa, não modifica essas magnitudes das recompensas, e já foi verificado em estudos anteriores que estas alterações mantêm as preferências relativas entre as magnitudes (MACKILLOP *et al.*, 2011). A versão do questionário utilizada na pesquisa está representada na Figura 9 e no Apêndice G. A forma como calcular a taxa de desconto geral de cada respondente está descrita na seção 6.2, quando da apresentação dos instrumentos selecionados.

Figura 9 – Questionário de Escolhas Monetárias transformado

Para cada uma das opções abaixo marque qual você prefere receber:

(a) R\$ 216,00 hoje	(b) R\$ 220,00 daqui a 117 dias
(a) R\$ 220,00 hoje	(b) R\$ 300,00 daqui a 61 dias
(a) R\$ 76,00 hoje	(b) R\$ 100,00 daqui a 53 dias
(a) R\$ 124,00 hoje	(b) R\$ 340,00 daqui a 7 dias
(a) R\$ 56,00 hoje	(b) R\$ 100,00 daqui a 19 dias
(a) R\$ 188,00 hoje	(b) R\$ 200,00 daqui a 160 dias
(a) R\$ 60,00 hoje	(b) R\$ 140,00 daqui a 13 dias
(a) R\$ 100,00 hoje	(b) R\$ 240,00 daqui a 14 dias
(a) R\$ 312,00 hoje	(b) R\$ 320,00 daqui a 162 dias
(a) R\$ 130,00 hoje	(b) R\$ 220,00 daqui a 62 dias
(a) R\$ 44,00 hoje	(b) R\$ 120,00 daqui a 7 dias
(a) R\$ 268,00 hoje	(b) R\$ 300,00 daqui a 119 dias
(a) R\$ 136,00 hoje	(b) R\$ 140,00 daqui a 186 dias
(a) R\$ 108,00 hoje	(b) R\$ 200,00 daqui a 21 dias
(a) R\$ 276,00 hoje	(b) R\$ 340,00 daqui a 91 dias
(a) R\$ 196,00 hoje	(b) R\$ 240,00 daqui a 89 dias
(a) R\$ 320,00 hoje	(b) R\$ 340,00 daqui a 157 dias
(a) R\$ 96,00 hoje	(b) R\$ 140,00 daqui a 29 dias
(a) R\$ 132,00 hoje	(b) R\$ 320,00 daqui a 14 dias
(a) R\$ 112,00 hoje	(b) R\$ 120,00 daqui a 179 dias
(a) R\$ 136,00 hoje	(b) R\$ 200,00 daqui a 30 dias
(a) R\$ 100,00 hoje	(b) R\$ 120,00 daqui a 80 dias
(a) R\$ 164,00 hoje	(b) R\$ 300,00 daqui a 20 dias
(a) R\$ 216,00 hoje	(b) R\$ 240,00 daqui a 111 dias
(a) R\$ 216,00 hoje	(b) R\$ 320,00 daqui a 30 dias
(a) R\$ 88,00 hoje	(b) R\$ 100,00 daqui a 136 dias
(a) R\$ 80,00 hoje	(b) R\$ 220,00 daqui a 7 dias

Fonte: Elaborado pela autora, baseado em Kirby, Petry e Bickel (1999).

6.4.2 Amostra e Coleta dos dados

Para o cálculo da amostra mínima foi utilizado o *software* GPower3, que calcula o tamanho da amostra através do fornecimento do poder da análise, do nível de confiança (α) e do tamanho do efeito (f^2) (FAUL et al., 2007). Cohen (2013) categoriza os efeitos em três grupos: efeitos altos (f^2 igual ou maior que 0,35), efeitos médios (f^2 igual ou maior que 0,15) e efeitos pequenos (f^2 igual a 0,02). Dessa forma quanto menor o valor de f^2 estabelecido pelo número de questionários respondidos, maior será o poder de capturar as relações existentes no modelo. Para estudos de ciências sociais, o autor recomenda que seja utilizado um efeito médio (0,15), nível de confiança (α) de 0,05 e poder de análise de 0,80 para calcular a amostra mínima.

Nessa pesquisa, buscando aumentar a confiabilidade dos resultados, alterou-se o poder de análise para 0,95 e mantiveram-se as demais recomendações do autor. No cálculo também deve ser estabelecido o maior número de preditores que uma variável recebe. No caso do modelo proposto é três, pois a procrastinação recebe como preditores ambos os focos regulatórios e o desconto temporal. A amostra mínima calculada foi de 119 respondentes.

A etapa de coleta de dados seguiu o mesmo procedimento da Fase I, com o questionário sendo disponibilizado no dia 01 de junho de 2018 e mantido disponível por seis semanas. Por fim, obteve-se 613 questionários válidos, dos quais 6 foram excluídos por apresentarem menos de 75% de consistências nas respostas do desconto temporal, em qualquer uma das magnitudes. A amostra final ficou em 607 questionários válidos. Assim, com esse total de questionários, o tamanho do efeito é de f^2 0,0284, ou seja, o poder de cálculo dos efeitos aumenta, possibilitando calcular os efeitos pequenos, aqueles que não são encontrados em todas as pesquisas, pois precisam de amostras maiores para ser comprovados (COHEN, 2013).

A amostra foi composta principalmente por pessoas do sexo feminino (71,7%), casadas ou em união estável (64,4%), com pós-graduação completa (57,7%) e residentes no Rio Grande do Sul (90,9%). A idade variou de 18 a 78 anos, sendo a média 39,83 e o desvio padrão 11,12. As atividades profissionais dos respondentes foram novamente bastante diversificadas, sendo as mais significativas docentes (17,1%) e estudantes (7,3%). As demais incluíram profissionais da saúde, de tecnologia, servidores públicos, desempregados, administradores, etc.

6.4.3 Análise e verificação do modelo

Para a análise dos dados foi utilizada a Modelagem de Equações Estruturais (MEE), por permitir examinar simultaneamente as relações de dependência inter-relacionadas entre as variáveis e construtos latentes e entre os construtos latentes (HAIR et al., 2009). Hair et al. (2012) relatam a existência de dois tipos de modelagem de equações estruturais, as baseadas em variância, que não exigem a normalidade dos dados, e aquelas baseadas em covariância, que exigem a normalidade dos dados.

Optou-se pela análise de equações estruturais baseada em variância, ou seja, a Modelagem de Equações Estruturais do tipo *Partial Least Squares* (MEE-PLS), que busca maximizar o poder de determinação dos construtos. Este tipo de análise foi escolhido em função de que a mesma demonstra ser bastante efetiva para pequenas amostras de dados, para

a maximização do R^2 (coeficiente de determinação) e quando não é possível verificar a normalidade dos dados (HAIR et al., 2012). Para a execução da MEE-PLS foi utilizado o *Software R*. Os pacotes utilizados foram *lavaan* (ROSSEEL, 2012) e *plspm* (SANCHEZ, 2013). O *script* contendo todos os comandos executados, com os devidos comentários, está disponível no Apêndice C.

Para a análise da MEE-PLS, primeiramente o modelo deve ser avaliado quanto a sua adequação aos dados da amostra. Para tal, são realizados os mesmos procedimentos da AFC (detalhados na seção 6.3.3), ou seja, a verificação dos índices de ajustamento do modelo, da validade convergente e da validade discriminante. Ainda é verificada a confiabilidade dos construtos através do Alpha de Cronbach. Estando o modelo adequado, a etapa seguinte inclui a avaliação do modelo estrutural, onde é realizada a avaliação do coeficiente de caminho e do coeficiente de determinação.

Para avaliação dos resultados da MEE-PLS tem-se que o coeficiente de caminho (β) deve ser significante com T-valor $> 1,96$ ou Sig(p) $< 0,05$, e que o coeficiente de determinação (R^2) deve ser verificado conforme os valores encontrados sendo que valores maiores ou iguais a 0,20 são considerados altos para as ciências sociais (HAIR et al., 2012). Porém, Cohen (2013) detalha parâmetros de avaliação e estabelece que, para ciências sociais, valores $R^2 < 0,02$ são considerados inexistentes, acima de $R^2 \geq 0,02$ são considerados valores baixos, $R^2 \geq 0,13$ são valores médios e $R^2 \geq 0,26$ são valores altos.

6.4.4 Análise das hipóteses

A análise das hipóteses foi baseada nos resultados da MEE-PLS, porém, para complementação das análises, foram realizados testes de comparação da distribuição de amostras independentes. Para tal, os participantes foram categorizados pela sua orientação motivacional predominante, ou seja, qual o foco regulatório crônico que mais se manifesta no indivíduo, e também, pelo nível de predominância do foco. Esta categorização é sugerida pelo grupo de pesquisas dos criadores da escala (HIGGINS LAB, 2019) e já utilizada em diversos estudos (CAMACHO; HIGGINS; LUGER, 2003; MOLDEN; HIGGINS, 2004; CESARIO; HIGGINS, 2008).

O procedimento indicado é obter os escores de cada dimensão da escala RFQ e diminuir o escore do foco de prevenção do escore do foco de promoção (promoção – prevenção). Resultados positivos indicam predominância do foco de promoção e resultados negativos indicam predominância do foco de prevenção. Se o resultado for zero, indica que

não há predominância de nenhum dos focos, e quanto maior for o valor absoluto da diferença, maior a força da predominância (HIGGINS LAB, 2019).

Ocorre que, na amostra, os valores utilizados para definir a predominância de um foco ou de outro (promoção – prevenção) variaram de -4 até +4, em intervalos de 0,33, de modo que cada foco poderia ter oito níveis de predominância. Para limitar as análises, novos grupos foram definidos, conforme parâmetros apresentados na Tabela 4. Na tabela também é possível observar os escores médios dos focos e o número de participantes classificados em cada nível de predominância.

Tabela 4 – Divisão de grupos de nível de predominância dos focos

Foco Predominante	Nível de Predominância	Diferença	Prevenção	Promoção	N
Prevenção	Alto	< -1,67	4,78	2,27	40
	Baixo	< 0 e >= - 1,67	4,37	3,60	252
Nenhum	Nulo	0	4,00	4,00	84
Promoção	Baixo	> 0 e <= 1,67	3,27	4,12	197
	Alto	> 1,67	1,94	4,45	34

Fonte: Elaborado pela autora, com base nos dados da pesquisa.

A significância estatística das diferenças entre as médias dos escores de promoção e prevenção em cada nível estabelecido foi testada para identificar se a divisão estabelecida era válida. Como as variáveis que representam o escore de promoção e de prevenção são assimétricas (teste Kolmogorov-Smirnov < 0,01 para ambas), executou-se o teste não paramétrico Kruskal-Wallis, equivalente ao ANOVA, que avalia diferenças entre diversas amostras independentes (DANCEY; REIDY, 2013). O resultado do teste identificou diferença significativa entre os níveis, tanto para prevenção [$\chi^2(4)=345,87$ $\rho<0,001$] quanto para promoção [$\chi^2(4)=222,036$ $\rho<0,001$], identificando a classificação como válida para essa amostra.

As demais análises avaliaram a variação da procrastinação e do desconto temporal em relação aos níveis de predominância do foco regulatório. Como as variáveis que as representam também apresentaram assimetria (teste Kolmogorov-Smirnov < 0,03 para todas), o teste não paramétrico Kruskal-Wallis foi utilizado novamente. Para identificar mais especificamente onde as diferenças se encontram, fez-se necessária a comparação entre os níveis, tomados par a par, e para tal, utilizou-se o teste Mann-Whitney, equivalente não paramétrico ao teste T de Student (DANCEY; REIDY, 2013).

Tanto o teste Mann-Whitney quanto o Kruskal-Wallis, não utilizam a média para realizar as estatísticas e sim a mediana, sem nenhuma suposição sobre a distribuição populacional. Ou seja, os testes avaliam as posições das observações e não as suas grandezas numéricas, sendo, portanto, mais conservadores e versáteis que os testes paramétricos equivalentes (DANCEY; REIDY, 2013). Nesta etapa da pesquisa utilizou-se o *software* SPSS versão 21.

7 RESULTADOS

Nesta seção serão detalhados os resultados dos procedimentos descritos na seção de metodologia. A primeira fase da pesquisa será discutida em duas etapas. Primeiramente a adaptação transcultural e depois a validação das escalas, onde cada escala será trabalhada separadamente. Por fim, na segunda fase serão detalhados os procedimentos de validação do modelo e verificação das hipóteses.

7.1 FASE I - ADAPTAÇÃO TRANSCULTURAL DAS ESCALAS

Na etapa de adaptação transcultural dos questionários, foram utilizadas três versões de tradução do inglês para o português e, conseqüentemente, foram realizadas três traduções reversas do português para o inglês, uma para cada tradução inicial. Após analisar todos esses dados, o comitê decidiu quais das traduções selecionar. O resultado detalhado do processo, contendo a questão original, as três traduções, e as três traduções reversas equivalentes, pode ser visualizado no Quadro 11 (escala PPS) e no Quadro 12 (escala RFQ). Nos quadros, as traduções selecionadas pelo comitê estão indicadas com um asterisco (*).

Quadro 11 – Quadro resumo das etapas de adaptação transcultural da escala PPS

(continua)

Q	Versão Original	Traduções	Traduções Reversas
1	I delay making decisions until it's too late	Eu deixo para tomar decisões até que é tarde demais	I leave it to make decisions until it's too late.
		Eu demoro a tomar decisões até que seja tarde demais	I postpone making decisions until it is too late.
		Eu demoro a tomar decisões até que seja tarde demais*	I put off making decisions until it's too late
2	Even after I make a decision I delay acting upon it	Mesmo depois de tomar uma decisão, eu demoro para agir	Even after making a decision, I'm slow to act
		Mesmo depois de tomar uma decisão, eu demoro para colocá-la em prática	Even after making a decision, it takes time to execute it.
		Mesmo depois de tomar uma decisão eu demoro para executá-la*	Even after making a decision, I put off doing it
3	I waste a lot of time on trivial matters before getting to the final decisions	Eu perco muito tempo com coisas sem importância antes de chegar as decisões finais	I waste a lot of time on unimportant things before making final decisions
		Eu perco muito tempo em detalhes banais antes de chegar as decisões finais	I waste a lot of time with banal details before getting into to final decisions.
		Eu perco muito tempo em assuntos sem importância antes de chegar às decisões finais*	I waste a lot of time on unimportant issues before making final decisions

Quadro 11 – Resumo das etapas de adaptação transcultural da escala PPS

(conclusão)

Q	Versão Original	Traduções	Traduções Reversas
4	In preparation for some deadlines, I often waste time by doing other things	Eu perco muito tempo fazendo outras coisas quando me preparo para alguns prazos	I waste a lot of time doing other things in preparation for some deadlines
		Quando os prazos vão se aproximando, com frequência eu desperdiço meu tempo fazendo outras coisas	When deadlines are approaching, I often waste my time doing other things
		Mesmo com prazos para cumprir, frequentemente perco tempo fazendo outras coisas*	Even when I have deadlines to meet, I often waste time doing other things
5	Even jobs that require little else except sitting down and doing them, I find that they seldom get done for days	Até mesmo trabalhos que requerem pouco além de sentar e fazê-los normalmente demoram dias para serem feitos	Even jobs that require little more than sitting down and doing them, usually take days to get done
		Mesmo os projetos que não exigem mais nada além de que eu me sente para fazê-los, eu acabo adiando por dias	Even projects that require nothing more than I sit down to do them, I delay it for days.
		Até mesmo trabalhos que requerem pouco mais do que sentar e fazer, eu acabo adiando-os por dias*	Even when I have a job that requires little more than sitting down and doing it, I end up putting it off for days
6	I often find myself performing tasks that I had intended to do days before	Eu geralmente me pego fazendo trabalhos que eu tinha a intenção de realizar dias atrás	I usually find myself doing jobs that I intended to do days ago
		Com frequência me encontro realizando tarefas que eu pretendia ter feito há dias atrás	I often find myself doing tasks that I intended to had it done days ago.
		Com frequência me encontro realizando tarefas que eu pretendia ter feito há dias atrás*	I often find myself carrying out tasks I had planned on doing days earlier
7	I am continually saying "I'll do it tomorrow"	Eu estou sempre dizendo: "Farei isso amanhã"*	I'm always saying, "I'll do it tomorrow"
		Estou sempre dizendo "farei isso amanhã"	I'm always saying, "I'll do it tomorrow"
		Eu estou sempre dizendo: "Farei isso amanhã"	I'm always saying: "I'll do it tomorrow"
8	I generally delay before starting on work I have to do	Eu geralmente deixo para depois começar um trabalho que tenho que fazer	I usually delay to start a job I have to do
		Em geral eu adio dar inicio as tarefas que preciso realizar	I usually postpone starting the tasks I need to perform
		Eu geralmente "enrolo" antes de começar os trabalhos que tenho que fazer*	I usually put off before starting jobs I have to do
9	I find myself running out of time	Eu me pego sem tempo para fazer as coisas	I find myself with no time to do things
		Eu estou sempre correndo contra o tempo	I'm always running out of time
		Eu estou sempre correndo conta o tempo*	I'm always running out of time
10	I don't get things done on time	Eu não faço as coisas no tempo (ou prazo) certo*	I don't get things done on time
		Eu não consigo fazer nada dentro do tempo estabelecido	I can't do anything on time
		Eu não consigo fazer as coisas no tempo (prazo) certo	I can't get things done on time
11	I am not very good at meeting deadlines	Eu não sou bom(a) em cumprir prazos	I'm not good at meeting deadlines
		Eu não sou muito capaz de cumprir prazos	I'm not very capable at meeting deadlines
		Eu não sou muito bom em cumprir prazos*	I'm not very good at meeting deadlines

Onde: * Tradução selecionada para compor a versão final do questionário

Fonte: Elaborado pela autora, baseado nos dados da pesquisa.

Quadro 12 – Resumo das etapas de adaptação transcultural da escala RFQ

(continua)

Q	Original	Traduções	Traduções Reversas
1 PRO (R)	Compared to most people, are you typically unable to get what you want out of life?	Comparado com a maioria das pessoas, você tipicamente é incapaz de conseguir o que quer da vida?	Compared to most people, are you typically unable to get what you want out of life?
		Comparado com a maioria das pessoas, você em geral não consegue o que quer na vida?	Compared to most people, you usually can't have what you desire in life?
		Comparado com a maioria das pessoas, você em geral não consegue o que quer na vida?*	Compared to most people, are you usually not able to get what you want in life?
2 PRE (R)	Growing up, would you ever "cross the line" by doing things that your parents would not tolerate?	Na sua infância e adolescência você costumava quebrar as regras ao fazer coisas que seus pais não toleravam?	In your childhood and adolescence did you usually break the rules by doing things that your parents did not tolerate?
		Na sua infância e adolescência, você costumava desafiar os limites ao fazer coisas que os seus pais não toleravam?	In your childhood and teenage years, did you use to push your limits by doing things your parents did not tolerate?
		Na sua infância e adolescência, você costumava "passar dos limites" ao fazer coisas que os seus pais não toleravam?*	In your childhood and adolescence, did you tend to cross the line by doing things your parents couldn't stand?
3 PRO	How often have you accomplished things that got you "psyched" to work even harder?	Com que frequência você conquistou algo que lhe deixou tão empolgado/a que lhe fez dar mais duro ainda?*	How often did you get something that made you so excited that it made you work even harder?
		Com que frequência você conclui projetos que lhe entusiasma a trabalhar ainda mais?	How often did you achieve things that let you "excited" to work even more?
		Com que frequência você conquistou coisas que o deixaram "empolgado" para trabalhar ainda mais?	How often have you achieved something that made you excited to work even more?
4 PRE (R)	Did you get on your parent's nerves often when you were growing up?	Você irritava seus pais com frequência quando era criança ou adolescente?	Did you irritate your parents often as a child or teenager?
		Você costumava irritar os seus pais com frequência na sua infância e adolescência?	Did you annoy your parents regularly when you were a kid or teenager?
		Você irritava seus pais com frequência quando era criança ou adolescente?*	Did you often irritate your parents when you were a child or adolescent?
5 PRE	How often did you obey rules and regulations that were established by your parents?	Com que frequência você obedecia as regras impostas pelos seus pais?	How often did you obey the rules imposed by your parents?
		Com que frequência você obedecia as regras estabelecidas pelos seus pais?	How often did you obey rules established by your parents?
		Com que frequência você obedecia a regras estabelecidas por seus pais?*	How often did you obey rules established by your parents?
6 PRE (R)	Growing up, did you ever act in ways that your parents thought were objectionable?	Na sua infância e adolescência você agiu de alguma forma que seus pais acharam censurável?	In your childhood and adolescence have you acted in some way that your parents found objectionable?
		Na sua infância e adolescência, você alguma vez agiu de maneira que seus pais julgassem repreensível?	In your childhood or teenage years, did you ever act in a way your parents thought depraved?
		Na sua infância e adolescência, alguma vez você agiu de maneira que seus pais julgassem repreensível?*	In your childhood and adolescence, did you ever act in a way that your parents considered reprehensible?

Quadro 12 – Resumo das etapas de adaptação transcultural da escala RFQ

(conclusão)

Q	Original	Traduções	Traduções Reversas
7 PRO	Do you often do well on different things that you try?	Você geralmente se da bem quando tenta novas coisas?	Do you usually succeed when you try new things?
		Você geralmente se da bem ao tentar fazer coisas diferentes?	Do you usually succeed by doing different things?
		Você geralmente se dá bem ao tentar fazer coisas diferentes?*	Are you usually successful when you try something different?
8 PRE (R)	Not being careful enough has gotten me in trouble at times.	Eu já causei muito problema não sendo cuidadoso/a suficientemente.	I've caused too much trouble by not being careful enough.
		Não ser cuidadoso o suficiente já me causou alguns problemas	Being not careful enough has already caused me some problems.
		Não ser cuidadoso o suficiente já me causou alguns problemas*	Not being careful enough has caused me some problems
9 PRO (R)	When it comes to achieving things that are important to me, I find that I don't perform as well as I ideally would like to do	Em se tratando de conquistar coisas que são importantes para mim eu percebo que não executo tão bem quanto eu gostaria	When it comes to conquering things that are important to me, I realize that I do not perform as well as I would like
		Quando se trata de alcançar aquilo que é importante pra mim, eu acho que eu não consigo fazer tão bem e atingir os meus ideais.	In regards to achieving important things to me, I figure I don't make the effort that I really would like to.
		Quando se trata de conquistar coisas que são importantes para mim, eu acho que eu não me empenho tanto quanto eu idealmente gostaria de fazer *	I don't think I make as much of an effort as I would ideally like to make when it comes to achieving things that are important to me
10 PRO	I feel like I have made progress toward being successful in my life.	Eu acho que eu progredi em direção ao sucesso na minha vida	I think I've made progress toward success in my life.
		Eu sinto que tenho progredido no sentido de ser bem sucedido na vida	I believe I have made progress in being successful in life.
		Eu sinto que tenho progredido no sentido de ser bem sucedido na vida*	I think I have made progress in terms of being successful in life
11 PRO (R)	I have found very few hobbies or activities in my life that capture my interest or motivate me to put effort into them.	Ha poucos hobbies ou atividades que conseguem captar meu interesse ou me motivar para me esforçar neles	There are few hobbies or activities that can capture my interest or motivate me to work on them
		Pouquíssimos passatempos ou atividades nesta vida realmente captam o meu interesse e me motivam ao esforço de fazê-los	Fewer hobbies or activities in my life that interest me or keeping me up to do it.
		Eu encontrei pouquíssimos passatempos ou atividades em minha vida que captam meu interesse ou me motivam para realizá-los*	I have found very few hobbies or activities in my life that interest or motivate me to do it.

Onde: PRO: Questão referente ao Foco de Promoção; PRE: Questão referente ao Foco de Prevenção;

(R): Questão com sentido inverso; *: Tradução selecionada para compor a versão final do questionário.

Fonte: Elaborado pela autora, baseado nos dados da pesquisa.

Durante a etapa de pré-testes duas questões da escala PPS e três da escala RFQ tiveram o texto modificado. A questão 1 do RFQ teve o sentido alterado, passando para uma

sentença positiva. As questões que sofreram alterações podem ser visualizadas nos quadros apresentados pelo Quadro 13 e Quadro 14.

Quadro 13 – Adaptações realizadas após pré-teste da escala PPS

Q	Versão Definida Pelo Comitê	Versão pós Pré-Teste
5	Até mesmo trabalhos que requerem pouco mais do que sentar e fazer, eu acabo adiando-os por dias.	Eu adio por dias até mesmo as tarefas que requerem pouco esforço além de sentar e fazer
6	Com frequência me encontro realizando tarefas que eu pretendia ter feito há dias atrás.	Com frequência me encontro realizando tarefas que eu pretendia ter feito dias atrás.

Fonte: Elaborado pela autora.

Quadro 14 – Adaptações realizadas após pré-teste da escala RFQ

Q	Versão Definida Pelo Comitê	Versão pós Pré-Teste
1 PRO*	Comparado com a maioria das pessoas, você em geral <u>não</u> consegue o que quer na vida?	Comparado com a maioria das pessoas, você geralmente consegue o que quer na vida?
8 PRE (R)	Não ser cuidadoso o suficiente já me causou alguns problemas	Não ser cuidadoso o suficiente já lhe causou alguns problemas?
9 PRO (R)	Quando se trata de alcançar aquilo que é importante pra mim, eu acho que eu não consigo fazer tão bem e atingir os meus ideais.	Quando se trata de alcançar objetivos importantes para mim, eu acho que eu não tenho um desempenho tão bom como eu idealmente gostaria.

Onde: * Modificado o sentido da frase. A questão não tem mais o sentido inverso.

Fonte: Elaborado pela autora.

Quanto às escalas de respostas, os dois questionários utilizam escala do tipo Likert de 5 pontos, porém as escalas de respostas são muito distintas entre si. O questionário de procrastinação apresenta as opções de respostas: 1- *Very Seldom or Not True of Me*, 2 - *Seldom True of Me*, 3 - *Sometimes True of Me*, 4 - *Often True of Me*, 5 - *Very Often True or True of Me*, enquanto o questionário de foco regulatório apresenta oito questões com a escala: 1 - *never or seldom*, 3- *sometimes*, 5- *very often*, uma questão com a escala: 1- *never true*, 3- *sometimes true*, 5- *very often true* e outras duas questões com a escala: 1- *certainly false*, 5- *certainly true*.

Portanto, para evitar confusão do respondente, o comitê optou por unificar as escalas de respostas. Assim, sempre que a frequência já vier definida na própria pergunta, com expressões tais como “sempre”, “geralmente” ou “nunca”, as opções de respostas definidas foram relativas à concordância com a sentença ou pergunta: 1- Discordo totalmente, 2- Discordo em parte, 3- Não concordo nem discordo, 4- Concordo em parte, 5- Concordo

totalmente. Já quando a frequência não é estabelecida na questão, as opções de respostas definidas foram: 1- Nunca ou raramente, 2-Poucas vezes, 3- Algumas vezes, 4- Muitas vezes, 5 - Quase sempre ou sempre. Por fim, a versão final das escalas, utilizada para validação, pode ser observada a seguir no Quadro 15 e Quadro 16:

Quadro 15 – PPS – Versão adaptada para o português

Q	Versão adaptada em Português	Escala de Resposta	Escala Original
1	Eu demoro a tomar decisões até que seja tarde demais.	Frequência	DPQ
2	Mesmo depois de tomar uma decisão eu demoro para executá-la.	Frequência	DPQ
3	Eu perco muito tempo em assuntos sem importância antes de chegar às decisões finais.	Frequência	DPQ
4	Mesmo com prazos para cumprir, frequentemente perco tempo fazendo outras coisas.	Concordância	GPS
5	Eu adio por dias até mesmo as tarefas que requerem pouco esforço além de sentar e fazer	Frequência	GPS
6	Com frequência me encontro realizando tarefas que eu pretendia ter feito dias atrás.	Concordância	GPS
7	Eu estou sempre dizendo: "Farei isso amanhã".	Concordância	GPS
8	Eu geralmente "enrolo" antes de começar os trabalhos que tenho que fazer.	Concordância	GPS
9	Eu estou sempre correndo contra o tempo.	Concordância	AIP
10	Eu não faço as coisas no tempo (ou prazo) certo.	Frequência	AIP
11	Eu não sou muito bom em cumprir prazos.	Frequência	AIP

Onde: **Escala de Frequência:** 1.Nunca ou raramente 2.Poucas vezes 3.Algumas vezes 4.Muitas vezes 5.Quase sempre ou sempre **Escala de Concordância:** 1.Discordo totalmente 2.Discordo em parte 3.Não concordo nem discordo 4.Concordo em parte 5.Concordo totalmente

Fonte: Elaborado pela autora.

7.2 FASE I - VALIDAÇÃO DAS ESCALAS

A validação das escalas passou por três etapas: a validação da estrutura de fatores (Análise Fatorial Exploratória), a confirmação desta estrutura e a validade do modelo interno (Análise Fatorial Confirmatória), e por fim, a verificação da validade externa da escala, isto é, se o comportamento da escala é o esperado quando correlacionado com outros construtos já validados e teoricamente vinculados. Para esta fase foi utilizado o conjunto de dados com 506 respondentes, que foi dividido aleatoriamente em 3, sendo 163 para a AFE, 173 para a AFC, e 170 para a análise confirmatória externa. O mesmo conjunto de dados foi utilizado para validar ambas as escalas, dado que os questionários foram aplicados concomitantemente.

Quadro 16 – RFQ – Versão adaptada para o português

Q	Versão Adaptada em Português	Escala de Resposta	Foco
1	Comparado com a maioria das pessoas, você, em geral, consegue o que quer na vida?	Concordância	Promoção
2 ^R	Na sua infância e adolescência, você costumava “passar dos limites” ao fazer coisas que os seus pais não toleravam?	Frequência	Prevenção
3	Com que frequência você conquistou algo que lhe deixou tão empolgado/a que lhe fez dar mais duro ainda?	Frequência	Promoção
4 ^R	Você irritava seus pais com frequência quando era criança ou adolescente?	Concordância	Prevenção
5	Com que frequência você obedecia a regras estabelecidas por seus pais?	Frequência	Prevenção
6 ^R	Na sua infância e adolescência, alguma vez você agiu de maneira que seus pais julgassem repreensível?	Frequência	Prevenção
7	Você geralmente se dá bem ao tentar fazer coisas diferentes?	Concordância	Promoção
8 ^R	Não ser cuidadoso o suficiente já lhe causou alguns problemas?	Frequência	Prevenção
9 ^R	Quando se trata de alcançar objetivos importantes para mim, eu acho que eu não tenho um desempenho tão bom como eu idealmente gostaria	Frequência	Promoção
10	Eu sinto que tenho progredido no sentido de ser bem sucedido na vida.	Frequência	Promoção
11 ^R	Eu encontrei pouquíssimos passatempos ou atividades em minha vida que captam meu interesse ou me motivam para realizá-los	Frequência	Promoção

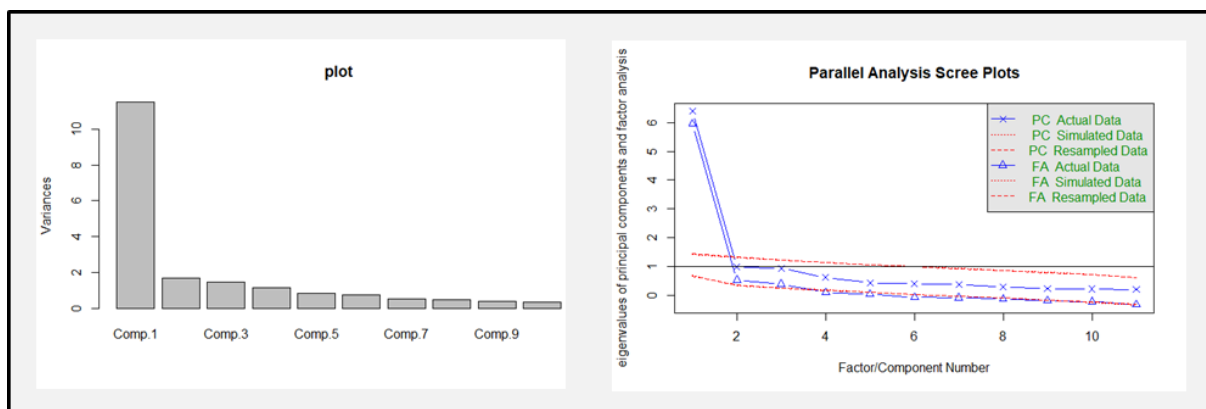
Onde: ^R: itens com escore invertido; **Escala de Frequência:** 1.Nunca ou raramente 2.Poucas Vezes 3.Algumas vezes 4.Muitas vezes 5.Quase sempre ou sempre **Escala de Concordância:** 1.Discordo totalmente 2.Discordo em parte 3.Não concordo nem discordo 4.Concordo em parte 5.Concordo totalmente

Fonte: Elaborado pela autora.

7.2.1 Validação da Escala de Procrastinação Pura

O primeiro teste realizado foi verificar a adequação da amostra para fatoração através do KMO (0,91) e do teste de esfericidade de Bartlett ($\chi^2(55) = 1181,086$, $p < 0,001$), que apresentaram valores adequados e indicaram que as correlações entre os itens são suficientes para a realização da análise. A próxima etapa foi verificar o número de fatores que melhor se adaptaria aos dados. Para tal, utilizou-se o gráfico *ScreePlot* e o método de Análises Paralelas (AP). Ambos indicaram que o número de fatores deveria ser três (Figura 10). Apesar da escala ter sido constituída como unidimensional (STEEL, 2010), ela foi construída utilizando questões de três escalas distintas e não há um consenso nas demais adaptações da escala em outros países de qual a melhor estrutura fatorial (SVARTDAL et al., 2016). Portanto, se executou a AFE considerando os três fatores. O método de extração de fatores selecionado foi a Análise Fatorial, que considera apenas a variância comum e tem como objetivo identificar as dimensões latentes (HAIR et al., 2009).

Figura 10 – PPS – AFE – Análise do número de fatores a serem extraídos



Fonte: Elaborado pela autora (*Software R*).

Nesta solução, as variáveis foram claramente separadas conforme as suas escalas de origem, sendo a variável 9 (“Eu estou sempre correndo contra o tempo”) a única que, além de apresentar comunalidade abaixo dos padrões estabelecidos (0,391), foi classificada em um fator diferente das demais da sua origem (AIP). Uma possível explicação para essa não adequação é que esta questão estaria mais relacionada com uma medida de “negócios” do que procrastinação em si (SVARTDAL et al., 2016). Em função disto, tomou-se a decisão de excluí-la da escala e verificar uma nova configuração da fatorial, que apresentou valores adequados para fatoração ($KMO = 0,91$), bem como para todas as variáveis e para os fatores.

Considerando o critério de seleção de fatores *a priori*, executou-se também a AFE para um único fator, tal qual definido originalmente para escala. Apesar de todos os itens ficarem com carga fatorial acima de 0,5, a variância explicada ficou em 54% e quatro variáveis apresentaram comunalidade inferior a 0,5, não atingindo, portanto, os valores mínimos estabelecidos. Os valores mínimos somente são atingidos quando as três questões originais da escala AIP (9, 10 e 11) e uma questão da escala DPQ (1) são removidas ($VE = 62\%$ e todas as comunalidades $> 0,5$). O resultado destas rodadas de fatorial pode ser visualizado na Tabela 5, onde os valores do KMO , VE e α de Cronbach da escala estão apresentados no cabeçalho da tabela, e os valores da VE e α de Cronbach de cada fator separadamente aparecem no rodapé da tabela.

Tabela 5 – PPS – AFE – Resultados das análises

N=163		3 Fatores - Rodada 1				3 Fatores - Rodada 2				Um Fator - 1		Um Fator - Final	
		KMO: 0,91 VE: 68% σ : 0,93				KMO: 0,91 VE: 71% σ : 0,92				KMO: 0,91 VE: 54% σ : 0,93		KMO: 0,89 VE: 62% σ : 0,92	
Origem.	Var	F1	F2	F3	Com.	F1	F2	F3	Com.	Fator	Com.	Fator	Com.
DPQ	P01	0,750			0,665	0,740			0,663	0,689	0,475	-	-
DPQ	P02	0,820			0,834	0,830			0,840	0,771	0,594	0,771	0,594
DPQ	P03	0,660			0,669	0,660			0,666	0,763	0,582	0,763	0,582
GPS	P04		0,740		0,663		0,710		0,635	0,742	0,550	0,742	0,550
GPS	P05		0,530		0,585		0,540		0,589	0,770	0,593	0,770	0,593
GPS	P06		0,790		0,713		0,780		0,701	0,766	0,587	0,766	0,587
GPS	P07		0,740		0,748		0,750		0,762	0,850	0,773	0,850	0,773
GPS	P08		0,700		0,701		0,710		0,715	0,828	0,686	0,828	0,686
AIP	P09		0,530		0,391	-	-	-	-	0,617	0,381	-	-
AIP	P10			0,950	0,995			0,950	0,995	0,610	0,373	-	-
AIP	P11			0,610	0,558			0,620	0,556	0,621	0,386	-	-
VE		71%	61%	71%		71%	66%	71%		54%		62%	
σ		0,88	0,90	0,83		0,88	0,91	0,83		0,93		0,92	

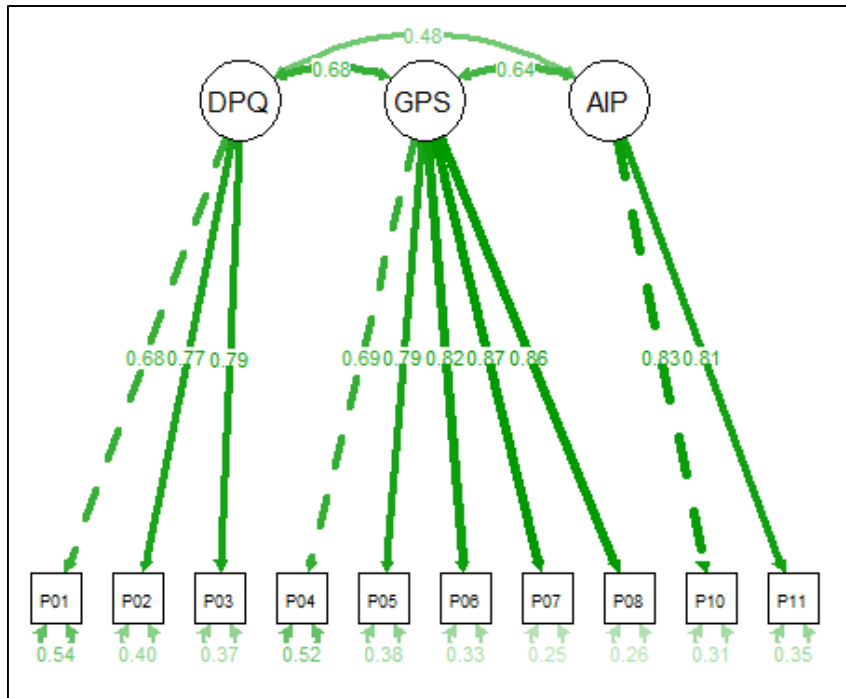
Legenda: VE = Variância Explicada, σ = Alpha de Cronbach

Fonte: Elaborada pela autora.

Neste ponto cabe uma reflexão levantada por Ladeira (2010), de que, nem sempre, a comunalidade inferior a 0,50 indica que o item deve ser automaticamente excluído da análise. Segundo o autor, o pesquisador deve analisar a relação com o objeto de estudo e não apenas resumir a um nível ideal para todas as pesquisas. Hair et al. (2009) também indica que a exclusão da variável ou aceitação de um valor abaixo do esperado deve ser decisão do pesquisador. Neste caso, se fosse considerado o critério da comunalidade $< 0,5$, conseguiria-se uma versão unidimensional, altamente confiável ($\sigma = 0,93$) e com 54% de variância total explicada, sem a necessidade de excluir nenhuma variável.

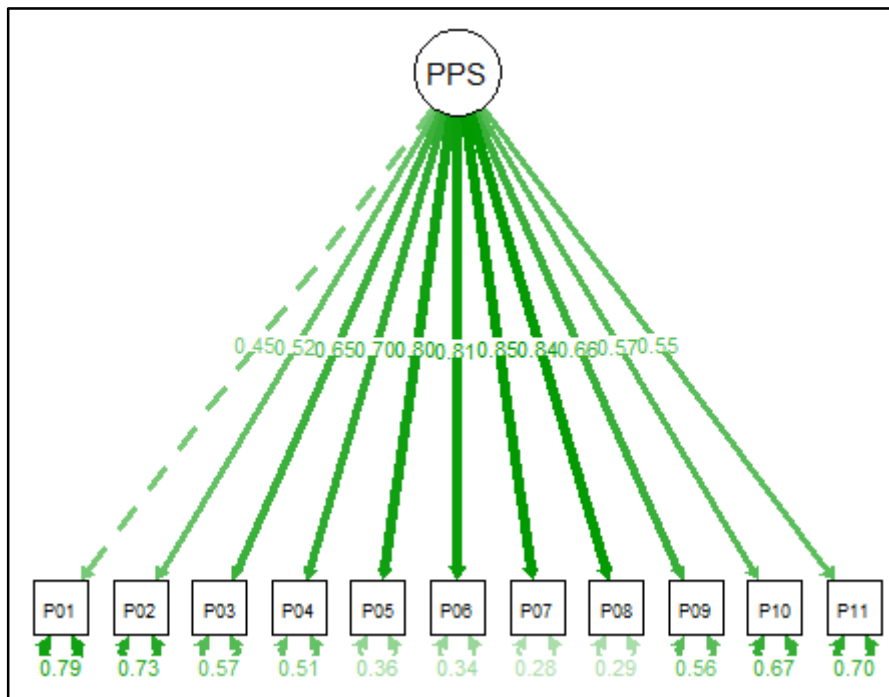
Assim, decidiu-se realizar a AFC de dois modelos identificados: um modelo de três fatores independentes, onde cada um dos fatores representa uma das escalas utilizadas na construção da escala PPS, e que apenas a variável 9 figurou em um fator distinto do original e por isto não foi incluída (Figura 11); um segundo modelo, unifatorial, tal qual definido por Steel (2010), com todas as variáveis (Figura 12).

Figura 11 – PPS – AFC – Modelo de mensuração 3 Fatores



Fonte: Elaborado pela autora (Software R).

Figura 12 – PPS – AFC – Modelo de mensuração unifatorial



Fonte: Elaborado pela autora (Software R).

Pela análise dos modelos é possível verificar que ambos apresentam unidimensionalidade, sendo que, em nenhum o valor dos resíduos padronizados das variáveis foi superior a 2,58 com $p < 0,05$ (HAIR et al., 2009). Ainda pode-se verificar que apenas a variável P01, do modelo unidimensional, possui carga fatorial inferior a 0,50 (0,45), enquanto todas as demais apresentam valores adequados. A verificação da qualidade de ajuste dos modelos está apresentada na Tabela 6.

Tabela 6 – PPS – AFC – Qualidade de ajuste dos modelos

Modelo	χ^2/gl	SRMR	RMSEA	GFI	NFI	CFI
3 Fatores (sem var. 9)	2,28	0,053	0,086	0,922	0,927	0,957
Unidimensional	4,96	0,086	0,151	0,806	0,802	0,833

Fonte: Elaborado pela autora.

Segundo Malhotra, Lopes e Veiga (2014), os valores adequados para ajuste do modelo são χ^2/gl até 5,00, RMSEA e SRMR inferiores a 0,080 e 0,050, respectivamente, e valores superiores a 0,900 para os demais índices. O modelo unidimensional claramente se apresenta inadequado, com todos os índices abaixo do estabelecido. Já o modelo com 3 fatores apresentou resultado considerados adequados.

Partiu-se então para a verificação das validades convergente e discriminante dos modelos, calculando a variância média extraída (VME) e a confiabilidade composta (CC) de cada dimensão, bem como as correlações e correlações quadráticas entre as dimensões. A Tabela 7 apresenta o resultado dessa análise para o modelo de 3 fatores. Nela é possível observar os valores das cargas fatoriais das variáveis, a variância média extraída e a confiabilidade composta de cada dimensão (que atestam a validade convergente), e as correlações entre as dimensões, sendo que na a diagonal superior estão apresentadas as correlações quadráticas (utilizadas para verificar a validade discriminante). Pelos valores encontrados, o modelo possui confirmada a validade convergente (valores da VME $> 0,5$ e da CC $> 0,6$) e também a validade discriminante (correlações significativas e correlações² $<$ VME).

Quanto ao modelo unifatorial, cujos resultados são apresentados na Tabela 8, apesar da confiabilidade composta ser bastante expressiva (0,904), a variância média extraída (0,472) não atingiu o valor mínimo exigido para atestar a validade convergente. Como o modelo possui um único fator não há como calcular a validade discriminante.

Tabela 7 – PPS – AFC – Verificação da Validade Convergente e Discriminante – modelo 3
Fatores

N= 173			Validade Convergente		Validade Discriminante ¹		
Fator	Variável	Estimativa Padronizada	VME	CC	DPQ	GPS	AIP
DPQ	P01	0,680	0,563	0,794	1	0,332	0,150
	P02	0,774					
	P03	0,793					
GPS	P04	0,691	0,651	0,903	0,576*	1	0,310
	P05	0,786					
	P06	0,819					
	P07	0,865					
	P08	0,861					
AIP	P10	0,834	0,673	0,805	0,387*	0,557*	1
	P11	0,807					

Legenda: ¹Acima da diagonal: correlações quadráticas. Abaixo da diagonal: correlações de Pearson *p<0,01; VME= Variância Média Extraída; CC = Confiabilidade Composta
Fonte: Elaborado pela autora.

Tabela 8 – PPS – AFC – Verificação da Validade Convergente – modelo unifatorial

Fator	Variável	Estimativa Padronizada	VME	CC
PPS	P01	0,454	0,472	0,904
	P02	0,520		
	P03	0,655		
	P04	0,697		
	P05	0,798		
	P06	0,813		
	P07	0,851		
	P08	0,842		
	P09	0,665		
	P10	0,572		
	P11	0,548		

Legenda: VME= Variância Média Extraída; CC = Confiabilidade Composta
Fonte: Elaborado pela autora.

Uma opção para resolver os problemas de validade e qualidade da estrutura unidimensional, seria proceder com correções no modelo, tais como a exclusão de variáveis. Para verificar a melhor estrutura do modelo, iniciou-se excluindo a variável P01, que apresenta carga fatorial inferior aos limites (0,454), e novamente os índices foram analisados. Este procedimento foi realizado variável por variável, até que os índices indicassem a qualidade de ajuste e a validade convergente. Por fim, todas as variáveis que pertenciam à escala DPQ (P01, P02 e P03) e à escala AIP (P09, P10 e P11) precisaram ser removidas para que os índices de ajuste apresentassem valores adequados ($\chi^2/g.l = 1,45$, SRMR = 0,017,

RMSEA =0,05, GFI = 0,984, NFI = 0,986, CFI = 0,996) e a validade convergente fosse atestada (VME = 0,650 e CC= 0,902). Assim, pode-se dizer que, de forma unidimensional, as variáveis oriundas da escala GPS são as que representam de forma mais adequada a procrastinação pura, conforme o conceito de Steel (2007).

Nos demais estudos que realizaram a validação da PPS, as mais diversas estruturas multifatoriais foram encontradas. A versão Norueguesa, de Svartdal (2017), foi a única que, até o momento, obteve a mesma estrutura unidimensional defendida por Steel (2010). Na França, Rebetez et al. (2014) encontraram uma estrutura de ordem superior e bifatorial, sendo que os itens da escala DPQ e GPS formaram o fator “atraso voluntário” e os itens da escala AIP formaram o fator “atraso observado”, sendo atraso voluntário relacionado com o conceito de irracionalidade defendido por Steel (2010) e atraso observado aquele relacionado com a observação de que não fazer as coisas no tempo certo e não ser bom em cumprir prazos. Na Suécia, Rozental et al. (2014) também encontraram uma estrutura bifatorial, porém a escala GPS formou um fator (atraso voluntário) e as escalas DPQ e AIP formaram o segundo fator (atraso observado).

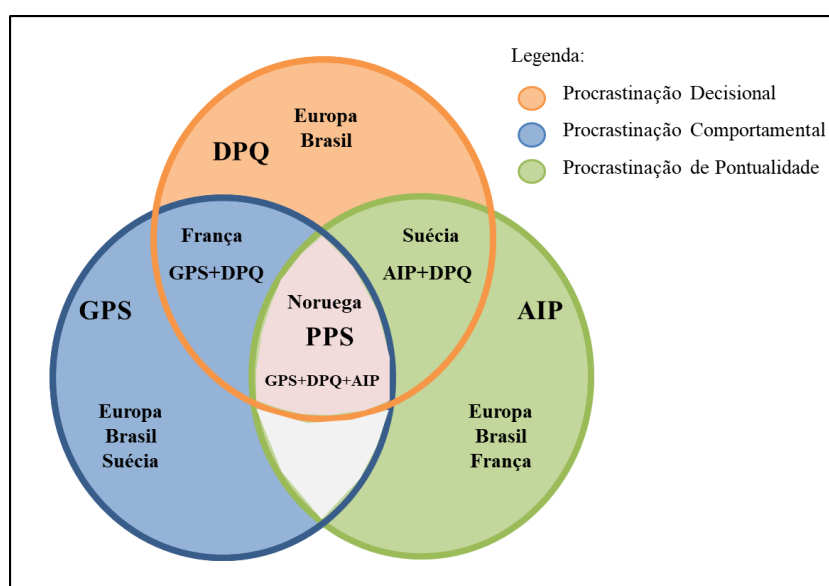
Nestas três soluções, os itens da escala DPQ, relacionada com a tomada de decisões, nunca formaram um fator isolado, sendo inclusive desconsiderados no momento de nomear os fatores em voluntário ou observado. Porém, o próprio autor da escala DPQ original (MANN, 2016) defende que é necessário fazer a diferenciação entre procrastinação comportamental e decisional, sendo que a decisional estaria mais associada com o neuroticismo (estresse, insegurança e ansiedade), enquanto a comportamental estaria relacionada com a baixa escrupulosidade (falha em planejamento e pouca persistência). Com esse entendimento, as variáveis originais da escala DPQ deveriam figurar como um fator separado dos demais. Essa distinção foi encontrada apenas em Svartdal et al. (2016), onde foi verificada a melhor solução da escala com amostra de seis diferentes países da Europa, e foi encontrada uma estrutura tridimensional, com os fatores dividindo-se conforme as escalas originais.

Ainda, Svartdal et al. (2016) identificaram que o fator que corresponde aos itens oriundos da escala GPS é o que melhor representaria a procrastinação comportamental, pois foi o que se correlacionou mais significativamente com a escala IPS de Steel (2002) – que mede a procrastinação apenas como um comportamento irracional e, originalmente, apresenta correlação muito forte (0,96) com a PPS (Steel, 2010). Este resultado está de acordo com Mann (2016), que entende a escala GPS original (LAY, 1986) como a que melhor representaria a procrastinação comportamental.

Como os resultados desta pesquisa indicam a existência de três fatores e estão em concordância com Mann (2016) e Svardal et al. (2016), indica-se que, ao utilizar a escala PPS na versão brasileira, os fatores sejam nomeados seguindo a mesma lógica sugerida pelos autores do estudo europeu, diferenciando as três facetas da procrastinação: *Procrastinação Decisional* (DPQ) – onde as questões estão todas relacionadas ao atraso na tomada de decisão em um espaço específico de tempo; *Procrastinação Comportamental* (GPS) – onde as questões estão relacionadas com o atraso na execução de tarefas, relacionado com a voluntariedade e com o comportamento irracional do procrastinador; e *Procrastinação de Pontualidade* (AIP) – relacionado com a dificuldade não cumprimento das tarefas dentro dos prazos estabelecidos.

A Figura 13 faz um fechamento da discussão, apresentando de forma gráfica as diferentes configurações encontradas para a PPS, representando cada escala original por um conjunto. Nas validações onde mais de um fator foi encontrado, quando a escala GPS está envolvida no fator, o mesmo representa a Procrastinação Comportamental (ou atraso voluntário) e, quando a escala AIP faz parte do fator, o mesmo representa a Procrastinação de Pontualidade (ou atraso observado). É a Procrastinação Decisional (DPQ), presente ou não no fator, que diferencia as classificações, o que reforça a importância de ser um fator separado, tal qual encontrado nesta pesquisa.

Figura 13 – PPS – AFC – Representação das configurações fatoriais das validações



Fonte: Elaborado pela autora.

Como última etapa do processo de validação, a verificação da validade monológica – ou externa – verificou as correlações da versão brasileira da escala PPS com os construtos correlatos: escurpulosidade, abertura a experiências e impulsividade. Lembrando que a impulsividade foi medida pela dimensão *Fun Seeking* da escala BAS, e que foi realizada ACP em cada construto para verificar quais variáveis deveriam ser utilizadas. Os resultados podem ser visualizados na Tabela 9.

Tabela 9 – PPS – AFC – Análise da validade externa

N=170	Procrastinação			Alpha de Cronbach
	Decisional	Comportamental	de Pontualidade	
Escrupulosidade	-0,45*	-0,60*	-0,40*	0,75
Abertura a Experiências	0,05	0,01	-0,03	0,84
Impulsividade	0,05	0,10	0,03	0,65
Alpha de Cronbach	0,78	0,91	0,88	

Onde: Correlações de Pearson significativas a nível de * $p < 0,01$ e ** $p < 0,05$

Fonte: Elaborado pela autora.

Com relação aos fatores da personalidade, as três facetas da procrastinação apresentaram correlação negativa e significativa com a escurpulosidade e não apresentaram correlação significativa com a abertura a experiências, o que está de acordo com o já estabelecido pela literatura (STEEL, 2010; STEEL; KLINGSIECK, 2016). Ainda, a maior correlação da escurpulosidade foi da procrastinação comportamental, tal qual identificado por Mann (2016).

Quanto à impulsividade, não foi possível identificar correlação significativa com nenhuma das dimensões da procrastinação. O esperado era que, ao menos, a procrastinação comportamental, de tarefas, defendida por Steel (2002, 2007) como irracional, apresentasse relação significativa, dado que, nesta pesquisa, esse foi o fator que representou a procrastinação de forma unidimensional e, em pesquisas anteriores (SVARTDAL et al., 2016), foi o fator que mais fortemente se relacionou com a escala IPS (STEEL, 2002) que carrega a impulsividade como conceito chave da procrastinação. O que pode ter ocorrido é que a escala utilizada para medir o construto não tenha sido adequada. Cabe destacar que, foi necessária a exclusão de uma variável do construto, durante a AFE (descrita no Apêndice D), porém, mantendo essa variável, a correlação apresentou resultados significativos com o fator comportamental ($r = 0,20$, $p < 0,01$).

Estando, portanto, a estrutura interna da escala validada e as relações com construtos externos, estabelecidas conforme previsto pela literatura, o Quadro 17 apresenta a versão final da escala, com a nomeação dos fatores e com as escalas de respostas apropriadas. A mesma representação é realizada no Apêndice E.

Quadro 17 – PPS – Versão Final da escala

Procrastinação	Q	Descrição	Escala
Decisional	P01	Eu demoro a tomar decisões até que seja tarde demais	Frequência
	P02	Mesmo depois de tomar uma decisão eu demoro para executá-la	
	P03	Eu perco muito tempo em assuntos sem importância antes de chegar às decisões finais	
Comportamental	P04	Mesmo com prazos para cumprir, frequentemente perco tempo fazendo outras coisas	Concordância
	P05	Eu adio por dias até mesmo as tarefas que requerem pouco esforço além de sentar e fazer	Frequência
	P06	Com frequência me encontro realizando tarefas que eu pretendia ter feito dias atrás	Concordância
	P07	Eu estou sempre dizendo: "Farei isso amanhã"	
	P08	Eu geralmente "enrolo" antes de começar os trabalhos que tenho que fazer	
de Pontualidade	P10	Eu não faço as coisas no tempo (ou prazo) certo	Frequência
	P11	Eu não sou muito bom em cumprir prazos	

Onde: **Escala de Frequência:** 1.Nunca ou raramente 2.Poucas vezes 3.Algumas vezes 4.Muitas vezes 5.Quase sempre ou sempre **Escala de Concordância:** 1.Discordo totalmente 2.Discordo em parte 3.Não concordo nem discordo 4.Concordo em parte 5.Concordo totalmente

Fonte: elaborado pela autora

7.2.2 Validação do Questionário de Foco Regulatório Crônico

A teoria do Foco Regulatório é bastante clara e não deixa margem para interpretação de possíveis números de fatores ou componentes, sendo que, devem existir dois fatores, um para cada foco, e os mesmos não devem apresentar relação entre si (HIGGINS et al., 2001). Em função disto, utilizando o critério de seleção de fatores *a priori*, definiu-se que o número de fatores a ser extraídos deve ser 2. Quanto à adequação da amostra, o teste KMO (0,77) e o teste de esfericidade de Bartlett ($\chi^2(55) = 523,29$, $p < 0,001$), indicam que as correlações entre os itens são suficientes para a realização da análise. O método de extração de fatores selecionados foi a Análise de Componentes Principais, dado que o número de fatores é pré-estabelecido e cabe apenas a redução de variáveis.

Ao realizar a ACP, o resultado ocorreu dentro do esperado, ou seja, todas as variáveis que mediram o Foco de Promoção tiveram maior carga no fator 1, enquanto que as variáveis

que mediram o Foco de Prevenção tiveram maior carga no fator 2. Porém, esta solução explicou apenas 52% da variância, não atingindo o limite de 60% estabelecido, e as comunalidades de diversas variáveis ficaram muito abaixo de 0,5, indicando que não estão contribuindo muito para o fator.

Para as próximas quatro rodadas da ACP, as variáveis que apresentavam valores indevidos foram sendo removidas, uma a uma, até que se atingissem os indicadores desejados (KMO = 0,73, Alpha de Cronbach = 0,6 e Variância Explicada de 65%). Os valores da primeira rodada e os valores finais dos fatores podem ser verificados na Tabela 10. Ainda, se calculou os valores dos índices (KMO, Alpha de Cronbach e VE) para cada fator, para verificar a melhoria e a adequação dos mesmos.

Tabela 10 – RFQ – AFE – Análise dos resultados

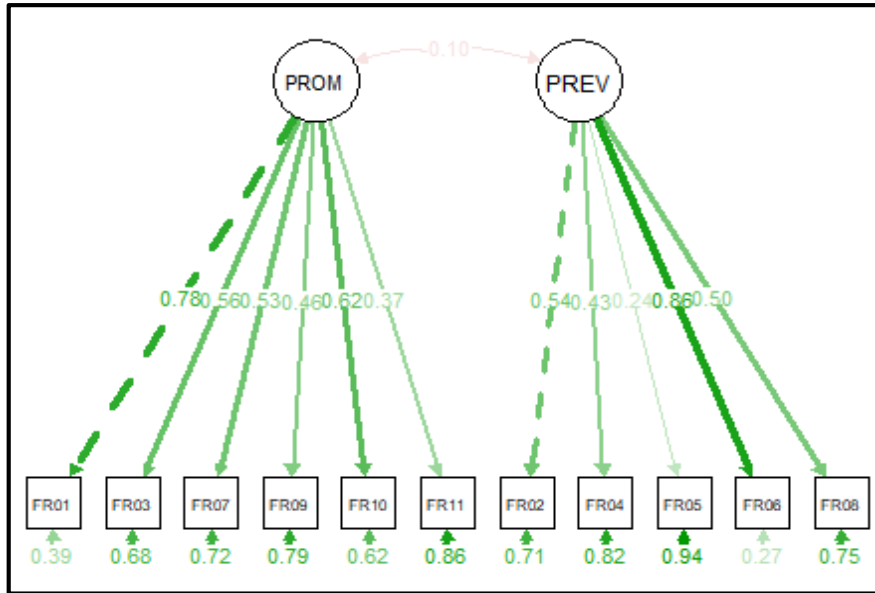
N=163		Rodada 1 KMO: 0,77 Variância Explicada: 52% Alpha de Cronbach: 0,7			Rodada final KMO: 0,73 Variância Explicada: 65% Alpha de Cronbach: 0,6			
		Fator1	Fator2	Comun.	Fator1	Fator2	Comun.	Ordem Exclusão
Promoção	FR01	0,794		0,638	0,820		0,676	
	FR03	0,716		0,531	0,748		0,584	
	FR07	0,627		0,406	-	-	-	3
	FR09	0,693		0,483	0,707		0,502	
	FR10	0,799		0,642	0,839		0,709	
	FR11	0,625		0,425	-	-	-	4
Prevenção	FR02		0,809	0,689		0,849	0,737	
	FR04		0,720	0,519		0,812	0,660	
	FR05		0,592	0,351	-	-	-	2
	FR06		0,816	0,665		0,824	0,678	
	FR08		0,563	0,338	-	-	-	1
KMO:		0,84	0,70		0,77	0,69		
Variância Explicada:		51%	51%		61%	69%		
Alpha de Cronbach:		0,79	0,75		0,78	0,75		

Fonte: Elaborado pela autora

Apesar de ter ocorrido a melhoria na variância explicada da primeira rodada para a rodada final, houve redução do KMO e do Alpha de Cronbach. Portanto, considerando que os próprios autores da escala aceitaram uma variância de 50% (HIGGINS et al., 2001) e a flexibilização dos limites aceitáveis para a comunalidade e para a variância ser uma opção indicada pela literatura (LADEIRA, 2010) e adotado na validação da escala PPS desta tese, decidiu-se testar a confiabilidade de ambos os modelos na AFC. Assim, criou-se os dois

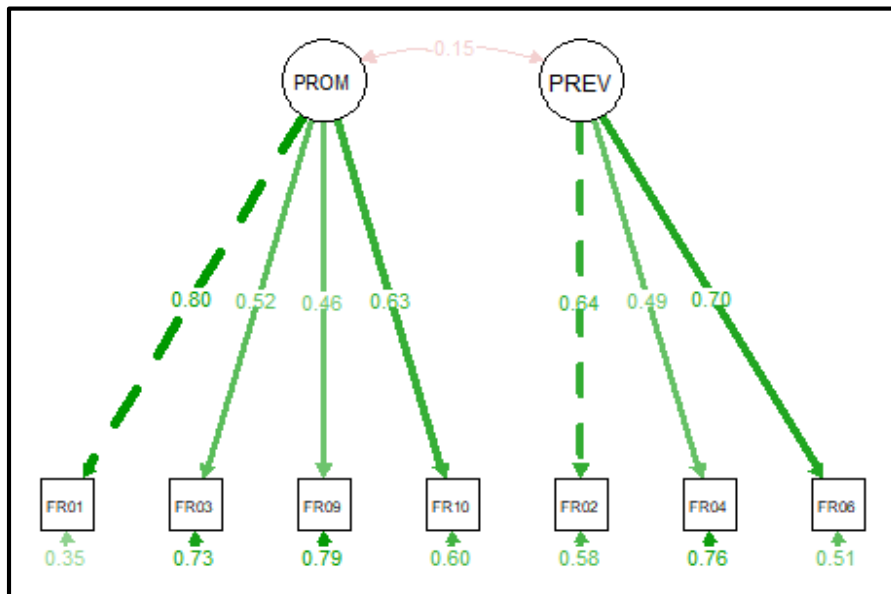
modelos de mensuração, um com todas as 11 variáveis (Figura 14), e outro com as 7 variáveis (Figura 15) resultantes da ACP.

Figura 14 – RFQ – AFC – Modelo com 11 variáveis



Fonte: Elaborado pela autora (Software R).

Figura 15 – RFQ – AFC – Modelo com 7 variáveis

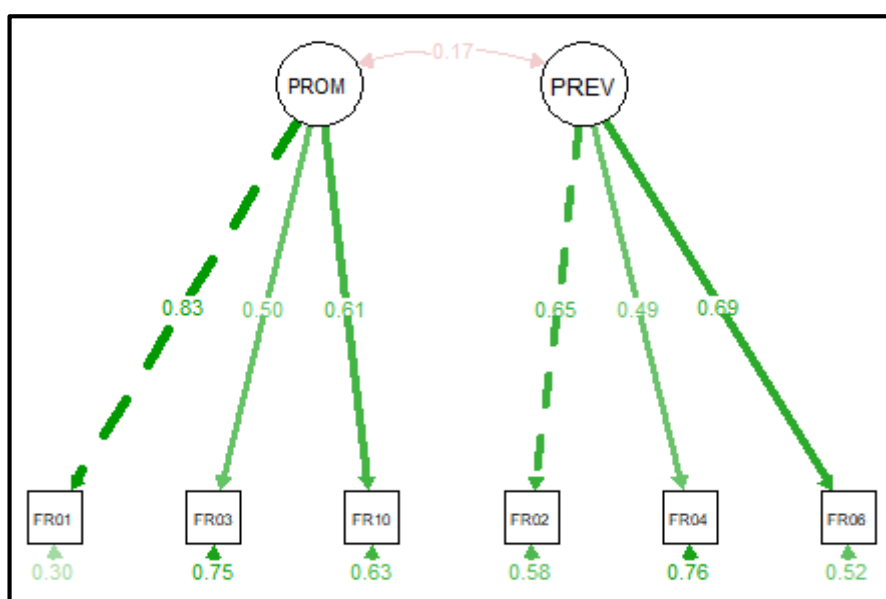


Fonte: Elaborado pela autora (Software R).

O primeiro item avaliado foi a adequação das cargas fatoriais: no modelo completo 4 variáveis apresentaram carga inferior a 0,5 (FR09, FR11, FR04 e FR05) e no modelo reduzido

duas (FR04 e FR09). Considerando que, a variável FR09 apresentou problemas com a carga fatorial em ambos os modelos, e na primeira rodada da ACP apresentou problemas com a comunalidade, decidiu-se verificar mais um novo modelo (Figura 16), elaborado a partir do modelo de 7 variáveis, porém sem a variável FR09. A variável FR04 foi mantida, pois apresentou carga muito próxima de 0,5 (0,49). Neste modelo com 6 variáveis, novamente apenas a variável FR04 ficou com valor pouco abaixo dos limites estabelecidos (0,49).

Figura 16 – RFQ – AFC – Modelo com 6 variáveis



Fonte: Elaborado pela autora (*Software R*).

Partiu-se então para avaliar os índices de ajuste dos três modelos. A Tabela 11 apresenta os valores medidos para cada um dos modelos, onde fica claro identificar que os índices dos modelos reduzidos estão mais adequados do que o modelo completo, o qual não atinge os valores indicados em pelo menos 2 indicadores.

Tabela 11 – RFQ – AFC – Qualidade de ajuste dos três modelos

	χ^2	gl	χ^2/gl	RMSEA	SRMR	GFI	NFI	CFI
Modelo 11	88,987	43	2,07	0,079	0,072	0,907	0,765	0,858
Modelo 7	21,076	13	1,62	0,060	0,051	0,967	0,899	0,957
Modelo 6	17,490	8	2,19	0,083	0,050	0,968	0,900	0,941

Fonte: Elaborado pela autora.

Para finalizar a verificação da validade convergente, foram calculadas a variância extraída e a confiabilidade composta dos fatores de cada modelo. A confiabilidade composta dos três modelos apresentaram valores considerados satisfatórios ($> 0,6$), porém nenhum dos três modelos apresentou valores satisfatórios na validade convergente (Tabela 12). Quanto à validade discriminante, neste caso, a teoria prevê que ela deve apresentar-se negativa, pois os focos formam componentes distintos, não devendo apresentar correlação entre si (HIGGINS et al., 2001). Na Tabela 12 isso se comprova pela verificação da correlação entre os focos, que é muito baixa e não apresenta significância estatística. Em Higgins et al. (2001) esta correlação ficou entre $-0,02$ e $0,05$.

Tabela 12 – RFQ – AFC – Verificação da Validade Convergente e Discriminante

N = 173				Validade Convergente		Validade Discriminante
Modelo	Foco	Variável	Carga	VME	CC	Correlação
Modelo 11	Promoção	FR01	0,780	0,322	0,731	-0,022
		FR03	0,562			
		FR07	0,529			
		FR09	0,462			
		FR10	0,616			
	FR11	0,371				
	Prevenção	FR02	0,537	0,303	0,653	
		FR04	0,429			
		FR05	0,236			
		FR06	0,856			
FR08		0,502				
Modelo 7	Promoção	FR01	0,804	0,382	0,702	-0,062
		FR03	0,520			
		FR09	0,461			
	FR10	0,630				
	Prevenção	FR02	0,644	0,380	0,643	
		FR04	0,487			
FR06		0,699				
Modelo 6	Promoção	FR01	0,835	0,441	0,693	-0,106
		FR03	0,501			
		FR10	0,611			
	Prevenção	FR02	0,648	0,380	0,643	
		FR04	0,489			
		FR06	0,694			

Onde: VME = Variância Média Extraída, CC = Confiabilidade Composta

Fonte: Elaborada pela autora.

Uma possível explicação para o não atingimento da variância média extraída pode ser o tamanho da amostra, dado que ela é calculada com base nas cargas das variáveis dos fatores, e as cargas são influenciadas pelo tamanho da amostra. Apenas como avaliação desta explicação, verificou-se a validade dos modelos com a amostra completa de 506

questionários. Mesmo assim, apenas no modelo com 6 variáveis a VME fica próxima dos padrões estipulados, sendo 0,49 para o Foco de Promoção e 0,51 para o Foco de Prevenção.

Como última etapa do processo de validação, a verificação da validade monológica – ou externa, verificou as correlações da versão brasileira do questionário RFQ com os construtos correlatos: escrupulosidade, abertura a experiências, BIS e BAS e suas três dimensões. Lembrando que, apesar dos instrumentos utilizados para medir os construtos já possuírem validação prévia no Brasil, executou-se AFE e algumas de suas variáveis precisaram ser removidas para adequação a amostra. Os resultados das correlações podem ser visualizados na Tabela 13.

Tabela 13 – AFC – RFQ – Análise da validade externa

N=170	Alpha de Cronbach	Modelo 11		Modelo 7		Modelo 6	
		Promoção	Prevenção	Promoção	Prevenção	Promoção	Prevenção
Escrupulosidade	0,75	0,304*	0,178**	0,244*	0,165**	0,157**	0,165**
Abertura a Experiências	0,84	0,256*	-0,082	0,153**	-0,070	0,215*	-0,087
BIS (inibição)	0,62	-0,007	0,038	-0,014	-0,007	0,128	-0,007
BAS (ativação)	0,73	0,282*	-0,196**	0,256*	-0,187**	0,357*	-0,187**
BAS <i>Fun Seeking</i>	0,65	0,336*	-0,141	0,253*	-0,091	0,280*	-0,091
BAS <i>Reward Responsiveness</i>	0,67	0,250*	-0,108	0,244*	0,104	0,358*	0,104
BAS <i>Drive</i>	0,73	0,097	-0,159**	0,116	-0,183**	0,205*	-0,183**
Alpha de Cronbach		0,63	0,81	0,54	0,81	0,71	0,81

Onde: * . $p < 0,01$ e ** . $p < 0,05$

Fonte: Elaborado pela autora.

Em relação os fatores da personalidade analisados, ambos os focos apresentaram correlação positiva e estatisticamente significativa com a escrupulosidade. Porém, apenas no modelo 6 a correlação com o foco de prevenção foi maior do que com o foco de promoção, o que, devido às características da escrupulosidade, seria o esperado. Quanto à abertura a experiências, em todos os modelos, os resultados indicam a relação direta e significativa para o foco de promoção e negativa e sem significância para o foco de prevenção. Estes resultados estão de acordo com Vaughn, Baumann e Klemann (2008), que identificaram a abertura a experiências um fator de personalidade presente nos indivíduos com foco de promoção.

Quanto à escala de comportamento, é possível identificar claramente que, nos três modelos, a relação de ambos os focos é significativa com o sistema de ativação do comportamento (BAS), e não significativa com o sistema de inibição do comportamento

(BIS), tal qual proposto pela teoria de Higgins (1997), excluindo, portanto, qualquer caráter de evitação da escala.

Para esclarecer melhor as relações dos focos com BAS, dado que o foco de prevenção, apesar de significativa, apresentou correlação inversa com o construto, verificou-se a relação dos focos com cada dimensão de BAS individualmente. A Dimensão *BAS-Fun Seeking* é tida como uma representante da impulsividade (BRADDOCK et al., 2011), com itens relacionados à disposição em correr riscos (“Eu desejo novas emoções e novas sensações”). Esta é uma característica associada com a orientação agressiva do foco de promoção, e o oposto da orientação vigilante do foco de prevenção. Neste sentido os resultados aparecem de acordo, visto que a correlação entre os focos e a dimensão *BAS-Fun Seeking* apresentou-se, em todos os modelos, positiva e significativa para o foco de promoção e negativa, mas não significativa com o foco de prevenção. Em Higgins et al. (2001), os autores descrevem resultados similares para o foco de promoção, porém, a relação do foco de prevenção, apesar de negativa, apresentou-se significativa.

Quanto à dimensão *BAS-Reward Responsiveness*, que apresenta itens relacionados com os sentimentos associados ao atingimento de um resultado de sucesso (“Quando coisas boas acontecem, isso mexe muito comigo” / “Eu ficaria muito animado (a) por vencer uma competição”), nos três modelos, a correlação é positiva e significativa para o foco de promoção, e não significativa para o foco de prevenção. Ainda, o foco de prevenção apresenta relação negativa no modelo completo, com 11 variáveis, e positiva nos modelos reduzidos. A relação positiva era esperada, dado que, para o foco de prevenção, os sentimentos positivos ocorrem, porém em intensidade muito menor do que para o foco de promoção (LIBERMAN; IDSON; HIGGINS, 2005). Os resultados apresentam-se de acordo aos encontrados pelos criadores da escala (HIGGINS et al., 2001).

A dimensão *BAS-Drive* possui itens relacionados com a persistência na busca pelos objetivos (“Eu faço qualquer coisa para conseguir o que eu quero”) e os resultados apontam correlação significativa, em ambos os focos, apenas no modelo 6. Nos demais, a relação é estabelecida apenas com o foco de prevenção. Considerando que, de forma unidimensional, esta dimensão é a que melhor representa a escala BAS (conforme esclarecido na metodologia em 6.3.3), o esperado é de que ambos apresentem correlação significativa, porém, para o foco de promoção, isto só ocorre no modelo 6, quando a variável FR09 é excluída. Analisando as orientações estratégicas dos focos, sendo orientações agressivas muito mais propensas a agir em busca de um ganho do que orientações vigilantes que buscam evitar a perda, a relação

positiva com foco de promoção e negativa com foco de prevenção deve ser estabelecida e, portanto, os resultados estão de acordo com a teoria.

Considerando essas análises e o modelo de níveis de motivação de Scholer e Higgins (2008), entende-se como correta a correlação positiva e maior para o foco de promoção e BAS e a relação inversa e menor entre o foco de prevenção e BAS, dado que, para o foco de prevenção, a motivação maior para atingir as metas é de evitamento. Isso não habilita a relação do foco com BIS, pois BIS está associado à evitação da ação, enquanto que os focos estão ambos relacionados com a ativação do comportamento, e o que os diferencia é a estrutura motivacional adjacente.

Assim, a versão final selecionada foi a do modelo com 6 variáveis, 3 para o Foco de Prevenção e 3 para o Foco de Promoção, pois apresentou melhores resultados na AFC e na verificação da validade externa foi o modelo que melhor se aproximou dos resultados encontrados pelos autores da escala, sendo todas as dimensões da escala BAS relacionadas positiva e significativamente com o foco de promoção. O Quadro 18 apresenta a versão final da escala. A mesma representação é realizada no Apêndice F.

Quadro 18 – RFQ – Versão final do questionário

Q	Foco	Texto	Escala
FR01	Promoção	Comparado com a maioria das pessoas, você, em geral, consegue o que quer na vida?	Concordância
FR03	Promoção	Com que frequência você conquistou algo que lhe deixou tão empolgado/a que lhe fez dar mais duro ainda?	Frequência
FR10	Promoção	Eu sinto que tenho progredido no sentido de ser bem sucedido na vida.	Frequência
FR02 ^R	Prevenção	Na sua infância e adolescência, você costumava “passar dos limites” ao fazer coisas que os seus pais não toleravam?	Frequência
FR04 ^R	Prevenção	Você irritava seus pais com frequência quando era criança ou adolescente?	Concordância
FR06 ^R	Prevenção	Na sua infância e adolescência, alguma vez você agiu de maneira que seus pais julgassem repreensível?	Frequência

Onde: ^R itens com escore invertido. **Escala de Frequência:** 1.Nunca ou raramente 2.Poucas Vezes 3.Algumas vezes 4.Muitas vezes 5.Quase sempre ou sempre; **Escala de Concordância:** 1.Discordo totalmente 2.Discordo em parte 3.Não concordo nem discordo 4.Concordo em parte 5.Concordo totalmente

Fonte: Elaborado pela autora.

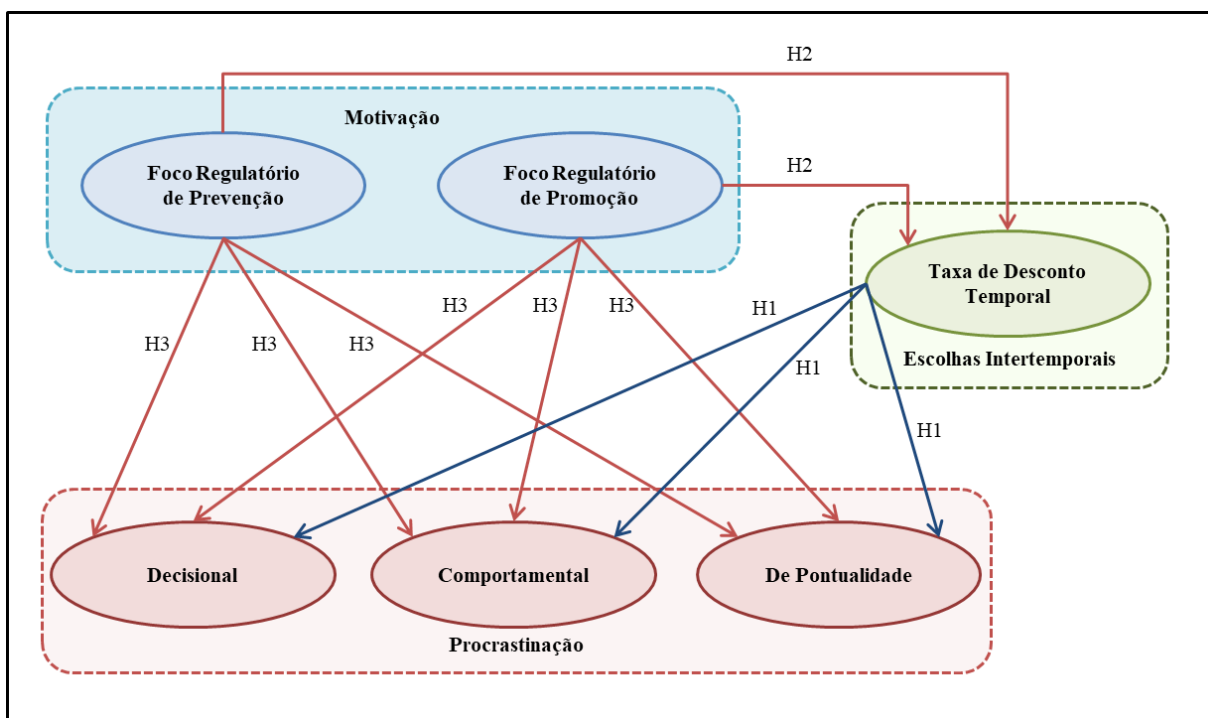
7.3 FASE II – VERIFICAÇÃO DO MODELO CONCEITUAL E HIPÓTESES

Para a avaliação do modelo conceitual, primeiramente foi necessário proceder com algumas mudanças em sua estrutura, dado que a escala de procrastinação, validada na Fase I, não se mostrou unidimensional conforme a original. A PPS brasileira apresentou uma

estrutura tridimensional, com os fatores representando as procrastinações decisional, comportamental e de pontualidade. Ainda, a dimensão comportamental foi a que representou a procrastinação de forma unidimensional, e com relação com a impulsividade, tal qual previsto pela escala original de Steel (2010).

Assim, para verificar a influência dos focos regulatórios e do desconto temporal, separadamente, em cada um dos fatores da PPS, o modelo foi alterado. As hipóteses foram mantidas, pois independente da classificação da procrastinação, acredita-se que o processo deve ser o mesmo: ambos os focos influenciam inversamente a procrastinação, sendo que o foco de promoção apresenta maior nível de procrastinação em comparação ao foco de prevenção e o desconto temporal influencia positivamente a procrastinação. A Figura 17 apresenta a nova versão do modelo.

Figura 17 – Modelo conceitual adaptado para a estrutura de 3 fatores da PPS



Onde: seta azul: relação positiva; seta vermelha: relação negativa (inversa).

Fonte: Elaborado pela autora.

O modelo de mensuração foi construído com 6 variáveis latentes (construtos) e 17 variáveis manifestas (questões formadoras dos construtos), detalhadas no Quadro 19. O modelo proposto foi considerado um bom modelo, uma vez que os dados se estabilizaram

com menos de 100 iterações, sendo critério de validade estabilizar o modelo até 300 iterações (HAIR et al., 2012).

Quadro 19 – MEE-PLS – Quadro de variáveis do modelo

Origem	Variáveis Latentes	Variáveis Manifestas
Foco Regulatório	Foco de Promoção	FR1, FR3, FR10
	Foco de Prevenção	FR2, FR4, FR6
Procrastinação	Procrastinação Decisinal	P1, P2, P3
	Procrastinação Comportamental	P4, P5, P6, P7, P8
	Procrastinação de Pontualidade	P10, P11
Escolhas Intertemporais	Taxa de desconto	DESCONTO (Logaritmo da Média Geométrica)

Fonte: Elaborado pela autora.

7.3.1 Avaliação do modelo de mensuração

Antes da verificação das hipóteses, procedeu-se com a avaliação do modelo de mensuração. Para tal, verificou-se a qualidade de ajuste, a validade convergente e a validade discriminante do modelo, onde foram realizados os testes e observados os valores estabelecidos na Tabela 3 da seção de Metodologia.

Quanto ao ajuste do modelo, os índices encontrados foram todos satisfatórios e comprovaram a qualidade do modelo ($\chi^2(104)= 238,061$ [$p<0,001$]; $\chi^2/gl=2,3$; RMSEA=0,05; SRMR=0,03; GFI=0,957; NFI=0,952; CFI=0,972). A Tabela 14 apresenta os resultados dos testes para validade convergente e discriminante.

É possível identificar a presença da validade convergente, dado que todas as cargas fatoriais se apresentam superiores a 0,5 e que a VME e a CC, de todos os construtos, ultrapassam os valores mínimos exigidos (0,5 e 0,6, respectivamente). A validade discriminante também é atestada pela verificação de que as correlações quadráticas entre os construtos (diagonal superior da tabela) são todas menores que as VMEs. Ainda a confiabilidade das medidas é atestada pelo Alpha de Cronbach, todos maiores que 0,6.

Cabe observar que, na etapa de validação da escala de foco regulatório (seção 7.2.2), não foi possível atestar a validade convergente, visto que, a variância média extraída não atingiu os valores mínimos em nenhum dos modelos avaliados. A hipótese levantada para explicar este problema foi o tamanho da amostra ser muito pequeno. Aqui, com uma amostra consideravelmente maior, a validade convergente foi verificada, com ambos os focos

apresentando VME > 0,5 e CC > 0,7. Reforçando a validade e a estrutura da escala com 6 variáveis.

Tabela 14 – MEE-PLS – Validação do modelo

Construto	Var	Validade Convergente				Validade Discriminante ¹					
		Carga	Σ	VME	CC	1	2	3	4	5	6
Foco de Prevenção	FR2	0,841									
	FR4	0,846	0,78	0,69	0,87	1	0,010	0,001	0,005	0,010	0,012
	FR6	0,801									
Foco de Promoção	FR1	0,662									
	FR3	0,701	0,67	0,58	0,80	-0,10	1	0,004	0,02	0,003	0,010
	FR10	0,891									
Taxa de Desconto	MED	1,00	1,00	1,00	1,00	-0,03	0,06	1	0,010	0,006	0,004
Procrastinação Decisinal	P1	0,809									
	P2	0,816	0,80	0,71	0,88	-0,07	-0,14	0,10	1	0,44	0,27
	P3	0,893									
Procrastinação Comportamental	P4	0,869									
	P5	0,801									
	P6	0,881	0,92	0,76	0,94	-0,10	-0,05	0,08	0,66	1	0,31
	P7	0,885									
Procrastinação de Pontualidade	P8	0,925									
	P10	0,943									
	P11	0,934	0,87	0,88	0,94	-0,11	-0,10	0,06	0,52	0,56	1

Onde: σ = Alpha de Cronbach, VME= Validade Média Extraída, CC= Confiabilidade Composta

¹: Valores na diagonal inferior – correlações de pearson. Valores na diagonal superior – correlação quadrática

Fonte: Elaborado pela autora.

7.3.2 Avaliação do modelo estrutural

Estando o modelo validado, partiu-se para a avaliação do modelo estrutural, que tem por finalidade verificar as relações propostas pelo modelo conceitual, analisando se essas podem ser consideradas válidas. A primeira avaliação do modelo estrutural deu-se pela análise do poder de explicação (R^2) das variáveis utilizadas no modelo. Para essa avaliação foram utilizados os parâmetros para ciências sociais de Cohen (2013), sendo que valores $R^2 < 0,02$ são considerados inexistentes, acima de 0,02 são considerados valores baixos, $R^2 \geq 0,13$ são valores médios e $R^2 \geq 0,26$ são valores altos. A Tabela 15 apresenta os construtos e seu poder de explicação.

Tabela 15 – MEE-PLS – Poder de explicação dos construtos do modelo

	Tipo do construto	R²
Foco de Prevenção	Exógeno	0
Foco de Promoção	Exógeno	0
Taxa de desconto	Endógeno	0,004
Procrastinação Decisional	Endógeno	0,04
Procrastinação Comportamental	Endógeno	0,02
Procrastinação de Pontualidade	Endógeno	0,03

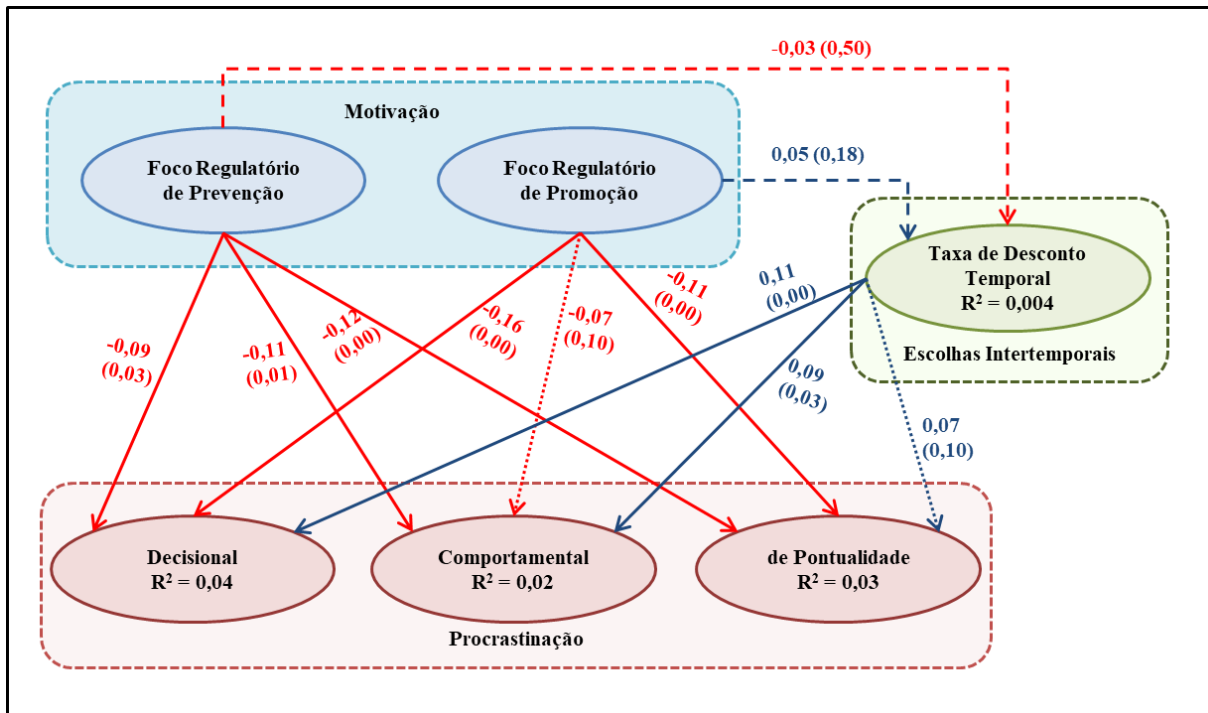
Fonte: Elaborado pela autora.

Os construtos relativos aos Focos de Prevenção e Promoção são considerados exógenos nesse modelo, ou seja, são construtos independentes. O construto Taxa de desconto realiza um papel tanto de exógeno como endógeno, uma vez que recebe a proposição de um coeficiente de regressão dos construtos dos Focos de Prevenção e de Promoção e serve como preditor das procrastinações decisional, comportamental e de pontualidade. Este construto não apresentou um grau de explicação existente para os preditores Foco de Prevenção e Foco de Promoção, ou seja, a relação entre eles não gera um efeito considerado relevante para os estudos das ciências sociais (COHEN, 2013).

Já os construtos relativos aos tipos de procrastinação, que são todos endógenos, apresentam um grau de explicação da sua variação por influência dos preditores propostos. Apesar de ser considerado baixo ($R^2 \geq 0,2$) ele é existente e deve ser considerado para análise nas ciências sociais (COHEN, 2013). Como a finalidade dessa tese é investigar a relação existente entre os construtos propostos, dado que essa relação é pouco estudada na literatura nacional ou internacional, faz-se então relevante a análise desse modelo.

Como critério de validação do modelo e para a análise das hipóteses, foi utilizada a verificação da colinearidade do modelo, por meio da avaliação do coeficiente de caminho (β) e a significância estatística do mesmo [$\text{sig}(\rho) < 0,05$]. Para esse modelo, nem todas as relações estruturais apresentaram valores estatisticamente significativos, mas a maioria se mostrou significativa e, portanto, o modelo pode ser considerado válido. A Figura 18 apresenta os resultados no modelo, destacando o coeficiente e a significância, bem como o sinal de cada relação. Na próxima seção estes resultados serão discutidos de forma mais detalhada considerando cada hipótese elaborada.

Figura 18 – Modelo estrutural com os resultados da MEE-PLS



Onde: β (p): Coeficientes e significâncias dos caminhos; seta tracejada: relação não significativa; seta pontilhada – relação significativa em nível de 90% de confiança; seta contínua – relação significativa em nível de 95% de confiança; seta vermelha – relação negativa (inversa); seta azul – relação positiva.

Fonte: Elaborada pela autora.

7.3.3 Análise das hipóteses

As hipóteses desta tese foram elaboradas com base na literatura revisada e na necessidade de investigação dado a ausência de estudos na área. A sua análise será realizada com base no resultado da MEE-PLS destacado na Figura 18, bem como utilizando dados categóricos, conforme estabelecido na seção de metodologia.

A hipótese H1 - *O desconto temporal está positivamente relacionado ao nível de procrastinação do indivíduo*, não foi rejeitada para as três classificações da procrastinação, ou seja, a relação entre os construtos aparece como positiva e significativa. Porém, a relação com a procrastinação de pontualidade aparece como significativa apenas se diminuir o nível de confiança da pesquisa para 90%.

A relação do desconto temporal com a procrastinação é, em sua grande maioria, apenas teórica, sendo que ambos representam a preferência por recompensas mais próximas, para adiar custos ou para acelerar benefícios (AINSLIE, 2010). Considerando que a escala utilizada para medir o desconto temporal possui apenas questões que envolvem escolhas e

nenhuma relacionada a tarefas, a relação mais forte ser com a procrastinação decisional (β 0,11 $p < 0,01$) parece de acordo. De fato, Vohs et al. (2008) identificaram que o ato de decidir, de fazer uma escolha, leva a um estado de autocontrole reduzido, sendo a procrastinação uma das consequências dessa redução.

O único estudo encontrado que verificou empiricamente a procrastinação e as escolhas intertemporais (WU et al., 2016), utilizou a escala IPS (STEEL, 2002), altamente relacionada com a impulsividade e com o fator comportamental (SVARTDAL et al., 2016). Os resultados indicaram a relação da procrastinação com o desconto temporal (impulsividade, atraso e magnitude da recompensa). Assim como em Wu et al. (2016), neste estudo, encontrou-se a relação direta entre o desconto temporal e a procrastinação comportamental, sendo que, quanto maior o desconto temporal, maior a procrastinação.

A relação, ao nível de 90%, com a procrastinação de pontualidade, pode estar associada à fragilidade do fator. Não ser bom em cumprir prazos ou não fazer as coisas no tempo certo pode ser apenas uma percepção da pessoa, relacionado com os níveis de exigência elevados e não necessariamente com o desconto temporal e com a preferência por adiar custos. Portanto, pode-se dizer que a hipótese foi parcialmente comprovada, com as relações todas positivas, porém com um poder de explicação muito baixo.

A próxima hipótese H2 “*Foco de Prevenção e Foco de Promoção estão inversamente relacionados com o desconto temporal*”, relaciona os dois focos de forma inversa com o desconto temporal. Além disto, H2’ prevê que, quando comparados, o foco de promoção apresenta maior taxa de desconto que o foco de prevenção. A primeira parte das hipóteses foi rejeitada, de forma que, nem o foco de prevenção (β -0,03 p 0,50), nem o foco de promoção (β 0,05 p 0,18), apresentaram relação significativa sobre o desconto temporal, confirmando a análise anterior que apontou a inexistência de poder de explicação do construto pelos preditores propostos ($R^2 = 0,004$).

Estes resultados, de certo modo, vão ao encontro de Paglieri et al. (2015), dado que não demonstraram a influência do foco regulatório crônico do indivíduo no desconto temporal, sugerindo que, mais do que uma característica da personalidade do indivíduo, estável ao longo do tempo, possa estar relacionada com o foco regulatório induzido, produzido pelo tipo de recompensa oferecido e a motivação gerada por ela. Da mesma forma, de acordo com Lempert e Phelps (2016), sugere que o desconto temporal seja situacional e sensível ao contexto, reagindo de forma diferente em diferentes situações, e não apresentando alterações em relação ao foco crônico.

Quanto à segunda parte da hipótese, apesar dos efeitos serem baixos e não significativos estatisticamente, o foco de promoção apresentou um efeito positivo (0,05), enquanto que o foco de prevenção apresentou efeito negativo (-0,03), o que dá indícios de que o foco de promoção possa apresentar taxa de desconto maior do que o foco de prevenção. Estes indícios serão explorados na próxima seção.

A última hipótese H3 “*Foco de Prevenção e Foco de Promoção estão inversamente relacionados com a procrastinação*” relaciona os dois focos de forma inversa à procrastinação. Ainda, a segunda parte da hipótese, H3’, indica um maior nível de procrastinação pelo foco de promoção, quando comparado ao foco de prevenção. Analisando os resultados da MEE-PLS verifica-se que todas as relações se mostraram inversas, tal qual o esperado, indicando que um aumento na motivação, representa redução na procrastinação.

A procrastinação decisional, confirmou a primeira parte das hipóteses, estando inversa e significativamente associada ao foco de prevenção (β -0,09 ρ 0,03) e ao foco de promoção (β -0,16 ρ 0,00) e com poder de explicação baixo, porém considerável ($R^2 = 0,04$). Na segunda parte das hipóteses, onde se esperava que o foco de prevenção apresentasse um maior efeito inverso, isto é, menos procrastinação, o comportamento mostrou-se contrário, com o foco de promoção apresentando mais influência na redução da procrastinação.

Essa diferença em relação à procrastinação decisional pode estar relacionada com a própria construção das hipóteses, que considerou a procrastinação como um construto unidimensional, mais relacionada ao adiamento de tarefas, portanto, com as características da procrastinação comportamental e de pontualidade. Porém, ao considerar especificamente a procrastinação de decisões, é possível identificar algumas diferenças que expliquem a maior influência pelo foco de promoção.

O foco de prevenção, apesar de ser relacionado ao autocontrole, por estar em constante estado de vigilância, pode apresentar esgotamento do ego, e, segundo Costa e Farias (2016), nesta condição, apresentar alta relação com impulsividade. Sendo a procrastinação decisional classificada como um padrão de enfrentamento do estresse gerado por decisões difíceis (JANIS; MANN, 1977), associado com indecisão e confusão (MANN, 2016), o esgotamento do ego pode ser uma das causas.

Hammer (2010) sugeriu a relação da procrastinação decisional com o foco de prevenção, como positiva, indicando o foco de prevenção como causa para a procrastinação decisional, sendo o esgotamento do ego um possível mecanismo de ação. O autor não conseguiu provar nenhuma das suas hipóteses, concluindo apenas a existência de relação entre os focos e a procrastinação. Diferentemente nesta tese, a relação foi hipotetizada e verificada

como inversa, sendo o foco de prevenção um construto que reduz a procrastinação. Portanto, acredita-se que, diferente do que propôs Hammer (2010), o foco de prevenção não seja causa, mas tão somente apresente menos impacto no controle da procrastinação decisional do que o foco de promoção.

Quanto à procrastinação comportamental, a hipótese é confirmada nas duas partes. Tanto o foco de prevenção ($\beta -0,11$ $\rho 0,01$) quando o foco de promoção ($\beta -0,07$ $\rho 0,10$) apresentaram relações inversas e significativas, com grau de explicação baixo ($R^2 = 0,02$), mas considerável, e o foco de prevenção apresentou a maior influência inversa, ou seja, menor procrastinação.

Ressalta-se que o foco de promoção somente apresenta relação significativa se o nível de confiança do estudo for alterado para 90%, porém isto reforça os indícios da força inversa que o foco de prevenção exerce sobre a procrastinação comportamental, quando comparado com o foco de promoção. Na próxima seção esses achados serão discutidos com mais detalhes.

A procrastinação de pontualidade confirma a primeira parte da hipótese, de forma que, tanto o foco de prevenção ($\beta -0,12$ $\rho 0,01$), quanto o foco de promoção ($\beta -0,11$ $\rho 0,00$), apresentaram relações inversas e significativas, com poder de explicação baixo ($R^2=0,02$), mas existente. Já a segunda parte da hipótese não se pode dizer ao certo se há um foco que apresente maior efeito que o outro, pois são muito próximos. Esta parte será analisada com mais detalhes na próxima seção.

7.3.4 Análise detalhada dos dados

Como forma de analisar as diferenças entre as taxas de desconto temporal e os níveis procrastinação em relação do foco regulatório crônico do indivíduo e dar mais consistência aos resultados encontrados na MEE-PLS, adotou-se a divisão da amostra em grupos, conforme a predominância do foco regulatório. O procedimento é diminuir o escore do foco de prevenção do escore do foco de promoção (promoção – prevenção). Resultados positivos indicam predominância do foco de promoção e resultados negativos indicam predominância do foco de prevenção. Zero, indica que não há predominância de um foco (HIGGINS LAB, 2019).

Após a separação da amostra em dois grupos, Promoção e Prevenção, o teste Mann-Whitman foi utilizado para verificar as diferenças entre os grupos. Apenas a procrastinação decisional, e reduzindo o nível de significância para 90%, apresentou diferença significativa

entre os grupos. O desconto temporal e a procrastinação comportamental e de pontualidade não apresentaram diferença significativa, conforme resultados apresentados na Tabela 16.

Tabela 16 – Análise de diferenças entre os focos de promoção e prevenção

	Posto médio		Mann-Whitney	
	Prevenção	Promoção	U	ρ
Desconto Temporal	257,89	267,19	32526,5	0,484
Proc. Decisional	272,92	248,19	30537	0,061
Proc. Comportamental	261,72	262,36	33643	0,961
Proc. de Disponibilidade	259,63	264,99	33035	0,667

Fonte: *Software* SPSS, adaptado pela autora, com base nos dados da pesquisa.

Apesar de não significativas, pela tabela é possível perceber que os resultados estão de acordo com o encontrado no modelo MEE-PLS. Apenas na procrastinação decisional o posto médio é maior no foco de prevenção. Em todos os demais, o foco de promoção apresenta maior valor. Para verificar mais detalhadamente as possíveis diferenças, separou-se a amostra em níveis de predominância do foco regulatório, tal qual descrito na seção 6.4.4.

O teste Kruskal-Wallis foi realizado para avaliar diferenças entre as taxas de desconto temporal e nível de procrastinação entre os níveis de predominância do foco regulatório. Os resultados indicaram que apenas para a taxa de desconto temporal é possível identificar diferenças entre os níveis [$\chi^2(4)=13,11$, $\rho=0,01$]. Para a procrastinação decisional, o nível de predominância do foco regulatório parece não ser o responsável pelas diferenças entre as médias [$\chi^2(4)=6,94$, $\rho=0,14$]. Quanto às outras dimensões da procrastinação, novamente, não foi possível identificar diferenças entre os níveis de predominância do foco para a procrastinação comportamental [$\chi^2(4)=5,43$, $\rho=0,25$] e para a procrastinação de pontualidade [$\chi^2(4)=2,71$, $\rho=0,61$].

Cabe aqui lembrar que no modelo MEE-PLS, os caminhos dos focos para o desconto temporal não tiveram significância, contudo, os resultados sugeriram um desconto maior pelo foco de promoção. Nesta nova análise, com o foco regulatório categorizado em níveis, foi possível identificar diferenças na taxa de desconto temporal. Assim, buscando identificar onde as diferenças podem ser encontradas, realizou-se a comparação dos níveis, par a par, utilizando o teste Mann-Whitney. Os resultados podem ser visualizados na Tabela 17.

Tabela 17 – Diferença do desconto temporal entre os níveis de predominância dos focos regulatórios

Nível de Predominância do Foco (posto médio maior)	Nível de Predominância do Foco (posto médio menor)	U	ρ
Nulo (67,86)	Prevenção Alto (51,25)	1230	0,02
Prevenção Baixo (151,73)	Prevenção Alto (113,58)	3723	<0,01
Promoção Baixo (123,6)	Prevenção Alto (96,35)	3034	0,02
Promoção Alto (46,21)	Prevenção Alto (30,10)	384	<0,01
Promoção Alto (169,72)	Prevenção Baixo (139,96)	3392,5	0,05
Promoção Alto (141,35)	Promoção Baixo (111,62)	2487	0,02
Nulo (170,52)	Prevenção Baixo (167,83)	10414,5	0,83
Nulo (146,44)	Promoção Baixo (138,68)	7817	0,46
Promoção Alto (68,03)	Nulo (56,05)	1138	0,84
Prevenção Baixo (228,55)	Promoção Baixo (220,46)	23928	0,51

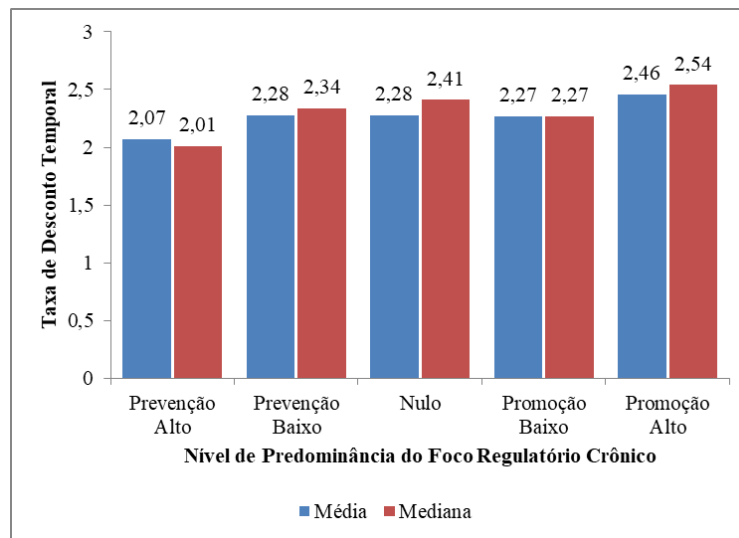
Onde: Nível de predominância definido com base nos parâmetros descritos na seção 6.4.4.

Fonte: *Software* SPSS, adaptado pela autora, com base nos dados da pesquisa.

Pelos dados é possível observar que o foco de prevenção com predominância alta (Prevenção Alto), demonstra menores taxas de desconto temporal (segunda coluna) quando comparado com todos os outros níveis de predominância (Nulo, Prevenção Baixo, Promoção Baixo e Promoção Alto), e esta diferença é significativa ($p < 0,05$). Da mesma forma, quanto mais alta a predominância do foco de promoção (Promoção Alto), maior o desconto temporal (primeira coluna). A diferença se mostrou significativa em comparação com os níveis de predominância Promoção Baixo, Prevenção Baixo e Prevenção Alto. Os itens em destaque são os que não apresentaram diferença entre si.

Estes resultados geram maior suporte para a confirmação da hipótese H2', indicando uma maior taxa de desconto temporal por parte dos indivíduos com foco de promoção e uma menor taxa de desconto temporal dos indivíduos com foco de prevenção, estando de acordo com os resultados encontrados por Pereira e Bruni (2014), Cho, Loibl e Geistfeld (2014) e Chen, Ng e Rao (2005). Para ilustrar as diferenças do desconto temporal entre os níveis, elaborou-se o Gráfico 1, onde média e mediana são apresentadas, dado que os testes estatísticos utilizados são baseados na mediana.

Gráfico 1 – Variação do desconto temporal entre os níveis de predominância dos focos



Onde: Desconto temporal varia de 0,6 a 3,8 e quanto maior, maior a preferência pelas recompensas imediatas.
 Fonte: Elaborado pela autora, com base nos dados da pesquisa.

Por outro lado, o modelo MEE-PLS apresentou como significativos os caminhos entre os focos regulatórios e as três dimensões da procrastinação, mas o teste Kruskal-Wallis indicou que não há diferença entre as médias de procrastinação e os níveis de predominância. Para esclarecer esses dados, realizou-se nova análise, tomando os níveis par a par, e o método Mann-Whitney. De fato, apenas três combinações apresentaram diferença significativa, conforme resultados apresentados na Tabela 18.

Tabela 18 – Diferença da procrastinação entre os níveis de predominância dos focos

Procrastinação	Nível de Predominância do Foco (posto médio maior)	Nível de Predominância do Foco (posto médio menor)	U	ρ
Comportamental	Prevenção Baixo (149,78)	Prevenção Alto (125,81)	4078	0,05
	Promoção Alto (43,28)	Prevenção Alto (32,59)	483,5	0,03
Decisional	Prevenção Baixo (237,31)	Promoção Baixo (209,26)	21721	0,02

Onde: Nível de predominância definido com base nos parâmetros descritos na seção 6.4.4; Procrastinação de Pontualidade não apresentou diferença significativa entre os níveis de predominância dos focos.

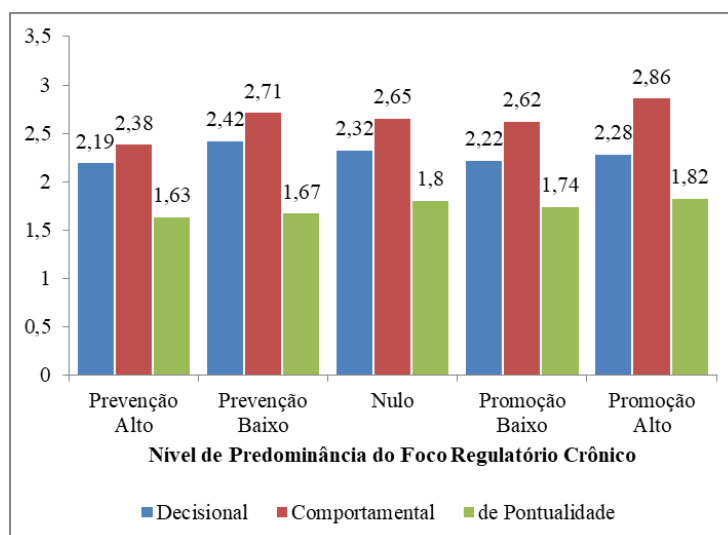
Fonte: *Software* SPSS, adaptado pela autora, com base nos dados da pesquisa.

Para a procrastinação comportamental, conforme previsto pelas hipóteses e comprovado pelo modelo, quanto mais forte a predominância do foco de prevenção, menor a procrastinação. Isso se confirmou entre os níveis de prevenção (Prevenção Alto e Prevenção Alto), e também entre o nível alto de prevenção e o nível alto de promoção (Promoção Alto e

Prevenção Alto). Já para procrastinação decisional, conforme identificado pelo modelo e, diferente do proposto nas hipóteses, foco de promoção procrastina menos que foco de prevenção.

O que se destaca nesses dados é que a diferença significativa ocorre entre os níveis baixos de predominância, ou seja, o nível de predominância do foco não precisa ser alto para que a procrastinação decisional apresente diferenças. O Gráfico 2 destaca as médias de cada uma das procrastinações em cada um dos níveis de predominância.

Gráfico 2 – Variação das procrastinações entre os níveis de predominância dos focos



Onde: Procrastinação varia de 1 a 5. Quanto maior, mais alto o nível de procrastinação.

Fonte: Elaborado pela autora, com base nos dados da pesquisa.

Por fim, tendo em mente que o objetivo principal do estudo é identificar as relações entre o foco regulatório, a procrastinação e o desconto temporal através da proposição e aplicação de um *framework* teórico, elaborou-se a Tabela 19 que apresenta um resumo das três hipóteses principais do modelo e o seu resultado. Destaca-se que apenas a hipótese H2, que relaciona inversamente ambos os focos com a taxa de desconto temporal, não pode ser confirmada. A relação inversa dos focos (H3) e a relação positiva da taxa de desconto temporal (H1) com as três facetas da procrastinação foram confirmadas.

Tabela 19 – Resumo das hipóteses

	Caminho	Hipótese	β	ρ (sig)	Resultado
Foco de Prevenção	Desconto	H2	-0,03	0,50	Rejeitada
	Proc. Decisional	H3	-0,09	0,03	Não Rejeitada
	Proc. Comportamental	H3	-0,11	0,01	Não Rejeitada
	Proc. de pontualidade	H3	-0,12	0,00	Não Rejeitada
Foco de Promoção	Desconto	H2	0,05	0,18	Rejeitada
	Proc. Decisional	H3	-0,16	0,00	Não Rejeitada
	Proc. Comportamental	H3	-0,07	0,10	Não Rejeitada (90%)
	Proc. de pontualidade	H3	-0,11	0,00	Não Rejeitada
Grau de Desconto	Proc. Decisional	H1	0,11	0,00	Não Rejeitada
	Proc. Comportamental	H1	0,09	0,03	Não Rejeitada
	Proc. de Pontualidade	H1	0,07	0,10	Não Rejeitada (90%)

Fonte: Elaborado pela autora baseado nos dados da pesquisa.

Ainda, as hipóteses secundárias H2' e H3', que comparam a taxa de desconto temporal e os níveis de procrastinação, respectivamente, entre o foco de prevenção e o foco de promoção, indicam que o foco de prevenção apresenta menor taxa de desconto e menor nível de procrastinação. Os resultados encontrados foram divergentes das hipóteses apenas no caso da procrastinação decisional, como pode ser visualizado no Quadro 20.

Quadro 20 – Resumo dos principais resultados do modelo

Hipótese	Foco de Prevenção	Construto (R ²)	Foco de Promoção
H2'	Menor	Desconto Temporal (0,004)	Maior
H3a'	Maior	Proc. Decisional (0,04)	Menor
H3b'	Menor	Proc. Comportamental (0,02)	Maior
H3c'	Igual	Proc. de Pontualidade (0,03)	Igual

Fonte: Elaborado pela autora

Pelo quadro é possível observar que o desconto temporal e a procrastinação comportamental apresentam menores índices quando o foco predominante for o foco de prevenção. Já a procrastinação decisional apresenta menores índices quando a predominância for do foco de promoção e a procrastinação de pontualidade não apresenta diferença na influência recebida pelos dois focos.

8 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A Teoria motivacional do Foco Regulatório indica que as pessoas buscam o prazer e evitam a dor de maneiras estratégicas diferentes e isso gera consequências motivacionais também diferentes. A busca por ideais de crescimento e recompensa não pode ser tratada da mesma maneira que a busca por deveres de segurança e não punição (HIGGINS, 1997). A TFR mostrou-se promissora ao questionar os resultados tidos como normativos da Teoria dos Prospectos, que avalia decisões sob risco e incerteza. Porém, não há relatos da verificação do impacto do foco regulatório sobre as escolhas intertemporais.

Com este entendimento, o objetivo principal desta tese consistiu em identificar a influência da TFR nas escolhas intertemporais e no comportamento de procrastinação. A forma escolhida para medir as escolhas intertemporais foi através do desconto temporal, que reflete o valor do tempo para o indivíduo, e o quanto ele está disposto a esperar para receber uma recompensa.

A procrastinação compõe o objetivo por ser um tema emergente em pesquisas sociais, um comportamento humano de tomada de decisão intertemporal, que gera consequências econômicas, sociais, ambientais, e até de saúde pública. Entendida como o adiamento, voluntário e desnecessário, de tarefas ou decisões, que se tenha a real intenção de realizar e que gere resultados negativos, vem sendo estudada sobre os mais diversos aspectos, em busca de uma maior compreensão sobre o seu mecanismo de funcionamento.

A linha de pesquisa que entende a procrastinação como uma falha no sistema de autorregulação, a classifica como uma falha no gerenciamento de metas, sendo que ao agir por impulso e ceder às tentações de recompensas mais próximas, o progresso em metas de longo prazo é adiado (STEEL, 2007; AINSLIE, 2010; GUSTAVSON et al., 2014). Por outro lado, estudos mais recentes sugerem que, mais do que problema de gerenciamento, a procrastinação está relacionada com a definição de metas (STEEL; KÖNIG, 2006; GRÖPEL; STEEL, 2008), de modo que reflete um descompasso entre o envolvimento com a tarefa e o esquema motivacional do indivíduo – valores ou necessidades (GRUND; FRIES, 2018).

Definiu-se, então, o modelo teórico que, diferente das pesquisas encontradas na literatura pesquisada, teve como base norteadora a hipótese de que ambos os focos regulatórios apresentariam relações inversas com a procrastinação e o desconto temporal, dado às suas especificidades de serem essencialmente voltados para o atingimento das metas, sejam elas definidas por motivações de crescimento (promoção) ou de segurança (prevenção). Porém, as hipóteses são de que o foco de promoção apresentaria menos efeito sobre a redução

da procrastinação e da taxa de desconto temporal do que o foco de prevenção. Além disto, o modelo previu a relação direta entre o desconto temporal e a procrastinação.

As escalas selecionadas para medir os três construtos não possuíam versão validada no Brasil, portanto, fez-se necessária a primeira etapa deste estudo, onde as escalas de procrastinação (PPS) e de foco regulatório (RFQ) foram adaptadas e validadas para o contexto cultural brasileiro. A escala de medição do desconto temporal (MCQ) não precisou de validação, apenas de ajustes nos valores, pois apresentava as questões em dólares e transformou-se para reais, utilizando 4 como taxa de conversão.

A adaptação das escalas para o idioma e cultura brasileiros, seguiu as recomendações de Guillemin, Bombardier e Beaton (1993). Os questionários foram aplicados de forma eletrônica e divulgados pelas redes sociais. A validação seguiu as recomendações de Churchill (1979) e Ladeira (2010), sendo que os procedimentos estatísticos realizados, em ambas as escalas, foram: análise fatorial exploratória; análise fatorial confirmatória e análise confirmatória externa.

A Escala de Procrastinação Pura (PPS), originalmente unidimensional e com 11 itens, resultou em uma estrutura de três fatores, com a exclusão de apenas um item, sendo os fatores um reflexo das escalas utilizadas como base para a PPS: DPQ, GPS e AIP. Assim, a PPS Brasileira permite que se utilizem os escores de cada faceta da procrastinação de forma independente, dependendo do objetivo da pesquisa ou da aplicação clínica. Esta estrutura se assemelha com a encontrada em seis diferentes países da Europa, e os fatores podem ser identificados como Procrastinação Decisional, Procrastinação Comportamental e de Procrastinação de Pontualidade. A Procrastinação Comportamental é a dimensão que representa a procrastinação de forma unidimensional e apresentou relação com a impulsividade.

O Questionário de Foco Regulatório (RFQ), originalmente com 6 itens para promoção e 5 itens para prevenção, ao final da etapa de validação confirmou a estrutura de dois fatores, não relacionados entre si, porém, com apenas três variáveis em cada. A relação de ambos os focos com a escala BAS, e a ausência de relação com a escala BIS, confirmam a definição dos focos como essencialmente de busca, e se mostram semelhantes aos resultados encontrados pelos criadores da escala (HIGGINS et al., 2001).

A segunda etapa da pesquisa consistiu na análise do modelo estrutural proposto e das hipóteses. Para tal, as escalas validadas na primeira etapa foram aplicadas novamente de forma eletrônica e com divulgação pelas redes sociais. Para análise dos resultados utilizou-se

a modelagem de equações estruturais. O modelo mostrou-se adequado em relação aos dados da amostra.

Apesar dos participantes com foco de prevenção demonstrarem menor taxa de desconto temporal que os com foco de promoção, as relações entre os focos e o desconto temporal não foram significativas. Em relação às dimensões da procrastinação, os resultados mostraram-se como previsto pelo modelo, ou seja, ambos os focos apresentam relação inversa e significativa com a procrastinação, com poder de explicação baixo, porém relevante para o estudo das ciências sociais.

Apesar das semelhanças no mecanismo de funcionamento, e de algumas vezes terem sido utilizados como sinônimos (AKERLOF, 1991; MAZUR, 1996; MAZUR, 1988; O' DONOGHUE; RABIN, 1999), a procrastinação e o desconto temporal representam construtos distintos. Os resultados identificados nesta pesquisa corroboram esta afirmação ao trazer evidências de que os construtos são influenciados de forma diferenciada pelo referencial motivacional crônico do indivíduo, sendo que o desconto temporal não apresenta influência significativa, mas a procrastinação sim. Os dados também não identificaram poder de explicação significativo entre o desconto temporal e as três dimensões da procrastinação. A relação entre eles é positiva, tal qual esperado e indicado pela literatura.

Na segunda parte das hipóteses, os resultados são parcialmente atendidos: a) a procrastinação de pontualidade não apresentou diferenças entre os focos, sendo que ambos possuem efeitos similares sobre a redução da procrastinação; b) a procrastinação comportamental seguiu o previsto pelas hipóteses, indicando uma maior probabilidade de procrastinação pelo foco de promoção; e c) a procrastinação decisional apresentou resultados opostos, indicando maior probabilidade de procrastinação pelo foco de prevenção.

Por fim, se diferenças no desempenho, nas emoções e na tomada de decisões podem ocorrer em função do foco regulatório, independente do princípio hedônico em si (HIGGINS, 1997), do mesmo modo, diferenças na procrastinação parecem ser influenciadas pelo foco regulatório. Assim, confirmando a estrutura de três fatores encontrada na primeira fase, cada dimensão da procrastinação responde de forma distinta aos efeitos dos focos regulatórios.

Como principais contribuições da tese têm-se: a) a entrega de instrumentos para medição da procrastinação e foco regulatório, devidamente adaptados e validados, prontos para serem utilizados em novos estudos ou na prática clínica; b) a confirmação da diferenciação entre procrastinação decisional e comportamental em amostra brasileira; c) o estabelecimento da relação da procrastinação com os focos regulatórios de forma inversa; d) indicações de que a redução da procrastinação pode estar relacionada com o estabelecimento

de metas e que a percepção do foco regulatório deve ser diferenciada em se tratando de decisões ou de tarefas.

8.1 IMPLICAÇÕES PRÁTICAS

Concordando com a perspectiva de que a procrastinação está mais relacionada com a definição do que com o gerenciamento de metas, os resultados desta tese estão, em partes, de acordo com Grund e Fries (2018). Seguindo as conclusões dos autores, indivíduos com foco crônico de promoção e que estabeleçam metas formatadas como ganho, voltadas para o crescimento, procrastinariam menos, pois metas e referencial motivacional estariam alinhados, em ajuste regulatório e, portanto, tenderiam a intensificar o engajamento no que estão fazendo. O mesmo vale para o foco de prevenção quando metas fossem definidas com foco na segurança.

Porém, os resultados desta tese identificam que o foco de prevenção apresenta mais influência na redução da procrastinação comportamental (relacionadas com tarefas), e que o foco de promoção apresenta mais influência na redução da procrastinação decisional (relacionada a decisões). Sugerindo que, mesmo quando em sintonia do foco e da meta, apenas um dos tipos da procrastinação seria reduzido de forma mais profunda: prevenção - comportamental e promoção - decisional.

Segundo a teoria de auto-discrepância (HIGGINS, 1987) que deu origem à TFR, quando uma pessoa pensa em metas como uma aspiração (ideal), as metas são representadas com foco no ganho, no crescimento e no bem-estar. Do mesmo modo, as metas tidas como um dever (obrigação) são representadas com foco na segurança, na garantia e na não perda. Fazer com que as pessoas pensem em suas metas sob esses focos leva a uma indução temporária do foco equivalente.

Sabendo da possibilidade de indução temporária do foco e conhecendo os resultados desta pesquisa, uma implicação prática para a redução da procrastinação seria associar a definição de metas com a indução do foco necessário. Ou seja, uma meta que remeta a procrastinação comportamental (de tarefas), formatada como prevenção (com foco na segurança, garantia, obrigação, dever, não perda) tem menores chances de ser procrastinada do que uma formatada como promoção (foco no ganho, no crescimento, no bem-estar). Da mesma forma, uma meta que remeta a procrastinação decisional, tem menos chances de ser procrastinada quando formatada como promoção. Esses resultados sugerem que, diferente do que se pensa no senso comum, de que uma meta deva ser sempre formatada para o

crescimento e ganho, a descrição da meta como segurança pode estimular temporariamente o foco de prevenção, e diminuir a tendência à procrastinação de tarefas.

Vaughn, Baumann e Klemann (2008) utilizam o exemplo da estudante com foco de prevenção crônico e que não responde aos estímulos do professor que a encoraja a imaginar o que ela poderia ganhar se estudasse mais. Os autores sugerem que o motivo seria a não relação do foco de prevenção com a abertura a experiências. Porém, os resultados desta tese sugerem que o estímulo utilizado pelo professor (ganho = promoção) não apresentou ajuste regulatório com o foco crônico da aluna e, portanto, não apresentou efeito sobre o engajamento nos estudos. Outra possibilidade é que a formatação do estímulo utilizado pelo professor induziu de forma temporária o foco de promoção na aluna e, da mesma forma, não exerce efeito tão significativo na redução da procrastinação de tarefas quanto o foco de prevenção.

Imaginando que o foco crônico da aluna fosse de promoção e o estímulo utilizado pelo professor fosse o mesmo, a possibilidade de um engajamento maior da aluna poderia acontecer em razão do ajuste entre o estímulo e o foco, porém, de qualquer forma, não seria tão eficiente quanto no foco de prevenção. Segundo os autores, imaginar o que poderia perder se não estudasse mais, seria um estímulo que funcionaria melhor para o foco de prevenção (em razão da abertura a experiências). Considerando os efeitos sobre a procrastinação comportamental, concordamos com a formatação do estímulo. Seja pela indução ao foco ou pelo ajuste regulatório.

Quando o foco regulatório crônico do indivíduo é desconhecido, os resultados sugerem que a meta seja formatada de forma a induzir o foco necessário. Imagine o exemplo (hipotético), de um aluno de pós-graduação, que está procrastinando a conclusão de sua tese. Uma forma de encontrar motivação para deixar de procrastinar é identificar as consequências que a conclusão da tese trará. Uma meta formatada como ganho (promoção) estimula a redução da procrastinação decisional. Portanto, “ganhar aumento salarial em função da qualificação” seria motivação para decidir terminar a tese, mas não motivação para agir, para trabalhar na tese. Neste caso, trata-se da procrastinação comportamental, que necessita de metas formatadas como não perdas (prevenção). Assim, “manutenção do emprego em função da qualificação” seria uma meta que poderia induzir o foco de prevenção e diminuir a procrastinação, estimulando o trabalho na tese.

Outro exemplo de implicação prática é relacionado aos planos de previdência privada. As propagandas e informações sobre os planos são sempre voltadas para a segurança, para uma aposentadoria tranquila, para a não perda do poder aquisitivo, entre outros. Ou seja,

estimulam o foco de prevenção do indivíduo. Os resultados desta pesquisa indicam que, se a descrição dos planos fosse descrita de forma que induzisse o foco regulatório de promoção nos indivíduos, ressaltando os ganhos, o crescimento, tais como a evolução patrimonial e financeira, a chance de uma redução no tempo de escolha aumentaria.

De fato, Sartori (2018) avaliou a diferença de comportamento entre os servidores da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM), ingressantes após 2013, e que aderiram ou não ao Plano de Previdência Complementar do Servidor Público Federal, a FUNPRESP, e os resultados estão alinhados com este entendimento. Segundo a autora, aqueles que não aderiram ao plano apresentaram maior tendência a procrastinar e uma maior propensão a pensar em como e onde estarão no futuro, bem como possuem metas estabelecidas e estão formando poupança pensando na aposentadoria (comportamento de prevenção).

8.2 LIMITAÇÕES E SUGESTÕES DE PESQUISAS

Como toda pesquisa do tipo levantamento (*survey*), diversas limitações podem ser encontradas. Uma delas são os possíveis vieses da amostra, considerando que a pesquisa foi realizada com recrutamento totalmente através das mídias sociais e cuja amostra foi de diversos contextos sociais. Contudo, é válido suspeitar de que o tema gera grande interesse na população em geral, e que aqueles que se considerem procrastinadores tenham se interessado mais pela pesquisa, influenciando os resultados.

Outra questão é a desejabilidade social, a preocupação em dar as respostas “certas”, ou seja, sem problemas com a procrastinação. Neste caso, teve-se o cuidado de garantir a confidencialidade e a não inclusão de nenhum tipo de *feedback* aos respondentes, para evitar este tipo de comportamento.

Como limitações metodológicas indica-se o foco regulatório ter sido medido apenas de forma crônica e o questionário de desconto temporal conter apenas de decisões envolvendo ganhos. Este pode ter sido o motivo das relações entre os construtos não se apresentarem relevantes.

Portanto, como estudos futuros, sugere-se que sejam realizados experimentos onde protocolos de indução do foco regulatório e tarefas de desconto temporal com ajuste de valor sejam aplicados. Uma sugestão seria incluir situações onde as escolhas apresentem opção de ganho e não-ganho e também não-perda e perda. Os resultados poderiam indicar diferenças no efeito sobre o desconto temporal quando o foco é medido como crônico ou induzido e as implicações do formato da recompensa e do foco regulatório no desconto temporal.

Outra sugestão seria verificar se a indução do foco regulatório, tal como sugerido nas implicações práticas, apresenta alguma influência real na procrastinação. Ocorre que a procrastinação medida por questionário, tal qual apresentado nesta tese, representa um comportamento anterior do participante e, portanto, não sofreria efeito da indução. Para tal, seria necessário o estabelecimento de um protocolo para medição da procrastinação de forma experimental e relacionado a uma tarefa e decisão.

9 REFERÊNCIAS

- AINSLIE, G. Specious reward: a behavioral theory of impulsiveness and impulse control. **Psychological Bulletin**, v. 82, p. 463–496, 1975.
- AINSLIE, G. Derivation of “Rational” Economic Behavior from Hyperbolic Discount Curves. **American Economic Review**, v. 81, n. 2, p. 334–340, 1991.
- AINSLIE, G. Procrastination: The Basic Impulse. In: ANDREOU, C.; WHITE, M. D. (Ed.). **The Thief of Time: Philosophical Essays on Procrastination**. New York: Oxford University Press, 2010. p. 11–27.
- AINSLIE, G. The Cardinal Anomalies that Led to Behavioral Economics: Cognitive or Motivational? **Managerial and Decision Economics**, v. 37, p. 261–273, 2016.
- AINSLIE, G.; HASLAM, N. Hyperbolic discounting. In: LOEWENSTEIN, G.; ELSTER, J. (Ed.). **Choice over time**. New York: Russell Sage Foundation, 1992. p. 57–92.
- AITKEN, M. E. **A personality profile of the college student procrastinator**. 1982. University of Pittsburg, EUA, 1982.
- AKERLOF, G. A. Procrastination and Obedience. **The American Economic Review**, v. 81, n. 2, p. 1–19, 1991.
- ALBEIN-URIOS, N. et al. Monetary delay discounting in gambling and cocaine dependence with personality comorbidities. **Addictive Behaviors**, v. 39, n. 11, p. 1658–1662, 2014.
- AMARO, H. D. et al. Influence of Procrastination Academic on the Self Assessment Student Performance According To Student’S Level of Self Efficacy. **Revista Universo Contábil**, v. 12, n. 4, p. 48–67, 2016.
- AMLUNG, M. et al. Dissociable brain signatures of choice conflict and immediate reward preferences in alcohol use disorders. **Addiction Biology**, v. 19, p. 743–753, 2012.
- AMLUNG, M.; MACKILLOP, J. Understanding the effects of stress and alcohol cues on motivation for alcohol via behavioral economics. **Alcoholism: Clinical and Experimental Research**, v. 38, n. 6, p. 1780–1789, 2014a.
- AMLUNG, M.; MACKILLOP, J. Clarifying the relationship between impulsive delay discounting and nicotine dependence. **Psychology of Addictive Behaviors**, v. 28, n. 3, p. 761–768, 2014b.
- ANDERSON, C. J. The psychology of doing nothing: forms of decision avoidance result from reason and emotion. **Psychological bulletin**, v. 129, n. 1, p. 139–167, 2003.
- ANDRADE, J. M. de. **Evidências de Validade do Inventário dos Cinco Grandes Fatores de Personalidade para o Brasil**. 2008. Universidade de Brasília, 2008.
- ARGIROPOULOU, M. I.; FERRARI, J. R. Chronic procrastination among emerging adults : factor structure of the greek version of the general procrastination scale. **Hellenic Journal of Psychology**, v. 12, p. 85–104, 2015.

ASTON, E. R. et al. Interrelationships between marijuana demand and discounting of delayed rewards: Convergence in behavioral economic methods. **Drug and Alcohol Dependence**, v. 169, p. 141–147, 2016.

ATHAMNEH, L. N.; STEIN, J. S.; BICKEL, W. K. Will delay discounting predict intention to quit smoking? **Experimental and Clinical Psychopharmacology**, v. 25, n. 4, p. 273–280, 2017.

AVNET, T.; HIGGINS, E. T. How regulatory fit affects value in consumer choices and opinions. **Journal of Marketing Research**, v. 43, n. 1, p. 1–10, 2006.

BANDURA, A. Social cognitive theory of self-regulation. **Organizational Behavior and Human Decision Processes**, v. 50, n. 2, p. 248–287, 1991.

BERGAMINI, C. W. Motivação: Mitos, Mal-entendidos e Crenças. **Revista de administração de empresas**, v. 30, n. 2, p. 23–34, 1990.

BERGAMINI, C. W. A difícil administração das motivações. **Revista de Administração de Empresas**, v. 38, n. 1, p. 6–17, 1998.

BESWICK, G.; ROTHBLUM, E. D. E.; MANN, L. Psychological antecedents of student procrastination. **Australian Psychologist**, v. 23, n. 2, p. 207–217, 1988.

BRADDOCK, K. H. et al. Impulsivity Partially Mediates the Relationship Between BIS / BAS and Risky Health Behaviors. **Journal of Personality**, v. 79, n. 4, p. 793–810, 2011.

BRITO, F. de S.; BAKOS, D. D. G. S. Procrastinação e terapia cognitivo-comportamental: uma revisão integrativa. **Revista Brasileira de Terapias Cognitivas**, v. 9, n. 1, p. 34–41, 2013.

BROWN, J. R.; FARRELL, A. M.; WEISBENNER, S. J. Decision-making approaches and the propensity to default: Evidence and implications. **Journal of Financial Economics**, v. 121, p. 477–495, 2016.

CAMACHO, C. J.; HIGGINS, E. T.; LUGER, L. Moral value transfer from regulatory fit: what feels right is right and what feels wrong is wrong. **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 84, n. 3, p. 498–510, 2003.

CARVER, C. S.; WHITE, T. L. Behavioral Inhibition , Behavioral Activation , and Affective Responses to Impending Reward and Punishment : The BIS / BAS Scales. v. 67, n. 2, 1994.

CESARIO, J.; HIGGINS, E. T. Making Message Recipients ““ Feel Right ””: How Nonverbal Cues Can Increase Persuasion. **Psychological Science**, v. 19, n. 5, p. 415–421, 2008.

CHEN, H.; NG, S.; RAO, A. R. Cultural differences in consumer impatience. **Journal of Marketing Research**, v. 42, n. 3, p. 291–301, 2005.

CHO, S. H.; LOIBL, C.; GEISTFELD, L. Motivation for emergency and retirement saving: An examination of Regulatory Focus Theory. **International Journal of Consumer Studies**, v. 38, n. 6, p. 701–711, 2014.

CHOI, J. N.; MORAN, S. V. Why not procrastinate? Development and validation of a new

active procrastination scale. **The Journal of social psychology**, v. 149, n. 2, p. 195–211, 2009.

CHOWDHURY, S. F.; PYCHYL, T. A. A critique of the construct validity of active procrastination. **Personality and Individual Differences**, v. 120, p. 7–12, 2018.

CHU, A. H. C.; CHOI, J. N. Rethinking procrastination: Positive effects of “active” procrastination behavior on attitudes and performance. **The Journal of Social Psychology**, v. 145, n. 3, p. 245–64, 2005.

CHURCHILL, G. A. J. A paradigm of developing better measures of marketing constructs. **Journal of Marketing Research**, v. 16, n. 1, p. 64–73, 1979.

COELHO, C.; HANNA, E. S.; TODOROV, J. C. Magnitude, atraso e probabilidade de reforço em situações hipotéticas de risco. **Psicologia: Teoria e Pesquisa**, v. 19, n. 1991, p. 269–278, 2003.

COHEN, J. R.; FERRARI, J. R. Take Some Time to Think This Over: The Relation Between Rumination, Indecision, and Creativity. **Creativity Research Journal**, v. 22, n. 1, p. 68–73, 2010.

CORKIN, D. M.; YU, S. L.; LINDT, S. F. Comparing active delay and procrastination from a self-regulated learning perspective. In: Learning and Individual Differences, **Anais...Elsevier Inc.**, 2011.

COSTA, M. F. da; FARIAS, S. A. de. O Papel Moderador do Foco Regulatório nos Efeitos do Esgotamento do Ego: Um Estudo com as Decisões de Consumo por Impulso. In: XL Encontro da ANPAD, Costa do Sauípe / BA. **Anais... Costa do Sauípe / BA**: 2016.

COSTA, M. D. S. **Procrastinação , Auto-Regulação E Género**. 2007. Universidade do Minho, 2007.

CROWE, E.; HIGGINS, E. T. Regulatory focus and strategic inclinations: Promotion and prevention in decision-making. **Organizational Behavior and Human Decision Processes**, v. 69, n. 2, p. 117–132, 1997.

DAMÁSIO, B. F. Uso da análise fatorial exploratória em psicologia. **Avaliação Psicológica**, v. 11, n. 2, p. 213–228, 2012.

DANCEY, C. P.; REIDY, J. **Estatística sem matemática para psicologia**. 5. ed. Porto Alegre: Penso, 2013.

DECI, E. L.; RYAN, R. M. **Intrinsic motivation and self-determination in Human Behavior**. New York: Plenus Press, 1985.

DEWITTE, S.; SCHOUWENBURG, H. C. Procrastination , Temptations , and Incentives : The Struggle between the Present and the Future in Procrastinators and the Punctual. **European Journal of Personality**, v. 16, p. 469–489, 2002.

DHOLAKIA, U. M. et al. The Role of Regulatory Focus in the Experience and Self-Control of Desire for Temptations. **Journal of Consumer Psychology**, v. 16, n. 2, p. 163–175, 2006.

DOMBROVSKI, A. Y.; HALLQUIST, M. N. The decision neuroscience perspective on suicidal behavior: evidence and hypotheses. **Current opinion in psychiatry**, v. 30, n. 1, p. 7–14, 2017.

DOYLE, J. R. Survey of time preference, delay discounting models. **Judgment and Decision Making**, v. 8, n. 2, p. 116–135, 2013.

EFFERT, B. R.; FERRARI, J. R. Decisional procrastination: Examining personality correlates. **Journal of Social Behavior & Personality**, v. 4, n. 1, p. 151–161, 1989.

ENUMO, S. R. F.; KERBAUY, R. R. Procrastinação: descrição de comportamentos de estudantes e transeuntes de uma capital brasileira. **Revista Brasileira de Terapia Comportamental e Cognitiva**, v. 1, n. 2, p. 125–133, 1999.

FALISSARD, B. A spherical representation of a correlation matrix. **Journal of Classification**, v. 13, n. 2, p. 267–280, 1996.

FAUL, F. et al. G* Power 3: A flexible statistical power analysis program for the social, behavioral, and biomedical sciences. **Behavior research methods**, v. 39, n. 2, p. 175–191, 2007.

FERRARI, A. T.; CAPPELLOZZA, A. Desvalorização por atraso: um estudo sobre o comportamento impulsivo e procrastinador na tomada de decisão financeira. In: XIX SEMEAD Seminários em Administração, São Paulo, SP. **Anais...** São Paulo, SP: 2016.

FERRARI, J. R. Psychometric validation of two Procrastination inventories for adults: Arousal and avoidance measures. **Journal of Psychopathology and Behavioral Assessment**, v. 14, n. 2, p. 97–110, 1992.

FERRARI, J. R. Procrastination and Impulsiveness: Twos sides of a coin? In: MCCOWN, W. G.; JOHNSON, J. L.; SHURE, M. B. (Ed.). **The Impulsive Client: Theory, Research, and Treatment**. Washington, D.C.: American Psychological Association, 1993a. p. 265–276.

FERRARI, J. R. Christmas and procrastination: Explaining lack of diligence at a “real-world” task deadline. **Personality and Individual Differences**, v. 14, n. 1, p. 25–33, 1993b.

FERRARI, J. R. Procrastination and Attention: Factor Analysis of Attention Deficit, Boredomness, Intelligence, Self-Esteem, and Task Delay Frequencies. **Journal of Social Behavior & Personality**, v. 15, n. 5, p. 185–196, 2000. Disponível em: <<http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=a9h&AN=10637211&site=ehost-live>>.

FERRARI, J. R. et al. Frequent Behavioral Delay Tendencies By Adults: International Prevalence Rates of Chronic Procrastination. **Journal of Cross-Cultural Psychology**, v. 38, n. 4, p. 458–464, 2007.

FERRARI, J. R.; BARNES, K. L.; STEEL, P. Life Regrets by Avoidant and Arousal Procrastinators. **Journal of Individual Differences**, v. 30, n. 3, p. 163–168, 2009.

FERRARI, J. R.; DÍAZ-MORALES, J. F. Procrastination : Diferent time orientations reflect diferent motives. **Journal of Research in Personality**, v. 41, p. 707–714, 2007.

FERRARI, J. R.; DOROSZKO, E.; JOSEPH, N. Exploring procrastination in corporate settings: Sex, status, and settings for arousal and avoidance types. **Individual Differences Research**, v. 3, n. 2, p. 140–149, 2005.

FERRARI, J. R.; DOVIDIO, J. F. Behavioral information search by indecisives. **Personality and Individual Differences**, v. 30, p. 1113–1123, 2001.

FERRARI, J. R.; JOHNSON, J. L.; MCCOWN, W. G. **Procrastination and Task Avoidance: Theory, research and treatment**. New York: Plenum Press, 1995.

FERRARI, J. R.; O'CALLAGHAN, J.; NEWBEGIN, I. Prevalence of Procrastination in the United States, United Kingdom, and Australia: Arousal and Avoidance Delays among Adults. **North American Journal of Psychology**, v. 7, n. 1, p. 1–6, 2005. Disponível em: <<http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=a9h&AN=16701036&site=ehost-live>>.

FIGUEIREDO, D. B.; SILVA, J. A. Visão além do alcance: uma introdução à análise fatorial. **Opinião Pública**, v. 16, n. 1, p. 160–185, 2010.

FINK, A. **The survey handbook**. 2° ed. Thousand Oaks: Sage, 2003.

FLORACK, A.; KELLER, J.; PALCU, J. Regulatory focus in economic contexts. **Journal of Economic Psychology**, v. 38, p. 127–137, 2013.

FÖRSTER, J.; HIGGINS, E. T. How global versus local perception fits regulatory focus. **Psychological Science**, v. 16, n. 8, p. 631–636, 2005.

FÖRSTER, J.; HIGGINS, E. T.; BIANCO, A. T. Speed/accuracy decisions in task performance: Built-in trade-off or separate strategic concerns? **Organizational Behavior and Human Decision Processes**, v. 90, n. 1, p. 148–164, 2003.

FORTES, I.; VASCONCELOS, M.; MACHADO, A. The effect of response rate on reward value in a self-control task. **Journal of the Experimental Analysis of Behavior**, v. 103, n. 1, p. 141–152, 2015.

FOWLER, F. J. **Survey research methods**. 5. ed. Center for Survey Research, University of Massachusetts, Boston: Sage, 2013.

FRANCK, C. T. et al. Accurate characterization of delay discounting: A multiple model approach using approximate bayesian model selection and a unified discounting measure. **Journal of the Experimental Analysis of Behavior**, v. 103, n. 1, p. 218–233, 2015.

FREDERICK, S.; LOEWENSTEIN, G.; O'DONOGHUE, T. Time Discounting and Time Preference: A Critical Review. **Journal of Economic Literature**, v. 40, n. 2, p. 351–401, 2002.

FREITAS, A. L. et al. When to begin? Regulatory focus and initiating goal pursuit. **Personality and Social Psychology Bulletin**, v. 28, n. 1, p. 121–130, 2002.

FREITAS, A. L.; HIGGINS, E. T. Enjoying goal-directed action: The role of regulatory fit. **Psychological Science**, v. 13, n. 1, p. 1–6, 2002.

- FREITAS, H. et al. O Método de pesquisa Survey. **Revista de Administração**, v. 35, n. 3, p. 105–112, 2000.
- FRIEDEL, J. E. et al. Impulsivity and cigarette smoking: Discounting of monetary and consumable outcomes in current and non-smokers. **Psychopharmacology**, v. 231, n. 23, p. 4517–4526, 2014.
- FRIEDMAN, R. S.; FÖRSTER, J. Effects of motivational cues on perceptual asymmetry: Implications for creativity and analytical problem solving. **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 88, n. 2, p. 263–275, 2005.
- GANESAN, R. et al. Procrastination and the 2 × 2 achievement goal framework in Malaysian undergraduate students. **Psychology in the Schools**, v. 51, n. 5, p. 506–516, 2014.
- GARGARI, R. B.; SABOURI, H.; NORZAD, F. Academic procrastination: The relationship between causal attribution styles and behavioral postponement. **Iranian Journal of Psychiatry and Behavioral Sciences**, v. 5, n. 2, p. 76–82, 2011.
- GAUTHIER, C.; TARDIF, M. **A pedagogia: teorias e práticas da Antiguidade aos nossos dias**. 7. ed. Petrópolis, RJ: Vozes, 2010.
- GIANETTI, E. **O valor do amanhã**. São Paulo, SP: Companhia das Letras, 2005.
- GIL, A. C. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. São Paulo: Atlas, 2010.
- GITMAN, L. J. **Princípios de Administração Financeira**. 7ª ed. São Paulo, SP: HARBRA, 2002.
- GONÇALVES, F. L. **Desvalorização pelo atraso em situações apetitivas e aversivas**. 2005. Universidade de São Paulo, 2005.
- GONTIJO, D. F. **Tomada de Decisão e Habilidades Sociais de Crianças com Transtorno de Déficit de Atenção / Hiperatividade (TDAH)**. 2013. Universidade Federal de Minas Gerais, 2013.
- GORMAN, C. A. et al. A meta-analysis of the regulatory focus nomological network: Work-related antecedents and consequences. **Journal of Vocational Behavior**, v. 80, n. 1, p. 160–172, 2012.
- GOUVEIA, V. V.; FEDERAL, U.; PESSOA, J. Escala de Procrastinação Ativa : evidências de validade fatorial e consistência interna. **Psico-USF**, v. 19, n. 2, p. 345–354, 2014.
- GRANT, A. **Why I Taught Myself to Procrastinate**. Disponível em: <<https://www.nytimes.com/2016/01/17/opinion/sunday/why-i-taught-myself-to-procrastinate.html?smprod=nytcore-ipad&smid=nytcore-ipad-share&r=0>>. Acesso em: 17 jan. 2017.
- GRAY, J. A. Brain systems that mediate both emotion and cognition. **Cognition and Emotion**, v. 4, p. 269–288, 1990.
- GRAY, J. C. et al. Item-based analysis of delayed reward discounting decision making. **Behavioural Processes**, v. 103, p. 256–260, 2014.

GRAY, J. C. et al. Syntax for calculation of discounting indices from the monetary choice questionnaire and probability discounting questionnaire. **Journal of the Experimental Analysis of Behavior**, v. 106, n. 2, p. 156–163, 2016.

GREEN, L.; MYERSON, J. Experimental and Correlational Analyses of Delay and Probability. In: MADDEM, G. J.; BICKEL, W. K. (Ed.). **Impulsivity: The Behavioral and Neurological Science of Discounting**. Washington: APA, 2010.

GRÖPEL, P.; STEEL, P. A mega-trial investigation of goal setting, interest enhancement, and energy on procrastination. **Personality and Individual Differences**, v. 45, p. 406–411, 2008.

GRUND, A.; FRIES, S. Understanding procrastination: A motivational approach. **Personality and Individual Differences**, v. 121, n. September 2017, p. 120–130, 2018.

GRUNSCHEL, C. et al. Effects of using motivational regulation strategies on students' academic procrastination, academic performance, and well-being. **Learning and Individual Differences**, v. 49, p. 162–170, 2016.

GUAY, F.; MAGEAU, G. A.; VALLERAND, R. J. On the hierarchical structure of self-determined motivation: A test of top-down, bottom-up, reciprocal, and horizontal effects. **Personality and Social Psychology Bulletin**, v. 29, n. 8, p. 992–1004, 2003.

GUILERA, G. et al. Validation of the Spanish version of the Irrational Procrastination Scale (IPS). **PLoS ONE**, v. 13, p. 1–11, 2018.

GUILLEMIN, F.; BOMBARDIER, C.; BEATON, D. Cross-Cultural Adaptation of Health-Related Quality of Life Measures: Literature Review and Proposed Guidelines. **J Clin Epidemiol**, v. 46, n. 12, p. 1417–1432, 1993.

GUPTA, R.; HERSHEY, D. A.; GAUR, J. Time Perspective and Procrastination in the Workplace: An Empirical Investigation. **Current Psychology**, v. 31, p. 195–211, 2012.

GUSTAVSON, D. E. et al. Genetic Relations Among Procrastination, Impulsivity, and Goal-Management Ability: Implications for the Evolutionary Origin of Procrastination. **Psychological science**, v. 25, n. 6, p. 1178–1188, 2014.

HAGHBIN, M. **Conceptualization and operationalization of delay: development and validation of the multifaceted measure of academic procrastination and the delay questionnaire**. 2015. Carleton University. Ottawa, Canada, 2015.

HAGHBIN, M.; MCCAFFREY, A.; PYCHYL, T. A. The Complexity of the Relation between Fear of Failure and Procrastination. **Journal of Rational - Emotive and Cognitive - Behavior Therapy**, v. 30, p. 249–263, 2012.

HAIR, J. F. et al. **Análise Multivariada de Dados**. 6. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

HAIR, J. F. et al. An assessment of the use of partial least squares structural equation modeling in marketing research. **Journal of the Academy of Marketing Science**, v. 40, n. 3, p. 414–433, 2012.

HALAMISH, V. et al. Regulatory focus effects on discounting over uncertainty for losses vs. gains. **Journal of Economic Psychology**, v. 29, n. 5, p. 654–666, 2008.

HAMASAKI, E. I. de M.; KERBAUY, R. R. Será o Comportamento de Procrastinar um Problema de Saúde? **Revista Brasileira de Terapia Comportamental e Cognitiva**, v. 3, n. 2, p. 35–40, 2001.

HAMMER, C. **Regulatory focus and decisional delay : Chronic indecision caused by a prevention focus**. 2010. DePaul University, Chicago, Illinois, 2010.

HAMMER, C. a.; FERRARI, J. R. Differential incidence of procrastination between blue and white-collar workers. **Current Psychology**, v. 21, n. 4, p. 333–338, 2002.

HAMSTRA, M. R. W.; BOLDERDIJK, J. W.; VELDSTRA, J. L. Everyday risk taking as a function of regulatory focus. **Journal of Research in Personality**, v. 45, n. 1, p. 134–137, 2011.

HENSLEY, L. C. Reconsidering active procrastination: Relations to motivation and achievement in college anatomy. **Learning and Individual Differences**, v. 36, p. 157–164, 2014.

HIGGINS. Beyond pleasure and pain. **American Psychologist**, v. 52, n. 12, p. 1280–300, 1997.

HIGGINS, E. T. Self-discrepancy: a theory relating self and affect. **Psychological review**, v. 94, n. 3, p. 319–340, 1987.

HIGGINS, E. T. et al. Ideal versus ought predilections for approach and avoidance: Distinct self-regulatory systems. **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 66, n. 2, p. 276–286, 1994.

HIGGINS, E. T. Making a good decision: value from fit. **The American psychologist**, v. 55, n. 11, p. 1217–1230, 2000.

HIGGINS, E. T. et al. Achievement orientations from subjective histories of success: Promotion pride versus prevention pride. **European Journal of Social Psychology**, v. 31, n. 1, p. 3–23, 2001.

HIGGINS, E. T. et al. Transfer of value from fit. **Journal of personality and social psychology**, v. 84, n. 6, p. 1140–1153, 2003.

HIGGINS, E. T. Value from Regulatory Fit. **Current Directions in Psychological Science**, v. 14, n. 4, p. 209–213, 2005.

HIGGINS, E. T.; CORNWELL, J. F. M. Securing foundations and advancing frontiers: Prevention and promotion effects on judgment & decision making. **Organizational Behavior and Human Decision Processes**, v. 136, p. 56–67, 2016.

HIGGINS LAB. **Regulatory Focus Questionnaire : calculating Predominance**. Disponível em: http://higginsweb.psych.columbia.edu/wp-content/uploads/2018/07/RFQ_predominance.pdf. Acesso em: 8 jan. 2019.

HOWELL, A. J.; BURO, K. Implicit beliefs, achievement goals, and procrastination: A mediational analysis. **Learning and Individual Differences**, v. 19, n. 1, p. 151–154, 2009.

HOWELL, A. J.; WATSON, D. C. Procrastination: Associations with achievement goal orientation and learning strategies. **Personality and Individual Differences**, v. 43, n. 1, p. 167–178, 2007.

HUTZ, C. S. et al. **The development of the big five markers for personality assessment in Brazil** *Psicologia: Reflexão e Crítica*, 1998. .

IDSON, L. C. .; LIBERMAN, N. .; HIGGINS, E. T. Imagining how you'd feel: The role of motivational experiences from regulatory fit. **Personality and Social Psychology Bulletin**, v. 30, n. 7, p. 926–937, 2004.

IDSON, L. C.; HIGGINS, E. T. How current feedback and chronic effectiveness influence motivation: everything to gain versus everything to lose. **European Journal of Social Psychology**, v. 30, p. 583–592, 2000.

IDSON, L. C.; LIBERMAN, N.; HIGGINS, E. T. Distinguishing Gains from Nonlosses and Losses from Nongains: A Regulatory Focus Perspective on Hedonic Intensity. **Journal of Experimental Social Psychology**, v. 36, n. 3, p. 252–274, 2000.

IKEDA, S.; KANG, M. II; OHTAKE, F. Hyperbolic discounting, the sign effect, and the body mass index. **Journal of Health Economics**, v. 29, p. 268–284, 2010.

JANIS, I.; MANN, L. **Decision Making: A Psychological Analysis of Conflict, Choice and Commitment**. New York: The Free Press, 1977.

JARMOLOWICZ, D. P. et al. Discounting of money and sex: Effects of commodity and temporal position in stimulant-dependent men and women. **Addictive Behaviors**, v. 39, n. 11, p. 1652–1657, 2014.

JARMOLOWICZ, D. P. et al. Mr. right versus Mr. right now: A discounting-based approach to promiscuity. **Behavioural Processes**, v. 115, p. 117–122, 2015.

JOHNSON, M. W.; BICKEL, W. K. Within-subject comparison of real and hypothetical money rewards in delay discounting. **Journal of the Experimental Analysis of Behavior**, v. 77, n. 2, p. 129–149, 2002.

KAGAN, M. et al. The explanation of the academic procrastination behaviour of university students with perfectionism, obsessive - Compulsive and five factor personality traits. **Procedia - Social and Behavioral Sciences**, v. 2, n. 2, p. 2121–2125, 2010.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. **Econometrica**, v. 47, n. 2, p. 263–292, 1979.

KANDEMIR, M. Reasons of academic procrastination: self-regulation, academic self-efficacy, life satisfaction and demographics variables. **Procedia - Social and Behavioral Sciences**, v. 152, p. 188–193, 2014.

KAPLAN, B. A. et al. Automating Scoring of Delay Discounting for the 21- and 27-Item Monetary Choice Questionnaires. **Behavior Analyst**, v. 39, n. 2, p. 293–304, 2016.

KIM, E.; SEO, E. H. The relationship of flow and self-regulated learning to active procrastination. **Social Behavior and Personality**, v. 41, n. 7, p. 1099–1114, 2013.

KIRBY, K. N. One-year temporal stability of delay-discount rates. **Psychonomic Bulletin & Review**, v. 16, n. 3, p. 457–462, 2009.

KIRBY, K. N.; PETRY, N. M.; BICKEL, W. K. Heroin addicts have higher discount rates for delayed rewards than non-drug-using controls. **Journal of experimental psychology: General**, v. 128, n. 1, p. 78–87, 1999.

KLINGSIECK, K. B. Procrastination when good things don't come to those who wait. **European Psychologist**, v. 18, n. 1, p. 24–34, 2013a.

KLINGSIECK, K. B. Procrastination in Different Life-Domains: Is Procrastination Domain Specific? **Current Psychology**, v. 32, p. 175–185, 2013b.

KLUGER, A. N. et al. The effect of regulatory focus on the shape of probability-weighting function: Evidence from a cross-modality matching method. **Organizational Behavior and Human Decision Processes**, v. 95, n. 1, p. 20–39, 2004.

KRAUSE, K.; FREUND, A. M. How to beat procrastination: The role of goal focus. **European Psychologist**, v. 19, n. 2, p. 132–144, 2014a.

KRAUSE, K.; FREUND, A. M. Delay or procrastination - A comparison of self-report and behavioral measures of procrastination and their impact on affective well-being. **Personality and Individual Differences**, v. 63, p. 75–80, 2014b.

KRAUTER, E.; KIMURA, H.; BASSO, L. F. C. Criação De Valor Através Da Estratégia De Procrastinação. In: 32º Encontro Nacional de Economia, João Pessoa, PB. **Anais...** João Pessoa, PB: 2004.

KREMPEL, L. F. R. **Complexidade, excesso de opções e paralisia decisória: evidências para a indústria de investimentos brasileira**. 2014. Fundação Getúlio Vargas, Escola de Economia de São Paulo, São Paulo, 2014.

KROESE, F. M. et al. Bedtime procrastination: Introducing a new area of procrastination. **Frontiers in Psychology**, v. 5, p. 1–8, 2014.

KROESE, F. M. et al. Bedtime procrastination: A self-regulation perspective on sleep insufficiency in the general population. **Journal of health psychology**, v. 21, n. 5, p. 853–862, 2016.

KROTH, G. L.; LÖBLER, M. L.; BARBOSA, F. P. Teoria do Foco Regulatório: um estudo bibliométrico do estado atual da produção brasileira e da relação com a Teoria dos Prospectos. In: XLI Encontro da ANPAD - EnANPAD 2017, São Paulo, SP. **Anais...** São Paulo, SP: 2017.

KUNG, F. Y. H. et al. The role of regulatory fit in framing effective negative feedback across cultures. **Journal of Cross-Cultural Psychology**, v. 47, n. 5, p. 697–712, 2016.

LADEIRA, W. J. Três décadas do modelo de Churchill: utilização da análise fatorial e do Alpha de Cronbach na validação de instrumentos de coleta de dados no marketing. **Revista PMKT**, v. 5, p. 40–48, 2010.

LAIBSON, D. Golden eggs and hyperbolic discounting. **Quarterly Journal of Economics**, v.

112, n. 2, p. 443–477, 1997.

LATHAM, G. P. **Work motivation: History, theory, research, and practice**. Thousand Oaks: Sage Publications, 2007.

LAY, C. H. At last, my research article on procrastination. **Journal of Research in Personality**, v. 20, n. 4, p. 474–495, 1986.

LEE, A. Y.; AAKER, J. L. Bringing the Frame into Focus: The Influence of Regulatory Fit on Processing Fluency and Persuasion. **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 86, n. 2, p. 205–218, 2004.

LEMPERT, K. M.; PHELPS, E. A. The Malleability of Intertemporal Choice. **Trends in Cognitive Sciences**, v. 20, n. 1, p. 64–74, 2016.

LEONE, L.; PERUGINI, M.; BAGOZZI, R. Emotions and decision making: Regulatory focus moderates the influence of anticipated emotions on action evaluations. **Cognition & Emotion**, v. 19, n. 8, p. 1175–1198, 2005.

LIBERMAN, N. et al. Promotion and prevention choices between stability and change. **Journal of personality and social psychology**, v. 77, n. 6, p. 1135–1145, 1999.

LIBERMAN, N.; IDSON, L. C.; HIGGINS, E. T. Predicting the intensity of losses vs. non-gains and non-losses vs. gains in judging fairness and value: A test of the loss aversion explanation. **Journal of Experimental Social Psychology**, v. 41, n. 5, p. 527–534, 2005.

LOCKE, E. a.; LATHAM, G. P. Has Goal Setting Gone Wild, or Have Its Attackers Abandoned Good Scholarship? **Academy of Management Perspectives**, v. 23, n. 1, p. 17–23, 2009.

LOCKWOOD, P.; JORDAN, C. H.; KUNDA, Z. Motivation by positive or negative role models: regulatory focus determines who will best inspire us. **Journal of personality and social psychology**, v. 83, n. 4, p. 854–864, 2002.

LOEWENSTEIN, G.; PRELEC, D. Anomalies in Intertemporal Choice: Evidence and an Interpretation. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 107, n. 2, p. 573–597, 1992.

LOEWENSTEIN, G.; RICK, S.; COHEN, J. D. Neuroeconomics. **Annual Review of Psychology**, v. 59, p. 647–672, 2008.

LOEWENSTEIN, G.; THALER, R. H. Anomalies Intertemporal choice. **Journal of Economic Perspectives**, v. 3, n. 4, p. 181–193, 1989.

LYONS, M.; RICE, H. Thieves of time? Procrastination and the Dark Triad of personality. **Personality and Individual Differences**, v. 61–62, p. 34–37, 2014.

MACKILLOP, J. et al. Delayed reward discounting and addictive behavior: A meta-analysis. **Psychopharmacology**, v. 216, n. 3, p. 305–321, 2011.

MAKAROV, U. Networking or not working: A model of social procrastination from communication. **Journal of Economic Behavior and Organization**, v. 80, n. 3, p. 574–585, 2011.

MALATINCOVÁ, T. The mystery of “should”: Procrastination, delay, and reactance in academic settings. **Personality and Individual Differences**, v. 72, p. 52–58, 2015.

MALHOTRA, N. K.; LOPES, E. L.; VEIGA, R. T. Modelagem de Equações Estruturais com LISREL: Uma Visão Inicial. **Revista Brasileira de Marketing**, v. 13, n. 02, p. 28–43, 2014.

MANN, L. et al. The Melbourne Decision Making Questionnaire: An instrument for measuring patterns for coping with decisional conflict. **Journal of Behavioral Decision Making**, v. 10, n. 1, p. 1–19, 1997.

MANN, L. Procrastination Revisited: A Commentary. **Australian Psychologist**, v. 51, p. 47–51, 2016.

MANTOVANI, D. et al. Quando Forças Opostas Aumentam a Intenção de Compra - Foco Motivacional e Mensagens de Comunicação. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 19, n. 2, p. 178–196, 2015.

MANTOVANI, D.; ANDRADE, E. B.; PRADO, P. H. M. Goal (Non)attainment and Consumer Preference through Changes in Regulatory Focus. In: VII Encontro de Marketing da ANPAD, Belo Horizonte/MG. **Anais...** Belo Horizonte/MG: 2016.

MANTOVANI, D.; KORELO, J. C.; PRADO, P. H. M. Como você fez sua escolha?: o papel do foco motivacional sobre a tendência a inovar. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 16, n. 2, p. 179–199, 2012.

MANTOVANI, D.; TAZIMA, D. I. Visual art and regulatory fit messages on consumer evaluations. **RAE Revista de Administração de Empresas**, v. 56, n. 2, p. 152–165, 2016.

MASLOW, A. H. **Introdução à psicologia do ser**. [s.l.] Livaria Eldorado Tijuca Ltda., 1968.

MAZUR, J. E. An adjusting procedure for studying delayed reinforcement. In: COMMONS, M. L. et al. (Ed.). **Quantitative analyses of behavior, Vol.5: The effect of delay and of intervening events on reinforcement value**. UK: Erlbaum, 1987. p. 55–73.

MEIER, A.; REINECKE, L.; MELTZER, C. E. Facebook procrastination? Predictors of using Facebook for procrastination and its effects on students' well-being. **Computers in Human Behavior**, v. 64, p. 65–76, 2016.

METIN, U. B.; TARIS, T. W.; PEETERS, M. C. W. Measuring procrastination at work and its associated workplace aspects. **Personality and Individual Differences**, v. 101, p. 254–263, 2016.

MIJARES, M. G.; SILVA, M. T. A. Introdução à teoria da igualação. In: KERBAUY, R. R.; WIELENSKA, R. C. (Ed.). **Sobre comportamento e cognição: Vol. 4**. Santo André, SP: Esetec, 1999. p. 40–53.

MILGRAM, N. A.; SROLOFF, B.; ROSENBAUM, M. The procrastination of everyday life. **Journal of Research in Personality**, v. 22, n. 2, p. 197–212, 1988.

MOLDEN, D. C.; HIGGINS, E. T. Categorization Under Uncertainty : Resolving Vagueness and Ambiguity With Eager Versus Vigilant Strategies. n. September 2014, 2004.

MOREIRA, D. et al. Changes in intertemporal choices in deviant behaviors. **Personality and Individual Differences**, v. 86, p. 344–347, 2015.

MURAMATSU, R. **Emotions in Action**. 2006. Erasmus University Rotterdam, 2006.

MURAMATSU, R. Rhetoric and Methodology of Behavioral Economics: The Case of Intertemporal Choice. **Revista EconomiA**, v. 10, n. 1, p. 1–18, 2009.

MYERSON, J.; GREEN, L. Discounting of delayed rewards: models of individual choice. **Journal of the Experimental Analysis of Behavior**, v. 64, n. 3, p. 263–276, 1995.

NADEMIN, M. E. et al. Smoking cessation in college-aged women: A qualitative analysis of factors important to this population. **Addiction Research & Theory**, v. 18, n. 6, p. 649–666, 2010.

NEGRA, A.; MZOUGH, M. N. How wise are online procrastinators? A scale development. **Internet Research**, v. 22, n. 4, p. 426–442, 2012.

NGUYEN, B.; STEEL, P.; FERRARI, J. R. Procrastination's impact in the Workplace and the Workplace's Impact on Procrastination. **International Journal of Selection and Assessment**, v. 21, n. 4, p. 388–399, 2013.

O' DONOGHUE, T.; RABIN, M. Doing It Now or Later. **The American Economic Review**, v. 89, n. 1, p. 103–124, 1999.

ODUM, A. L. Delay Discounting: I'm a k, You're a k. **Journal of the Experimental Analysis of Behavior**, v. 96, n. 3, p. 427–439, 2011a.

ODUM, A. L. Delay discounting: Trait variable? **Behavioural Processes**, v. 87, n. 1, p. 1–9, 2011b. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1016/j.beproc.2011.02.007>>.

ÖZER, B. U. **A path analytic model of procrastination: testing cognitive, affective, and behavioral components**. 2010. Middle East Technical University, 2010.

ÖZER, B. U.; SAÇKES, M.; TUCKMAN, B. W. Psychometric properties of the tuckman procrastination scale in a turkish sample. **Psychological Reports: Measures & Statistics**, v. 113, n. 3, p. 874–884, 2013.

PAGLIERI, F. et al. Is it patience or motivation? On motivational confounds in intertemporal choice tasks. **Journal of the Experimental Analysis of Behavior**, v. 103, n. 1, p. 196–217, 2015.

PEDROSO, R.; COELHO, C.; WINDER, L. A. Comportamento de escolha: uma estimativa de probabilidades subjetivas de descrições nominais com recompensas hipotéticas. **Comportamento em Foco**, v. 1, p. 493–510, 2011.

PENNINGTON, G. L.; ROESE, N. J. Regulatory focus and temporal distance. **Journal of Experimental Social Psychology**, v. 39, n. 6, p. 563–576, 2003.

PEREIRA, A. G.; BRUNI, A. L. Intuição, preferências Intertemporais e orçamento. **BASE - Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos**, v. 11, n. 3, p. 231–245, 2014.

PETRY, N. M. Discounting of money, health, and freedom in substance abusers and controls. **Drug and Alcohol Dependence**, v. 71, n. 2, p. 133–141, 2003.

PHAM, M. T.; AVNET, T. Contingent reliance on the affect heuristic as a function of regulatory focus. **Organizational Behavior and Human Decision Processes**, v. 108, n. 2, p. 267–278, 2009.

POLYDORO, S. A. J.; AZZI, R. G. Autorregulação da aprendizagem na perspectiva da teoria sociocognitiva: introduzindo modelos de investigação e intervenção. **Psicologia da Educação**, v. 29, n. 2, p. 75–94, 2009.

PYCHYL, T. A. **Active procrastination: Thoughts on oxymorons**. Disponível em: <<http://www.psychologytoday.com/blog/dont-delay/200907/activeprocrastination-thoughts-oxymorons>>. Acesso em: 22 jul. 2016.

PYCHYL, T. A. **Solving the procrastination puzzle: A concise guide to strategies for change**. New York: Tarcher/Penguin, 2013.

PYCHYL, T. A. **Procrastination As A Virtue For Creativity, Why It's False**. Disponível em: <<https://www.psychologytoday.com/blog/dont-delay/201601/procrastination-virtue-creativity-why-its-false>>. Acesso em: 19 jan. 2017.

PYCHYL, T. A.; FLETT, G. L. Procrastination and Self-Regulatory Failure: An Introduction to the Special Issue. **Journal of Rational - Emotive and Cognitive - Behavior Therapy**, v. 30, p. 203–212, 2012.

RACHLIN, H. Notes on discounting. **Journal of the Experimental Analysis of Behavior**, v. 85, n. 3, p. 425–435, 2006.

RADU, P. T. et al. A mechanism for reducing delay discounting by altering temporal attention. **Journal of the Experimental Analysis of Behavior**, v. 96, n. 3, p. 363–385, 2011.

REBETEZ, M. M. L. et al. Validation of a French version of the Pure Procrastination Scale (PPS). **Comprehensive Psychiatry**, v. 55, n. 6, p. 1442–1447, 2014.

REBETEZ, M. M. L. et al. Procrastination, consideration of future consequences, and episodic future thinking. **Consciousness and Cognition**, v. 42, p. 286–292, 2016a.

REBETEZ, M. M. L. et al. Procrastination as a self-regulation failure: The role of inhibition, negative affect, and gender. **Personality and Individual Differences**, v. 101, n. July, p. 435–439, 2016b.

REBETEZ, M. M. L.; ROCHAT, L.; LINDEN, M. Van der. Cognitive, emotional, and motivational factors related to procrastination: A cluster analytic approach. **Personality and Individual Differences**, v. 76, p. 1–6, 2015.

REED, D. D. et al. Validation of a Novel Delay Discounting of Text Messaging Questionnaire. **Psychological Record**, v. 66, n. 2, p. 253–261, 2016.

REVELLE, W. **An introduction to the psych package: Part II - Scale construction and psychometrics**. 2018. Northwestern University - Department of Psychology, Evanston, 2018.

REYNA, V. F.; WILHELMS, E. A. The Gist of Delay of Gratification: Understanding and Predicting Problem Behaviors. **Journal of Behavioral Decision Making**, v. 625, n. August 2016, p. 610–625, 2016.

RIBEIRO, F. et al. Comportamento Procrastinador E Desempenho Acadêmico De Estudantes Do Curso De Ciências Contábeis. **Advances in Scientific and Applied Accounting**, v. 7, n. 3, p. 386–406, 2014.

ROESE, N. J.; HUR, T.; PENNINGTON, G. L. Counterfactual thinking and regulatory focus: implications for action versus inaction and sufficiency versus necessity. **Journal of personality and social psychology**, v. 77, n. 6, p. 1109–1120, 1999.

ROSSEEL, Y. lavaan: An R Package for Structural Equation Modeling. **Journal of Statistical Software**, v. 48, n. 2, p. 1–36, 2012.

ROZENTAL, A. et al. Psychometric evaluation of the Swedish version of the pure procrastination scale, the irrational procrastination scale, and the susceptibility to temptation scale in a clinical population. **BMC Psychology**, v. 2, n. 1, p. 54, 2014.

SABINI, J.; SILVER, M. **Moralities of Everyday Life**. New York: Oxford University Press, 1982.

SACCHI, S.; STANCA, L. Asymmetric perception of gains versus non-losses and losses versus non-gains: the causal role of regulatoru focus. **The Journal of Behavioral Decision Making**, v. 27, p. 48–56, 2014.

SAMEROFF, A. J. Conceptual Issues in Studying the Development of Self-Regulation. In: OLSON, S. L.; SAMEROFF, A. J. (Ed.). **Biopsychosocial Regulatory Processes in the Development of Childhood Behavioral Problems**. New York: Cambridge University Press, 2009. p. 1–18.

SAMPAIO, R. K. N. **Procrastinação acadêmica e autorregulação da aprendizagem em estudantes universitários**. 2011. Universidade Estadual de Campinas, São Paulo, 2011.

SAMPAIO, R. K. N.; BARIANI, I. C. D. Procrastinação acadêmica: Um estudo exploratório. **Estudos Interdisciplinares em Psicologia**, v. 2, n. 2, p. 242–262, 2011.

SAMPAIO, R. K. N.; POLYDORO, S. A. J.; ROSÁRIO, P. S. L. F. Autorregulação da aprendizagem e a procrastinação acadêmica em estudantes universitários. **Cadernos de Educação FaE/PPGE/UFPel**, v. 42, p. 119–142, 2012.

SAMUELSON, P. A. A note on measurement of utility. **The review of economic studies**, v. 4, n. 2, p. 155–161, 1937.

SANCHEZ, G. **PLS Path Modeling with R**. Berkley: Trowchez Editions, 2013.

SANTOS, J. O.; BARROS, C. A. S. O que determina a tomada de decisão financeira: Razão ou emoção? **Revista Brasileira de Gestao de Negocios**, v. 13, n. 38, p. 7–20, 2011.

SARTORI, T. **Adesão a fundação de previdência complementar do servidor público federal – FUNPESP. Uma análise sob a ótica das finanças comportamentais**. 2018. Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, RS, 2018.

SCHOLER, A. A. et al. When risk seeking becomes a motivational necessity. **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 99, n. 2, p. 215–231, 2010.

SCHOLER, A. A.; HIGGINS, E. T. Distinguishing Levels of Approach and Avoidance: An Analysis Using Regulatory Focus Theory. In: ELLIOT, A. J. (Ed.). **Handbook of Approach and Avoidance Motivations**. New York: Psychology Press, 2008. p. 489–503.

SCHOUWENBURG, H. C.; GROENEWOUD, J. T. Study motivation under social temptation; effects of trait procrastination. **Personality and Individual Differences**, v. 30, p. 229–240, 2001.

SCHUTTEN, D.; STOKES, K. A.; ARNELL, K. M. I want to media multitask and I want to do it now: Individual differences in media multitasking predict delay of gratification and system-1 thinking. **Cognitive Research: Principles and Implications**, v. 2, n. 1, p. 8, 2017.

SCHWARTZ, S. H. Universals in the content and structure of values: Theory and empirical test in 20 countries. In: ZANNA, M. (Ed.). **Advances in experimental social psychology**. Vol. 25. New York: Elsevier, Academic Press, 1992. p. 1–65.

SCUCUGLIA, R. **A Adaptação do Melbourne Decision Making Questionnaire (MDMQ) para a Área de Administração no Brasil**. 2015. Universidade Municipal de São Caetano do Sul, 2015.

SENÉCAL, C.; KOESTNER, R.; VALLERAND, R. J. Self-Regulation and Academic Procrastination. **The Journal of Social Psychology**, v. 135, n. 5, p. 607–619, 1995.

SEO, E. H. A comparison of active and passive procrastination in relation to academic motivation. **Social Behavior and Personality**, v. 41, n. 5, p. 777–786, 2013.

SILVA, A. M. B.; ENUMO, S. R. F. Estresse, Autoregulação E Estratégias De Enfrentamento. In: ENCONTRO PARANAENSE, CONGRESSO BRASILEIRO, CONVEÇÃO BRASIL-LATINOMÉRIA DE PSICOTERAPIAS CORPORAIS, XIX, XI, III, Curitiba. **Anais...** Curitiba: 2014. Disponível em: <www.centroreichiano.com.br/artigos_anais_congressos.htm>.

SILVA, D. J. M.; SILVA, M. A. da; VILELA, M. S. S. Procrastinação e desempenho acadêmico: indícios por meio da análise de correspondência. In: X Congresso ANPCONT, Ribeirão Preto - SP. **Anais...** Ribeirão Preto - SP: 2016.

SILVA, C. A. M. N. da. **Relação entre procrastinação acadêmica e traços de psicopatia : efeito moderador do estresse percebido**. 2016. Universidade São Francisco, Itatiba, São Paulo, 2016.

SIMPSON, W. K.; PYCHYL, T. A. In search of the arousal procrastinator: Investigating the relation between procrastination, arousal-based personality traits and beliefs about procrastination motivations. **Personality and Individual Differences**, v. 47, n. 8, p. 906–911, 2009.

SIROIS, F. M.; KITNER, R. Less Adaptive or More Maladaptive? A Meta-analytic Investigation of Procrastination and Coping. **European Journal of Personality**, v. 444, n. November 2014, p. 433–444, 2015.

SIROIS, F. M.; TOSTI, N. Lost in the Moment? An Investigation of Procrastination, Mindfulness, and Well-being. **Journal of Rational - Emotive and Cognitive - Behavior Therapy**, v. 30, p. 237–248, 2012.

SIROIS, F.; PYCHYL, T. Procrastination and the Priority of Short-Term Mood Regulation: Consequences for Future Self. **Social and Personality Psychology Compass**, v. 7, n. 2, p. 115–127, 2013.

SKINNER, E. A.; ZIMMER-GEMBECK, M. J. The development of coping. **Annual Review of Psychology**, v. 58, p. 119–144, 2007.

SOLOMON, L. J.; ROTHBLUM, E. D. Academic Procrastination : Frequency and Cognitive-Behavioral Correlates. **Journal of Counseling Psychology**, v. 31, n. 4, p. 203–509, 1984.

SOMAN, D. et al. The Psychology of Intertemporal Discounting : Why are Distant Events Valued Differently from Proximal Ones? **Marketing Letters**, v. 16, n. 3/4, p. 347–360, 2005.

SOUZA, E. P.; SILVA, C. H. N. Tradução e adaptação da escala bis/bas para aplicação em adultos brasileiros. **Revista da Universidade Vale do Rio Verde**, v. 11, n. 2, p. 470–476, 2013.

STEAD, R.; SHANAHAN, M. J.; NEUFELD, R. W. J. “I’ll go to therapy, eventually”: Procrastination, stress and mental health. **Personality and Individual Differences**, v. 49, n. 3, p. 175–180, 2010.

STEEL, P. **The measurement and nature of procrastination**. 2002. University of Minnesota, 2002.

STEEL, P. The nature of procrastination: a meta-analytic and theoretical review of quintessential self-regulatory failure. **Psychological bulletin**, v. 133, n. 1, p. 65–94, 2007.

STEEL, P. Arousal, avoidant and decisional procrastinators: Do they exist? **Personality and Individual Differences**, v. 48, n. 8, p. 926–934, 2010.

STEEL, P.; BROTHEN, T.; WAMBACH, C. Procrastination and personality, performance, and mood. **Personality and Individual Differences**, v. 30, p. 95–106, 2001.

STEEL, P.; FERRARI, J. Sex, education and procrastination : An epidemiological study of procrastinators’ characteristics from a global sample. **European Journal of Personality**, v. 27, p. 51–58, 2013.

STEEL, P.; KLINGSIECK, K. B. Academic Procrastination: Psychological Antecedents Revisited. **Australian Psychologist**, v. 51, n. 1, p. 36–46, 2016.

STEEL, P.; KÖNIG, C. J. Integrating Theories of Motivation. **The Academy of Management Review**, v. 31, n. 4, p. 889–913, 2006.

SUMMERVILLE, A.; ROESE, N. J. Self-report measures of individual differences in regulatory focus: A cautionary note. **Journal of Research in Personality**, v. 42, n. 1, p. 247–254, 2008.

SVARTDAL, F. et al. On the measurement of procrastination: Comparing two scales in six

European countries. **Frontiers in Psychology**, v. 7, p. 1–11, 2016.

SVARTDAL, F. Measuring procrastination: Psychometric properties of the Norwegian versions of the Irrational Procrastination Scale (IPS) and the Pure Procrastination Scale (PPS). **Scandinavian Journal of Educational Research**, v. 61, n. 1, p. 18–30, 2 jan. 2017.

TANG, Z. et al. Time is money: The decision making of smartphone high users in gain and loss intertemporal choice. **Frontiers in Psychology**, v. 8, n. March, p. 1–12, 2017.

TIBBETT, T. P.; FERRARI, J. R. The portrait of the procrastinator: Risk factors and results of an indecisive personality. **Personality and Individual Differences**, v. 82, p. 175–184, 2015.

TICE, D. M.; BAUMEISTER, R. F. Longitudinal study of procrastination , performance , stress , and health : The Costs and Benefits of Dawdling. **Psychological Science**, v. 8, n. 6, p. 454–458, 1997.

TODOROV, J. Sobre pássaros e promessas: escolhas subjetivas. **REBAC-Revista Brasileira de Análise do Comportamento**, v. 1, n. 2, p. 253–262, 2005.

TODOROV, J. C.; HANNA, E. S. Análise do comportamento no Brasil. **Psicologia: Teoria e Pesquisa**, v. 26, n. n. especial, p. 143–153, 2010.

TUCKMAN, B. W. The Development and Concurrent Validity of the Procrastination Scale. **Educational and Psychological Measurement**, v. 52, n. 1, p. 473–480, 1991.

VALENTINI, F.; DAMÁSIO, B. F. Variância Média Extraída e Confiabilidade Composta : Indicadores de Precisão. **Psicologia: Teoria e Pesquisa**, v. 32, n. 2, p. 1–7, 2016.

VAN EERDE, W. A meta-analytically derived nomological network of procrastination. **Personality and Individual Differences**, v. 35, n. 6, p. 1401–1418, 2003.

VANDERBROEK-STICE, L. et al. Multidimensional Assessment of Impulsivity in Relation to Obesity and Food Addiction. **Appetite**, v. 112, p. 59–68, 2017.

VANDERBROEK, L. et al. Interrelationships among parental family history of substance misuse, delay discounting, and personal substance use. **Psychopharmacology**, v. 233, n. 1, p. 39–48, 2016.

VAUGHN, L. A.; BAUMANN, J.; KLEMANN, C. Openness to Experience and regulatory focus: Evidence of motivation from fit. **Journal of Research in Personality**, v. 42, n. 4, p. 886–894, 2008.

VIEIRA, V. A. et al. Intenção de beber e dirigir dos consumidores. **Caderno de Administração**, v. 21, n. 2, p. 19–29, 2013.

VIEIRA, V. A.; AYROSA, E. A. T. O Efeito Moderador do Foco Regulatório nas Campanhas Contra o Álcool: Minimizando a Intenção de Beber e Dirigir. In: XXXVI Encontro da ANPAD, Rio de Janeiro/ RJ. **Anais...** Rio de Janeiro/ RJ: 2012.

VIEIRA, V. A.; AYROSA, E. A. T. Foco regulatório e Consumo de Bebida: reduzindo a Intenção de beber e Dirigir. **Revista de Administração de Empresas**, v. 55, n. 6, p. 616–631,

2015.

VOHS, K. et al. Making Choices Impairs Subsequent Self- Control : A Limited-Resource Account of Decision Making , Self-Regulation , and Active Initiative. **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 94, n. 5, p. 883–898, 2008.

VROOM, V. **Motivation and work**. New York: Wiley, 1964.

WANG, M.; RIEGER, M. O.; HENS, T. How time preferences differ: Evidence from 53 countries. **Journal of Economic Psychology**, v. 52, p. 115–135, 2016.

WOLTERS, C. a. Understanding procrastination from a self-regulated learning perspective. **Journal of Educational Psychology**, v. 95, n. 1, p. 179–187, 2003.

WOOLFOLK, A. E. **Psicologia da Educação**. 7. ed. Porto Alegre, RS: Artmed, 2000.

WU, H. et al. The procrastinators want it now: Behavioral and event-related potential evidence of the procrastination of intertemporal choices. **Brain and Cognition**, v. 107, p. 16–23, 2016.

YOCKEY, R. D. Validation of the Short Form of the Academic Procrastination Scale. **Psychological Reports**, v. 118, n. 1, p. 171–179, 2016.

ZIKMUND, W. G.; BABIN, B. J. **Essentials of marketing research**. 4. ed. [s.l.] Cengage Learning, 2009.

ZOU, X.; SCHOLER, A. a; HIGGINS, E. T. In pursuit of progress: promotion motivation and risk preference in the domain of gains. **Journal of personality and social psychology**, v. 106, n. 2, p. 183–201, 2014.

APÊNDICES

APÊNDICE A – QUESTÕES DE PERFIL

As seguintes questões sócio-demográficas foram utilizadas nas duas etapas da pesquisa: validação dos questionários e validação do modelo.

Sexo: () Masculino () Feminino

Idade: _____

Estado Civil:

- () Casado ou União Estável
- () Solteiro
- () Outro

Escolaridade:

- () Ensino Médio Completo
- () Ensino Superior Completo
- () Pós-Graduação Completo
- () Outro

Profissão: _____

Residência

Estado: _____

Cidade: _____

APÊNDICE B – SCRIPTS R – FASE I – VALIDAÇÃO ESCALAS

```
library(psych)
library(psy)
library(lavaan)
library(semPlot)
```

leitura do arquivo e separação randômica em 3 conjuntos de dados

```
dados = read.csv2("c:/doutorado/tese/dados/Fase1/dados_506.csv")
# cria variavel randomica para separar o arquivo em 3
# 1 para exploratoria 1 para confirmatoria e outro para externa
x <- floor(runif(506, min=1, max=4))
dados$UTILIZACAO <- x
#salva novamente o arquivo com a separação gerada.
write.csv(dados, "C:/Doutorado/TESE/DADOS/Fase1/dados_separador.csv")
#cria uma lista com os dados separando pela coluna criada com o randomico
dados_sep <- split(dados, dados$UTILIZACAO)
#cria tres conjuntos de dados novos para trabalhar.
dadosE <- dados_sep$"1"
dadosC <- dados_sep$"2"
dadosCE <- dados_sep$"3" #neste data set foi realizada ACP para redução de variáveis
#utilizadas depois na confirmatória externa (isto não está nos scripts)
#verifica tamanho de cada data set
dim(dadosE) # [1] 163 83
dim(dadosC) # [1] 173 83
dim(dadosCE) # [1] 170 83
```

#PROCRASTINAÇÃO - AFE

```
#no data set da fatorial exploratoria deixa apenas as colunas da procrastinação
dadosE <- dadosE[,28:38]
```

```
#1.bartlett.
```

```
cortest.bartlett(cor2(dadosE))
```

```
#2.KMO
```

```
KMO(dadosE)
```

```
#3. Alpha de Cronbach
```

```
cronbach(dadosE)
```

```
#4. Verificação do número de componentes.
```

```
fa.parallel(dadosE)
```

```
# Parallel analysis suggests that the number of factors = 3 and the number of components= 1
VSS.scree(dadosE)
```

```
#5. Extração de fatores via fatorial
```

```
fact <- factanal(dadosE, factors = 3, rotation = "varimax", scores = "regression")
```

```
fact
```

```
#6.Exclusão da variável 9
```

```
dadosE2 <- dadosE
```

```

dadosE2 <- dadosE2[, -3]

#7.nova fatorial e verificação dos índices
fact <- factanal(dadosE2, factors = 3, rotation = "varimax", scores = "regression")
fact
KMO(dadosE2)
cronbach(dadosE2)

#8.teste de fatorial com um fator
fact <- factanal(dadosE, factors = 1, rotation = "varimax", scores = "regression")
fact

#9. calculo do alpha de cronbach, variancia e KMO dos fatores individualmente
#FATOR 1 - DPQ
fa <- fa(dadosE[,1:3], factors = 1, rotation = "none")
fa
KMO(dadosE[,1:3])
cronbach(dadosE[,1:3])

#FATOR 3 - AIP
fa <- fa(dadosE[,10:11], factors = 1, rotation = "none")
fa
KMO(dadosE[,10:11])
cronbach(dadosE[,10:11])

#FATOR 2 - GPS - Rodada 1 - com P09
fa <- fa(dadosE[,4:9], factors = 1, rotation = "none")
fa
KMO(dadosE[,4:9])
cronbach(dadosE[,4:9])

#FATOR 2 - GPS - Rodada 2 - sem P09
fa <- fa(dadosE[,4:8], factors = 1, rotation = "none")
fa
KMO(dadosE[,4:8])
cronbach(dadosE[,4:8])

# PROCRASTINAÇÃO - AFC

#no data set da fatorial confirmatoria deixa apenas as colunas da procrastinação
dadosC <- dados[,28:38]

#definição dos dois modelos que serão verificados
modelo3fatores <- 'DPQ =~ P01+P02+P03
                  GPS =~ P04+P05+P06+P07+P08
                  AIP =~ P10+P11'
modeloPPS <- 'PPS =~ P01+P02+P03+P04+P05+P06+P07+P08+P09+P10+P11'

#execução dos modelos por estimação de máxima verossemelhança
modelo_fit_PPS <- lavaan(modeloPPS,

```



```

data = dadosC,
auto.var = TRUE,
auto.fix.first = TRUE,
auto.cov.lv.x=TRUE,
estimator = "ML")

modelo_fit_3F <- lavaan(modelo3fatores,
  data = dadosC,
  auto.var = TRUE,
  auto.fix.first = TRUE,
  auto.cov.lv.x=TRUE,
  estimator = "ML")

#verificação dos índices de ajuste de qualidade dos modelos
v<- c("chisq","df","rmsea", "srmr","gfi","nfi", "cfi")

fitmeasures(modelo_fit_PPS, v)
fitmeasures(modelo_fit_3F, v)

#verificação da saída padronizada dos modelos
standardizedSolution(modelo_fit_PPS)
standardizedSolution(modelo_fit_3F)

#os valores resultantes dessa função “standardizedSolution” foram utilizados para cálculo
#da VME e da Confiabilidade Composta - realizado por planilha auxiliar onde

#VME =  $\sum (\lambda^2) / \sum (\lambda^2) + \sum (1-(\lambda^2))$ 
#CC =  $(\sum \lambda)^2 / (\sum \lambda)^2 + \sum (1-(\lambda^2))$ 
#  $\lambda$  = valor da estimativa padronizada de cada variável no fator

#verificação dos modelos graficamente
semPaths(modelo_fit_PPS, what="std", residuals = TRUE,
  nCharNodes = 0, edge.label.cex = 0.9, legend = FALSE,
  exoVar = FALSE)

semPaths(modelo_fit_3F, what="std", residuals = TRUE,
  nCharNodes = 0, edge.label.cex = 0.9, legend = FALSE,
  exoVar = FALSE)

#cálculo de novas variáveis com as médias dos fatores para correlação

dadosC$DPQ <- round( ((dadosC$P01 + dadosC$P02 + dadosC$P03)/3), 3)

dadosC$GPS <- round( ((dadosC$P04+ dadosC$P05 + dadosC$P06 + dadosC$P07+
dadosC$P08 )/5),3)

dadosC$AIP <- round( ((dados2$P10 + dados2$P11 )/2),3)

#correlação, correlação quadrática e teste de significância

```

```
cor(dadosC[,12:14], method = "pearson")
```

```
cor (dadosC[,12:14], method = "pearson")^2
```

```
cor.test(dadosC$DPQ,dadosC$GPS, method = "pearson")
```

```
cor.test(dadosC$DPQ,dadosC$AIP, method = "pearson")
```

```
cor.test(dadosC$GPS,dadosC$AIP, method = "pearson")
```

PROCRASTINAÇÃO - Verificação da validade externa

#AFE das escalas correlatas # Cria Variáveis calculadas para correlações

#ESCRUPULOSIDADE

```
y <- dadosCE[,9:17]
```

```
princ <- principal(y,nfactors = 1,rotate="varimax")
```

```
print.psych(princ,digits = 3)
```

```
KMO(y)
```

```
cronbach(y)
```

```
y <- y[,-7] #E07
```

```
y <- y[,-5] #E05
```

```
y <- y[,-6] #E08
```

```
y <- y[,-1] #E01
```

```
y <- y[,-1] #E02
```

```
princ <- principal(y,nfactors = 1,rotate="varimax")
```

```
print.psych(princ,digits = 3)
```

```
KMO(y)
```

```
cronbach(y)
```

```
dadosCE$ESCRUP <- (dadosCE$E03+ dadosCE$E04 + dadosCE$E06 + dadosCE$E09) / 4
```

#ABERTURA A EXPERIENCIAS

```
y <- dadosCE[,18:27]
```

```
princ <- principal(y,nfactors = 1,rotate="varimax")
```

```
print.psych(princ,digits = 3)
```

```
y <- y[,-10] #A10
```

```
y <- y[,-4] #A04
```

```
y <- y[,-8] #A09
```

```
y <- y[,-4] #A05
```

```
princ <- principal(y,nfactors = 1,rotate="varimax")
```

```
print.psych(princ,digits = 3)
```

```
KMO(y)
```

```
cronbach(y)
```

```
dadosCE$ABERT <- (dadosCE$A01+ dadosCE$A02+dadosCE$A03+ dadosCE$A06 +  
dadosCE$A07 + dadosCE$A08 )/6
```

#BAS FUN SEEKING

```
y <- dadosCE[,59:62]
```

```
princ <- principal(y,nfactors = 1,rotate="varimax")
```

```
print.psych(princ,digits = 3)
```

```

y <- y[,-3] #BF15
princ <- principal(y,nfactors = 1,rotate="varimax")
print.psych(princ,digits = 3)
KMO(y)
cronbach(y)

dadosCE$BAS_FUN <- (dadosCE$BF05+ dadosCE$BF10+ dadosCE$BF20) / 3

#Cria variáveis calculadas dos três fatores da procrastinação
dadosCE$DPQ <- (dadosCE$P01+ dadosCE$P02+ dadosCE$P03 ) / 3

dadosCE$GPS <- (dadosCE$P04+ dadosCE$P05+ dadosCE$P06+ dadosCE$P07+
               dadosCE$P08 )/5

dadosCE$AIP <- ( dadosCE$P10+ dadosCE$P11)/2

#cria um data set apenas com as colunas calculadas
dados_cor1 <- dadosCE[,84:89]

#verifica as correlações e as significâncias

cor(dados_cor1, method = "pearson")
cor.test(dados_cor1$DPQ, dados_cor1$ESCRUP,method = "pearson")
cor.test(dados_cor1$DPQ, dados_cor1$ABERT,method = "pearson")
cor.test(dados_cor1$DPQ, dados_cor1$BAS_FUN,method = "pearson")

cor.test(dados_cor1$GPS, dados_cor1$ESCRUP,method = "pearson")
cor.test(dados_cor1$GPS, dados_cor1$ABERT,method = "pearson")
cor.test(dados_cor1$GPS, dados_cor1$BAS_FUN,method = "pearson")

cor.test(dados_cor1$AIP, dados_cor1$ESCRUP,method = "pearson")
cor.test(dados_cor1$AIP, dados_cor1$ABERT,method = "pearson")
cor.test(dados_cor1$AIP, dados_cor1$BAS_FUN,method = "pearson")

#FOCO REGULATORIO - AFE

#no data set da fatorial exploratoria deixa apenas as colunas do RFQ
dadosE <- dados_sep$EXPLORATORIA
dadosE <- dadosE[,72:82]

#1.qui-quadrado.
cortest.bartlett(cor2(dadosE))
#2.KMO
KMO(dadosE)
#3. Alpha de Cronbach
cronbach(dadosE)
#4. Verificação de fatores = 2 A priori = devido a teoria

#5. Extração de fatores via Análise de Componentes principais

```

```
princ <- principal(dadosE,nfactors = 2,rotate="varimax")
print.psych(princ,digits = 3)
```

```
#6.Exclusão das variáveis para novas rodadas de ACP
dadosE2 <- dadosE
dadosE2 <- dadosE2[,-11] #FR08
princ <- principal(dadosE,nfactors = 2,rotate="varimax")
print.psych(princ,digits = 3)
```

```
dadosE2 <- dadosE2[,-9] #FR05
princ <- principal(dadosE,nfactors = 2,rotate="varimax")
print.psych(princ,digits = 3)
```

```
dadosE2 <- dadosE2[,-3] #FR07
princ <- principal(dadosE,nfactors = 2,rotate="varimax")
print.psych(princ,digits = 3)
```

```
dadosE2 <- dadosE2[,-5] #FR11
princ <- principal(dadosE,nfactors = 2,rotate="varimax")
print.psych(princ,digits = 3)
```

#7. calculo do alpha de cronbach, variancia e KMO da escala resultante

```
KMO(dadosE2)
cronbach(dadosE2)
```

#8. calculo do alpha de cronbach, variancia e KMO dos fatores individualmente

#FATOR 1 – Promoção – todas as 6 variáveis

```
princ <- principal(dadosE[,1:6], nfactors = 1)
princ
KMO(dadosE[,1:6])
cronbach(dadosE[,1:6])
```

#FATOR 2 – Prevenção – todas as 5 variáveis

```
princ <- principal(dadosE[,7:11], nfactors = 1)
princ
KMO(dadosE[,7:11])
cronbach(dadosE[,7:11])
```

#FATOR 1 – Promoção – variáveis resultantes (FR01, FR03, FR09, FR10)

```
princ <- principal(dadosE2[,1:4], nfactors = 1)
princ
KMO(dadosE2)
cronbach(dadosE2)
```

#FATOR 2 – Prevenção – variáveis resultantes (FR02, FR04, FR06)

```
princ <- principal(dadosE2[,5:7], nfactors = 1)
princ
KMO(dadosE2)
cronbach(dadosE2)
```

#FOCO REGULATORIO _ AFC

#no data set da fatorial confirmatoria deixa apenas as colunas da procrastinação
 dadosC <- dados_sep\$CONFIRMATORIA

dadosC <- dadosC[,72:82]

#definição dos dois modelos que serão verificados

modelo11 <- 'PROM =~ FR01+FR03+FR07+FR09+FR10+FR11
 PREV =~ FR02+FR04+FR05+FR06+FR08'

modelo7 <- 'PROM =~ FR01+FR03+FR09+FR10
 PREV =~ FR02+FR04+FR06'

#execução dos modelos por estimação de máxima verossemelhança

modelo_fit_11 <- lavaan(modelo11,
 data = dadosC,
 auto.var = TRUE,
 auto.fix.first = TRUE,
 auto.cov.lv.x=TRUE,
 estimator = "ML")

modelo_fit_7 <- lavaan(modelo7,
 data = dadosC,
 auto.var = TRUE,
 auto.fix.first = TRUE,
 auto.cov.lv.x=TRUE,
 estimator = "ML")

#verificação dos índices de ajuste de qualidade dos modelos

v<- c("chisq","df","rmsea", "srmr","gfi","nfi", "cfi")

fitmeasures(modelo_fit_11, v)

fitmeasures(modelo_fit_7, v)

#verificação da saída padronizada dos modelos

standardizedSolution(modelo_fit_11)

standardizedSolution(modelo_fit_7)

#os valores resultantes dessa função “standardizedSolution” foram utilizados para cálculo

#da VME e da Confiabilidade Composta - realizado por planilha auxiliar onde

#VME = $\sum (\lambda^2) / \sum (\lambda^2) + \sum (1-(\lambda^2))$

#CC = $(\sum \lambda)^2 / (\sum \lambda)^2 + \sum (1-(\lambda^2))$

λ = valor da estimativa padronizada de cada variável no fator

#verificação dos modelos graficamente

semPaths(modelo_fit_11, what="std", residuals = TRUE,
 nCharNodes = 0, edge.label.cex = 0.9, legend = FALSE,
 exoVar = FALSE)

semPaths(modelo_fit_7, what="std", residuals = TRUE,

```
nCharNodes = 0, edge.label.cex = 0.9, legend = FALSE,
exoVar = FALSE)
```

```
#criação de novo modelo com 6 variáveis
modelo6 <- 'PROM =~ FR01+FR03+FR10
PREV =~ FR02+FR04+FR06'
```

```
#execução do modelo
```

```
modelo_fit_6 <- lavaan(modelo6,
data = dadosC,
auto.var = TRUE,
auto.fix.first = TRUE,
auto.cov.lv.x=TRUE,
estimator = "ML")
```

```
#verificação dos índices de ajuste de qualidade do modelo 6
fitmeasures(modelo_fit_6, v)
```

```
#verificação da saída padronizada do modelo 6
standardizedSolution(modelo_fit_6)
```

```
#calculo da VME e CC do modelo com 6 variáveis por planilha auxiliar
```

```
#verificação do modelo 6 graficamente
```

```
semPaths(modelo_fit_6, what="std", residuals = TRUE,
nCharNodes = 0, edge.label.cex = 0.9, legend = FALSE,
exoVar = FALSE)
```

```
#cálculo de novas variáveis com as médias dos fatores para correlação
```

```
dadosC$PROM11 <- (dadosC$FR02+ dadosC$FR04+ dadosC$FR05+ dadosC$FR06+
dadosC$FR08)/5
```

```
dadosC$PREV11 <- (dadosC$FR01+ dadosC$FR03+ dadosC$FR07+ dadosC$FR09+
dadosC$FR10 + dadosC$FR11)/6
```

```
dadosC$PROM7 <- (dadosC$FR02+ dadosC$FR04 + dadosC$FR06)/3
```

```
dadosC$PREV7 <- (dadosC$FR01+ dadosC$FR03+ dadosC$FR09+ dadosC$FR10)/4
```

```
dadosC$PROM6 <- (dadosC$FR02+ dadosC$FR04 + dadosC$FR06)/3
```

```
dadosC$PREV6 <- (dadosC$FR01+ dadosC$FR03+ dadosC$FR10)/3
```

```
#correlação e teste de significância
```

```
cor(dadosC[12:13] , method = "pearson")
```

```
cor.test(dadosC$PROM11,dadosC$PREV11, method = "pearson")
```

```
cor(dadosC[,14:15], method = "pearson")
```

```
cor.test(dadosC$PROM7,dadosC$PREV7, method = "pearson")
```

```
cor(dadosC[,16:17], method = "pearson")
```

```
cor.test(dadosC$PROM6,dadosC$PREV6, method = "pearson")
```

FOCO REGULATÓRIO- Verificação da validade externa

#cria as variáveis calculadas para realizar as correlações
 #no data set dadosCE já havia calculado ABERT, ESCRUP e BAS_FUN - na validação da procrastinação

#AFE – dos construtos correlatos

#BIS

```
y <- dadosCE[,52:58]
princ <- principal(y,nfactors = 1,rotate="varimax")
print.psych(princ,digits = 3)
y <- y[,-6] #BI22
y <- y[,-1] #BI02
y <- y[,-5] #BI24
y <- y[,-3] #BI16
princ <- principal(y,nfactors = 1,rotate="varimax")
print.psych(princ,digits = 3)
KMO(y)
cronbach(y)
```

```
dadosCE$BIS <- ( dadosCE$BI13+ dadosCE$BI16+ dadosCE$BI19)/3
```

#BAS_RESP

```
y <- dadosCE[,63:67]
y <- y[,-1] # BR04
y <- y[,-4] # BR23
princ <- principal(y,nfactors = 1,rotate="varimax")
print.psych(princ,digits = 3)
KMO(y)
cronbach(y)
```

```
dadosCE$BAS_RESP <- ( dadosCE$BR07+ dadosCE$BR14+ dadosCE$BR18)/3
```

#BAS_DRIVE

```
y <- dadosCE[,68:71]
princ <- principal(y,nfactors = 1,rotate="varimax")
print.psych(princ,digits = 3)
KMO(y)
cronbach(y)
```

```
dadosCE$BAS_DRIVE <- (dadosCE$BD03+dadosCE$BD09 + dadosCE$BD12 +
dadosCE$BD21 ) / 4
```

#BAS – todas as variáveis dos fatores de BAS

```
dadosCE$BAS <- (dadosCE$BR07+ dadosCE$BR14+ dadosCE$BR18+
dadosCE$BD03+ dadosCE$BD09 + dadosCE$BD12 + dadosCE$BD21 +
dadosCE$BF05 + dadosCE$BF10 + dadosCE$BF20) / 10
```

```
dadosCE$FOC_PROM3 <- (dadosCE$FR01+dadosCE$FR03+dadosCE$FR10)/3
```

```
dadosCE$FOC_PROM4 <- (dadosCE$FR01+ dadosCE$FR03+ dadosCE$FR09+
dadosCE$FR10)/4
```

```
dadosCE$FOC_PROM6 <- (dadosCE$FR01+ dadosCE$FR03+ dadosCE$FR07+
dadosCE$FR09+ dadosCE$FR10+ dadosCE$FR11)/6
```

```
dadosCE$FOC_PREV3 <- (dadosCE$FR02+ dadosCE$FR04+ dadosCE$FR06)/3
```

```
dadosCE$FOC_PREV5 <- (dadosCE$FR02+ dadosCE$FR04+ dadosCE$FR05+
dadosCE$FR06+ dadosCE$FR08)/5
```

```
#cria novo data set apenas com as variáveis calculadas
dados_cor <- dadosCE[,84:98]
```

```
#promoção do modelo 11
```

```
cor.test(dados_cor$FOC_PROM6, dados_cor$ESCRUP, method = "pearson")
cor.test(dados_cor$FOC_PROM6, dados_cor$ABERT, method = "pearson")
cor.test(dados_cor$FOC_PROM6, dados_cor$BIS, method = "pearson")
cor.test(dados_cor$FOC_PROM6, dados_cor$BAS, method = "pearson")
cor.test(dados_cor$FOC_PROM6, dados_cor$BAS_FUN, method = "pearson")
cor.test(dados_cor$FOC_PROM6, dados_cor$BAS_RESP, method = "pearson")
cor.test(dados_cor$FOC_PROM6, dados_cor$BAS_DRIVE, method = "pearson")
```

```
#prevenção do modelo 11
```

```
cor.test(dados_cor$FOC_PREV5, dados_cor$ESCRUP, method = "pearson")
cor.test(dados_cor$FOC_PREV5, dados_cor$ABERT, method = "pearson")
cor.test(dados_cor$FOC_PREV5, dados_cor$BIS, method = "pearson")
cor.test(dados_cor$FOC_PREV5, dados_cor$BAS, method = "pearson")
cor.test(dados_cor$FOC_PREV5, dados_cor$BAS_FUN, method = "pearson")
cor.test(dados_cor$FOC_PREV5, dados_cor$BAS_RESP, method = "pearson")
cor.test(dados_cor$FOC_PREV5, dados_cor$BAS_DRIVE, method = "pearson")
```

```
#promoção do modelo 7
```

```
cor.test(dados_cor$FOC_PROM4, dados_cor$ESCRUP, method = "pearson")
cor.test(dados_cor$FOC_PROM4, dados_cor$ABERT, method = "pearson")
cor.test(dados_cor$FOC_PROM4, dados_cor$BIS, method = "pearson")
cor.test(dados_cor$FOC_PROM4, dados_cor$BAS, method = "pearson")
cor.test(dados_cor$FOC_PROM4, dados_cor$BAS_FUN, method = "pearson")
cor.test(dados_cor$FOC_PROM4, dados_cor$BAS_RESP, method = "pearson")
cor.test(dados_cor$FOC_PROM4, dados_cor$BAS_DRIVE, method = "pearson")
```

```
# prevenção do modelo 7 e 6
```

```
cor.test(dados_cor$FOC_PREV3, dados_cor$ESCRUP, method = "pearson")
cor.test(dados_cor$FOC_PREV3, dados_cor$ABERT, method = "pearson")
cor.test(dados_cor$FOC_PREV3, dados_cor$BIS, method = "pearson")
cor.test(dados_cor$FOC_PREV3, dados_cor$BAS, method = "pearson")
cor.test(dados_cor$FOC_PREV3, dados_cor$BAS_FUN, method = "pearson")
cor.test(dados_cor$FOC_PREV3, dados_cor$BAS_RESP, method = "pearson")
```



```
cor.test(dados_cor$FOC_PREV3, dados_cor$BAS_DRIVE, method = "pearson")
```

```
#promoção do modelo 6
```

```
cor.test(dados_cor$FOC_PROM3, dados_cor$ESCRUP, method = "pearson")
```

```
cor.test(dados_cor$FOC_PROM3, dados_cor$ABERT, method = "pearson")
```

```
cor.test(dados_cor$FOC_PROM3, dados_cor$BIS, method = "pearson")
```

```
cor.test(dados_cor$FOC_PROM3, dados_cor$BAS, method = "pearson")
```

```
cor.test(dados_cor$FOC_PROM3, dados_cor$BAS_FUN, method = "pearson")
```

```
cor.test(dados_cor$FOC_PROM3, dados_cor$BAS_RESP, method = "pearson")
```

```
cor.test(dados_cor$FOC_PROM3, dados_cor$BAS_DRIVE, method = "pearson")
```


APÊNDICE C – SCRIPTS R – FASE II – VERIFICAÇÃO DO MODELO

```

library(plspm)
library(readr)
library(lavaan)

#leitura dos dados
dados2 <- read.csv2("c:/doutorado/tese/dados/FASE 2/Dados_607.csv")
View(dados2)

#cria o modelo sem as relações entre as variáveis latentes
modelo <- 'PREV =~ FR02+FR04+FR06
PROM =~ FR01+FR03+FR10
PDEC =~ P01+P02+P03
PCOMP =~ P04+P05+P06+P07+P08
PPONT =~ P10+P11
DEC =~ DGEOMETRICO '

#verifica a adequação do modelo aos dados
modelo_fit <- lavaan(modelo,
  data = dados2,
  auto.var = TRUE,
  auto.fix.first = TRUE,
  auto.cov.lv.x=TRUE,
  estimator = "ML")

#Validação do modelo conceitual: verifica os índices de ajuste
v<- c("chisq","df","rmsea", "srmr","gfi","nfi", "cfi")
fitmeasures(modelo_fit, v)

#Verificação do modelo estrutural – MEE-PLS
#cria o modelo estrutural – primeiro os construtos latentes e suas relações
Foco_Prevenção = c(0, 0, 0, 0, 0, 0)
Foco_Promoção = c(0, 0, 0, 0, 0, 0)
Graudesconto = c(1, 1, 0, 0, 0, 0)
P_Decisional = c(1, 1, 1, 0, 0, 0)
P_Comportamental = c(1, 1, 1, 0, 0, 0)
P_Pontualidade = c(1, 1, 1, 0, 0, 0)

#Define a ordem
caminho = rbind (Foco_Prevenção, Foco_Promoção, Graudesconto, P_Decisional,
P_Comportamental, P_Pontualidade)

#indica que colunas e linhas possuem mesmos nomes
colnames(caminho) = rownames(caminho)

#mostra o caminho desenhado
innerplot(caminho)

```

```

#define as variáveis que compõe cada construto – na mesma ordem do caminho
variaveis = list (c("FR02","FR04","FR06"),
                 c("FR01","FR03","FR10"),
                 c("DGEOMETRICO"),
                 c("P01","P02","P03"),
                 c("P04","P05","P06","P07","P08"),
                 c("P10","P11"))

#indica que as variáveis são todas formativas
modo = rep( "A", 6)

#executa a MEE-PLS – opção de bootstrapping ativa para verificar resultados
pls = plspm(dados2, caminho, variaveis, modo, scheme="path",scaled=FALSE,
boot.val=TRUE, br=500)

#verifica os resultados
summary(pls)

#Validação do modelo conceitual:
#no retorno da função summary é possível verificar todas as informações necessárias
para a validação do modelo:
# as cargas fatoriais padronizadas,
# AVE,
# correlações.
# a Confiabilidade Composta é calculada por planilha auxiliar onde
#  $CC = (\sum \lambda)^2 / (\sum \lambda)^2 + \sum (1-(\lambda^2))$ 
#  $\lambda$  = valor da carga fatorial padronizada de cada variável no fator
#Verificação do modelo estrutural – MEE-PLS
# summary também retorna as informações para interpretação do modelo estrutural:
# R2,
# Coeficiente de caminho  $\beta$ .

#verifica graficamente o resultado
plot(pls, what="inner")

```

APÊNDICE D – AFE DAS ESCALAS PARA ANÁLISE EXTERNA – FASE I

Fatores da Personalidade		Inicial		E	Final	
		Carga	Com		Carga	Com
<i>Escurpulosidade (VE=57%; KMO =0,57; Alpha de Cronbach = 0,75)</i>						
E01	É minucioso, detalhista no trabalho	0,625	0,391	4		
E02	Insiste até concluir a tarefa ou o trabalho	0,692	0,478	5		
E03*	Pode ser um tanto descuidado	0,550	0,303		0,731	0,534
E04*	Tende a ser preguiçoso	0,648	0,420		0,788	0,621
E05	Faz as coisas com eficiência	0,540	0,292	2		
E06*	É facilmente distraído	0,622	0,387		0,738	0,544
E07	É um trabalhador de confiança	0,318	0,101	1		
E08	Faz planos e os segue a risca	0,557	0,310	3		
E09*	Tende a ser desorganizado	0,603	0,363		0,756	0,571
<i>Abertura a experiências (VE=57%; KMO =0,79; Alpha de Cronbach = 0,84)</i>						
A01	É original, tem sempre novas ideias	0,764	0,583		0,814	0,663
A02	É inventivo, criativo	0,828	0,685		0,870	0,757
A03	Valoriza o artístico, o estético	0,670	0,449		0,638	0,408
A04*	Prefere trabalho rotineiro	0,443	0,196	2		
A05	É curioso sobre muitas coisas diferentes	0,621	0,385	4		
A06	Tem uma imaginação fértil	0,750	0,563		0,754	0,569
A07	É engenhoso, alguém que gosta de analisar profundamente as coisas	0,612	0,374		0,652	0,426
A08	Gosta de refletir, brincar com as ideias	0,745	0,554		0,765	0,585
A09*	Tem poucos interesses artísticos	0,542	0,293	3		
A10	É sofisticado em artes, música ou literatura	0,436	0,190	1		

Onde: E: Ordem de exclusão da variável; Com: Comunalidade;

Fonte: Elaborado pela autora.

BIS		Inicial		E	Final	
		Carga	Com		Carga	Com
<i>BIS (VE=58%; KMO =0,61; Alpha de Cronbach = 0,62)</i>						
BI02	Mesmo quando alguma coisa ruim esteja para acontecer comigo, eu raramente sinto medo ou nervosismo	0,586	0,344	2		
BI08	Críticas me magoam bastante	0,627	0,393		0,733	0,537
BI13	Eu me sinto muito preocupado(a) ou chateado(a) quando eu penso ou sei que alguém está com raiva de mim	0,656	0,430		0,832	0,692
BI16	Quando eu acho que alguma coisa desagradável esta para acontecer eu geralmente fico preocupado(a).	0,640	0,410	4		
BI19	Eu fico preocupado(a) quando eu acho que não fiz direito alguma coisa importante.	0,677	0,458		0,710	0,504
BI22	Comparando com os meus amigos, eu tenho poucos medos.	0,435	0,198	1		
BI24	Eu me preocupo em cometer erros	0,541	0,292	3		

Onde: E: Ordem de exclusão da variável; Com: Comunalidade;

Fonte: Elaborado pela autora.

BAS		Inicial		E	Final	
		Carga	Com		Carga	Com
Fun Seeking (VE=59%; KMO =0,66; Alpha de Cronbach = 0,65)						
BF05	Estou sempre disposto(a) a experimentar coisas novas quando eu penso que será divertido	0,750	0,562		0,783	0,613
BF10	Muitas vezes, eu procuro fazer coisas que pareçam ser divertidas	0,732	0,535		0,764	0,584
BF15	Eu sempre faço as coisas por impulso	0,320	0,137	1		
BF20	Eu desejo novas emoções e novas sensações.	0,778	0,605		0,759	0,576
Reward Responsiveness (VE=62%; KMO =0,66; Alpha de Cronbach = 0,67)						
BR04	Quando as coisas estão dando certo para mim, eu continuo nelas tranquilamente	0,381	0,146	1		
BR07	Quando eu consigo alguma coisa que eu quero eu me sinto satisfeito e bem disposto	0,803	0,645		0,805	0,648
BR14	Quando eu vejo uma oportunidade para algo que eu gosto eu fico animado(a).	0,786	0,618		0,815	0,665
BR18	Quando coisas boas acontecem, isso mexe muito comigo	0,668	0,447		0,735	0,541
BR23	Eu ficaria muito animado(a) por vencer uma competição.	0,507	0,257	2		
Drive (VE=56%; KMO =0,63; Alpha de Cronbach = 0,73)						
BD03	Eu sou capaz de fazer qualquer coisa para conseguir o que eu quero.	0,870	0,757			
BD09	Eu faço qualquer coisa para conseguir o que eu quero	0,871	0,758			
BD12	Se eu vejo a chance de conseguir algo que eu quero eu agarro essa chance imediatamente	0,517	0,267			
BD21	Quando eu vou atrás do que eu quero eu acho que vale tudo	0,687	0,471			

Onde: E: Ordem de exclusão da variável; Com: Comunalidade;

Fonte: Elaborado pela autora.

APÊNDICE E – VERSÃO FINAL DA ESCALA PPS

Procrastinação	Q	Descrição	Escala
Decisional	P01	Eu demoro a tomar decisões até que seja tarde demais	Frequência
	P02	Mesmo depois de tomar uma decisão eu demoro para executá-la	
	P03	Eu perco muito tempo em assuntos sem importância antes de chegar às decisões finais	
Comportamental	P04	Mesmo com prazos para cumprir, frequentemente perco tempo fazendo outras coisas	Concordância
	P05	Eu adio por dias até mesmo as tarefas que requerem pouco esforço além de sentar e fazer	Frequência
	P06	Com frequência me encontro realizando tarefas que eu pretendia ter feito dias atrás	Concordância
	P07	Eu estou sempre dizendo: "Farei isso amanhã"	
	P08	Eu geralmente "enrolo" antes de começar os trabalhos que tenho que fazer	
de Pontualidade	P10	Eu não faço as coisas no tempo (ou prazo) certo	Frequência
	P11	Eu não sou muito bom em cumprir prazos	

Onde: **Escala de Frequência:** 1.Nunca ou raramente 2.Poucas Vezes 3.Algumas vezes 4.Muitas vezes 5.Quase sempre ou sempre **Escala de Concordância:** 1.Discordo totalmente 2.Discordo em parte 3.Não concordo nem discordo 4.Concordo em parte 5.Concordo totalmente

Fonte: elaborado pela autora

APÊNDICE F – VERSÃO FINAL ESCALA RFQ

Q	Foco	Texto	Escala
FR01	Promoção	Comparado com a maioria das pessoas, você, em geral, consegue o que quer na vida?	Concordância
FR03	Promoção	Com que frequência você conquistou algo que lhe deixou tão empolgado/a que lhe fez dar mais duro ainda?	Frequência
FR10	Promoção	Eu sinto que tenho progredido no sentido de ser bem sucedido na vida.	Frequência
FR02 ^R	Prevenção	Na sua infância e adolescência, você costumava “passar dos limites” ao fazer coisas que os seus pais não toleravam?	Frequência
FR04 ^R	Prevenção	Você irritava seus pais com frequência quando era criança ou adolescente?	Concordância
FR06 ^R	Prevenção	Na sua infância e adolescência, alguma vez você agiu de maneira que seus pais julgassem repreensível?	Frequência

Onde: ^R itens com escore invertido. **Escala de Frequência:** 1.Nunca ou raramente 2.Poucas Vezes 3.Algumas vezes 4.Muitas vezes 5.Quase sempre ou sempre; **Escala de Concordância:** 1.Discordo totalmente 2.Discordo em parte 3.Não concordo nem discordo 4.Concordo em parte 5.Concordo totalmente

Fonte: Elaborado pela autora.

APÊNDICE G – VERSÃO FINAL ESCALA MCQ

Para cada uma das opções abaixo marque qual você prefere receber:

1. (a) R\$ 216,00 hoje (b) R\$ 220,00 daqui a 117 dias
2. (a) R\$ 220,00 hoje (b) R\$ 300,00 daqui a 61 dias
3. (a) R\$ 76,00 hoje (b) R\$ 100,00 daqui a 53 dias
4. (a) R\$ 124,00 hoje (b) R\$ 340,00 daqui a 7 dias
5. (a) R\$ 56,00 hoje (b) R\$ 100,00 daqui a 19 dias
6. (a) R\$ 188,00 hoje (b) R\$ 200,00 daqui a 160 dias
7. (a) R\$ 60,00 hoje (b) R\$ 140,00 daqui a 13 dias
8. (a) R\$ 100,00 hoje (b) R\$ 240,00 daqui a 14 dias
9. (a) R\$ 312,00 hoje (b) R\$ 320,00 daqui a 162 dias
10. (a) R\$ 130,00 hoje (b) R\$ 220,00 daqui a 62 dias
11. (a) R\$ 44,00 hoje (b) R\$ 120,00 daqui a 7 dias
12. (a) R\$ 268,00 hoje (b) R\$ 300,00 daqui a 119 dias
13. (a) R\$ 136,00 hoje (b) R\$ 140,00 daqui a 186 dias
14. (a) R\$ 108,00 hoje (b) R\$ 200,00 daqui a 21 dias
15. (a) R\$ 276,00 hoje (b) R\$ 340,00 daqui a 91 dias
16. (a) R\$ 196,00 hoje (b) R\$ 240,00 daqui a 89 dias
17. (a) R\$ 320,00 hoje (b) R\$ 340,00 daqui a 157 dias
18. (a) R\$ 96,00 hoje (b) R\$ 140,00 daqui a 29 dias
19. (a) R\$ 132,00 hoje (b) R\$ 320,00 daqui a 14 dias
20. (a) R\$ 112,00 hoje (b) R\$ 120,00 daqui a 179 dias
21. (a) R\$ 136,00 hoje (b) R\$ 200,00 daqui a 30 dias
22. (a) R\$ 100,00 hoje (b) R\$ 120,00 daqui a 80 dias
23. (a) R\$ 164,00 hoje (b) R\$ 300,00 daqui a 20 dias
24. (a) R\$ 216,00 hoje (b) R\$ 240,00 daqui a 111 dias
25. (a) R\$ 216,00 hoje (b) R\$ 320,00 daqui a 30 dias
26. (a) R\$ 88,00 hoje (b) R\$ 100,00 daqui a 136 dias
27. (a) R\$ 80,00 hoje (b) R\$ 220,00 daqui a 7 dias

Fonte: Elaborado pela autora, adaptado de Kirby, Petry, Bickel (1999).

ANEXOS

ANEXO A – QUESTIONÁRIO CINCO FATORES DA PERSONALIDADE

O instrumento Cinco Fatores da Personalidade, adaptado para o Brasil por Andrade (2008), apresenta 44 questões divididas para os cinco fatores: Abertura a experiências, escrupulosidade, extroversão, amabilidade e neuroticismo. Na primeira etapa de coletas de dados desta tese, se utilizou apenas as questões referentes aos fatores de abertura a experiências e escrupulosidade, que são de interesse para validação externa dos questionários. As possíveis respostas vão de 1 a 5, sendo: 1- Discordo Totalmente; 2- Discordo em parte; 3- Não concordo nem discordo; 4- Concordo em parte; 5- Concordo totalmente. As questões utilizadas estão apresentadas nos quadros abaixo.

Escala de Escrupulosidade

Variável	Original	Eu me vejo como alguém que:	1	2	3	4	5
E01	4	É minucioso, detalhista no trabalho					
E02	6	Insiste até concluir a tarefa ou o trabalho					
E03*	17	Pode ser um tanto descuidado					
E04*	19	Tende a ser preguiçoso					
E05	20	Faz as coisas com eficiência					
E06*	22	É facilmente distraído					
E07	31	É um trabalhador de confiança					
E08	32	Faz planos e os segue a risca					
E09*	38	Tende a ser desorganizado					

Onde: *escore reverso; variáveis em destaque: resultantes da ACP – Fase I

Fonte: Adaptado de Andrade (2008)

Escala de Abertura a Experiências

Variável	Original	Eu me vejo como alguém que:	1	2	3	4	5
A01	9	É original, tem sempre novas ideias					
A02	11	É inventivo, criativo					
A03	13	Valoriza o artístico, o estético					
A04*	24	Prefere trabalho rotineiro					
A05	25	É curioso sobre muitas coisas diferentes					
A06	33	Tem uma imaginação fértil					
A07	35	É engenhoso, alguém que gosta de analisar profundamente as coisas					
A08	39	Gosta de refletir, brincar com as ideias					
A09*	43	Tem poucos interesses artísticos					
A10	44	É sofisticado em artes, música ou literatura					

Onde: *escore reverso; variáveis em destaque: resultantes da ACP – Fase I

Fonte: Adaptado de Andrade (2008)

ANEXO B – ESCALA BIS/BAS E IMPULSIVIDADE

A escala BIS/BAS utilizada nesta tese foi adaptada para o Brasil por Souza e Silva (2013). A dimensão *BAS-FUN SEEKING*, é a que melhor representa a impulsividade (BRADDOCK *et al.*, 2011), e portanto ela foi utilizada para medir a impulsividade. O quadro a baixo apresenta as questões da escala e a subescala a que pertence. O detalhamento de cada uma das dimensões será apresentado a seguir.

Variável	Subescala	Descrição da questão	1	2	3	4	5
BB01	FILTRO	A família é a coisa mais importante na vida					
BI02	BIS*	Mesmo quando alguma coisa ruim esteja para acontecer comigo, eu raramente sinto medo ou nervosismo					
BD03	DRIVE	Eu sou capaz de fazer qualquer coisa para conseguir o que eu quero.					
BR04	RESP	Quando as coisas estão dando certo para mim, eu continuo nelas tranquilamente					
BF05	FUN	Estou sempre disposto(a) a experimentar coisas novas quando eu penso que será divertido					
BB06	FILTRO	O jeito como eu me visto é algo importante para mim					
BR07	RESP	Quando eu consigo alguma coisa que eu quero eu me sinto satisfeito e bem disposto					
BI08	BIS	Críticas me magoam bastante					
BD09	DRIVE	Eu faço qualquer coisa para conseguir o que eu quero					
BF10	FUN	Muitas vezes, eu procuro fazer coisas que pareçam ser divertidas					
BB11	FILTRO	Eu acho difícil achar tempo para fazer coisas como cortar o cabelo					
BD12	DRIVE	Se eu vejo a chance de conseguir algo que eu quero eu agarro essa chance imediatamente					
BI13	BIS	Eu me sinto muito preocupado(a) ou chateado(a) quando eu penso ou sei que alguém está com raiva de mim					
BR14	RESP	Quando eu vejo uma oportunidade para algo que eu gosto eu fico animado(a).					
BF15	FUN	Eu sempre faço as coisas por impulso					
BI16	BIS	Quando eu acho que alguma coisa desagradável está para acontecer eu geralmente fico preocupado(a).					
BB17	FILTRO	Eu geralmente fico me perguntando por que as pessoas fazem as coisas do jeito que elas fazem.					
BR18	RESP	Quando coisas boas acontecem, isso mexe muito comigo					
BI19	BIS	Eu fico preocupado(a) quando eu acho que não fiz direito alguma coisa importante.					
BF20	FUN	Eu desejo novas emoções e novas sensações.					
BD21	DRIVE	Quando eu vou atrás do que eu quero eu acho que vale tudo					
BI22	BIS*	Comparando com os meus amigos, eu tenho poucos medos.					
BR23	RESP	Eu ficaria muito animado(a) por vencer uma competição.					
BI24	BIS	Eu me preocupo em cometer erros					

Onde: *escore reverso; variáveis em destaque: resultantes da ACP – Fase I.

Fonte: Adaptado de Souza e Silva (2013).

As questões de filtro servem apenas para verificação da atenção do respondente e não são utilizadas para medir os construtos de inibição e ativação do comportamento que a escala

se destina. As demais subescalas representadas pela escala e indicadas no quadro acima são referentes às dimensões:

- **BIS** – Mede o sistema de inibição do comportamento
- BAS – **FUN** SEEKING – Mede a impulsividade em sua essência
- BAS – **DRIVE** – Mede a persistência e foco na busca pelas metas
- BAS – REWARD **RESPONSIVENESS** – Avalia a resposta após atingir as metas

Originalmente é medida por escala do tipo Likert de 4 pontos, de 1- Muito verdadeiro para mim a 4- Totalmente falso para mim. Porém, para concordância com as demais escalas utilizadas na tese, foi alterado para escala de 5 pontos, sendo: 1- Discordo Totalmente; 2- Discordo em parte; 3- Não concordo nem discordo; 4- Concordo em parte; 5- Concordo totalmente.