

CENTRO UNIVERSITÁRIO FEI
NÍKOLAS RUFATO PENOF

ABSTRAIR GANHOS E CONCRETIZAR PERDAS: quando a representação mental pode
alterar o comportamento dos indivíduos

São Paulo
2021

NÍKOLAS RUFATO PENOF

ABSTRAIR GANHOS E CONCRETIZAR PERDAS: quando a representação mental pode alterar o comportamento dos indivíduos

Dissertação apresentada ao Centro Universitário FEI, como parte dos requisitos necessários para obtenção do título de Mestre em Administração. Orientado pelo Prof. José Mauro da Costa Hernandez e Coorientado pela Prof. Melby Karina Zuñiga Huertas.

São Paulo

2021

Penof, Nícolas Rufato.

Abstrair ganhos e concretizar perdas: quando a representação mental pode alterar o comportamento dos indivíduos / Nícolas Rufato Penof. São Paulo, 2021.

83 f. : il.

Dissertação - Centro Universitário FEI.

Orientador: Prof. Dr. José Mauro da Costa Hernandez.

Coorientadora: Prof.^a Dra. Melby Karina Zuñiga Huertas.

1. Nível de representação mental. 2. Foco regulatório. 3. Tomada de decisão. 4. Status quo. I. Hernandez, José Mauro da Costa, orient. II. Título.

Aluno: Nícolas Rufato Penof

Matrícula: 312008-6

Título do Trabalho: ABSTRAIR GANHOS E CONCRETIZAR PERDAS: QUANDO A REPRESENTAÇÃO MENTAL PODE ALTERAR O COMPORTAMENTO DOS INDIVÍDUOS

Área de Concentração: Gestão da Inovação

Coorientador: Profa. Dra. Melby Karina Zuniga Huertas

Data da realização da defesa: 10/12/2021

Avaliação da Banca Examinadora:

ORIGINAL ASSINADA

São Paulo, 10/12/2021

MEMBROS DA BANCA EXAMINADORA

Prof^a. Dra. Melby Karina Zuniga Huertas Ass.: _____

Prof. Dr. Henrique Machado Barros Ass.: _____

Prof. Dr. Paulo Henrique Muller Prado Ass.: _____

A Banca Julgadora acima-assinada atribuiu ao aluno o seguinte resultado:

APROVADO

REPROVADO

VERSÃO FINAL DA DISSERTAÇÃO

APROVO A VERSÃO FINAL DA DISSERTAÇÃO EM QUE FORAM INCLUÍDAS AS RECOMENDAÇÕES DA BANCA EXAMINADORA

Aprovação do Coordenador do Programa de Pós-graduação

Prof^a. Dra. Maria Tereza Saraiva de Souza

Dedico este trabalho aos meus pais, David e Aurea, que me ensinaram o valor do conhecimento e à minha esposa, Angélica, pelo suporte e compreensão incondicionais. Este trabalho é fruto do apoio de vocês.

AGRADECIMENTOS

Gostaria de agradecer, primeiramente, à minha esposa, Angélica, por toda paciência, suporte e incentivo nas diversas etapas desta realização. Seu apoio foi fundamental para conclusão deste trabalho e de toda esta etapa. Agradeço também aos meus pais, David e Aurea, por todo incentivo e suporte ao longo do processo.

Agradeço ao Prof. José Mauro da Costa Hernandez não somente por aceitar orientar esta pesquisa, mas também todo meu processo de aprendizado, não medindo esforços para compartilhar comigo um pouco de sua vasta experiência e conhecimento. Foram muitas reuniões, mensagens, e-mails e conversas que proporcionaram enorme crescimento acadêmico e pessoal.

Agradeço à Prof.^a. Dr. Melby Karina Zuñiga Huertas por todo suporte ao longo do curso, zelo na transferência do conhecimento e por não medir esforços para ajudar sempre que necessário.

Ao Prof.^o Henrique Barros e à Prof.^a Maria Tereza pelo extremo profissionalismo e exímio suporte provido ao longo do curso, bem como pela equipe da Secretaria, sempre muito proativa e atenciosa.

Agradeço aos professores David Garcia Penof (IMT), Cássia de Assis (IMT) e Rodrigo Cutri (FSA) por todo suporte durante a realização dos experimentos executados neste trabalho. Sem ajuda destes nada disso seria possível.

Por fim, mas não menos importante, agradeço à TCA-HORIBA não somente pelo suporte no financiamento de meus estudos, mas também pelo apoio e incentivo ao longo deste processo.

“Há lugar para uma aposta decisiva quando se conhece o inimigo e pode-se calcular os riscos, pelo menos minimamente. [...] Você poderia perguntar, também, por que o mesmo homem salta em segurança por obstáculos numa corrida durante o dia e tropeça em seus móveis à noite.”

Isaac Asimov – Fundação e Império

RESUMO

A preferência pelo *status quo* por parte de um indivíduo é uma questão central para entender o processo de tomada de decisão pelos consumidores. Quanto mais sutis e simétricas as probabilidades de um resultado (não importa se são positivas ou negativas), mais difícil é modelar tais fenômenos. Pesquisas anteriores demonstraram que o foco regulatório (motivação) de um indivíduo afeta sua preferência pelo *status quo* e demonstraram também como o nível de interpretação de uma decisão, por si só, pode mudar a percepção do sujeito sobre a própria decisão. Esta pesquisa, com base na metodologia experimental, demonstra como o nível de construção afeta a motivação do indivíduo (foco regulatório) a fim de determinar em quais condições o comportamento do indivíduo se desvia do comportamento esperado considerando apenas a sua motivação. Um total de três experimentos foram conduzidos para expor os participantes a um contexto de loteria com uma opção de jogo: arriscar para melhorar as probabilidades da loteria ou uma condição de não escolha para manter chances menores (sem risco) de ganhar na loteria. Antes dessa decisão, os indivíduos foram solicitados a pensar sobre o prêmio em dinheiro em níveis de interpretação superiores e inferiores (incluindo também enquadramentos de mensagens positivas e negativas) e seu foco regulatório foi medido como uma variável independente. O primeiro e o segundo estudos demonstraram que indivíduos com representação abstrata e enquadramento de ganho, bem como indivíduos com representação concreta e enquadramentos negativos, são predispostos a se comportar contra suas tendências naturais e optam pela mudança do *status quo* (assumindo riscos no processo). Um terceiro estudo demonstrou os efeitos de algumas mudanças no desenho experimental na manipulação do nível de construção, propondo um método eficaz de colocar indivíduos em níveis de construção específicos no contexto deste estudo. Contribuições, limitações e sugestões para pesquisas futuras são descritas ao final desta pesquisa.

Palavras-chave: Nível de representação mental. Foco regulatório. Tomada de decisão. *Status Quo*.

ABSTRACT

The preference for the status quo by an individual is a central matter to understand the decision-making process by consumers. The more subtle and symmetrical the probabilities of an outcome (it doesn't matter if positive or negative) the harder to model such phenomena. Previous research demonstrated that an individual's regulatory focus (motivation) affects its preference for the status quo and also how the construal level of a decision, alone, may change the subject's perception on the decision itself. This research, based on the experimental methodology, demonstrates how the construal level affects the individual motivation (regulatory focus) in order to determine in which conditions the individual's behavior deviates of the expected behavior considering only its motivation. A total of three experiments were conducted to expose subjects to a lottery context with a gambling option: take risk to improve the lottery probabilities or a no-choice condition to keep lower chances (with no risk) of winning the lottery. Before this decision, the individuals were asked to think about the prize money on higher and lower construal levels (also including positive and negative message framings) and their regulatory focus were measured as an independent variable. The first and second studies demonstrated that individuals on high construal and positive framings; and individuals on low construal and negative framings are willing to behave against its natural tendencies and decide for leaving the status quo (taking risk on the process). A third study demonstrated the effects of some experimental design changes on the construal level manipulation, proposing an effective method of getting individuals in specific construal levels on the context of this study. Contributions, limitations and suggestions for future research are described at the end of this research.

Keywords: Construal level. Regulatory focus. Decision making. *Status Quo*.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1- Modelamento gráfico do problema de pesquisa	32
Quadro 1 – Comparação das manipulações do Experimento 01 (partes A e B).	38
Quadro 2 – Exemplos de Respostas para cada uma das manipulações aplicadas – Experimento 01.	44
Figura 2 – Representação gráfica dos resultados da regressão logística binária para baixo nível de representação mental e enquadramento de ganho – Experimento 1.	49
Figura 3 – Representação gráfica dos resultados da regressão logística binária para baixo nível de representação mental e enquadramento de perda – Experimento 01.	50
Figura 4 – Representação gráfica dos resultados da regressão logística binária para alto nível de representação mental e enquadramento de ganho – Experimento 01.	52
Figura 5 – Representação gráfica dos resultados da regressão logística binária para alto nível de representação mental e enquadramento de perda – Experimento 01.	53
Figura 6 – Previsão de comportamento de indivíduos em prevenção em função das combinações de ajuste regulatório.	59
Figura 7 - Previsão de comportamento de indivíduos em promoção em função das combinações de ajuste regulatório.	59
Quadro 3 – Exemplos de respostas para cada uma das manipulações aplicadas – Experimento 2.	63
Figura 8 - Representação gráfica dos resultados da regressão logística binária para baixo nível de representação mental e enquadramento de ganho – Experimento 2.	64
Figura 9 - Representação gráfica dos resultados da regressão logística binária para alto nível de representação mental e enquadramento de ganho – Experimento 2.	66

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Distribuição de indivíduos para cada nota geral da escala de foco regulatório adaptada – Experimento 01.	43
Tabela 2 - Distribuição de indivíduos entre as manipulações e tipos de foco regulatório – Experimento 1.	43
Tabela 3 - Distribuição de frequências de foco regulatório em função da manipulação concreta e em termos de ganho.	46
Tabela 4 - Distribuição de frequências de foco regulatório em função da manipulação abstrata e em termos de ganho.	46
Tabela 5 - Distribuição de frequências de foco regulatório em função da manipulação concreta e em termos de perda.	46
Tabela 6 - Distribuição de frequências de foco regulatório em função da manipulação abstrata e em termos de perda.	47
Tabela 7 – Resultados da regressão logística binária para teste da hipótese 01.	47
Tabela 8 – Distribuição de frequências de foco regulatório.	48
Tabela 9 - Resultados da análise de moderação (PROCESS) para o grupo em baixo nível de representação mental e enquadramento de ganho – Experimento 1.	48
Tabela 10 – Distribuição de frequências de tomada de decisão em função do foco regulatório, do nível de representação mental baixo e do enquadramento da mensagem de ganho – Experimento 01.	49
Tabela 11 - Resultados da análise de moderação (PROCESS) para o grupo em baixo nível de representação mental e enquadramento de perda – Experimento 01.	50
Tabela 12 – Distribuição de frequências de tomada de decisão em função do foco regulatório, do nível de representação mental baixo e do enquadramento da mensagem de perda – Experimento 01.	51
Tabela 13 - Resultados da análise de moderação (PROCESS) para o grupo em alto nível de representação mental e enquadramento de ganho – Experimento 01.	51
Tabela 14 – Distribuição de frequências de tomada de decisão em função do foco regulatório, do nível de representação mental alto e do enquadramento da mensagem de ganho – Experimento 1.	52
Tabela 15 - Resultados da análise de moderação (PROCESS) para o grupo em alto nível de representação mental e enquadramento de perda – Experimento 01.	53

Tabela 16 – Distribuição de frequências de tomada de decisão em função do foco regulatório, do nível de representação mental alto e do enquadramento da mensagem de perda – Experimento 01.	54
Tabela 17 – Distribuição de indivíduos para cada nota geral da escala de foco regulatório adaptada - Experimento 02.	61
Tabela 18 - Distribuição de indivíduos entre as manipulações e tipos de foco regulatório - Experimento 02.	62
Tabela 19 - Resultados da análise de moderação (PROCESS) para o grupo em baixo nível de representação mental e enquadramento de ganho - Experimento 2.	64
Tabela 20 – Distribuição de frequências de tomada de decisão em função do foco regulatório, do nível de representação mental baixo e do enquadramento da mensagem de ganho – Experimento 02.	65
Tabela 21 - Resultados da análise de moderação (PROCESS) para o grupo em alto nível de representação mental e enquadramento de ganho - Experimento 2.	65
Tabela 22 – Distribuição de frequências de tomada de decisão em função do foco regulatório, do nível de representação mental alto e do enquadramento da mensagem de ganho – Experimento 2.	66
Tabela 23 - Distribuição de indivíduos entre as motivações em função do foco regulatório e da escolha de aposta.	67

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	14
2	REFERENCIAL TEÓRICO	17
2.1	STATUS QUO	17
2.2	FOCO REGULATÓRIO E MOTIVAÇÃO.....	19
2.2.1	Foco Regulatório: um Traço ou um Estado	19
2.2.2	Ajuste Regulatório e Enquadramento de Mensagem	21
2.2.3	Foco Regulatório, Tomada de Decisão e o <i>Status Quo</i>	22
2.3	NÍVEL DE REPRESENTAÇÃO MENTAL.....	23
2.3.1	Nível de Representação: um Traço ou um Estado	25
2.3.2	Nível de Representação Mental e Foco Regulatório	26
2.3.3	Representação Mental, Tomada de Decisão e <i>Status Quo</i>	27
2.4	PROPOSIÇÃO DAS HIPÓTESES	29
3	MÉTODO	33
3.1	EXPERIMENTO 01	33
3.1.1	Experimento 1 – Parte A	34
3.1.1.1	<i>Mensuração do Foco Regulatório</i>	36
3.1.2	Experimento 1 – Parte B	37
3.2	EXPERIMENTO 2	38
4	RESULTADOS	42
4.1	EXPERIMENTO 1	42
4.1.1	Resultados – Amostra Final	42
4.1.2	Resultados – Análise Estatística	43
4.1.2.1	<i>Avaliação da Manipulação do Nível de Representação Mental</i>	43
4.1.2.2	<i>Efeitos da Manipulação Sobre o Foco Regulatório</i>	45
4.1.2.3	<i>Teste da Hipótese H1 – Propensão à Manutenção do Status Quo</i>	47
4.1.2.4	<i>Teste das Hipóteses H2 e H3 – Propensão à Manutenção do Status Quo</i>	48
4.1.3	Discussão de Resultados – Experimento 1	54
4.1.3.1	<i>Comportamento de Indivíduos em Prevenção</i>	54
4.1.3.2	<i>Comportamento de Indivíduos em Promoção</i>	56
4.1.3.3	<i>Conflitos Entre os Resultados e o Ajuste Regulatório – Experimento 1</i>	58
4.2	EXPERIMENTO 2	60
4.2.1	Resultados – Amostra Final	60

4.2.2	Resultados – Análise Estatística	62
4.2.2.1	<i>Avaliação da Manipulação do Nível de Representação Mental</i>	62
4.2.2.2	<i>Teste da Hipótese H2 – Propensão à Manutenção do Status Quo</i>	63
4.2.2.3	<i>Resultados da Pergunta de Motivação para a Escolha.....</i>	66
4.2.3	Discussão de Resultados – Experimento 2	68
4.2.3.1	<i>Comportamento de Indivíduos em Prevenção.....</i>	68
4.2.3.2	<i>Comportamento de Indivíduos em Promoção</i>	69
5	CONCLUSÕES	71
	REFERÊNCIAS	74
	APÊNDICE A – Escala forçada e binária de foco regulatório.....	80

1 INTRODUÇÃO

O que leva um consumidor médio a continuar comprando de uma mesma marca ou decidir experimentar um produto de uma marca diferente? Em um mundo tomado pelo excesso de informações, pelo surgimento constante de inovações e pelo avanço irrefreável da tecnologia a serviço do indivíduo, quais as razões que podem levar este indivíduo a uma mudança de comportamento, aderindo às inovações, produtos ou serviços de marcas com as quais não está habituado? O *status quo*, definido como “o estado atual das coisas” (SILVER; MITCHELL, 1990), pode ser traduzido como o ato de “comprar sempre a mesma marca” ou “continuar não comprando uma classe de produtos”. Seu estudo é relevante para o próprio consumidor uma vez que manter-se no *status quo* pode ser prejudicial àquele que não muda um comportamento mesmo que a mudança possa lhe trazer benefícios. Ao fenômeno de manter-se no *status quo*, mesmo quando esta não é a melhor condição, dá-se o nome viés de *status quo* (SAMUELSON; ZECKHAUSER, 1988). Não obstante, entender o que propicia ou não tal manutenção também é de grande interesse para agentes de marketing que buscam fidelizar seus clientes atuais ou expandir sua fatia de mercado com novos clientes. Dada esta relevância, este trabalho busca identificar a relação dos indivíduos com a propensão a manter, ou mudar, o curso de ação atual, mais especificamente, entender como suas motivações e seu processo de cognição podem promover ou ofuscar a tendência à manutenção do *status quo*.

A decisão do indivíduo de adotar ou não uma inovação, por exemplo, está intrinsecamente ligada às motivações e metas deste indivíduo, ou seja, suas ações refletirão os objetivos e motivos pelos quais este indivíduo deseja atingir determinado estado-fim (CHERNEV, 2004a). Em ambientes com grande volume de informações, onde a atenção é compartilhada entre estímulos, a motivação tem importante papel na compreensão do comportamento dos indivíduos (SHTEYNBERG, 2015). O mapeamento de indivíduos nestes ambientes complexos, a exemplo de um *e-commerce*, é estudado em função da motivação (WU; HUANG; ZHAO, 2019) para caracterizar as tendências de compra e de formação de atitude dos consumidores. De fato, os processos decisórios possuem uma parcela motivacional associada à construção da atitude e também aos próprios comportamentos de consumo, que no caso podem representar a compra de um produto (PHAM; HIGGINS, 2004). Neste panorama, a Teoria do Foco Regulatório oferece uma perspectiva de como a motivação dos indivíduos os faz perseguir um mesmo resultado por meio de abordagens e de táticas distintas (HIGGINS, 1997). Indivíduos com foco em promoção são orientados para estratégias de abordagem e táticas de tomada de risco, enquanto indivíduos com foco em prevenção são orientados para

estratégias de evasão e táticas de aversão ao risco (HIGGINS, 1997, 1998). Indivíduos em promoção, portanto, são mais propensos à mudança enquanto indivíduos em prevenção são mais propensos à manutenção do *status quo* (CHERNEV, 2004a). Infere-se, neste contexto, a maior susceptibilidade de indivíduos em prevenção ao viés de *status quo* e também sua menor propensão à adesão de possíveis vantagens da mudança do curso de ação.

A motivação, no entanto, pode ser influenciada por processos cognitivos (GORLIN; TEACHMAN, 2017) e não há consenso, por exemplo, quanto à tendência à tomada de risco (entendida aqui como uma mudança) em função da condição de cognição de um indivíduo (TRAUTMANN, 2019; TRAUTMANN; VAN DE KUILEN, 2012). Toma-se por referência uma pessoa que deseja realizar uma grande mudança em sua rotina: representar mentalmente esta grande mudança em detalhes operacionais afeta o indivíduo ao desanimá-lo em função de eventuais dificuldades ou desconfortos que o processo de mudança possa trazer. O contrário pode ser verdade quando este indivíduo representa a mudança de forma abstrata, ignorando detalhes e aspectos desconfortáveis ao passo que foca nos resultados positivos da mudança (LIBERMAN; TROPE, 2008). Até mesmo o domínio no qual estes indivíduos se representam, seu ponto de referência, pode alterar o comportamento de indivíduos que, motivados pela prevenção (promoção), e localizados no domínio das perdas (ganhos) optam por adotar táticas de adesão (evasão) de risco, contrárias à sua natureza (SCHOLER et al., 2010; ZOU; SCHOLER; HIGGINS, 2014). Depreende-se que as formas como são representados o estado atual, bem como a referência do que é um ganho ou perda, até mesmo o vazio entre a decisão e seu resultado, geram alterações na relação entre a motivação (foco regulatório) e a propensão à manutenção do *status quo* (HIGGINS; LIBERMAN, 2018; SAINÉ et al., 2018). Em paralelo, tanto a motivação quanto a representação mental podem ser influenciadas pelo enquadramento que um indivíduo utiliza para descrever sua decisão (VALENTI; LIBBY, 2017). Da mesma forma, o enquadramento de uma mensagem pode afetar a percepção do indivíduo sobre a própria mensagem a depender do nível de representação adotado no momento (YOUN; KIM, 2019). O enquadramento de uma mensagem (por exemplo em termos do “ganhar” ou do “perder”) pode, portanto, gerar efeitos sobre o foco regulatório (se ajustam à promoção ou prevenção) e também sobre o nível de representação mental (se for concreto ou abstrato) e não podem ser ignorados quando estas parcelas são avaliadas simultaneamente.

Para adição da parcela cognitiva no modelo de avaliação da propensão à manutenção do *status quo*, este trabalho propõe que o nível de representação mental (abstrato/concreto) é capaz de alterar os efeitos do foco regulatório (motivação promoção/prevenção) na propensão

à manutenção do curso de ação. Segundo os fundamentos da Teoria do Nível de Representação Mental, uma decisão, seus resultados e suas consequências podem ser representados de forma abstrata (superordenada) ou concreta (subordinada) (TROPE; LIBERMAN, 2010). As representações abstratas suprimem detalhes e afastam dos indivíduos as probabilidades e ações tangíveis, facilitando o processo de cognição, ao passo que representações concretas e mais detalhadas aproximam o indivíduo da realidade e das probabilidades de uma decisão com risco intrínseco (BADAAN et al., 2020; LIBERMAN; TROPE, 2008). Sugere-se, portanto, que em dadas circunstâncias, a representação em determinado nível pode alterar o curso de ação de um indivíduo apesar das tendências naturais que os indivíduos com foco em promoção ou prevenção possuem (LEE; KELLER; STERNTHAL, 2010).

O foco regulatório, o nível de representação mental e a propensão a manter o curso de ação são três elementos intrinsecamente relacionados, mas que apresentam efeitos contrastantes e que, se estudados sob uma perspectiva unificada podem prover explicações que, isoladamente, não são capazes, tal qual identificado por Trautmann e Kuilen (2012). Até onde é de conhecimento do autor, a manutenção do *status quo* foi estudada sob a perspectiva do foco regulatório ou sob a perspectiva do nível de representação mental, mas não sob as duas perspectivas tomadas em conjunto, o presente estudo tem por objetivo responder à seguinte pergunta de pesquisa: “Qual o efeito do nível de representação mental sobre a relação entre o foco regulatório e a propensão à manutenção do *status quo*?”. Utilizando-se do procedimento experimental, este trabalho objetiva verificar se a manutenção do *status quo* preferida por uma determinada orientação motivacional (promoção vs. prevenção) pode ser influenciada por mecanismos cognitivos relacionados à teoria do nível de representação (alta vs. baixa representação cognitiva). Este estudo contribui para a literatura sobre a manutenção do *status quo* bem como para a Teoria do Foco Regulatório e para a Teoria do Nível de Representação Mental ao relacionar os construtos em um novo modelamento e ao propor formas de comunicação que orientam os indivíduos à utilização de táticas que contrariam seu foco regulatório, aqui estudado como traço de personalidade.

Este trabalho encontra-se dividido em quatro partes sendo que a primeira caracteriza os conceitos tratados neste estudo; a segunda parte apresenta a metodologia adotada para realização de dois experimentos realizados para testar as hipóteses decorrentes do estudo; a terceira parte descreve os resultados, bem como apresenta a discussão destes; e a quarta, e última, apresenta as conclusões e sugestões para trabalhos futuros.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

O referencial teórico abaixo se apresenta dividido em três grandes grupos: definição conceitual do *status quo*; a definição conceitual e estreitamento das aplicações e implicações da teoria do foco regulatório; e a caracterização do nível de representação mental, avaliando suas implicações e culminando com as inter-relações do construto com o foco regulatório e a manutenção do *status quo*. Ao final do referencial teórico é apresentado o desenvolvimento do modelo teórico e das hipóteses a serem testadas neste estudo.

2.1 STATUS QUO

A locução de origem latina “*status quo*” é caracterizada por Silver e Mitchell (1990, p. 35) como “[...] o estado existente das coisas – as metas ou objetivos existentes e os planos, estratégias e táticas adotadas para alcançar estes objetivos”. O estreitamento da definição de *status quo* para o campo de pesquisa da psicologia do consumidor e tomada de decisão implica no *status quo* entendido como um estado ou um curso de ação no qual um indivíduo efetivamente se encontra. Kahneman e Tversky (1979), ao propor a Teoria da Perspectiva, definem que pontos de referência se referem à condição atual do ativo, enquanto ganhos e perdas são avaliados em função do ponto de referência, ou seja, do *status quo*. A posição do ponto de referência, porém, não é absoluta e suas variações impactam na percepção do que se caracteriza como ganho ou como perda (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979). Pelas definições de *status quo* e ponto de referência, tem-se a implicação de que o *status quo* pode se caracterizar como uma linha de base, um ponto de referência, para que um indivíduo desenvolva suas avaliações, mesmo que o *status quo* não seja necessariamente neutro ou fixo (HIGGINS; LIBERMAN, 2018). Tal consideração é relevante na compreensão de que o *status quo*, quando entendido como ponto de referência, é uma função da percepção do indivíduo.

A utilização do *status quo* como ponto de referência para análise de ganhos e perdas serviu como premissa para Zou, Scholer e Higgins (2014) na realização de um experimento com o objetivo de identificar o comportamento de busca por risco de indivíduos em função de seu foco regulatório. No experimento, os autores recompensaram os participantes com 5 libras esterlinas, agora considerado *status quo* “0” pelo participante. Posteriormente, propuseram que os participantes optassem por uma de três opções: sair do estudo com a recompensa e não apostar (manutenção do *status quo*), fazer uma aposta com baixo risco e baixo ganho ou fazer

uma aposta de alto risco e alto ganho. Na configuração proposta, o ganho alto ou baixo se caracteriza como aumento do *status quo*, ou seja, das 5 libras originais. A perda (-1), por sua vez, inerente ao risco, se caracteriza pela redução do valor *status quo*. O experimento demonstra que, uma vez que o indivíduo possui o *status quo* como ponto de referência para tomada de decisão envolvendo risco, desenvolve aversão ao risco, direcionando-se para decisões conservadoras como a não escolha (HE; CUNHA, 2020; HIGGINS; LIBERMAN, 2018; SCHOLER et al., 2010; ZOU; SCHOLER; HIGGINS, 2014).

A predisposição dos indivíduos a manterem-se no estado ou curso de ação, e até de optarem pela não-ação, traduzidos como a predisposição à manutenção do *status quo*, se caracteriza como um viés, denominado viés de *status quo* (SAMUELSON; ZECKHAUSER, 1988). A ocorrência do viés de *status quo* é atribuída a três fatores: tomada de decisão racional na presença de risco ou incerteza; percepções cognitivas equivocadas; e tentativas de evasão ao arrependimento e busca por consistência (SAMUELSON; ZECKHAUSER, 1988). Como consequência deste viés, consumidores podem priorizar decisões pela manutenção do *status quo* mesmo quando alterações no curso de ação se mostram benéficas ou mais vantajosas (ANDERSON, 2003; SAINÉ et al., 2018; SILVER; MITCHELL, 1990). Os consumidores estão sujeitos a sofrer influência dos objetivos e motivações para a compra em sua predisposição à manutenção do *status quo* (KHAJEHZADEH; OPPEWAL; TOJIB, 2014) e até sujeitos a optar por escolhas sub-ótimas em função do nível de representação mental adotado na avaliação dos atributos de um produto (ALEXANDER; BLANK, 2018). Identifica-se, portanto, um potencial efeito entre o foco regulatório e o nível de representação do indivíduo para com a propensão à manutenção do *status quo* e seu viés. Samuelson e Zeckhauser (1988) concluíram que a aversão ao risco não é o único gatilho para a ocorrência do viés de *status quo*, ideia posteriormente reforçada pela identificação da antecipação de arrependimento como outro fator relevante (RITOV; BARON, 1992). Desta forma, fica evidente que fatores motivacionais como a autorregulação (capacidade dos indivíduos de ajustar e modular suas emoções para otimizar sua relação com o meio) (VOHS; BAUMEISTER, 2004) são relevantes na compreensão do processo de manutenção do *status quo*, ocasionando o aumento ou redução dos efeitos inerentes ao viés de *status quo* em condições específicas que serão tratadas a seguir.

2.2 FOCO REGULATÓRIO E MOTIVAÇÃO

Decisões de consumo são tomadas por indivíduos que possuem metas e objetivos e que não decidem, pura e simplesmente, utilizando meios racionais e desprovidos de parcela motivacional (PHAM; HIGGINS, 2004). O princípio hedônico implica na condição de que indivíduos buscam o prazer e procuram evadir da dor, ou seja, objetivam a busca por um estado-fim desejado (HIGGINS, 1998). Higgins (1997) propôs a Teoria do Foco Regulatório como uma construção sobre autorregulação que expande o conceito do princípio hedônico ao sugerir que a forma como os indivíduos enxergam e perseguem estados-fim é diferente, discriminando-os em dois grupos: aqueles com foco regulatório em promoção e aqueles com foco regulatório em prevenção.

O foco regulatório em promoção se refere a indivíduos cuja autorregulação se dá em termos do ideal, do sucesso, da avidez e da promoção do ganho. O foco em promoção se caracteriza por inclinações estratégicas de abordagem às situações que conduzam ao estado-fim desejado. Em oposição, o foco regulatório em prevenção se refere a indivíduos cuja autorregulação se dá em termos dos deveres, das responsabilidades, da vigilância e da prevenção à perda. O foco em prevenção se caracteriza por inclinações estratégicas de evasão às situações que não conduzam ao estado-fim desejado (HIGGINS, 1998). As diferenças estratégicas entre as abordagens geram, portanto, diferenças em níveis táticos, ou seja, nos comportamentos que os indivíduos exibem para atingir um dado estado-fim (HIGGINS, 1997). Se o foco regulatório em promoção (prevenção), no nível sistemático, se adere ao ideal (deveres) e em nível estratégico às inclinações de abordagem (evasão), no nível tático notar-se-á uma tendência à ação (inação) e menor (maior) aversão ao risco, caracterizadas, por exemplo, na busca pela minimização de erros por omissão ou inação (ação) (CROWE; HIGGINS, 1997; PHAM; HIGGINS, 2004).

2.2.1 Foco Regulatório: um Traço ou um Estado

Higgins (1997) sugere em seu trabalho seminal que o foco regulatório pode ser visto como um traço de personalidade, mas também como um estado situacional. Estudos com adultos e crianças constataram que o convívio social das crianças e os métodos de ensino dos cuidadores (promovendo ênfase em suporte emocional ou em segurança) podem conduzir à formação de vulnerabilidades emocionais que induzem a inclinações estratégicas diferentes (HIGGINS; SILBERMAN, 2009). Estas inclinações se transformam, ao longo da vida, em

perfis de autorregulação em promoção ou em prevenção, sugerindo a perspectiva de que o foco regulatório se porta como um traço de personalidade, possuindo estabilidade em relação ao tempo. Como método de estudo do foco regulatório segundo um traço, são aplicadas mensurações da característica nos indivíduos por meio de escalas, conforme realizado por Kim e Ha (2016). Escalas com foco em sentimentos gerais e percepções que o indivíduo possui de si próprio por um espaço de tempo mais longo oferecem possíveis medidas do foco regulatório aproximando-o mais a um traço do que a uma condição situacional, como por exemplo, a escala desenvolvida por Lockwood, Jordan e Kunda (2002).

O foco regulatório, porém, pode se manifestar como um estado induzido por uma condição ou situação (HIGGINS, 1997, 1998; MONNI et al., 2020). Depreende-se então o potencial para manipulação do estado regulatório e também a possibilidade de mensuração do estado atual, processos estes realizados em uma gama de estudos em que o foco regulatório foi utilizado como construto focal (FREITAS; HIGGINS, 2002; PENNINGTON; ROESE, 2003; ZOU; SCHOLER; HIGGINS, 2014). O foco pode ser induzido por meio de tarefas como por exemplo a realização de atividades em que respostas corretas somam pontos (ganho para promoção) ou reduzem pontos (perda para prevenção) (BASU; NG, 2020). As manipulações de foco regulatório podem ser inclusive agregadas com a tarefa principal do experimento como proposto por West e Greenland (2016) ao aplicar um quebra-cabeça (hipotético) em que os indivíduos teriam um período de tempo para “ajudar” um roedor a encontrar a rota de saída de um labirinto. A manipulação se dá no motivo pelo qual o roedor deve sair do labirinto: para os indivíduos em promoção, o roedor encontraria um queijo na saída e para os indivíduos em prevenção, o roedor estaria sujeito ao risco em função da presença de uma coruja sobrevoando o labirinto. Tal condição é particularmente importante no caso de execução de estudos com método experimental onde a manipulação do foco regulatório não é o objetivo principal e, por isso, deve ser monitorada para constatação de validade dos resultados.

Neste estudo, o foco regulatório será estudado como um traço de personalidade e não como um estado situacional. Tal escolha se dá uma vez que o objetivo deste experimento não é alterar o foco regulatório do indivíduo, mas sim entender como a representação que o indivíduo utiliza (concreta ou abstrata) afeta a relação entre sua personalidade (foco regulatório como um traço) e sua propensão à manutenção do *status quo*. Se o foco regulatório fosse abordado como um traço de personalidade, seria admitida sua manipulação no estudo e, ao manipular o foco regulatório, não seria possível identificar se os resultados

obtidos por este estudo se referem efetivamente à representação do indivíduo ou ao foco regulatório induzido no momento.

2.2.2 Ajuste Regulatório e Enquadramento de Mensagem

Um fenômeno de interesse particular do estudo da psicologia do consumidor ocorre quando um indivíduo em uma dada condição de autorregulação vivencia “a utilização de meios, para perseguir um objetivo que se alinha com sua orientação de autorregulação” (HIGGINS, 2000, p. 1217). Neste fenômeno, indivíduos podem sentir-se satisfeitos com suas decisões, mais engajados e até mais persuadidos por mensagens, eventos e condições que se alinhem com sua orientação (HIGGINS, 2005). Se não só a persuasão basta, o ajuste do foco regulatório também gera efeitos como a criação de valor para o indivíduo, fazendo, por exemplo, com que a percepção de preço do indivíduo seja alterada (fenômeno este particularmente relevante para a pesquisa do comportamento do consumidor) (CONLEY; HIGGINS, 2018). O ajuste regulatório, portanto, faz com que indivíduos sintam que seu curso de ação está correto, o que os torna satisfeitos com seu próprio comportamento, ao passo que o desajuste os faz sentir que estão adotando um curso de ação errado e, por consequência, os faz sentirem-se desconfortáveis com a situação (CAMACHO; HIGGINS; LUGER, 2003).

Uma forma de ajuste particularmente relevante para o marketing se dá em função do enquadramento da mensagem. Isso ocorre, pois o marketing se preocupa com a comunicação de informações para consumidores e tal comunicação possui invariavelmente um determinado enquadramento de promoção ou prevenção (CONLEY; HIGGINS, 2018; WU; HUANG; ZHAO, 2019). Mensagens que apresentem termos ou contexto de ganho geram ajuste regulatório com indivíduos que possuam foco regulatório em promoção, ao passo que mensagens com termos ou contexto de perda geram ajuste com indivíduos com foco regulatório em prevenção (HIGGINS, 2005). É importante considerar, portanto, que o enquadramento de mensagens e do contexto utilizado em mensagens e propagandas pode influenciar o estado do foco regulatório de um indivíduo, alterando as predisposições estratégicas e sistemáticas de um indivíduo (BASU; NG, 2020; LEE; KELLER; STERNTHAL, 2010).

O ajuste ocorre mais em função das estratégias e táticas adotadas por cada tipo de foco regulatório e menos em função dos resultados efetivos de uma decisão. Indivíduos com foco regulatório em promoção, portanto, consideram ações entusiastas mais agradáveis ao passo que indivíduos em prevenção consideram mais agradáveis as ações relacionadas à vigilância

(FREITAS; HIGGINS, 2002). O ajuste regulatório pode também ocorrer em função de diversas condicionantes como, por exemplo, mensagem de marcas, tipo de transmissão de mensagens, tipo de produto, tipo de ambiente de varejo ou até mesmo pelo processo de busca por alternativas (HIGGINS; NAKKAWITA; CORNWELL, 2020). O ajuste, porém, não é absoluto, e a forma como é criado ou os indivíduos aos quais o ajuste é aplicado podem alterar os resultados do processo e do potencial quanto a fortalecer a avaliação, a intenção e o comportamento dos indivíduos (MOTYKA et al., 2014).

2.2.3 Foco Regulatório, Tomada de Decisão e o *Status Quo*

O foco regulatório possui implicações diversificadas na manutenção da preferência pelo *status quo*. A adoção do *status quo* como ponto de referência possui implicações contrastantes em indivíduos com diferentes meios de autorregulação dado o fato de que sua sensibilidade aos estímulos positivos e negativos difere em nível estratégico (HIGGINS, 1998; HIGGINS; LIBERMAN, 2018). Com base no estudo proposto por Zou, Scholer e Higgins (2014), temos que o *status quo* (0) é caracterizado como ponto de referência, o aumento dos ganhos financeiros é caracterizado como estímulo positivo (+1) e a perda financeira em relação ao *status quo* é caracterizada como um estímulo negativo. Um indivíduo em promoção, que é sensível a estímulos positivos e possui como objetivo o ganho, busca o estímulo positivo (+1) e é menos sensível às variações entre o *status quo* (0) e o estímulo negativo (-1) (HIGGINS, 1997). Um indivíduo em prevenção, que é sensível a estímulos negativos e que têm como objetivo a prevenção à perda, busca evitar o estímulo negativo (-1), sendo menos sensível às variações entre o *status quo* (0) e o estímulo positivo (+1) (HIGGINS, 1997). No que abrange o nível tático do foco regulatório, indivíduos com foco em prevenção são, por definição, mais avessos ao risco e às perdas, tornando-se, portanto, mais avessos à mudança e tendendo à inação ou à manutenção do *status quo* (CHERNEV, 2004a).

A relação proposta por Chernev (2004a), porém, não é absoluta, podendo ser moderada pelo domínio no qual se encontra o *status quo* do indivíduo, se dos ganhos ou das perdas (HIGGINS; LIBERMAN, 2018). No domínio dos ganhos, indivíduos em prevenção tendem a adotar posições conservadoras, enquanto indivíduos em promoção adotam posições mais (menos) avessas ao risco caso tenham obtido grandes (pequenos) ganhos anteriormente (ZOU; SCHOLER; HIGGINS, 2014). Já no domínio das perdas, indivíduos em promoção tendem a adotar táticas menos avessas ao risco, enquanto indivíduos em prevenção adotam

táticas que dependem do potencial das opções oferecidas: se a opção de maior risco (menor risco) é a única forma de voltar ao *status quo*, os indivíduos tornam-se menos (mais) avessos ao risco (SCHOLER et al., 2010). O objetivo de indivíduos em prevenção, portanto, é manter-se no *status quo* (0), adotando as estratégias e táticas que foram necessárias para tal, enquanto indivíduos em promoção buscam prioritariamente manter-se no domínio de ganhos (+1) (KIM; HA, 2016).

A predisposição à manutenção do *status quo* também se encontra fortemente relacionada com o foco regulatório no que tange à avaliação de atributos de produtos por consumidores em função de seus estados de autorregulação (CHERNEV, 2004b). Como exemplo, quando da preferência por tipos de atributos para avaliação de produtos (experiências ou utilitários), indivíduos com foco em promoção tendem a manter o *status quo* mesmo com boca-a-boca negativo enquanto indivíduos em prevenção exibem maior tendência de mudar o curso de decisão como forma de evitar os riscos e incertezas inerentes à manutenção do *status quo* (ROY; NAIDOO, 2016). Indivíduos em promoção, inclusive, tendem a superestimar a qualidade de produtos cujos preços são mais baixos, sendo este fenômeno ocasionado pelo objetivo de obter ganhos, enquanto indivíduos em prevenção buscam mitigar os riscos inerentes à compra de um produto de baixa qualidade ao dar preferência por um produto mais caro e com maior percepção de qualidade (CHOI et al., 2020). Levadas em consideração as comprovações citadas acima, a manutenção do *status quo*, a pré-disposição ao risco, bem como capacidade de avaliação de atributos, se encontra intimamente relacionada com a motivação por meio do foco regulatório, mas não ocorre exclusivamente, uma vez que o processo de tomada de decisão possui uma parcela cognitiva que está relacionada ao nível em que (a forma como) um indivíduo interpreta as mensagens, informações e o próprio objetivo no qual se encontra engajado, traduzido pela teoria do nível de representação mental (ALEXANDER; BLANK, 2018).

2.3 NÍVEL DE REPRESENTAÇÃO MENTAL

Trope e Liberman (2003) propuseram que indivíduos enxergam eventos temporalmente distantes em uma representação abstrata, ao passo que eventos temporalmente próximos são representados de forma concreta. A representação dos eventos (como abstrato ou concreto) fora denominada nível de representação (do inglês, *construal level*) e refere-se à construção mental de elementos superordenados, em níveis hierárquicos mais altos, ou em função de elementos subordinados, em níveis hierárquicos mais baixos. O nível de

representação mental não se refere ao nível de qualidade de informações utilizadas na descrição do evento, mas sim ao processo de omissão de detalhes irrelevantes para alinhamento entre a representação mental do evento e o objetivo que o indivíduo possui com relação ao próprio evento (TROPE; LIBERMAN, 2010). No contexto citado, para uma característica ser considerada de alto nível de representação, deve-se levar em consideração duas condições: “Mudar uma característica de alto nível de representação tem maior impacto no significado de um objeto do que a mudança de uma característica de baixo nível de representação” (TROPE; LIBERMAN, 2010, p. 443) e “O significado de características de baixo nível de representação depende mais da característica de alto nível do que o inverso.” (TROPE; LIBERMAN, 2010, p. 443). Portanto, as representações em alto nível assim o são porque devem ser observadas em relação a uma representação de baixo nível. Tal qual o foco regulatório, o nível de representação mental pode ser entendido como um estado situacional ou uma característica de personalidade, sendo a última apresentada por indivíduos que “identificam ações uniformemente em baixo ou alto nível em diversos domínios de ação [...]” (VALLACHER; WEGNER, 1989, p. 660).

A Teoria do Nível de Representação Mental (traduzido do inglês *Contrual Level Theory* ou CLT) iniciada por Trope e Liberman (2003) se consolidou com base na proposta por Trope e Liberman (2010), ao sugerirem que a distância psicológica é um efeito subjacente ao processo de representação mental. Os autores apontam que objetos percebidos com grande distância psicológica tendem a ser representados em termos abstratos como forma de preencher a falta de clareza ocasionada pela distância quanto aos detalhes, ao passo que o inverso acontece quando o objeto é percebido com pequena distância psicológica e é representado em termos concretos (LIBERMAN; FÖRSTER, 2009; WAKSLAK; TROPE; LIBERMAN, 2007). Apesar de a CLT postular uma forte relação entre a representação mental e a distância psicológica, os dois construtos não representam exatamente o mesmo conceito, principalmente considerando que a representação mental (concreta ou abstrata) se refere principalmente ao objeto em si, enquanto a distância psicológica se refere às condições do objeto, que podem ser desmembradas em quatro dimensões: temporal; espacial; social; e probabilística (hipotética) (LIBERMAN; FÖRSTER, 2009; TROPE; LIBERMAN, 2010).

A dimensão temporal da distância psicológica se refere à percepção de quão longe, no tempo, um objeto ou evento se encontra do indivíduo que formula a representação (TROPE; LIBERMAN, 2010). Karatas e Gürhn-Canli (2020) demonstraram que a manipulação da distância temporal afeta a preferência do consumidor pelo método de agrupamento de produtos. A dimensão espacial da distância psicológica se refere à percepção da posição de

um objeto ou evento, no espaço, com relação ao indivíduo (TROPE; LIBERMAN, 2010). Hu e Shi (2020) demonstraram que a manipulação de indivíduos com imagens que apresentam objetos fisicamente mais distantes, ou próximos, afeta a facilidade de classificarem palavras congruentes com a distância psicológica percebida (sinceridade/próximo e emocionante/longe). A dimensão social da distância psicológica se refere à percepção de proximidade para com um alvo social (outro indivíduo) ou com a perspectiva adotada (primeira ou terceira pessoa) para representação de um evento (TROPE; LIBERMAN, 2010). A última dimensão, probabilística, se refere à percepção de quão provável (perto) ou improvável (longe) é a ocorrência de um evento (TROPE; LIBERMAN, 2010; WAKSLAK, 2012).

Todos os exemplos propostos e condições de maior distância psicológica se caracterizam como condições abstratas e de maior nível de representação, enquanto as de menor distância psicológica se configuram como concretas. Trope e Liberman (2003) propuseram que a reflexão em termos do “por que” de se realizar uma tarefa é capaz de induzir o indivíduo ao nível mais alto de representação, enquanto as reflexões em termos do “como” realizar uma tarefa induzem o indivíduo ao nível mais baixo de representação, ambos na condição global e com consequências para as dimensões da distância psicológica, posteriormente comprovados experimentalmente por Freitas, Gollwitzer e Trope. (2004).

2.3.1 Nível de Representação: um Traço ou um Estado

No estudo do comportamento do consumidor, com maior frequência, o nível de representação é tratado como um estado situacional no qual o indivíduo se encontra (HIGGINS; NAKKAWITA; CORNWELL, 2020; PARK; MORTON, 2015; SAINÉ et al., 2018). Tal condição é particularmente real quando da utilização das dimensões da distância psicológica, uma vez que a distância psicológica se refere à condição algo ou alguém (LIBERMAN; FÖRSTER, 2009; TROPE; LIBERMAN, 2010). Entretanto, no âmbito geral da representação mental, diversos estudos recentes abordaram o nível de representação mental como um traço de personalidade, onde indivíduos são predispostos a adotar representações abstratas ou concretas com mais frequência (DOGAN; ERDOGAN, 2020; FERNÁNDEZ et al., 2018; MUKHERJEE; UPADHYAY, 2018). Para os fins de estudo da representação como traço, o Formulário de Identificação de Comportamento (VALLACHER; WEGNER, 1989) é frequentemente adotado como ferramenta para mensuração (BENSCHOP et al., 2020; KIRSHNER, 2020; LERMER et al., 2014), porém, a ferramenta foca na representação de

ações, somente, e não integra a representação de objetos ou objetivos propriamente ditos. No âmbito deste trabalho, com enfoque comportamento do consumidor, a representação mental será adotada como um estado uma vez que o foco do estudo é estabelecer relações causais com produtos ou mensagens e propagandas que, quando transmitidas aos consumidores, podem induzi-los a diferentes níveis de representação.

2.3.2 Nível de Representação Mental e Foco Regulatório

Para união consistente dos conceitos de autorregulação e nível de representação, considera-se, inicialmente, que o foco regulatório sugere que indivíduos com processos de autorregulação diferentes optam por diferentes estratégias e táticas para “cobrir a distância” entre um estado atual e o estado desejado (BADAAN et al., 2020; HIGGINS, 1998). O vazio (diferença entre o estado atual e desejado) se relaciona com o nível de representação mental na medida em que a representação trata essencialmente dos efeitos da distância percebida pelo indivíduo com relação a um objeto, evento ou ao próprio estado-fim (HIGGINS, 1997; PENNINGTON; ROESE, 2003; TROPE; LIBERMAN, 2010). Pennington e Roese (2003) identificaram que eventos temporalmente distantes ativam estratégias e táticas condizentes com um nível sistemático em promoção uma vez que grandes espaços de tempo promovem maiores possibilidades para imaginar e buscar oportunidades de ganhos e realização. Os autores propuseram que a redução dos espaços de tempo ocasiona a alteração desta ativação, fazendo com que indivíduos se sintam obrigados a focar em detalhes mais operacionais que permitam a compleição de um objetivo ou meta, ou seja, baixo nível de representação aliado às estratégias e táticas de nível sistemático em prevenção. Park e Morton (2015) obtiveram resultados semelhantes ao concluir que indivíduos foram mais persuadidos por mensagens com foco regulatório em promoção quando solicitados a fazerem julgamentos para entidades socialmente distantes, enquanto não houve diferença para entidades próximas.

Pode-se entender, então, que indivíduos com foco regulatório em promoção possuem maior tendência a representar eventos e objetos em termos abstratos e, conseqüentemente, com maior distância psicológica, ao passo que indivíduos em prevenção tendem a representar eventos e objetos em termos mais concretos e, conseqüentemente, com menor distância psicológica (LEE; KELLER; STERNTHAL, 2010; RAUE et al., 2015; STEINHART; MAZURSKY; KAMINS, 2013). Tal qual para o foco regulatório, o ajuste regulatório é aplicável ao nível de representação caso as ações ou até mesmo do próprio objetivo sejam representados em nível congruente com a inclinação estratégica do indivíduo (LEE;

KELLER; STERNTHAL, 2010). Valenti e Libby (2017) identificaram, por exemplo, que indivíduos tendem a caracterizar as escolhas em termos de “opções escolhidas” quando sujeitos a níveis mais altos de representação mental. A tendência de caracterização alinha-se com a predisposição de indivíduos com foco em promoção a buscar a ação (CHERNEV, 2004a) e minimizar erros de omissão (PHAM; HIGGINS, 2004). A caracterização identificada por Valenti e Libby (2017) e Youn e Kim (2019) também sugere que o enquadramento da mensagem afeta a representação mental e vice-versa. Pode-se observar o enquadramento em termos temporais ou em termos de ganhos e perdas. O processo de ajuste entre o foco regulatório, nível de representação e enquadramento da mensagem, portanto, também está sujeito às características como aversão ou predisposição ao risco, conforme demonstrado por Raue *et al.* (2015) ao identificarem que o alto nível de representação mental inclina para a propensão ao risco enquanto o baixo nível de representação direciona para inclinações mais avessas à tomada de risco (LIBERMAN; TROPE, 2008).

2.3.3 Representação Mental, Tomada de Decisão e *Status Quo*

Os seres humanos são incapazes de vivenciar uma experiência que não esteja acontecendo no momento ou no local no qual o indivíduo se encontra, mas por meio da abstração tornam-se capazes de ponderar e avaliar uma situação hipotética (LIBERMAN; FÖRSTER, 2009). Os resultados de um processo de tomada de decisão se encontram, invariavelmente, no futuro, ou seja, distantes o suficiente do indivíduo para que o nível de representação abstrato ou concreto seja adotado como forma de avaliar e decidir entre as opções disponíveis (LIBERMAN; FÖRSTER, 2009; TROPE; LIBERMAN, 2003, 2010). A representação mental, portanto, é parte fundamental do processo de tomada de decisão, podendo afetar a avaliação da situação, do objeto focal ou dos resultados obtidos, como exemplo quanto a formação de conjuntos evocados, a receptividade de informações e os processos de comparação de produtos (DHAR; KIM, 2007; LYNCH; ZAUBERMAN, 2007). Wan e Agrawal (2011) e Park e Morton (2015) adotaram o nível de representação mental como agente moderador de efeitos principais e obtiveram resultados consistentes com as relações estabelecidas pelo nível de representação mental com o foco regulatório e o ajuste regulatório, ambos já previstos na literatura.

Porém, a relação entre a representação mental e o foco regulatório não se limitam ao ajuste regulatório. Badaan *et al.* (2020) concluíram que para obtenção de uma sociedade melhor no futuro, a abstração é a ferramenta que permite conectar o *status quo* e o estado-fim

que se encontram separados por uma grande distância psicológica (TROPE; LIBERMAN, 2010). Os autores promovem a ideia de que a concretização pode tornar difícil o processo de mudança do *status quo* pelo excesso de complexidade inerente a um conceito amplo como “sociedade”. Neste sentido, a proposta de que a representação concreta é mais complexa e propensa a conflitos é reforçada na medida em que é mais multidimensional e menos clara caso a distância entre *status quo* e estado-fim seja muito grande (FIEDLER, 2007). Sob esta perspectiva, a representação concreta (em pequenas distâncias) favorece o *status quo* enquanto a representação abstrata (em grandes distâncias) favorece a mudança do *status quo* por facilitar o processamento do estado-fim (LIBERMAN; TROPE, 2008; TROPE; LIBERMAN, 2010). Tal processo de manutenção do *status quo* também é afetado pela aversão a emoções negativas como o arrependimento, sendo que a utilização da representação abstrata diminui a propensão à manutenção do *status quo* ao reduzir a intensidade de emoções negativas (ALEXANDER; BLANK, 2018). Alexander e Blank (2018) sugerem ainda que tal redução de intensidade permite aos consumidores realizar melhores análises e escolhas ao passo que se tornam capazes de mitigar efeitos do viés de *status quo*.

É necessário levar em consideração que a manutenção do *status quo* é influenciada pela percepção de vantagens e desvantagens oferecidas para a permanência ou não no estado atual. Vantagens claras que promovam um curso de ação podem estar menos sujeitas às relações com foco regulatório e nível de representação mental. Tome-se, por exemplo, a opção entre ganhar uma bicicleta ou a quantia de R\$100.000,00: a quantia representa um ganho tão maior (e mais vantajoso) perante a bicicleta que o foco regulatório ou o nível de representação mental podem mostrar-se irrelevantes na previsão do comportamento de decisão, que pode ser previsto sem qualquer modelo sofisticado. A relevância da compreensão quanto à manutenção do *status quo* encontra-se, porém, em um nível mais sutil, onde as diferenças podem ser tão tênues que a vantagem não se mostra clara para nenhuma das opções. Tome-se agora, como exemplo, a seleção entre dois produtos de mesma categoria, um produto de uma marca conhecida e o outro de uma nova marca. Nenhum dos dois apresenta vantagem clara que justifique ser preferido, ou clara desvantagem que justifique ser preterido: como prever a escolha? Para estudar tal condição, Trope e Liberman (2003) indicam a utilização da simetria no valor esperado como um conceito aplicado à Teoria do Nível de Representação Mental que suporta a compreensão do comportamento de indivíduos em condição de aposta e situações de possibilidade de perda e ganho simetricamente opostas e, portanto, de sutileza quanto aos critérios de escolha. A simetria foi adotada por Trautmann e Kuilen (2012), porém, utilizando probabilidades diferentes em cada caso e que, combinadas

com os possíveis ganhos, resultavam em um mesmo valor esperado. Chernev (2004a), por outro lado, adotou uma abordagem onde as probabilidades são iguais mas o ganho e a perda possuem mesma valência em direções opostas, mantendo simetria do valor esperado mas garantindo que a probabilidade, isoladamente, não afete a percepção do indivíduo.

O modelo normativo de utilidade esperada sugere que, para ocorrência de simetria, a possibilidade de ganhar multiplicada pelo ganho efetivo deve ser de igual valor à probabilidade de perder multiplicada pela perda efetiva. Chernev (2004a) validou o conceito de simetria para o estudo da manutenção do *status quo* em função do foco regulatório do participante e obteve resultados consistentes com fenômenos previstos na literatura. Ainda que um indivíduo esteja sujeito à simetria no valor esperado, é importante ressaltar que o nível de representação mental pode afetar a forma como estas probabilidades, e seus resultados, são processados. Experimentar um evento de quase-perda (ou seja, um ganho ocorrido ao acaso) representado de forma concreta tende a levar um indivíduo a adotar táticas de maior risco uma vez que se baseia em uma construção concreta (próxima) de um evento que deu certo. Este efeito se dá por meio da redução da percepção de severidade do resultado, e não necessariamente pela mudança da avaliação das probabilidades. A representação abstrata, por sua vez, pode levar o indivíduo à reflexão em termos da possibilidade de o evento ter dado errado (que é por natureza abstrata uma vez que o evento foi bem sucedido), fazendo com que o indivíduo não sofra a variação de percepção da severidade do resultado e atenha-se às probabilidades e, eventualmente, menos afetado pelas chances quando em uma construção simétrica (KIRSHNER, 2020).

2.4 PROPOSIÇÃO DAS HIPÓTESES

A revisão da literatura apresentada indica que os construtos foco regulatório e nível de representação mental estão relacionados e apresentam consequências para o processo de tomada de decisão. Identifica-se também que a relação entre a manutenção do *status quo* e foco regulatório já foram estudadas, assim como a relação entre o nível de representação mental e o *status quo* foram alvos de pesquisas. Levando em consideração os avanços do campo até o momento, são descritas as proposições levantadas por este estudo.

Primeiramente, tomando-se por referência um indivíduo em promoção que se encontra no *status quo* (0), identifica-se uma inclinação estratégica que direciona o indivíduo para adoção de táticas que possam conduzi-lo ao domínio dos ganhos (+1). Por serem mais sensíveis à ausência de resultados positivos, estes indivíduos tendem à adoção de risco desde

que o risco esteja condicionado à possibilidade de obtenção de resultados positivos. Partindo do *status quo* (0), indivíduos em promoção, quando comparados com indivíduos em prevenção, tenderão a adotar estratégias que envolvam riscos que possam gerar resultados positivos independentemente do nível de representação mental ao qual estão sujeitos e independentemente, também, do enquadramento da mensagem ao qual estão sujeitos (em termos de ganho ou de perda). A primeira hipótese, portanto, pode ser definida da seguinte forma:

Hipótese 01: Em condição de tomada de decisão com percepção de risco e simetria de valor esperado, indivíduos em promoção possuem maior tendência a optar pela mudança do *status quo* independentemente do nível de representação mental no qual se encontram e do enquadramento da mensagem ao qual foram submetidos.

Considerando-se um indivíduo em prevenção que se encontra no *status quo* (0), identifica-se uma inclinação estratégica que o direciona à adoção de táticas que possam afastá-lo do domínio das perdas (-1). Sensíveis à presença da perda, em condição normal seria esperado que estes indivíduos optassem pela manutenção do *status quo* (0) para evitar serem conduzidos ao domínio das perdas (-1). Porém, se submetidos a um nível de representação mental abstrato e a um enquadramento de mensagem de ganho, indivíduos em prevenção mudam as táticas e comportamentos. Este trabalho propõe que esta mudança ocorre justamente em função da combinação da representação mental com o enquadramento, simultaneamente. Quando exposto ao enquadramento de ganho, o indivíduo vislumbra o potencial de sair do *status quo* (0) e se dirigir ao domínio dos ganhos (+1), ou seja, obter um resultado positivo. Tal estímulo, por si só, não é capaz de motivar um indivíduo em prevenção que é sensível à perda. Este indivíduo ainda sim focará sua cognição nas dificuldades para atingir o resultado positivo, que no caso estudado se referem ao risco. Quando este ganho é representado (pelo próprio indivíduo) de forma abstrata, porém, o aumento da distância psicológica gerado pela abstração facilita a cognição do indivíduo fazendo-o suprimir detalhes inerentes ao risco e facilitando a cognição relativa ao ganho propriamente dito, tornando-o propenso a aceitar o risco e se alinhar com inclinações estratégicas e táticas de promoção. A segunda hipótese, portanto, é definida da seguinte forma:

Hipótese 02: Em condição de tomada de decisão com risco e simetria de valor esperado, indivíduos em prevenção sujeitos a uma condição de alto nível de representação mental (abstrato) e com enquadramento de mensagem em termos de ganho tendem a apresentar comportamentos alinhados com inclinação estratégica de indivíduos em promoção,

ou seja, tendem a abandonar o *status quo* em maior grau do que um indivíduo não manipulado (controle).

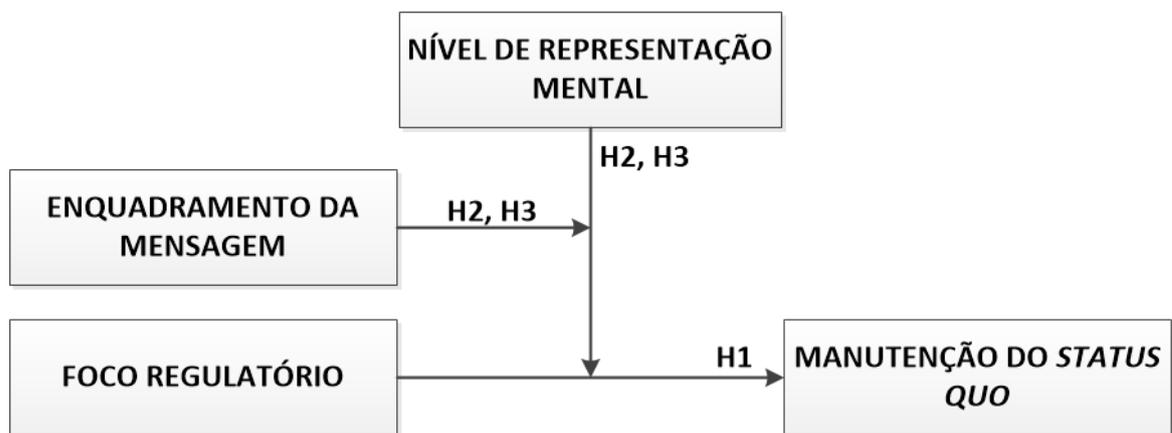
Se considerado um indivíduo em prevenção que seja exposto à uma representação concreta e com enquadramento em termos de perda, se enxerga uma condição de ajuste regulatório entre o foco regulatório, o nível de representação e o enquadramento. Apesar deste ajuste regulatório, entretanto, este trabalho propõe que neste caso os indivíduos em prevenção também mudarão seu comportamento e se alinharão com estratégias de promoção, contrário ao comportamento previsto pelas relações de ajuste regulatório. Esta hipótese é proposta, mais uma vez, pela operação conjunta do nível de representação mental com o enquadramento da mensagem. O indivíduo sujeito a uma condição de perda (-1) enxerga um resultado negativo e busca, por sua natureza, fugir de qualquer condição que possa trazer resultados negativos. Tal fuga se daria em termos de inação, mantendo o *status quo*, porém, quando o indivíduo representa os resultados negativos de forma concreta, se propõe que ocorre um processo que torna tangíveis os resultados negativos e aproxima tais resultados do indivíduo. Esta aproximação conduz o indivíduo à posicionar-se no domínio das perdas (-1) e, uma vez, nesta condição, conforme previsto pela literatura, os indivíduos em prevenção tendem à adoção de risco como forma de fuga do domínio das perdas para atingir o *status quo* (0) ou o domínio dos ganhos (+1). Apesar de contrária à expectativa do ajuste regulatório, tal condição pode ser exemplificada na seguinte situação hipotética: um indivíduo em prevenção não costuma jogar na loteria, pois é avesso a gastar o dinheiro em um concurso com probabilidade tão baixa de ganho. Com medo de ficar sem prêmio e sem o valor do bilhete, tal pessoa se mantém no curso de ação de não jogar. Ao pensar sobre um resultado negativo, como por exemplo, os problemas oriundos da falta de dinheiro ou as dificuldades inerentes a obtenção de dinheiro por meio do trabalho (concretizar o resultado negativo) este indivíduo poderia se motivar a apostar na loteria. A terceira hipótese, portanto, é definida da seguinte forma:

Hipótese 03: Em condição de tomada de decisão com risco e simetria de valor esperado, indivíduos em prevenção sujeitos a uma condição de baixo nível de representação mental (concreto) e com enquadramento de mensagem em termos de perda apresentam comportamentos alinhados com inclinação estratégica de indivíduos em promoção, ou seja, tendem a abandonar o *status quo* em maior grau do que um indivíduo não manipulado (controle).

É proposto, portanto, que o nível de representação mental modera os efeitos do foco regulatório na propensão à manutenção do *status quo* uma vez que gera uma reversão no curso natural de ação de indivíduos com foco regulatório em prevenção. Este efeito, por sua

vez, é moderado pelo enquadramento da mensagem, que pode ser dar em termos de ganhos ou em termos de perda. A Figura 1 apresenta o modelamento gráfico no qual se traduzem as hipóteses formuladas neste capítulo:

Figura 1- Modelamento gráfico do problema de pesquisa.



FONTE: Autor

3 MÉTODO

Sendo o objetivo geral deste estudo a avaliação dos efeitos do nível de representação mental sobre a relação entre o foco regulatório e a manutenção do *status quo*, adotou-se o método quantitativo e de caráter explicativo, tendo como principal metodologia de pesquisa o método experimental. Tal opção garante o estabelecimento de uma relação causal entre variáveis segundo um fenômeno probabilístico e permitindo a mensuração da relação entre as variáveis e da significância do fenômeno estudado (MALHOTRA et al., 2005).

O método experimental permite ao pesquisador manipular variáveis independentes de forma que seja possível avaliar os resultados de tais manipulações nas variáveis dependentes. Os experimentos, portanto, apresentam-se como uma metodologia consistente para a avaliação dos efeitos de moderação de um construto em uma dada relação (HERNANDEZ; BASSO; BRANDÃO, 2014). O método experimental garante também controle de determinadas variáveis externas, tornando possível isolar claramente a relação causal estudada e eliminar possíveis efeitos oriundos de elementos cujo estudo ou efeitos não sejam focais em um dado experimento (CALDER; PHILLIPS; TYBOUT, 1981; FALK; HECKMAN, 2009).

O método experimental é tido também como o melhor método para realização de pesquisas de marketing voltadas para a tomada de decisão (MALHOTRA et al., 2005), sendo frequentemente utilizado no campo de comportamento do consumidor e largamente adotado na pesquisa de construtos como foco regulatório e propensão ao risco (ALEXANDER; BLANK, 2018; CHOI et al., 2020; CROWE; HIGGINS, 1997; FREITAS; HIGGINS, 2002; HE; CUNHA, 2020; PENNINGTON; ROESE, 2003; ZOU; SCHOLER; HIGGINS, 2014).

Foi realizado, portanto, um experimento, dividido em duas partes e com objetivo de comprovar as hipóteses descritas no tópico de modelamento e proposição das hipóteses.

3.1 EXPERIMENTO 01

O experimento 01 foi dividido em duas partes (A e B) que, combinadas, têm por objetivo testar as hipóteses 01, 02 e 03. O desenho do experimento é entre sujeitos 3x2x2, sendo 3 (nível de representação mental baixo x alto x controle) x 2 (foco regulatório promoção x prevenção) x 2 (enquadramento em ganho x perda). A parte A do experimento se refere ao enquadramento da mensagem em termos de ganho, somente, enquanto a parte B se refere ao enquadramento da mensagem em termos de perda, somente. A seguir serão descritos

em respectiva ordem os desenhos da primeira parte do experimento, da segunda parte e, posteriormente, os resultados de ambas as partes serão analisados e discutidos em conjunto.

3.1.1 Experimento 1 – Parte A

Para realização do experimento 1, parte A, os respondentes foram informados que ao iniciar o questionário ganharam um (1) cupom para concorrer a um sorteio de R\$300,00. Ao longo do questionário, teriam que realizar uma tomada de decisão em que poderiam optar por fazer uma aposta com 50% de chance de dobrar o número de cupons (totalizando dois) ou com 50% de chance de perder o cupom único que haviam ganhado. Caso o respondente optasse por não apostar, manteria e concorreria ao sorteio com o único cupom que já havia ganhado. A utilização de um cupom inicial com possibilidade de variação para zero ou dois cupons facilita o cálculo do valor esperado pelo indivíduo, eliminando possíveis efeitos da dificuldade de estimar se há ou não alguma vantagem na alternativa apostar ou não (TRAUTMANN; VAN DE KUILEN, 2012). Para que os indivíduos representassem as probabilidades de forma consistente, todas as citações sobre a probabilidade referente à aposta foram exibidas por meio de números (50%, por exemplo) enquanto as citações sobre as probabilidades de ganhar o sorteio foram exibidas por extenso e de forma qualitativa (dobrar ou perder, por exemplo).

No contexto do experimento a manutenção do *status quo* se caracteriza como a opção de não realizar a aposta e manter-se com um cupom (0) enquanto apostar caracteriza a mudança do *status quo*, podendo resultar em um ganho de mais um cupom (+1) ou a perda do único cupom (-1). A tomada de decisão, portanto, envolve risco de perda das chances de concorrer ao sorteio ou potencial de ganho ao dobrar as chances de ser o sorteado. As probabilidades e resultados foram calculados para existência de simetria de valor esperado como forma de evitar que vantagens ou desvantagens em uma das opções pudessem levar os indivíduos a tenderem para um curso de ação (TROPE; LIBERMAN, 2010).

Os construtos existentes no modelo apresentado na Figura 1 são abordados no experimento da seguinte forma:

- a) **Nível de Representação:** manipulado por meio de uma tarefa;
- b) **Manutenção do *Status Quo*:** mensurado por meio da aposta;
- c) **Foco Regulatório:** mensurado por meio de uma escala adaptada;

O nível de representação mental foi manipulado em dois grupos com níveis (baixo e alto) uma vez que estes dois são suficientes para a avaliação da existência do efeito

moderador de um construto (HERNANDEZ; BASSO; BRANDÃO, 2014). Um terceiro grupo foi utilizado como grupo de controle sem realização de nenhuma tarefa. Optou-se pela inexistência de uma tarefa para o grupo de controle uma vez que estudantes são propensos a produzir textos de autoafirmação em tarefas que envolvam respostas abertas, o que pode afetar o seu estado de foco regulatório (COHEN; ARONSON; STEELE, 2000). A manipulação do baixo nível de representação se deu por meio de uma atividade já validada em trabalhos anteriores ao solicitar que o indivíduo respondesse à seguinte questão (FREITAS; GOLLWITZER; TROPE, 2004; TROPE; LIBERMAN, 2010):

Nos conte detalhadamente **COMO** você pretende gastar o dinheiro do prêmio de R\$ 300,00. Descreva em detalhes o que você vai comprar (o que é o produto, quais suas características, preço, marca, cor, tipo, tamanho, modelo), como vai pagar (cartão, PIX, dinheiro...), onde você vai comprar (tipo de loja, nome da loja, localização da loja, ...) e quando vai comprar. Utilize entre 3 e 8 linhas em sua resposta. Lembre-se de dar o maior número de detalhes sobre **COMO** você vai gastar o prêmio se ganhar.

A manipulação do alto nível de representação mental se deu pela pergunta:

Nos conte detalhadamente **PORQUE** você gostaria de ganhar o dinheiro do prêmio de R\$ 300,00. Descreva em detalhes porque você gastaria o dinheiro ou porque você investiria o dinheiro, porque você se sentiria de uma forma ou de outra ao ganhar o prêmio e porque isto seria mais ou menos importante para você. Utilize entre 3 e 8 linhas em sua resposta. Lembre-se de dar o maior número de detalhes sobre **PORQUE** você gostaria de ganhar o prêmio.

As manipulações de nível de representação foram vinculadas com o resultado do sorteio de R\$ 300,00 (porque ganhar ou como gastar os R\$ 300,00) com o objetivo de aproximar o desenho do experimento ao contexto de comportamento do consumidor, e, também, garantir que os indivíduos representassem o fruto de sua decisão em alto ou baixo nível, propiciando maior efeito da manipulação sobre a decisão a ser tomada. A pergunta aberta com exigência da maior quantidade possível de detalhes é capaz de reforçar a representação abstrata ou concreta do prêmio em questão. Os indivíduos foram atribuídos de forma aleatória para cada um dos três grupos referentes à manipulação e somente os que realizaram a aposta foram designados, aleatoriamente, para a condição de ganho (ganhou dois cupons) ou perda (perdeu o cupom).

O foco regulatório foi mensurado nos três grupos como um traço de personalidade (HIGGINS, 1997). Os participantes foram informados do resultado da aposta somente ao final

do experimento, de forma que o ganho de mais um cupom ou a perda do único cupom não influenciasse a resposta da escala de mensuração do foco regulatório. Quanto à manutenção do *status quo*, indivíduos que optaram por não realizar a aposta foram alocados no grupo que realizou a manutenção do *status quo*, permanecendo na condição atual (inação). Indivíduos que realizaram a aposta, independentemente se ganharam ou perderam, foram alocados no grupo que mudou o curso atual (ação) (CHERNEV, 2004a; PHAM; HIGGINS, 2004).

No que tange ao fluxo do experimento, os indivíduos foram apresentados aos seguintes passos, em respectiva ordem:

- a) Instruções para realização do questionário;
- b) Manipulação do nível de representação mental e do enquadramento da mensagem: solicitação de resposta para perguntas de “como” (baixo nível) e “por que” (alto nível);
- c) Tomada de decisão: opção por apostar ou não;
- d) Escala para mensuração do foco regulatório.
- e) Fornecimento de dados de contato e dados demográficos;
- f) Informação do resultado do sorteio (apenas para os indivíduos que apostaram);
- g) Término do questionário.

Em função de limitações impostas pela pandemia ocorrida durante o período de desenvolvimento deste trabalho, não foi possível realizar o experimento presencialmente, em laboratório. Limitações relativas à realização do experimento pelo método adotado são discutidas nas conclusões. O questionário foi preparado por meio de uma ferramenta para desenvolvimento de pesquisas e disponibilizado online, por e-mail, para uma amostra de alunos universitários (mais informações sobre a amostra estão disponíveis no tópico 4.1.1). Objetivou-se manter o mesmo tipo de amostra de estudos anteriores nos quais estão baseadas as manipulações e premissas deste experimento, garantindo que estas já tivessem sido validadas anteriormente (CHERNEV, 2004a; FREITAS; GOLLWITZER; TROPE, 2004; MOTYKA et al., 2014).

3.1.1.1 Mensuração do Foco Regulatório

O foco regulatório dos indivíduos foi mensurado por meio de uma adaptação da escala desenvolvida por Lockwood, Jordan e Kunda (2002). Originalmente, a escala se caracteriza como uma escala Likert e possui 18 itens com 9 pontos e duas dimensões (promoção e

prevenção), sendo nove itens referentes à dimensão “promoção” e outros nove itens referentes à dimensão “prevenção”.

A escala foi adaptada para uma escala forçada e binária em que os dezoito itens foram combinados em pares concorrentes, sendo um par formado por um item de promoção e um item de prevenção. O indivíduo deveria, portanto, escolher uma das duas opções (binária) em cada um dos nove pares formados, e seu foco regulatório seria calculado da seguinte fórmula:

$$\text{Foco Regulatório} = 1 \times \text{Respostas Promoção} + 0 \times \text{Respostas Prevenção}$$

O resultado da escala para cada indivíduo poderia variar entre zero (0) e nove (9), sendo zero (0) foco regulatório total em prevenção e nove (9) foco regulatório total em promoção. Para agrupamento do foco regulatório dos indivíduos, a escala foi dicotomizada por meio da divisão pela mediana conforme aplicado por Higgins, Shah e Friedman (1997) e Lockwood, Jordan e Kunda (2002). Os nove itens da escala foram apresentados de forma aleatória para os participantes, bem como as opções dentro de cada pergunta, reduzindo possíveis efeitos de *carry-over* durante o preenchimento do questionário. A escala adaptada pode ser encontrada no Anexo A.

3.1.2 Experimento 1 – Parte B

O experimento 1, parte B, segue todas as premissas básicas adotadas no experimento 1, parte A, incluindo os mesmos construtos, as mesmas formas de mensuração e o mesmo fluxo de experimento, porém, alterando somente as manipulações do nível de representação mental para que o enquadramento da mensagem se dê em termos de perda ao invés de termos de ganho, como no experimento 01, parte A.

A manipulação do baixo nível de representação se deu por meio de uma atividade com a seguinte atividade:

IMAGINE QUE VOCÊ PERDEU O SORTEIO DE R\$ 300,00. Agora nos conte detalhadamente **COMO** você faria para recuperar os R\$ 300,00 que você perdeu. Descreva em detalhes que caminho você usaria para recuperar este dinheiro: poupando ou realizando algum trabalho? Se for poupar, o que vai deixar de comprar, quanto espera poupar por mês. por quanto tempo irá poupar e quando conseguirá recuperar os R\$ 300,00? Se for realizar algum trabalho, qual seria o trabalho, como conseguirá o trabalho, para quem irá realizar, quanto tempo você levará para recuperar os R\$ 300,00? Utilize entre 3 e 8 linhas em sua

resposta. Lembre-se de dar o maior número de detalhes sobre **COMO** você vai recuperar os R\$ 300,00 que você perdeu.

A manipulação do alto nível de representação mental se deu pela pergunta:

IMAGINE QUE VOCÊ PERDEU O SORTEIO DE R\$ 300,00. Agora nos conte detalhadamente **PORQUE** você **não gostaria de perder** o sorteio de R\$ 300,00. Você pode escrever em detalhes porque você deixaria de gastar dinheiro em algo ou porque você deixaria de investir dinheiro em algum tipo de investimento, porque você se sentiria de uma forma ou de outra se perdesse o sorteio o sorteio ou porque isto seria mais ou menos importante para você. Utilize entre 3 e 8 linhas em sua resposta. Lembre-se de dar o maior número de detalhes sobre **PORQUE** você não gostaria de perder o prêmio.

Com tal abordagem, tanto o conceito de “perder o sorteio” quanto em “recuperar valor” se caracterizam como enquadramento de perdas e são análogas ao enquadramento adotado experimento 01, parte A, como demonstrado no Quadro 1:

Quadro 1 – Comparação das manipulações do Experimento 01 (partes A e B).

Nível de Representação	Enquadramento Ganho	Enquadramento Perda
Baixo Nível	Como gastar?	Como recuperar?
Alto Nível	Porque ganhar?	Porque não perder?

Fonte: Autor.

Em baixo nível de representação mental os termos “gastar” e “recuperar”, portanto, são equivalentes, mas antagônicos, ao passo que, para refletir “como gastar”, o indivíduo deve imaginar que ganhou, e, para refletir “como recuperar”, o indivíduo deve imaginar que perdeu. O mesmo ocorre para o alto nível de representação mental com “ganhar” e “perder” uma vez que, para refletir sobre “porque ganhar”, o indivíduo precisa imaginar como se sentiria após ganhar, e para refletir sobre “porque não perder”, o indivíduo precisa imaginar como se sentiria ao perder.

3.2 EXPERIMENTO 2

O desenho utilizado no experimento 1 levanta três principais questionamentos no que se refere aos métodos utilizados:

- Ainda que não tenha sido constatado efeito da manipulação sobre a escala, seria possível otimizar a posição da escala, transportando-a para antes da manipulação?;

- b) Como as sugestões de respostas inseridas nas manipulações afetam o indivíduo? A retirada das sugestões mantém a manipulação eficaz?;
- c) A adoção de verbos idênticos (ganhar-ganhar) altera os resultados obtidos no experimento 1 (ganhar-gastar)?.

Para testar os efeitos das alterações no desenho do experimento e sua relação com os resultados obtidos, o experimento 2 foi desenvolvido com as alterações em questão e baseando-se na premissa da hipótese 2. Para tal foi utilizada a condição entre sujeitos 2x2x1, sendo 2 (nível de representação mental baixo x alto) x 2 (foco regulatório promoção x prevenção) x 1 (enquadramento em ganho). Uma vez que o objetivo do experimento 2 se encontra nas alterações de desenho do experimento, optou-se por realizar somente as manipulações relativas ao enquadramento de ganho. O fluxo do experimento se deu conforme as etapas descritas abaixo:

- a) Instruções para realização do questionário;
- b) Escala para mensuração do foco regulatório;
- c) Atividade de distração para eliminar qualquer efeito residual do preenchimento da escala de foco regulatório;
- d) Manipulação do nível de representação mental e do enquadramento da mensagem: solicitação de resposta para perguntas de “como” (baixo nível) e “por que” (alto nível);
- e) Tomada de decisão: opção por apostar ou não;
- f) Seleção dos motivos para tomada da decisão de aposta;
- g) Fornecimento de dados de contato e dados demográficos;
- h) Informação do resultado do sorteio (apenas para os indivíduos que apostaram);
- i) Término do questionário.

A primeira alteração com relação ao experimento 1 foi a inserção da escala de foco regulatório logo no início do questionário, buscando avaliar os efeitos da possível mudança da posição da escala àquela adotada no experimento 1, no qual a escala encontrava-se após a realização da manipulação. Foi adicionada, após a escala, uma atividade de distração em que os indivíduos eram apresentados a um vídeo de 47 segundos no qual um veículo dirige em vias da cidade de São Paulo, Brasil. O vídeo foi preparado de forma que não houvesse exibição de veículos ou bens de luxo e nem condições negativas para que não houvesse influência do vídeo na realização das tarefas subsequentes. Após visualizarem o vídeo, os participantes poderiam responder à seguinte pergunta aberta:

Você viu algo no vídeo que chamou sua atenção?

O objetivo da atividade foi somente desviar a cognição do indivíduo de suas motivações, portanto, a resposta fornecida por cada indivíduo não deveria impactar o experimento seja a resposta detalhada ou não.

Quanto à manipulação do nível de representação mental e do enquadramento da mensagem, uma vez que o desenho do experimento considerou o nível de representação alto x baixo com enquadramento de ganho, os indivíduos eram atribuídos aleatoriamente à uma das duas manipulações descritas a seguir.

Para alto nível de representação mental:

TERCEIRA ATIVIDADE

Geralmente, queremos ganhar dinheiro por diversos motivos. No espaço abaixo, escreva da forma mais detalhada possível **PORQUE** você gostaria de ganhar R\$ 250,00. Utilize entre 3 e 8 linhas em sua resposta. Lembre-se de dar o maior número de detalhes sobre **PORQUE** você gostaria de ganhar R\$ 250,00.

Para baixo nível de representação mental:

TERCEIRA ATIVIDADE

Geralmente, para ganhar dinheiro, temos que fazer algo. No espaço abaixo, escreva da forma mais detalhada possível **COMO** você ganharia R\$ 250,00. Utilize entre 3 e 8 linhas em sua resposta. Lembre-se de dar o maior número de detalhes sobre **COMO** você faria para ganhar R\$ 250,00.

No experimento 2, priorizou-se utilização do mesmo verbo: ganhar. Desta forma, as perguntas centrais ficaram em termos de “porque ganhar” ou “como ganhar”. Foram retirados os exemplos e sugestões de resposta (ver manipulações do experimento 1 nos tópicos 3.1.1 e 3.1.2) e, com tal retirada, objetivou-se suprimir elementos que pudessem influenciar as respostas, tornando-as mais livres. Por fim, como última modificação adotada, foi incluída uma pergunta de múltipla escolha onde os indivíduos eram solicitados a selecionar os dois principais motivos que o levaram a apostar (caso o tenha feito) ou a não apostar (caso o tenha feito). Apesar de o texto da pergunta ser diferente, as opções de resposta eram iguais tanto para os que apostaram quanto para os que não apostaram e compreendiam as seguintes frases:

- a) A probabilidade de perder o único cupom e não concorrer.

- b) A probabilidade de não ganhar o segundo cupom.
- c) A diferença que concorrer com 1 ou 2 cupons faria em suas chances.
- d) A quantidade de pessoas com que você estaria concorrendo ao sorteio final.
- e) A vontade de ganhar o sorteio para ter o dinheiro do prêmio.
- f) A vontade de não perder o sorteio para não ter que pensar em outras formas de obter o dinheiro.
- g) A vontade de não perder o sorteio para não ficar sem o prêmio.
- h) A vontade de ganhar o sorteio para aproveitar a oportunidade de ganhar algum dinheiro.

A pergunta tem como objetivo levantar dados sobre quais os principais motivos que os indivíduos julgam terem utilizado como base para tomarem sua decisão. No que se refere às demais etapas, foram adotadas exatamente as mesmas premissas e métodos adotados no experimento 1. A própria escala de medição do foco regulatório foi mantida, integralmente, idêntica à do experimento 1 tal qual o método de medição da variável dependente que se deu em função da opção por realizar ou não a aposta.

4 RESULTADOS

A apresentação dos resultados está dividida em duas partes, referentes ao experimento 1 e ao experimento 2. Em ambos os casos, são inicialmente identificadas as amostras e os critérios de filtragem da amostra e as distribuições de participantes em função do enquadramento da mensagem, do nível de representação mental e do foco regulatório. Posteriormente são apresentados os resultados estatísticos para confirmação das hipóteses deste estudo.

4.1 EXPERIMENTO 1

Serão discutidos, primeiramente, os resultados do experimento 1, que teve como objetivo testar as hipóteses 1, 2 e 3.

4.1.1 Resultados – Amostra Final

O questionário da parte A do Experimento 1 obteve um total de 278 respostas de alunos do Centro Universitário FEI. O questionário da parte B do Experimento 1 obteve um total de 120 respostas de alunos da Escola de Artes, Ciências e Humanidades da Universidade de São Paulo. Foram realizadas as seguintes filtrações de respostas com relação ao total de respondentes obtidos:

- a) Foram excluídas 24 respostas duplicadas do questionário parte A e 2 respostas duplicadas do questionário parte B. Respostas duplicadas foram identificadas por nome e endereço de e-mail. Sempre, a primeira resposta foi mantida e as posteriores excluídas (identificadas pela data e horário de início);
- b) Foram excluídos 5 respondentes que foram atribuídos às manipulações (alto e baixo nível de representação) e levaram menos do que 200 segundos para responder ao questionário.
- c) Por fim, com relação às manipulações de baixo e alto nível de representação, foram excluídos 11 alunos que não atenderam às instruções de respostas detalhadas para as manipulações.

Com base nos critérios apresentados, a distribuição da amostra final para os questionários parte A e B resultou em 356 indivíduos cujos resultados para a escala de foco regulatório adaptada se encontram na Tabela 1. Foi realizada uma dicotomização tendo por

base a mediana 6,5 segundo a qual todos os indivíduos que pontuaram 6 ou menos na escala foram atribuídos ao foco regulatório de prevenção e os indivíduos que pontuaram 7 ou mais foram atribuídos ao foco regulatório em promoção. A Tabela 2 apresenta a distribuição de indivíduos (para cada foco regulatório) alocados em cada um dos grupos (controle, manipulação de alto e baixo nível de representação).

Tabela 1 – Distribuição de indivíduos para cada nota geral da escala de foco regulatório adaptada – Experimento 01.

Nota Final da Escala	Quantidade de Indivíduos
0	3
1	2
2	15
3	21
4	38
5	37
6	61
7	55
8	87
9	37
Total	356

Fonte: Autor.

Tabela 2 - Distribuição de indivíduos entre as manipulações e tipos de foco regulatório – Experimento 1.

Parte	Nível de Representação (Grupo)	Foco Regulatório Dicotomizado		Total
		Prevenção	Promoção	
Quest. Parte A (Ganho)	Baixo Nível	32	44	76
	Alto Nível	35	38	73
	Controle	50	39	89
Quest. Parte B (Perda)	Baixo Nível	30	28	58
	Alto Nível	30	30	60
Total		177	179	356

Fonte: Autor.

4.1.2 Resultados – Análise Estatística

Para teste das hipóteses as partes A e B serão analisadas em conjunto.

4.1.2.1 Avaliação da Manipulação do Nível de Representação Mental

Conforme citado nos tópicos 3.1.1 e 3.1.2, as manipulações do nível de representação mental dos indivíduos se basearam em uma tarefa vinculada ao resultado da tomada de decisão dos indivíduos objetivando aumentar o efeito da manipulação. Foi realizada uma

filtragem inicial de indivíduos que não forneceram respostas detalhadas (tópico 4.1.1) e, posteriormente, uma análise semântica das respostas válidas para confirmação da manipulação. O Quadro 2 apresenta dois exemplos de resposta para cada uma das quatro manipulações aplicadas.

Quadro 2 – Exemplos de Respostas para cada uma das manipulações aplicadas – Experimento 01.

Enquadramento	Nível de Representação	Respostas dos Indivíduos
Ganho	Baixo Nível	<p><i>A priori, eu guardaria este dinheiro em minha poupança. Quando a situação atual melhorasse, eu compraria um tênis para mim, tênis mais formal (sapatênis por volta dos 80 reais, branco, discreto, de qualquer marca não tão famosa, tamanho 35/36), em lojas mais baratas, como pontal, centauro ou alguma outra loja física dentro do shopping Taboão ou na estrada do Campo limpo, para ir para a faculdade, pois a situação financeira dos meus pais está um pouco apertada por conta da minha faculdade e só tenho um tênis, sendo que este já está rasgando.”</i></p> <p><i>Eu irei gastar o dinheiro investindo em ações da Petrobrás, por que o preço está diminuindo por conta das notícias que vem saindo, no caso elas estão saindo atualmente 08/03/21 às 10:50 por 21,91 Irei comprar elas usando o app do banco Inter e parag pelo cartão, irei comprar assim que eu receber o dinheiro.”</i></p>
	Alto Nível	<p><i>“Eu gostaria muito de ganhar esse dinheiro para ajudar a minha mãe a pagar as contas de casa, porque com a pandemia não esta fácil, e porque realmente eu preciso, assim não deixo minha mãe se matar de trabalhar correndo o risco de pegar covid.”</i></p> <p><i>“1. Porque é bom ter uma renda extra. 2. Eu investirei, pois preciso abrir minha carteira e acredito que esse é um bom insentivo. 3. Me sentirei agraciada ao receber gratificação a qual não estva esperando. 4. Porque me trará uma breve sensação de recompensa.”</i></p>
Perda	Baixo Nível	<p><i>“Para juntar 300 reais eu deixaria de comer meu delivery de japonês(50 reais por semana) por 6 semanas. Não estou considerando o custo da alimentação que eu teria no lugar do Japonês, pois seria um valor bem menor.”</i></p>
		<p><i>“Agora que perdi os \$300 eu irei cortar gastos supérfluos do meu cotidiano para juntar esse dinheiro novamente e colocá-lo na minha reserva que rende 100% do CDI e irá me ajudar a recupera-lo. Gastos como pedir comida no iFood, comprar cerveja para os finais de semana, roupas que não irei usar tao cedo e coisas inúteis que compro só para me satisfazer pontualmente. Os \$300 que juntarei, no futuro serão mais úteis.”</i></p>
	Alto Nível	<p><i>“Eu não gostaria de perder o prêmio pois julgo esse premio como algo importante, significante e que me possibilitaria fazer algumas coisas, comprar determinada coisa. Se eu o perder, não poderei fazer planos para usa-lo e isso causa uma frustração. Ganhar dinheiro sem realizar esforço é algo anormal, é algo julgado "errado". Mas o sorteio é a chance de isso acontecer de uma forma correta, pela sorte. Por isso eu não gostaria de perder.”</i></p> <p><i>“Eu Nao gostaria de perder o sorteio porque recentemente comecei a investir na bolsa e tenho experimentado investir em diversas ações para ganhar experiência, qualquer dinheiro ajuda nisso pois qualquer investimento ensina alguma coisa.”</i></p>

Fonte: Autor.

É possível notar que as respostas de baixo nível se enquadram em elementos subordinados, relacionados à operacionalização (concretização) ao passo que as respostas para alto nível se enquadram em elementos superordenados e se relacionam mais às metas e sentimentos dos indivíduos (abstração), resultado este alinhado com as expectativas baseadas na literatura existente.

Ao comparar as diferentes respostas dentro de um mesmo grupo é possível notar que indivíduos do mesmo enquadramento e nível de representação podem adotar perspectivas de prevenção ou promoção para responder à mesma pergunta, como no enquadramento de ganho e alto nível. Esta observação indica que a manipulação não necessariamente alterou o foco regulatório dos indivíduos como um traço, fazendo com que mantivessem suas características de personalidade. Analogamente, ao comparar grupos distintos, podemos notar que mesmo que os indivíduos se atenham a uma mesma meta (investir o dinheiro), a representação em baixo ou alto nível os fez construir suas respostas em termos e elementos distintos, comprovando que, de fato, os indivíduos foram levados a representar o resultado do sorteio (da decisão) em diferentes níveis.

4.1.2.2 Efeitos da Manipulação Sobre o Foco Regulatório

Além da análise semântica, para avaliar se o foco regulatório dos indivíduos não foi afetado pela aplicação da manipulação antes da escala de foco regulatório, foi realizada uma análise quantitativa. Para tal, cada um dos grupos (baixo e alto nível de representação x enquadramento da mensagem em ganho ou perda) foi comparado, isoladamente, com o grupo de controle. Considerando que o grupo de controle apresenta a expectativa de distribuição de indivíduos com foco regulatório em promoção ou prevenção para a amostra estudada, diferenças significantes entre o grupo de controle e algum dos quatro grupos indicam que, de alguma forma, o foco regulatório, poderia ter sido induzido pelo próprio ato de responder à manipulação.

Para o grupo de baixo nível de representação com enquadramento da mensagem em termos de ganho são apresentadas as distribuições de frequências na Tabela 3, segundo as quais não se identifica uma diferença significativa ($\chi^2(1, N = 165) = 2,710, p = 0,100$) entre os focos regulatórios do grupo de controle ou da amostra para a dada manipulação.

Tabela 3 - Distribuição de frequências de foco regulatório em função da manipulação concreta e em termos de ganho.

Nível de Representação (Grupo)	Foco Regulatório Dicotomizado				Total
	Prevenção		Promoção		
Baixo Nível/Ganho	32	(42,1%)	44	(57,9%)	76 (100%)
Controle	50	(56,2%)	39	(43,8%)	89 (100%)
Total	82	(49,7%)	83	(50,3%)	165 (100%)

Fonte: Autor.

Para o grupo de alto nível de representação com enquadramento da mensagem em termos de ganho são apresentadas as distribuições de frequências na Tabela 4, segundo as quais não se identifica uma diferença significativa ($\chi^2 (1, N = 165) = 0,785, p = 0,376$) entre os focos regulatórios do grupo de controle ou da amostra para a dada manipulação.

Tabela 4 - Distribuição de frequências de foco regulatório em função da manipulação abstrata e em termos de ganho.

Nível de Representação (Grupo)	Foco Regulatório Dicotomizado				Total
	Prevenção		Promoção		
Alto Nível Ganho	35	(47,9%)	38	(52,1%)	73 (100%)
Controle	50	(56,2%)	39	(43,8%)	89 (100%)
Total	85	(52,5%)	77	(47,5%)	162 (100%)

Fonte: Autor.

Para o grupo de baixo nível de representação com enquadramento da mensagem em termos de perda são apresentadas as distribuições de frequências na Tabela 5, segundo as quais não se identifica uma diferença significativa ($\chi^2 (1, N = 147) = 0,130, p = 0,718$) entre os focos regulatórios do grupo de controle ou da amostra para a dada manipulação.

Tabela 5 - Distribuição de frequências de foco regulatório em função da manipulação concreta e em termos de perda.

Nível de Representação (Grupo)	Foco Regulatório Dicotomizado				Total
	Prevenção		Promoção		
Baixo Nível Perda	30	(51,7%)	28	(48,3%)	58 (100%)
Controle	50	(56,2%)	39	(43,8%)	89 (100%)
Total	80	(54,4%)	67	(45,6%)	147 (100%)

Fonte: Autor.

Para o grupo de alto nível de representação com enquadramento da mensagem em termos de perda são apresentadas as distribuições de frequências na Tabela 6, segundo as quais não se identifica uma diferença significativa ($\chi^2 (1, N = 149) = 0,330, p = 0,566$) entre os focos regulatórios do grupo de controle ou da amostra para a dada manipulação.

Tabela 6 - Distribuição de frequências de foco regulatório em função da manipulação abstrata e em termos de perda.

Nível de Representação (Grupo)	Foco Regulatório Dicotomizado				Total
	Prevenção		Promoção		
Alto Nível Perda	30	(50,0%)	30	(50,0%)	60 (100%)
Controle	50	(56,2%)	39	(43,8%)	89 (100%)
Total	80	(53,7%)	69	(46,3%)	149 (100%)

Fonte: Autor.

Portanto, é possível admitir que as manipulações não induziram o foco regulatório dos participantes em nível estratégico ou sistemático. Entende-se, portanto, que é plausível testar as hipóteses para identificar a existência ou não dos efeitos propostos.

4.1.2.3 Teste da Hipótese H1 – Propensão à Manutenção do Status Quo

Para teste da hipótese 1, foi realizada uma regressão logística binária utilizando somente o grupo de controle (que não sofreu qualquer tipo de manipulação). Na regressão foi adotada a realização da aposta como variável dependente (0 – Não apostou; 1 – Apostou) e como variável independente o foco regulatório (0 – Prevenção; 1 – Promoção). O resultado da regressão logística é apresentado pela Tabela 7:

Tabela 7 – Resultados da regressão logística binária para teste da hipótese 01.

Variáveis	B	S.E.	Wald	df	Sig.	I.C. 95%	
						Baixo	Alto
Foco Regulatório	1,099	0,446	6,074	1	0,014	1,252	7,187
Constante	-0,405	0,289	1,973	1	0,160	-	-

Fonte: Autor.

O resultado da regressão indica que há efeito significativo do foco regulatório sobre a propensão à manutenção do *status quo*, sendo que o coeficiente β positivo indica que indivíduos em promoção (codificados como 1) apresentam maior propensão a realizar a aposta (codificada como 1) do que indivíduos em prevenção. Uma análise categórica, cujos dados são apresentados na Tabela 8, indica que há diferença significativa no comportamento de indivíduos em promoção ou prevenção quanto à opção pela realização da aposta ($\chi^2 (1, N = 89) = 6,239, p = 0,012$) uma vez que 66,7% dos indivíduos em promoção optaram pela realização da aposta enquanto 60,0% dos indivíduos em prevenção optaram por não realizar a aposta.

Tabela 8 – Distribuição de frequências de foco regulatório

Foco Regulatório	Não Apostou		Apostou		Total
Prevenção	30	(60,0%)	20	(40,0%)	50 (100%)
Promoção	13	(33,3%)	26	(66,7%)	39 (100%)
Total	43	(48,3%)	46	(51,7%)	89 (100%)

Fonte: Autor.

4.1.2.4 Teste das Hipóteses H2 e H3 – Propensão à Manutenção do Status Quo

Para teste das hipóteses 2 e 3 foram realizadas quatro análises de moderação (por meio do PROCESS para SPSS) entre cada um dos grupos manipulados (ver Quadro 2) e o grupo de controle. Posteriormente foram realizadas análises categóricas para cada um dos quatro casos por meio da realização de testes qui-quadrado para realização de testes de homogeneidade.

a) Grupo com Baixo Nível e Enquadramento de Ganho:

Os resultados do primeiro grupo avaliado, que recebeu a manipulação de baixo nível de representação e enquadramento de ganho (“como gastar”), são apresentados pela Tabela 9, onde é possível notar que a interação entre o foco regulatório e o nível de representação mental não é significativa.

Tabela 9 - Resultados da análise de moderação (PROCESS) para o grupo em baixo nível de representação mental e enquadramento de ganho – Experimento 1.

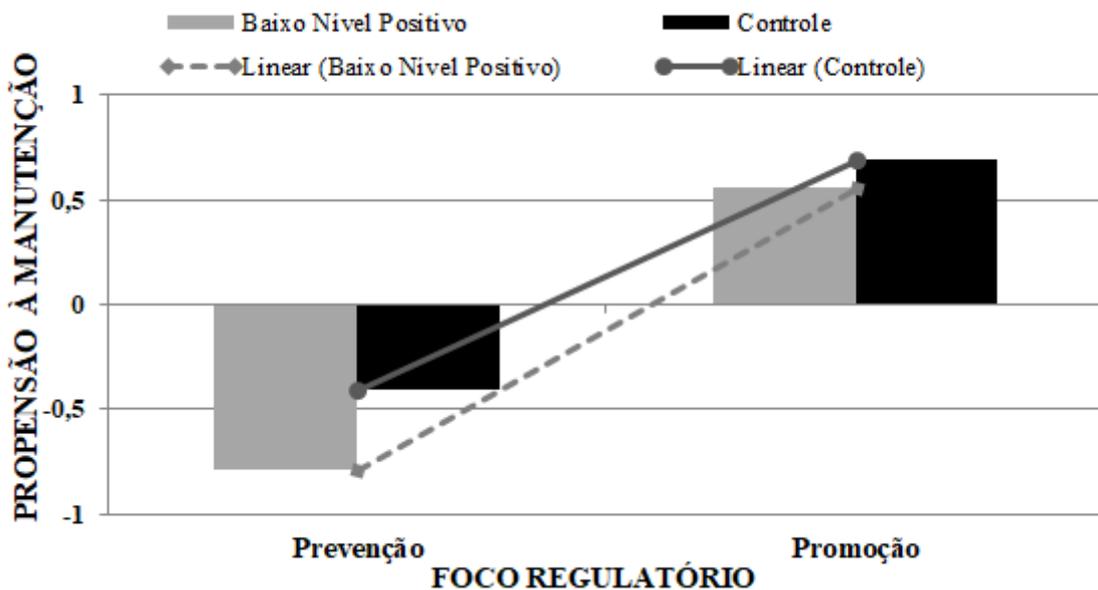
Variáveis	B	S.E.	Wald	Sig.	I.C. 95% Baixo	IC 95% Alto
Constante	-0,8842	0,4822	-1,8338	0,0667	-1,8292	0,0608
Representação	0,0957	0,1196	0,8007	0,4233	-0,1386	0,3301
Foco Regulatório	1,4104	0,6270	2,2494	0,0245	0,1815	2,6394
Interação	-0,0624	0,1663	-0,3751	0,7076	-0,3883	0,2635

Fonte: Autor.

Na Figura 2 é possível identificar que os indivíduos (seja em promoção ou prevenção) mantêm a mesma tendência de apostar independentemente da condição à qual foram sujeitos. Avaliada em conjunto com a interação não significativa da regressão logística, têm-se que a relação entre a representação e o foco regulatório não é capaz de explicar a propensão à realização ou não da aposta pelos indivíduos estudados. No que se refere à leitura da Figura 2, para construção do gráfico a variável “Manutenção do Status Quo” foi codificada como 0 (não apostou) ou 1 (apostou) e, no gráfico, os pontos utilizados para interpolação da reta são resultados gráficos da regressão logística binária. Por representarem o resultado da regressão e

não a variável “Manutenção do *Status Quo*” diretamente, a equação obtida pode apresentar valores negativos mesmo que a codificação da variável esteja no quadrante positivo (0 e 1). Na regressão logística binária, resultados menores para a “Aposta” indicam tendência de não apostar, ao passo que resultados maiores indicam tendência de realizar a aposta. A mesma premissa deve ser utilizada para leitura dos gráficos exibidos na Figura 3, Figura 4 e Figura 5.

Figura 2 – Representação gráfica dos resultados da regressão logística binária para baixo nível de representação mental e enquadramento de ganho – Experimento 1.



Fonte: Autor.

A análise categórica, cuja distribuição de frequências é apresentada pela Tabela 10, também não apresenta resultado significativo para indivíduos em prevenção ($\chi^2 (1, N = 83) = 0,644, p = 0,422$) ou para indivíduos em promoção ($\chi^2 (1, N = 83) = 0,084, p = 0,773$).

Tabela 10 – Distribuição de frequências de tomada de decisão em função do foco regulatório, do nível de representação mental baixo e do enquadramento da mensagem de ganho – Experimento 01.

Foco Regulatório Dicotomizado	Nível de Representação (Grupo)	Decisão		Total
		Não apostou	Apostou	
Prevenção	Baixo Nível Ganho	22 (68,8%)	10 (31,2%)	32 (100%)
	Controle	30 (60,0%)	20 (40,0%)	50 (100%)
Promoção	Baixo Nível Ganho	16 (36,4%)	28 (63,6%)	44 (100%)
	Controle	13 (33,3%)	26 (66,7%)	39 (100%)

Fonte: Autor.

Os resultados sugerem, portanto, que não há diferença significativa no comportamento dos indivíduos, seja em promoção ou prevenção, quando sujeitos à representação mental em

baixo nível e com enquadramento de mensagem de ganho quando comparados com o grupo de controle.

b) Grupo com Baixo Nível e Enquadramento de Perda

O segundo grupo avaliado, que recebeu a manipulação de baixo nível de representação e perda (“como recuperar”), tem os resultados apresentados na Tabela 11. Tal qual para o primeiro grupo, não há interação significativa entre o foco regulatório e o nível de representação mental.

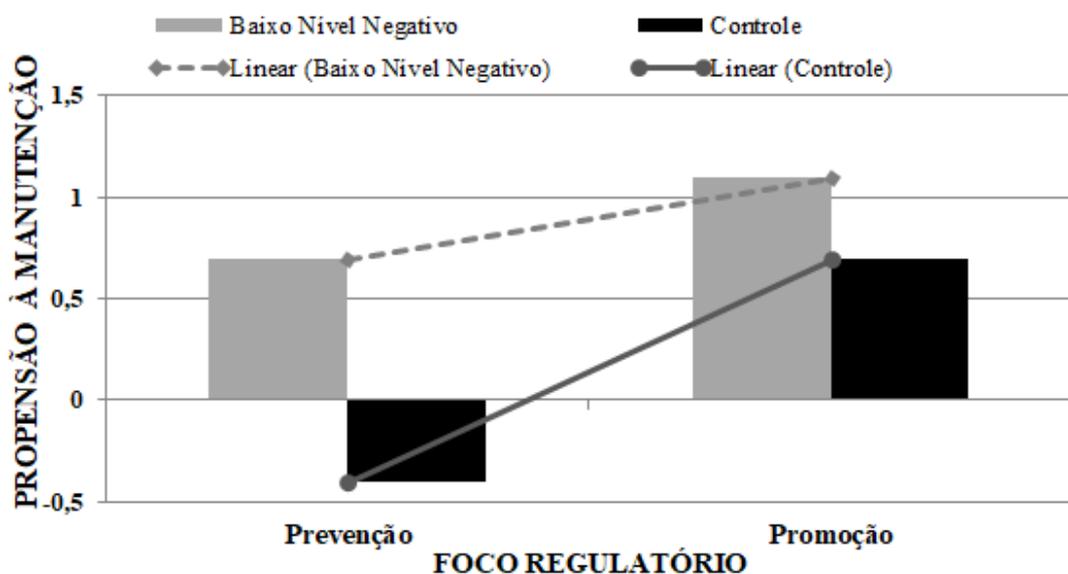
Tabela 11 - Resultados da análise de moderação (PROCESS) para o grupo em baixo nível de representação mental e enquadramento de perda – Experimento 01.

Variáveis	B	S.E.	Wald	Sig.	I.C. 95% Baixo	IC 95% Alto
Constante	1,4256	0,6736	2,1164	0,0343	0,1054	2,7457
Representação	-0,3662	0,1610	-2,2743	0,0229	-0,6818	-0,0506
Foco Regulatório	-0,0566	1,0169	-0,0557	0,9556	-2,0497	1,9365
Interação	0,2310	0,2448	0,9440	0,3452	-0,2487	0,7108

Fonte: Autor.

Os resultados gráficos da regressão, na Figura 3, porém, demonstram que os indivíduos em prevenção, quando representando em baixo nível e sujeitos ao enquadramento de perda, apresentam tendência de comportamento diferente do grupo de controle. Com relação aos indivíduos em prevenção, o gráfico não indica nenhuma mudança significativa de comportamento.

Figura 3 – Representação gráfica dos resultados da regressão logística binária para baixo nível de representação mental e enquadramento de perda – Experimento 01.



Fonte: Autor.

A análise categórica, cuja distribuição de frequências é apresentada pela Tabela 12, em alinhamento à Figura 3, apresenta resultado significativo para indivíduos em prevenção ($\chi^2(1, N = 67) = 5,333, p = 0,021$) e resultado não significativo para indivíduos em promoção ($\chi^2(1, N = 67) = 0,541, p = 0,462$). Os resultados sugerem, portanto, que indivíduos em promoção não apresentam mudança significativa de comportamento, mas indivíduos em prevenção, que no grupo de controle apostavam em menor proporção (40,0%), passaram a apostar em maior proporção (66,7%) quando sujeitos a representação em baixo nível e enquadramento de perda.

Tabela 12 – Distribuição de frequências de tomada de decisão em função do foco regulatório, do nível de representação mental baixo e do enquadramento da mensagem de perda – Experimento 01.

Foco Regulatório Dicotomizado	Nível de Representação (Grupo)	Decisão				Total
		Não apostou		Apostou		
Prevenção	Baixo Nível Perda	10	(33,3%)	20	(66,7%)	30 (100%)
	Controle	30	(60,0%)	20	(40,0%)	50 (100%)
Promoção	Baixo Nível Perda	7	(25,0%)	21	(75,0%)	28 (100%)
	Controle	13	(33,3%)	26	(66,7%)	39 (100%)

Fonte: Autor.

c) Grupo com Alto Nível e Enquadramento de Ganho

Os resultados do terceiro grupo avaliado, que recebeu a manipulação de alto nível de representação e de ganho (“porque ganhar”), apresentados pela Tabela 13, demonstram uma interação significativa entre o foco regulatório e o nível de representação mental ($p < 0,05$).

Tabela 13 - Resultados da análise de moderação (PROCESS) para o grupo em alto nível de representação mental e enquadramento de ganho – Experimento 01.

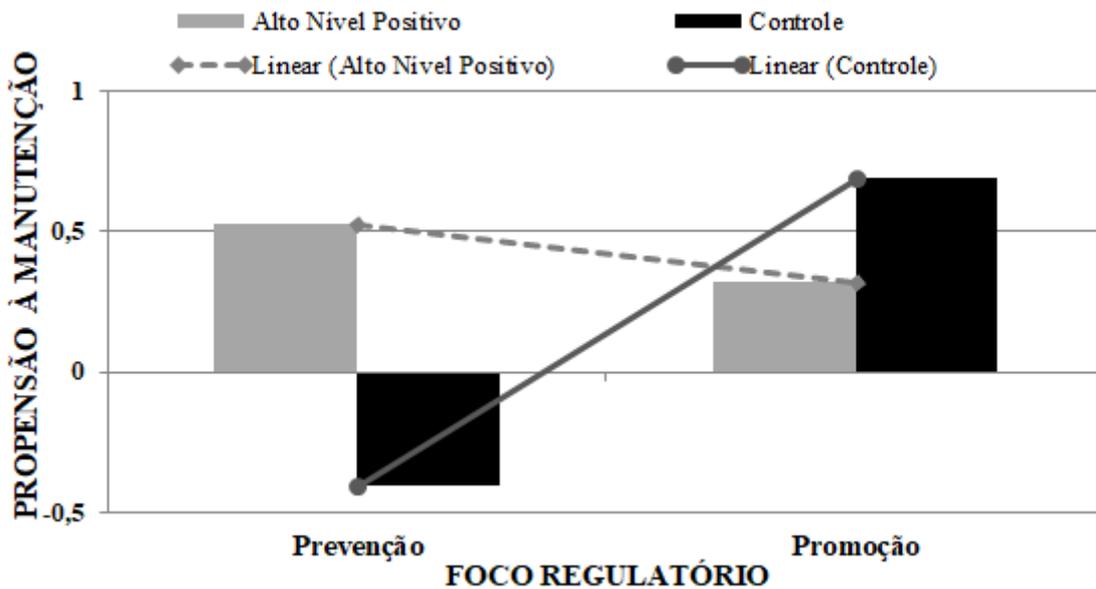
Variáveis	B	S.E.	Wald	Sig.	I.C. 95% Baixo	IC 95% Alto
Constante	1,9234	0,9759	1,9710	0,0487	0,0107	3,8361
Representação	-0,4658	0,2268	-2,0539	0,0400	-0,9103	-0,0213
Foco Regulatório	-2,1670	1,3736	-1,5777	0,1146	-4,8592	0,5251
Interação	0,6531	0,3275	1,9942	0,0461	0,0112	1,2950

Fonte: Autor.

A interação significativa indica que a interação entre foco regulatório e nível de representação mental (moderação) suportam a explicação da propensão dos indivíduos à manutenção do *status quo*. Na Figura 4 é possível confirmar que indivíduos em prevenção, quando representando em alto nível e sujeitos ao enquadramento de ganho, apresentam tendência de comportamento diferente do grupo de controle, enquanto indivíduos em promoção mantém a mesma tendência.

A análise categórica, cuja distribuição de frequências é apresentada pela Tabela 14, corrobora o resultado significativo para indivíduos em prevenção ($\chi^2 (1, N = 77) = 4,303, p = 0,038$) e o resultado não significativo para indivíduos em promoção ($\chi^2 (1, N = 77) = 0,631, p = 0,427$). Os resultados sugerem, portanto, que indivíduos em promoção não apresentam mudança significativa de comportamento, mas indivíduos em prevenção, que no grupo de controle apostavam em menor proporção (40,0%), passaram a apostar em maior proporção (62,9%) quando sujeitos a representação em alto nível e enquadramento de ganho.

Figura 4 – Representação gráfica dos resultados da regressão logística binária para alto nível de representação mental e enquadramento de ganho – Experimento 01.



Fonte: Autor.

Tabela 14 – Distribuição de frequências de tomada de decisão em função do foco regulatório, do nível de representação mental alto e do enquadramento da mensagem de ganho – Experimento 1.

Foco Regulatório Dicotomizado	Nível de Representação (Grupo)	Decisão		Total
		Não apostou	Apostou	
Prevenção	Alto Nível Ganho	13 (37,1%)	22 (62,9%)	35 (100%)
	Controle	30 (60,0%)	20 (40,0%)	50 (100%)
Promoção	Alto Nível Ganho	16 (42,1%)	22 (57,9%)	38 (100%)
	Controle	13 (33,3%)	26 (66,7%)	39 (100%)

Fonte: Autor.

d) Grupo com Alto Nível e Enquadramento de Perda

O último grupo avaliado, que recebeu a manipulação de alto nível de representação e perda (“porque não perder”), cujo resultado é apresentado pela Tabela 15.

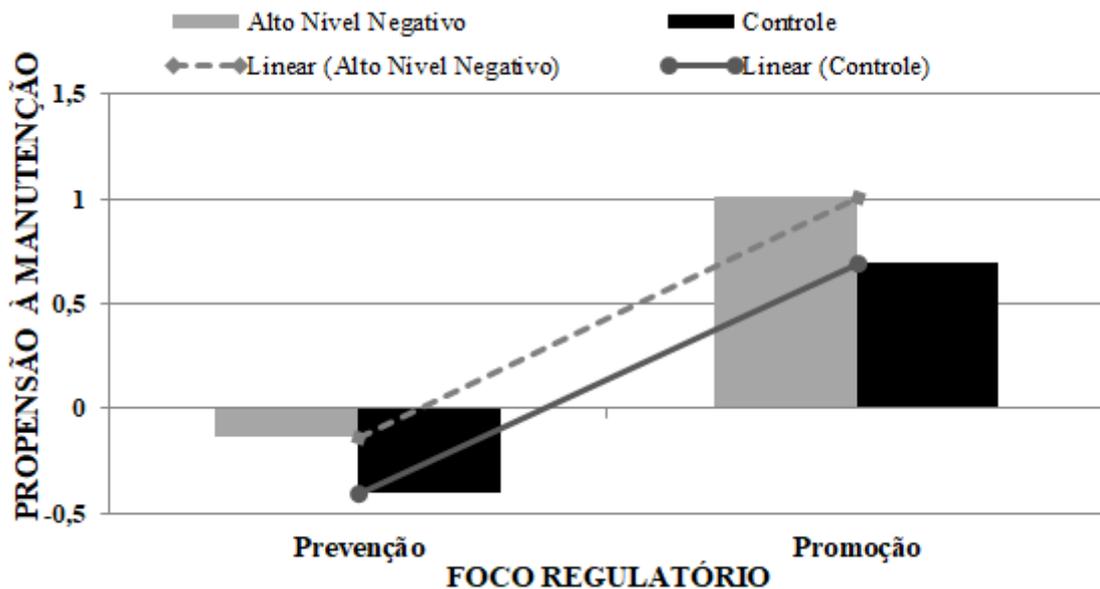
Tabela 15 - Resultados da análise de moderação (PROCESS) para o grupo em alto nível de representação mental e enquadramento de perda – Experimento 01.

Variáveis	B	S.E.	Wald	Sig.	I.C. 95%	
					Baixo	Alto
Constante	0,9542	2,1637	0,4410	0,6592	-3,2865	5,1950
Representação	-0,2719	0,4661	-0,5834	0,5596	-1,1855	0,6416
Foco Regulatório	1,3312	3,2847	0,4053	0,6853	-5,1066	7,7690
Interação	-0,0465	0,7093	-0,0656	0,9477	-1,4367	1,3437

Fonte: Autor.

A interação entre foco regulatório e nível de representação mental não significativa indica que tal interação não é capaz de explicar a propensão à manutenção do *status quo*. Ao avaliar a representação gráfica da regressão, expressa na Figura 5, nota-se que indivíduos em promoção ou prevenção mantêm a mesma tendência independente da manipulação.

Figura 5 – Representação gráfica dos resultados da regressão logística binária para alto nível de representação mental e enquadramento de perda – Experimento 01.



Fonte: Autor.

A análise categórica, cuja distribuição de frequências é apresentada pela Tabela 16, também não apresenta resultado significativo para indivíduos em prevenção ($\chi^2 (1, N = 69) = 0,341, p = 0,559$) nem para indivíduos em promoção ($\chi^2 (1, N = 69) = 0,356, p = 0,551$). Os resultados sugerem, portanto, que não há diferença significativa no comportamento dos indivíduos, seja em promoção ou prevenção, quando sujeitos à representação mental em alto nível e com enquadramento de mensagem de perda quando comparados com o grupo de controle.

Tabela 16 – Distribuição de frequências de tomada de decisão em função do foco regulatório, do nível de representação mental alto e do enquadramento da mensagem de perda – Experimento 01.

Foco Regulatório Dicotomizado	Nível de Representação (Grupo)	Decisão		Total		
		Não apostou	Apostou			
Prevenção	Baixo Nível Ganho	22	(68,8%)	10	(31,2%)	32 (100%)
	Controle	30	(60,0%)	20	(40,0%)	50 (100%)
Promoção	Baixo Nível Ganho	16	(36,4%)	28	(63,6%)	44 (100%)
	Controle	13	(33,3%)	26	(66,7%)	39 (100%)

Fonte: Autor.

4.1.3 Discussão de Resultados – Experimento 1

A discussão dos resultados será dividida em três partes: discussão dos comportamentos de indivíduos em prevenção; discussão dos comportamentos de indivíduos em promoção e uma análise dos motivos pelos quais o ajuste regulatório não explica os resultados obtidos. Em ambos os casos, é apresentada primeiramente uma avaliação das relações de ajuste regulatório e posteriormente a proposição de uma nova construção para explicação dos resultados obtidos.

4.1.3.1 Comportamento de Indivíduos em Prevenção

Indivíduos em prevenção sujeitos ao baixo nível de representação mental (como) e enquadramento de mensagem em termos de ganho (gastar) iniciaram o processo no *status quo* (0) e, pela manipulação, foram levados ao campo dos ganhos (+1), onde precisaram imaginar terem ganhado o prêmio para definir como gastá-lo. Estes indivíduos não apresentaram mudança significativa em nível tático, mantendo a tendência de manutenção do *status quo* e de aversão ao risco inerente à escolha. Desta forma, estes indivíduos mantiveram o curso de forma consistente com o esperado pela literatura (SCHOLER et al., 2010). Tomando por base Trautmann e Kuilen (2012), a opção de aposta pode ser vinculada a uma condição de alto-retorno (definido pelos autores como baixas chances de obter maiores retornos) uma vez que a probabilidade de ganhar o sorteio não é clara para os participantes. Segundo as previsões propostas, é esperado que os indivíduos atenham-se aos elementos subordinados como a probabilidade de não ganhar o sorteio, tornando o retorno obtido pelo próprio sorteio menos relevante (TRAUTMANN; VAN DE KUILEN, 2012). A redução da distância psicológica faz com que o indivíduo avalie com maior ênfase as questões operacionais do processo de aposta, como, eventualmente, a existência da possibilidade de perder a chance de concorrer ao prêmio

(WAKSLAK; TROPE; LIBERMAN, 2007), o que pode incliná-lo a manter seu curso de ação (não apostar).

Os indivíduos em prevenção sujeitos ao baixo nível de representação (como) e enquadramento da mensagem em termos de perda (recuperar), por outro lado, apresentaram mudanças significantes em nível tático ao optarem, majoritariamente, pela mudança do *status quo*, ou seja, pela realização da aposta e tomada de risco. Estes indivíduos iniciaram o processo no *status quo* (0) e, pela manipulação, eram levados ao campo das perdas (-1), onde precisavam imaginar terem perdido o valor do prêmio para definir como fariam para recuperar uma quantia equivalente. Ao serem conduzidos (pela manipulação) ao campo das perdas, estes indivíduos apresentam comportamento de abordagem ao risco para fuga do campo das perdas, ao qual são sensíveis (SCHOLER et al., 2010; SCHOLER; STROESSNER; HIGGINS, 2008). Este efeito se alia ao nível de representação mental na medida em que o indivíduo passa a operacionalizar o processo de recuperação do dinheiro (TROPE; LIBERMAN, 2010). De forma geral, tal condição envolve sentimentos negativos como a necessidade de trabalhar mais ou economizar dinheiro, tornando tangíveis os resultados negativos e a eventual identificação do domínio das perdas. A identificação da permanência no domínio das perdas com resultados tangíveis (concretos), portanto, é reforçada pela curta distância psicológica (SCHOLER et al., 2010; WAKSLAK, 2012). Segundo Trautmann e Kuilen (2012), este efeito é previsto pela Teoria do Nível de Representação mental uma vez que em condições de perda, o montante do resultado sobrepõe a probabilidade, tornando os indivíduos aderentes ao risco. Estes indivíduos, sensíveis às perdas (HIGGINS, 1997), adotam, portanto, táticas características de promoção, sobrepondo seu traço de personalidade.

Indivíduos em prevenção sujeitos ao alto nível de representação mental (porque) e enquadramento de mensagem em termos de ganho (ganhar) também apresentaram mudanças significantes em nível tático ao optarem, majoritariamente, pela mudança do *status quo*, ou seja, pela realização da aposta e tomada de risco. Estes indivíduos iniciavam o processo no *status quo* (0) e, pela manipulação, eram levados ao campo dos ganhos (+1), onde precisaram imaginar terem ganhado o valor do prêmio para compreender o que fariam ou o que mudaria em suas vidas com o prêmio. Os indivíduos são levados ao domínio dos ganhos tal qual realizado no primeiro grupo (prevenção concreto/ganho), porém, a representação do resultado (prêmio) em níveis mais altos proporciona ao indivíduo uma perspectiva do processo de tomada de risco mais abstrata e, por isso, mais simples cognitivamente e mais fácil (BADAAN et al., 2020; LIBERMAN; TROPE, 2008; TROPE; LIBERMAN, 2003). Neste contexto, considerando que há um vazio entre o estado atual do indivíduo (sem prêmio) e o

estado desejado (com prêmio), a representação abstrata facilita o processo de preenchimento deste vazio ignorando, por exemplo, as probabilidades de perda da aposta e facilitando a decisão por apostar (mudar do *status quo*), o que deixa o indivíduo mais próximo do prêmio. Diferentemente da condição concreto/ganho, a abstração facilita para o indivíduo a adoção de táticas de um indivíduo em promoção não pela sensibilidade ao *status quo* (0) ou ao domínio dos ganhos (+1), mas sim pela forma de representação mental que indivíduos em promoção adotam. Comparado o resultado com a expectativa de Trautmann e Kuilen (2012), nota-se a obtenção de resultados equivalentes, uma vez que os autores sugerem que, nos ganhos, indivíduos em alto nível de representação mental priorizam o retorno em detrimento das probabilidades, tendendo à tomada de risco.

No último grupo de indivíduos em prevenção, os participantes sujeitos ao alto nível de representação (porque) e enquadramento de mensagem em termos de perda (não perder) também não apresentaram alteração em suas tendências táticas, uma vez que se mantem, majoritariamente, optando pela manutenção do *status quo*. Estes indivíduos, sujeitos à transição do *status quo* (0) para o domínio das perdas (-1), imaginaram-se perdendo para justificarem as possíveis mudanças em suas vidas. Trata-se de um contexto semelhante ao dos indivíduos em prevenção concreto/perda, porém, mais uma vez, o nível de representação é determinante no curso de ação dos participantes. Ao contrário do caso concreto/perda, o indivíduo em alto nível de representação terá, pela abstração, uma condição cognitiva mais confortável e, por não operacionalizar os resultados negativos, representa o domínio das perdas de forma menos tangível do que no caso da representação concreta. Mais uma vez, os resultados se mostram consistentes com a interpretação de Trautmann e Kuilen (2012) quanto à priorização das probabilidades em detrimento do retorno para os casos de perda e representação em alto nível.

4.1.3.2 Comportamento de Indivíduos em Promoção

Os indivíduos em promoção, em todos os casos, mantiveram o comportamento previsto pela literatura (CHERNEV, 2004a; CROWE; HIGGINS, 1997; HIGGINS, 1997; HIGGINS; NAKKAWITA; CORNWELL, 2020) segundo o qual tais indivíduos optam, majoritariamente, pela adoção de táticas que envolvam a tomada de risco (mudança do *status quo*) caso esta possa levá-los ao domínio dos ganhos partindo-se do *status quo* (0) ou do domínio das perdas (-1) (HIGGINS, 1997; ITZKIN; DIJK; AZAR, 2016; ZOU; SCHOLER; HIGGINS, 2014).

No primeiro grupo, onde indivíduos em promoção foram manipulados com nível de representação baixo (como) e enquadramento da mensagem em termos de ganho, os indivíduos eram levados do *status quo* (0) ao domínio dos ganhos (+1), tal qual para o primeiro grupo analisado no conjunto de indivíduos em prevenção. Considerando-se que os indivíduos em promoção são sensíveis à ausência de resultados positivos (HIGGINS, 1997), a presença no *status quo* (0) e a possibilidade de perda (-1) são percebidas pelo indivíduo em promoção como indiferentes, o que o torna propenso à apostar mesmo que a concretização do processo exponha as probabilidades inerentes à aposta. Uma situação análoga ocorre no caso do grupo três, onde os indivíduos foram manipulados com nível de representação baixo (como) e enquadramento da mensagem em termos de perda. Mesmo que levados a colocar-se no domínio das perdas (-1), a indiferença quanto ao domínio das perdas e o *status quo* propicia a tendência à mudança do *status quo* por meio da tomada de risco com o objetivo de atingir o domínio dos ganhos (+1).

Nos grupos dois e quatro a manipulação por meio do nível de representação abstrato torna ainda mais propício o processo de preenchimento do vazio entre o estado atual e o estado desejado (tal qual explanado no tópico anterior), conduzindo a uma condição na qual os indivíduos em promoção passam a focar essencialmente na possibilidade de atingirem o domínio dos ganhos (+1) sem enfoque ou atenção às probabilidades inerentes à aposta. Desta forma, não é possível identificar alterações de comportamento nos indivíduos de promoção que os façam adotar táticas inerentes ao foco regulatório em prevenção como, por exemplo, aversão ao risco e tendência de manutenção do *status quo*. A possibilidade de que estes indivíduos tendam a apostar mais do que já apostam no grupo de controle não pode ser constatada pela possibilidade de ocorrência de *ceilling-effect* (VOGT; JOHNSON, 2011). Ainda que os gráficos das regressões logísticas binárias demonstrem que há alterações no comportamento dos indivíduos em promoção quando comparados ao grupo de controle, nenhuma delas é significativa.

Comparando os resultados obtidos por Trautmann e Kuilen (2012), nota-se que os resultados obtidos não são condizentes com as previsões dos autores para a tendência dos indivíduos. É válido ressaltar que no estudo, os autores concluem que a Teoria da Perspectiva apresenta melhores previsões para o comportamento de indivíduos sob condição de incerteza do que a Representação Mental, porém, os resultados aqui obtidos demonstram que a representação mental, a tomada de decisão e o foco regulatório estão interligados. O fato de os autores não incluírem o foco regulatório em seu modelo pode, eventualmente, ser um dos

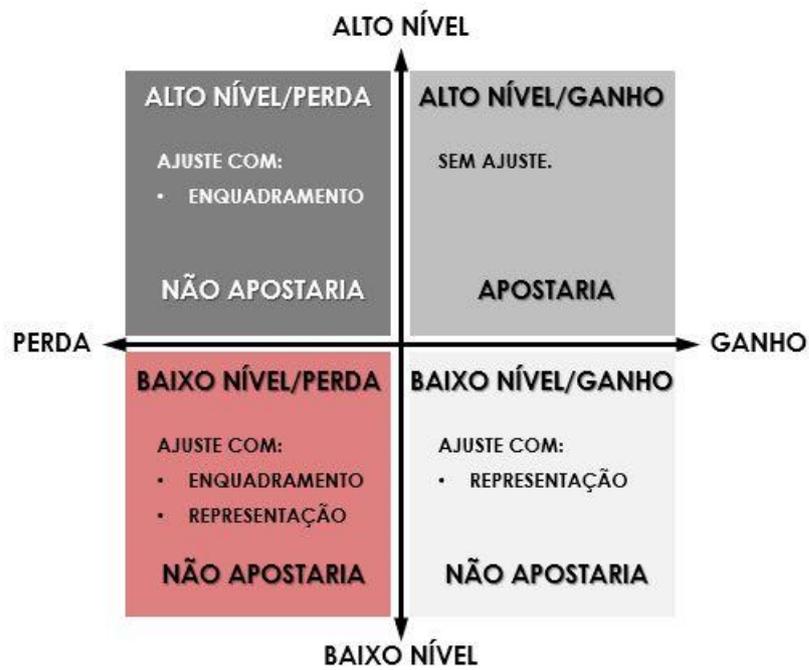
motivos pelo qual a representação mental não previu os resultados dos experimentos por eles realizados.

4.1.3.3 Conflitos Entre os Resultados e o Ajuste Regulatório – Experimento 1

Uma possível explicação para os resultados encontrados no experimento 1 seria a relação entre os possíveis ajustes regulatórios gerados na manipulação. Tendo por base a Figura 6, indivíduos com ajuste pela representação se tornariam propensos a manter seu curso de ação (LEE; KELLER; STERNTHAL, 2010) uma vez que além da ocorrência de ajuste, o desajuste com o enquadramento promove um conflito que retém o indivíduo quanto à mudança de seu curso natural (HIGGINS, 2000). Quanto à ocorrência de ajuste somente com o enquadramento, uma situação semelhante deve ocorrer: propensão ao curso de ação natural pelo ajuste parcial (CESARIO; GRANT; HIGGINS, 2004) e conflito pelo desajuste com a representação. Quando da inexistência de ajuste por enquadramento ou representação, seria possível prever uma alteração de curso dos indivíduos em função de um reforço duplo de estímulos que o poderiam desviar de seu curso natural, tendendo à mudança do *status quo*, ou seja, o desajuste poderia promover uma mudança de comportamento. No entanto, indivíduos sujeitos ao ajuste da representação e do enquadramento tendem a reforçar seu curso natural de ação (não apostar) por meio de um ajuste integral (CESARIO; GRANT; HIGGINS, 2004; HIGGINS, 2000, 2005; LEE; KELLER; STERNTHAL, 2010). Esta última condição é indicada no gráfico pelo quadrante vermelho, e justamente tal expectativa é contraposta pelos resultados obtidos por este trabalho.

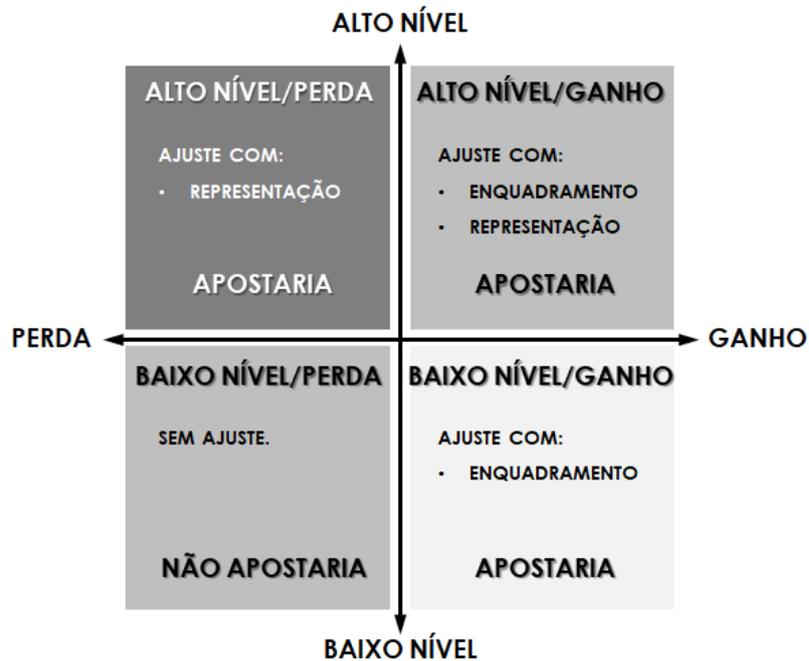
Assim como definido para indivíduos em prevenção, os indivíduos em promoção, com base no ajuste regulatório, deveriam tender a realizar a aposta nas condições de ajuste total (representação e enquadramento) e ajuste parcial (representação ou enquadramento), sendo este o seu curso naturais de ação. Um comportamento diferente seria esperado somente na ausência integral de ajuste onde o indivíduo tenderia a não realizar a aposta, baseado na mesma estruturação teórica apresentada para prevenção. A Figura 7 apresenta a construção gráfica dos resultados esperados por esta análise.

Figura 6 – Previsão de comportamento de indivíduos em prevenção em função das combinações de ajuste regulatório.



Fonte: Autor.

Figura 7 - Previsão de comportamento de indivíduos em promoção em função das combinações de ajuste regulatório.



Fonte: Autor.

A comparação destas previsões com os resultados obtidos são contrastantes ao não explicar porque indivíduos sujeitos ao baixo nível de representação e enquadramento de ganho realizam uma mudança de comportamento mesmo em uma situação de ajuste integral com seu foco regulatório. Também não é explicado o comportamento de indivíduos em promoção que, mesmo com ajuste integral, continuam apresentando tendência a realizar a mudança do *status quo*. Além de tais considerações, é relevante considerar o fato de que os indivíduos não foram expostos a uma mensagem persuasiva que estava, ou não, ajustada com seu foco regulatório. Na realidade, os indivíduos representaram mentalmente situações de possível ajuste e que não necessariamente objetivava persuadi-los a realizar a aposta. Desta forma, o ajuste (ou desajuste) não é capaz de explicar o modelo completo, tornando-se necessário avaliar, portanto, como o domínio nos qual os indivíduos se encontram (ganhos ou perdas) e como a cognição destes indivíduos trabalha em conjunto com o enquadramento para explicar de forma consistente, e completa, os resultados obtidos.

4.2 EXPERIMENTO 2

O experimento 2 foi realizado com objetivo de avaliar diferentes abordagens quanto ao desenho do experimento e, por tal motivo, foi realizado somente com enquadramento de ganho para comparação de dados em relação ao experimento 1. Não foram realizadas análises do efeito da manipulação sobre o *status quo* (como para o experimento 1) pois a escala foi respondida antes da atividade de manipulação e, nesta condição, não seria afetada pela própria manipulação.

4.2.1 Resultados – Amostra Final

O questionário do Experimento 2 obteve um total de 193 respostas oriundas de alunos da Escola de Engenharia Mauá, da Universidade Fundação Santo André e de respondentes diversos abordados por meio de divulgação por redes sociais. Foram realizadas as seguintes filtrações de respostas:

- a) Foram excluídos 4 respondentes que foram atribuídos às manipulações (alto e baixo nível de representação) e levaram menos do que 250 segundos para responder ao questionário. Diferente do experimento 1, adotou-se 50 segundos a mais para corte de tempo mínimo uma vez que houve adição de um vídeo de 47 segundos com uma atividade de resposta que não existiam no experimento 1.

- b) Por fim, com relação às manipulações de baixo e alto nível de representação, foram excluídos 12 alunos que não atenderam às instruções de respostas detalhadas para as manipulações.

Com base nos critérios apresentados, a distribuição da amostra final para os questionários resultou em 177 indivíduos aos quais foram adicionados os 89 indivíduos do grupo de controle adotado no experimento 01 e cujos resultados para a escala de foco regulatório adaptada se encontram na Tabela 17. Foi realizada uma dicotomização tendo por base a mediana 5,5 segundo a qual todos os indivíduos que pontuaram 5 ou menos na escala foram atribuídos ao foco regulatório de prevenção e os indivíduos que pontuaram 6 ou mais foram atribuídos ao foco regulatório em promoção. A Tabela 18 apresenta a distribuição de indivíduos (para cada foco regulatório) alocados em cada um dos grupos (controle, manipulação de alto e baixo nível de representação). No experimento 02 a mediana adotada difere da mediana adotada no experimento 01 por se tratar de uma amostra que reúne indivíduos de diferentes universidades e, também, indivíduos acessados por meio da divulgação da pesquisa em redes sociais. Tal condição implica em uma amostra com maior quantidade de indivíduos distribuídos ao longo da escala. Para validar a utilização do grupo de controle obtido no experimento 01 foi feita uma análise da mediana do grupo de controle do experimento 01 isolado (verificar Tabela 17) e notar-se-á que o grupo de controle, isoladamente, apresenta mediana 5,5, tal qual a amostra do experimento 02 e tal qual os dois grupos quando analisados em conjunto. Tal condição indica que é válido utilizar-se do grupo de controle para análise em conjunto com a amostra obtida no experimento 02. Limitações da diferença obtida entre as medianas são discutidas na conclusão deste trabalho.

Tabela 17 – Distribuição de indivíduos para cada nota geral da escala de foco regulatório adaptada - Experimento 02.

Nota Final da Escala	Quantidade de Indivíduo do experimento 02	Quantidade de Indivíduos do Grupo de Controle
0	2	0
1	5	2
2	13	7
3	24	4
4	21	12
5	26	10
6	31	15
7	25	13
8	21	19
9	9	7
Total	177	89

Fonte: Autor.

Tabela 18 - Distribuição de indivíduos entre as manipulações e tipos de foco regulatório - Experimento 02.

Parte	Nível de Representação (Grupo)	Foco Regulatório Dicotomizado		Total
		Prevenção	Promoção	
Experimento 2	Baixo Nível	45	41	86
	Alto Nível	46	45	91
	Total	91	86	177

Fonte: Autor.

4.2.2 Resultados – Análise Estatística

Para teste da hipótese 02 com base no experimento 02 foi realizada uma avaliação semântica da manipulação e posteriormente a análise estatística quanto à ocorrência de efeitos entre os construtos do modelo.

4.2.2.1 Avaliação da Manipulação do Nível de Representação Mental

Após a filtragem inicial de indivíduos que não atenderam às solicitações, (ver tópico 4.2) foi realizada uma análise semântica das respostas válidas para confirmação da manipulação. O Quadro 3 apresenta quatro exemplos de resposta para cada uma das manipulações aplicadas. Ao avaliar as respostas da manipulação em termos de ganho e baixo nível de representação, são identificadas diversas resposta com baixo nível de detalhes. No caso das respostas com grande detalhamento (ver exemplos exibidos no Quadro 3), identifica-se a utilização majoritária de elementos superordenados, ou seja, pouco concretos. Ao invés de utilizarem informações numéricas ou de operacionalização quanto ao “como ganhar dinheiro”, as respostas focaram em motivação ou noções abstratas do que poderia ser feito com o dinheiro. Infere-se desta forma que a manipulação pode não ter sido bem sucedida uma vez que os participantes não representaram, efetivamente, de forma concreta.

Conforme já definido na revisão da literatura, não é possível balizar as construções efetivamente abstratas sem contrastá-las com as construções concretas. Ao comparar as respostas de baixo nível e alto nível, é possível identificar que as respostas são semelhantes entre si, ao contrário do experimento 01, onde as respostas de baixo nível e de alto nível de representação diferiram sensivelmente. Desta forma, não é possível concluir que as manipulações foram eficazes em nenhum dos casos adotados no experimento 02. As implicações e possíveis causas são discutidas no tópico 4.2.3.

Quadro 3 – Exemplos de respostas para cada uma das manipulações aplicadas – Experimento 2.

Enquadramento	Nível de Representação	Respostas dos Indivíduos
Ganho	Baixo Nível	<i>“Justamente entra nessa questão, para se ganhar algo é necessário o fazer algo. Então poderia ser através de um trabalho ou prestação de algum serviço.”</i>
		<i>“Fazendo o que eu amo e com muito carinho e dedicação. Se divertindo em cada etapa! E comemorando em cada conquista! E quando não conseguir... recomençar com a experiência Adquirida.”</i>
		<i>“Eu venderia minha arte. Não sei ainda se me encaixo perfeitamente nessa área academia da engenharia mas ainda estou tentando a carreira segura. O que mais sonho e conseguir viver da minha maior paixão pelas cores e a forma como enxergo o mundo.”</i>
	Alto Nível	<i>“Dado o avanço dos aplicativos de apostas , onde é possível com apostas mínimas em um jogo de futebol obter resultados lucrativos , Faria apostas em jogos onde tenho um rico conhecimento para obter lucro”</i>
<p><i>“Seria um inesperado que permitiria fazer coisas que tenho adiado depois da pandemia.”</i></p> <p><i>Estou em uma fase onde eu e meu marido estamos juntando fundos para conquistar um sonho, então qlqr real é sempre bem vindo!”</i></p> <p><i>“Eu gostaria de ganhar os R\$250,00 para poder gastar com algo que eu goste de fazer, como: jogar bola, ir a um churrasco, comer algo diferente do habitual, ou simplesmente guardar para uma p´roxima oportunidade de viagem.”</i></p> <p><i>“Porque eu amo a vida, e amo viver a vida, amo aproveita-la intensamente, fazendo o bem para mim mesma e para as pessoas e seres vivos. Gostaria de ganhar para poder presentear uma associação que resgata e trata animais maltratados e abandonados, que graças a eles conheci minha paixão que é meu cachorro, que me faz ver a vida com olhos mais leves e o coração em paz, que foi meu grande parceiro em meio à loucura da pandemia.”</i></p>		

Fonte: Autor.

4.2.2.2 Teste da Hipótese H2 – Propensão à Manutenção do Status Quo

Para teste da hipótese 02 foi adotada a mesma metodologia utilizada no experimento 01, ou seja, inicialmente, foi realizada uma regressão logística binária entre o grupo manipulado com enquadramento de ganho e baixo nível de representação (“como ganhar”) e grupo de controle levantado no experimento 1. Os resultados da regressão logística binária para o primeiro grupo são indicados na Tabela 19:

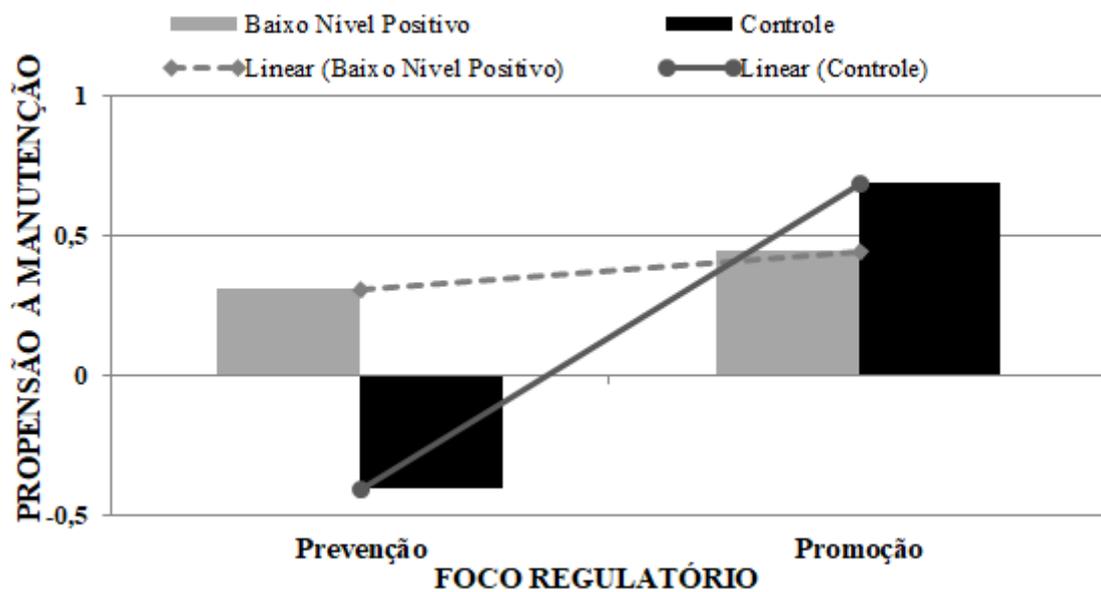
Tabela 19 - Resultados da análise de moderação (PROCESS) para o grupo em baixo nível de representação mental e enquadramento de ganho - Experimento 2.

Variáveis	B	S.E.	Wald	Sig.	I.C. 95%	
					Baixo	Alto
Constante	0,3137	0,3018	1,0392	0,2987	-0,2779	0,9052
Representação	-0,3595	0,2088	-1,7219	0,0851	-0,7688	0,0497
Foco Regulatório	0,1326	0,4400	0,3014	0,7631	-0,7297	0,9950
Interação	0,4830	0,3132	1,5422	0,1230	-0,1308	1,0968

Fonte: Autor.

É possível notar que a interação não é significativa entre o foco regulatório e a representação mental, tal qual obtido no experimento 1 para a mesma condição (concreto e perda). Na Figura 8, que foi construída utilizando as mesmas premissas da análise de resultados do experimento 1, é possível identificar que indivíduos em promoção não mudam seu comportamento independente da representação de ganho em baixo nível. Ao avaliar indivíduos em prevenção, porém, é possível notar que, apesar de a regressão logística binária não ser significativa, há uma diferença de comportamento do grupo de controle em comparação com aqueles que, teoricamente, representaram em baixo nível.

Figura 8 - Representação gráfica dos resultados da regressão logística binária para baixo nível de representação mental e enquadramento de ganho – Experimento 2.



Fonte: Autor.

Uma análise categórica, cuja distribuição de frequências se encontra na Tabela 20, apresenta resultado marginalmente significativo para uma mudança de comportamento após manipulação dos indivíduos em prevenção ($\chi^2 (1, N = 95) = 2,997, p = 0,083$) e não

significante para indivíduos em promoção ($\chi^2 (1, N = 80) = 0,280, p = 0,597$). Os resultados sugerem, portanto, que não há diferença significativa no comportamento dos indivíduos, seja em promoção ou prevenção, quando sujeitos à representação mental em baixo nível e com enquadramento de mensagem de ganho quando comparados com o grupo de controle.

Tabela 20 – Distribuição de frequências de tomada de decisão em função do foco regulatório, do nível de representação mental baixo e do enquadramento da mensagem de ganho – Experimento 02.

Foco Regulatório Dicotomizado	Nível de Representação (Grupo)	Decisão		Total
		Não apostou	Apostou	
Prevenção	Baixo Nível Ganho	19 (42,2%)	26 (57,8%)	45 (100%)
	Controle	30 (60,0%)	20 (40,0%)	50 (100%)
Promoção	Baixo Nível Ganho	16 (39,0%)	25 (61,0%)	41 (100%)
	Controle	13 (33,3%)	26 (66,7%)	39 (100%)

Fonte: Autor.

a. Grupo com Alto Nível e Enquadramento de Ganho:

Em se tratando do segundo grupo, “porque ganhar”, com manipulação em alto nível de representação mental e enquadramento de ganho, estão apresentados os resultados da regressão logística binária na Tabela 21:

Tabela 21 - Resultados da análise de moderação (PROCESS) para o grupo em alto nível de representação mental e enquadramento de ganho - Experimento 2.

Variáveis	B	S.E.	Wald	Sig.	I.C. 95% Baixo	IC 95% Alto
Constante	0,9302	0,6612	1,4068	0,1595	-0,3657	2,2261
Representação	-0,6678	0,4145	-1,6112	0,1071	-1,4802	0,1445
Foco Regulatório	-1,3563	0,9538	-1,4220	0,1550	-3,2257	0,5131
Interação	1,2274	0,6136	2,0005	0,0454	0,0249	2,4300

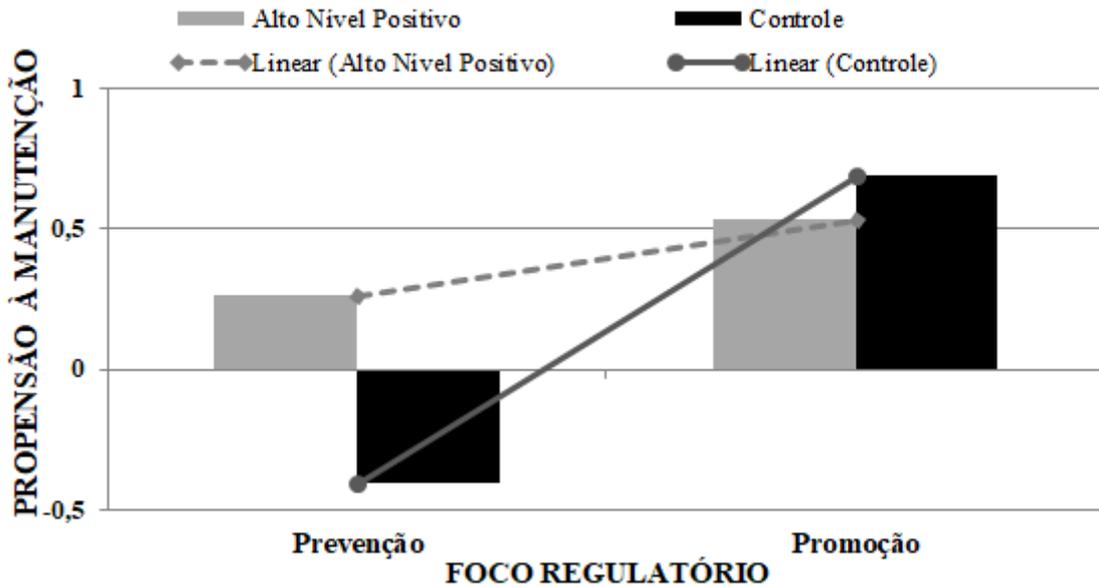
Fonte: Autor.

Analogamente ao obtido no experimento 01 é possível identificar que a interação entre a representação mental e o foco regulatório é significativa na regressão logística binária, indicando um potencial efeito moderador da representação mental sobre o efeito do foco regulatório na propensão à manutenção do *status quo*. A representação gráfica da regressão, apresentada pela Figura 9, apresenta um resultado semelhante ao experimento 01, onde indivíduos em promoção não apresentam mudanças significantes de comportamento ao passo em que indivíduos em prevenção apresentam mudança significativa, corroborada pela estatística da regressão.

Uma análise categórica, entretanto, indica que a mudança de comportamento de indivíduos em prevenção ($\chi^2 (1, N = 96) = 2,620, p = 0,105$) é marginalmente significativa e,

para indivíduos em promoção ($\chi^2 (1, N = 84) = 1,542, p = 0,214$), não é significativa (distribuição de frequências são apresentados na Tabela 22). Os resultados sugerem que os indivíduos não alteram seus comportamentos, porém, há possível efeito moderador na relação entre as variáveis para prevenção.

Figura 9 - Representação gráfica dos resultados da regressão logística binária para alto nível de representação mental e enquadramento de ganho – Experimento 2.



Fonte: Autor.

Tanto os resultados gráficos (Figura 8 e Figura 9) quanto os resultados estatísticos são semelhantes entre as duas condições, contrariamente ao identificado no experimento 1.

Tabela 22 – Distribuição de frequências de tomada de decisão em função do foco regulatório, do nível de representação mental alto e do enquadramento da mensagem de ganho – Experimento 2.

Foco Regulatório Dicotomizado	Nível de Representação (Grupo)	Decisão		Total
		Não apostou	Apostou	
Prevenção	Alto Nível Ganho	20 (43,5%)	26 (56,5%)	46 (100%)
	Controle	30 (60,0%)	20 (40,0%)	50 (100%)
Promoção	Alto Nível Ganho	21 (46,7%)	24 (53,3%)	45 (100%)
	Controle	13 (33,3%)	26 (66,7%)	39 (100%)

Fonte: Autor.

4.2.2.3 Resultados da Pergunta de Motivação para a Escolha

Na Tabela 23 estão consolidadas as respostas de cada um dos indivíduos para a motivação para realização da aposta (ou não), em função de seu foco regulatório. É possível

identificar que indivíduos que não apostaram preocuparam-se, majoritariamente, com “a probabilidade de perder o único cupom e não concorrer” e com “a probabilidade de não ganhar o segundo cupom”. Com relação aos participantes que optaram por apostar, identifica-se que a maioria preocupou-se com “A diferença que concorrer com 1 ou 2 cupons faria em suas chances”; “A vontade de ganhar o sorteio para ter o dinheiro do prêmio” e “A vontade de ganhar o sorteio para aproveitar a oportunidade de ganhar algum dinheiro. É possível inferir, portanto, que a manutenção do *status quo* está prioritariamente relacionada às preocupações quanto ao risco de perda ou de falhar ao passo que a mudança do *status quo* está principalmente relacionada ao desejo de ganhar o sorteio ou aumentar suas chances de ganhá-lo.

Tabela 23 - Distribuição de indivíduos entre as motivações em função do foco regulatório e da escolha de aposta.

Motivação	Foco Regulatório Dicotomizado		Total
	Prevenção	Promoção	
A probabilidade de perder o único cupom e não concorrer.	39	33	72
A probabilidade de não ganhar o segundo cupom.	30	16	46
A diferença que concorrer com 1 ou 2 cupons faria em suas chances.	36	31	67
A quantidade de pessoas com que você estaria concorrendo ao sorteio final.	14	16	26
A vontade de ganhar o sorteio para ter o dinheiro do prêmio.	27	34	61
A vontade de não perder o sorteio para não ter que pensar em outras formas de obter o dinheiro.	3	3	6
A vontade de não perder o sorteio para não ficar sem o prêmio.	14	10	24
A vontade de ganhar o sorteio para aproveitar a oportunidade de ganhar algum dinheiro.	39	45	84
Total	202	184	386

Fonte: Autor.

Uma vez que a manipulação pode não ter surtido os efeitos esperados quanto ao nível de representação dos indivíduos, não é válido realizar quaisquer avaliações ou análises estatísticas que relacionem as motivações com o nível de representação adotado pelos indivíduos. Uma análise focada exclusivamente nas motivações e no foco regulatório, porém, permite uma avaliação quanto ao desempenho da escala de foco regulatório, corroborando a validade da escala utilizada nos experimentos. Para tal, considerou-se que as motivações 1, 2, 6 e 7 são motivações essencialmente de prevenção enquanto as motivações 3, 4, 5 e 8 são essencialmente de promoção. Um teste de homogeneidade utilizando os dados da Tabela 23 agrupados conforme as categorias descritas acima indica que indivíduos identificados pela

escala como indivíduos de prevenção, de fato tendem a optar pelas motivações 1, 2, 6 e 7 ao passo que indivíduos em promoção tendem a optar pelas motivações 3, 4, 5 e 8 com significância marginal ($\chi^2(1, N = 386) = 3,211, p = 0,073$).

4.2.3 Discussão de Resultados – Experimento 2

Para análise dos resultados obtidos no experimento 2 é fundamental partir da seguinte consideração: conforme será discutido adiante, a falta de certeza quanto à eficácia da manipulação pode enviesar os resultados obtidos, ofuscando a clareza da condição de representação dos indivíduos. A seguir, tal qual para o experimento 01, a discussão dos resultados será dividida em dois grupos: discussão dos comportamentos de indivíduos em prevenção; e discussão dos comportamentos de indivíduos em promoção.

4.2.3.1 Comportamento de Indivíduos em Prevenção

O grupo manipulado com baixo nível de representação e enquadramento de ganho não apresentou mudanças significantes em seu comportamento quanto à manutenção do *status quo*. Pela literatura, já não é esperada nenhuma alteração de comportamento, porém, foi constatado que a manipulação de baixo nível de representação não foi eficaz ao induzir os indivíduos à representação concreta. Não é possível afirmar, portanto, a inexistência de efeito na dada condição. No experimento 1 o indivíduo foi levado a interagir com palavras e conceitos concretos ao passo em que, para responder à manipulação, era obrigado a fornecer respostas concretas. As sugestões de resposta na manipulação do experimento 1 possivelmente reforçaram o nível de representação para o indivíduo, ampliando os efeitos da manipulação e facilitaram uma cognição naturalmente difícil (BADAAN et al., 2020), garantindo a representação no nível desejado (concreto). De forma geral, como constatado na apresentação de resultados, as respostas não se encontram integralmente no campo concreto, mas entre o concreto e o abstrato, tornando-as mais propensas à abstração. Simultaneamente, nota-se que os indivíduos tiveram dificuldade de apresentar respostas detalhadas que reforçariam a representação concreta. Tal efeito pode ser justificado pela própria natureza da cognição concreta que é mais complexa do que abstrata (BADAAN et al., 2020; LIBERMAN; TROPE, 2008; TROPE; LIBERMAN, 2010). Se levado em consideração que as respostas tendem mais à abstração do que a concretização e que fora obtida significância marginal na avaliação de resultados, é possível identificar pistas de um resultado que poderia corroborar a

hipótese 2, já validada no experimento 1, porém, sem validade interna em função da impossibilidade de definir em qual nível representaram os participantes.

No que se refere aos indivíduos manipulados com alto nível de representação mental e enquadramento de ganho é possível notar que, de fato, as respostas possuem certo grau de abstração, porém, quando comparadas as respostas obtidas no experimento 1 com as respostas obtidas no experimento 2 notar-se-á que as respostas do experimento 2 estão pouco relacionadas às motivações ou conceitos efetivamente abstratos. Como exemplo, no Quadro 2, uma resposta de alto nível indica que o indivíduo “gostaria de investir o dinheiro, se sentiria agraciado e teria uma breve satisfação”. Já no Quadro 3, um indivíduo com uma resposta equivalente indica que “seria um inesperado e permitiria fazer coisas que foram adiadas”. Neste exemplo é possível identificar que o indivíduo do experimento 1 apresentou múltiplos motivos pelos quais gostaria de ganhar o sorteio, utilizando-se de elementos diversificados e abstratos (reforçando a manipulação). O indivíduo do experimento 2, por outro lado, apresentou uma resposta pouco detalhada e com um elemento único que, ao invés de proporcionar a representação do prêmio abstratamente, somente simplifica a cognição e não garante a condição de representação desejada. A retirada das sugestões de resposta, portanto, afetou também o grupo de alto nível de representação. Apesar de tal condição, é válido ressaltar que o resultado da regressão logística binária indica a ocorrência de efeito moderador do nível de representação mental sobre o efeito do foco regulatório na propensão à manutenção do *status quo*. Este resultado corrobora os resultados obtidos no experimento 1 e, no que se refere à análise categórica, é possível observar um resultado marginalmente significativo. Tal resultado, muito parecido com o grupo manipulado em baixo nível, oferece pistas de um resultado que, potencialmente, poderia corroborar a hipótese 02, porém, mais uma vez, sem validade interna.

Por fim, no que se refere à escala de foco regulatório e à pergunta sobre a motivação para escolha, é possível notar que indivíduos em prevenção tendem a aderir em maior grau às opções que refletem motivações de prevenção e em menor grau às opções que refletem motivações de promoção. Tal resultado indica que a escala utilizada reflète de forma sólida as motivações dos indivíduos, reforçando a validação dos resultados obtidos no experimento 1.

4.2.3.2 *Comportamento de Indivíduos em Promoção*

No que se refere aos indivíduos em promoção, tais quais os resultados obtidos no experimento 1, em nenhum caso houve alteração significativa quanto à manutenção do *status*

quo. Assim como já discutido na análise do experimento 1, não é esperada qualquer alteração de comportamento destes indivíduos, estando os resultados consistentes com as expectativas deste trabalho. Porém, apesar dos resultados alinhados com as expectativas deste estudo, as questões relativas à eficácia da manipulação do nível de representação mental aplicam-se aos indivíduos em promoção na mesma condição em que foram descritas para os indivíduos em prevenção. Não é possível garantir a eficácia da manipulação, portanto, não há garantia de que os resultados obtidos, mesmo que consistentes com a literatura, sejam efetivamente válidos.

No que se refere à escala de foco regulatório e a análise em função da pergunta sobre motivação de escolha, é possível notar que indivíduos em promoção tendem a aderir em maior grau às opções que refletem motivações de promoção e em menor grau às opções que refletem motivações de prevenção. Tal resultado indica que a escala utilizada reflete de forma sólida as motivações dos indivíduos, reforçando a validação dos resultados obtidos no experimento 01.

5 CONCLUSÕES

Por meio do experimento 1 é possível identificar que o nível de representação mental do indivíduo, combinado com determinados enquadramentos de mensagem em termos de ganho ou perdas, pode promover a adoção de táticas de mudança do *status quo* e abordagem de risco por indivíduos com foco regulatório em prevenção, o que contraria suas tendências naturais. A representação mental em níveis mais altos, mais abstratos, promove uma visão mais ampla, fazendo com que os indivíduos ignorem probabilidades relativas à tomada de risco e relativizem em maior grau os eventuais resultados da tomada de decisão. Por outro lado, a representação em baixo nível, concreto, faz com que os indivíduos se atentem à operacionalização do processo, ou seja, às probabilidades inerentes à tomada de risco e, também, relativizem em menor grau os resultados da tomada de decisão.

O enquadramento das mensagens possui função determinante na alteração da propensão à manutenção do *status quo*. As mensagens abstratas são bem ajustadas ao enquadramento de ganho: relativizam a possível perda enquanto obscurecem as probabilidades da própria ocorrência da perda. As mensagens concretas são bem ajustadas ao enquadramento de perda: escancaram a possível perda enquanto expõe as probabilidades de ocorrência da própria perda. Indivíduos em prevenção, que tendem à inação, quando podem agir nas duas condições citadas, quando sua representação, combinada com o enquadramento, cria uma construção mental que sobrepõe seu traço de personalidade. Indivíduos em promoção, por outro lado, mostram-se altamente consistentes com as abordagens táticas e não sofrem alterações de comportamento em nenhum dos casos, o que se mostra alinhado com a expectativa de comportamento e com os efeitos das mensagens e dos níveis de representação aos quais foram submetidos.

O experimento 2 apresentou resultados que, em primeiro momento, conflitam com os achados do experimento 1, porém, em análise aprofundada, é possível identificar que a impossibilidade de constatar a eficácia da manipulação afetou a consistência dos resultados, limitando seu poder explicativo. Em paralelo, a obtenção de resultados positivos quanto ao efeito moderador do nível de representação mental e efeitos marginalmente significantes quanto à mudança de curso de ação, sugerem pistas de resultados que poderiam corroborar com as expectativas da hipótese 2, testada no experimento em questão.

No âmbito aplicado do comportamento do consumidor, a utilização do nível de representação mental devidamente ajustado com o enquadramento de mensagem pode propiciar a mudança de curso de indivíduos em prevenção, que naturalmente tendem à inação

ou manutenção do *status quo*. Indivíduos em promoção, por sua vez, tendem naturalmente à busca por novidades, descontos e outras condições que os expõe mais constantemente às mudanças de curso de ação, fazendo com o enquadramento do nível de representação e dos termos da mensagem não sejam tão relevantes na propensão à manutenção do *status quo*. Sob a perspectiva da aplicação, pode-se sugerir, por exemplo, que a comunicação de marketing para divulgação de inovações deve focar em benefícios gerados pelo produto inovador por meio de conceitos abstratos e que façam o indivíduo representar abstratamente. Desta forma, os indivíduos enxergam mais facilmente as benesses da utilização da inovação do que no caso de uma comunicação concreta (em termos de atributos, por exemplo), propiciando mais facilidade para aderir à inovação. Em contrapartida, produtos que resolvem problemas dos consumidores podem ser divulgados em contextos que tornem os problemas mais concretos para o indivíduo, bem como o meio pelo qual o produto resolve tais problemas, tornando a capacidade do produto mais crível para o consumidor. Os benefícios aplicam-se não somente aos agentes de marketing, mas, também, aos consumidores que, cientes sobre o funcionamento dos processos cognitivos, podem operar de forma saudável quanto aos seus comportamentos e evitar consequências do viés de *status quo*.

No que se refere às contribuições teóricas, o presente trabalho estabelece uma relação de moderação entre o nível de representação mental e o efeito do foco regulatório sobre a propensão à manutenção do *status quo* que é explicada por efeitos alternativos às relações de ajuste regulatório que são amplamente estudadas na literatura. Em especial, identificou-se uma condição não anteriormente prevista pela literatura no que se refere à propensão de mudança no comportamento de indivíduos em prevenção sujeitos ao ajuste regulatório tanto no que se refere ao nível de representação quanto para com o enquadramento da mensagem. É tida também como contribuição teórica a adaptação de uma escala *Likert* (LOCKWOOD; JORDAN; KUNDA, 2002) para uma escala binária e forçada que, aplicada ao contexto brasileiro, se provou mais eficiente para a categorização de indivíduos quanto ao seu foco regulatório. Adicionalmente, o experimento 02 confirma a dificuldade da cognição em níveis concretos (BADAAN et al., 2020; LIBERMAN; TROPE, 2008) quando da redução dos exemplos e sugestão de respostas para a manipulação de baixo nível de representação mental (comparado ao experimento 1). Sugere-se, portanto, que para obtenção de efeitos palpáveis na manipulação de nível de representação mental, é conveniente direcionar o indivíduo para elementos de operacionalização (para o caso em questão), caso contrário, os indivíduos manterão sua preferência para cognição em alto nível de representação mental.

Quanto às limitações deste trabalho, é importante ressaltar que os experimentos foram realizados por meio do envio dos questionários por e-mail, e não em laboratório. Por tal meio é impossível controlar variáveis externas como, por exemplo, a garantia de que os participantes estão se dedicando somente ao experimento no momento da realização ou mesmo o nível de atenção geral no momento da resposta. No que se refere ao desenho do experimento, devem ser levadas em consideração como limitações: a impossibilidade de levar em consideração as diferenças de valência entre o ganho e o não ganho bem como a perda e não perda, propostos como diferentes por Liberman, Idson e Higgins (2005); a contextualização do experimento, que baseada no estudo desenvolvido por Chernev (2004a) não permite a construção de manipulações em outros formatos contrastantes quanto ao enquadramento em termos de ganhos e perdas, bem como implica em uma comunicação naturalmente de promoção (sorteio com prêmio); e, pelo fato de não utilizarem recursos próprios, pode-se criar uma propensão natural à tomada de risco, influenciando os resultados identificados neste trabalho. Por fim, as medianas obtidas no experimento 1 e experimento 2 para dicotomização da escala foram diferentes, apesar de indicarem resultados em um mesmo sentido. Sugere-se portanto que trabalhos futuros a replicação do experimento 2 com devidas sugestões quanto à manipulação para uma amostra homogênea e com grupo de controle para avaliação dos possíveis efeitos da amostra nos resultados.

Sugere-se que trabalhos futuros explorem as limitações relativas ao desenho do experimento deste estudo ao verificar os efeitos da valência e do tipo de comunicação (referente ao sorteio). Sugere-se também a possibilidade de avaliar os efeitos da representação mental não somente segundo a perspectiva geral do nível de representação mental (como/porque) (TROPE; LIBERMAN, 2010), mas também os eventuais efeitos das distâncias psicológicas operando isoladamente (física, temporal, social e hipotética). Por fim, uma vez que os resultados obtidos sugerem uma possível razão para os achados inconsistentes de Trautmann e Kuilen (2012) e Trautmann (2019) quanto à utilização da Teoria do Nível de Representação Mental. Sugere-se, portanto, a replicação do trabalho dos autores adicionando o foco regulatório ao modelo desenvolvido para verificação dos efeitos da edição sob as previsões anteriores e seus consequentes resultados.

REFERÊNCIAS

- ALEXANDER, D. L.; BLANK, A. S. Besting the status quo: the effect of abstract versus concrete mindsets on emotional trade-off difficulty and avoidant coping behavior. **Marketing Letters**, [s. l.], v. 29, n. 3, p. 351–362, 2018.
- ANDERSON, C. J. The psychology of doing nothing: Forms of decision avoidance result from reason and emotion. **Psychological Bulletin**, [s. l.], v. 129, n. 1, p. 139–167, 2003.
- BADAAN, V. et al. Imagining better societies: A social psychological framework for the study of utopian thinking and collective action. **Social and Personality Psychology Compass**, [s. l.], v. 14, n. 4, p. 1–14, 2020.
- BASU, S.; NG, S. \$100 a month or \$1,200 a year? Regulatory focus and the evaluation of temporally framed attributes. **Journal of Consumer Psychology**, [s. l.], v. 31, n. 2, p. 301–318, 2020.
- BENSCHOP, N. et al. Construal level theory and escalation of commitment. **Theory and Decision**, [s. l.], v. 91, n. 1, p. 135–151, 2020.
- CALDER, B. J.; PHILLIPS, L. W.; TYBOUT, A. M. Designing Research for Application. **Journal of Consumer Research**, [s. l.], v. 8, n. 2, p. 197–207, 1981.
- 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**, [s. l.], v. 84, n. 3, p. 498–510, 2003.
- CESARIO, J.; GRANT, H.; HIGGINS, E. T. Regulatory Fit and Persuasion: Transfer from “Feeling Right”. **Journal of Personality and Social Psychology**, [s. l.], v. 86, n. 3, p. 388–404, 2004.
- CHERNEV, A. Goal orientation and consumer preference for the status quo. **Journal of Consumer Research**, [s. l.], v. 31, n. 3, p. 557–565, 2004a.
- CHERNEV, A. Goal-Attribute Compatibility in Consumer Choice. **Journal of Consumer Psychology**, [s. l.], v. 14, n. 1–2, p. 141–150, 2004b.
- CHOI, W. J. et al. Guess Who Buys Cheap? The Effect of Consumers’ Goal Orientation on Product Preference. **Journal of Consumer Psychology**, [s. l.], v. 30, n. 3, p. 506–514, 2020.
- COHEN, G. L.; ARONSON, J.; STEELE, C. M. When beliefs yield to evidence: Reducing biased evaluation by affirming the self. **Personality and Social Psychology Bulletin**, [s. l.], v. 26, n. 9, p. 1151–1164, 2000.
- CONLEY, M. A.; HIGGINS, E. T. Value from Fit with Distinct Motivational Field Environments. **Basic and Applied Social Psychology**, [s. l.], v. 40, n. 2, p. 61–72, 2018.
- CROWE, E.; HIGGINS, E. T. Regulatory Focus and Strategic Inclinations : Promotion and Prevention in Decision-Making. **Organizational Behavior and Human Decision Processes**, [s. l.], v. 69, n. 2, p. 117–132, 1997.

- DHAR, R.; KIM, E. Y. Seeing the forest or the trees: Implications of construal level theory for consumer choice. **Journal of Consumer Psychology**, [s. l.], v. 17, n. 2, p. 96–100, 2007.
- DOGAN, M.; ERDOGAN, B. Z. Effects of congruence between individuals' and hotel commercials' construal levels on purchase intentions. **Journal of Hospitality Marketing and Management**, [s. l.], v. 29, n. 8, p. 987–1007, 2020.
- FALK, A.; HECKMAN, J. Lab Experiments Are a Major Source of Knowledge in the Social Sciences. **Institute for the Study of Labor**, [s. l.], v. 4540, n. July, p. 1–12, 2009.
- FERNÁNDEZ, I. et al. Abstract Construal Level and its Link to Self-Control and to Cross-Situational Consistency in Self-Concept: Predicting Health-Risk Behavioral Intentions. **Spanish Journal of Psychology**, [s. l.], v. 21, n. 47, p. 1–8, 2018.
- FIEDLER, K. Construal level theory as an integrative framework for behavioral decision-making research and consumer psychology. **Journal of Consumer Psychology**, [s. l.], v. 17, n. 2, p. 101–106, 2007.
- FREITAS, A. L.; GOLLWITZER, P.; TROPE, Y. The influence of abstract and concrete mindsets on anticipating and guiding others' self-regulatory efforts. **Journal of Experimental Social Psychology**, [s. l.], v. 40, n. 6, p. 739–752, 2004.
- FREITAS, A. L.; HIGGINS, E. T. Enjoying goal-directed action: The role of regulatory fit. **Psychological Science**, [s. l.], v. 13, n. 1, p. 1–6, 2002.
- GORLIN, E. I.; TEACHMAN, B. A. The “How” and the “Why” of Restoring Goal-Pursuit after a Failure. **Journal of Experimental Psychopathology**, [s. l.], v. 8, n. 2, p. 88–109, 2017.
- HE, Y.; CUNHA, M. Love Leads to Action: Short-Term Mating Mindset Mitigates the Status-Quo Bias by Enhancing Promotion Focus. **Journal of Consumer Psychology**, [s. l.], v. 30, n. 4, p. 631–651, 2020.
- HERNANDEZ, J. M.; BASSO, K.; BRANDÃO, M. M. Pesquisa Experimental em Marketing. **Revista Brasileira de Marketing**, [s. l.], v. 13, n. 2, p. 98–117, 2014.
- HIGGINS, E. T. Beyond Pleasure and Pain. **American Psychologist**, [s. l.], v. 52, n. 12, p. 1280–1300, 1997.
- HIGGINS, E. T. Promotion and Prevention: Regulatory Focus as A Motivational Principle. **Advances in Experimental Social Psychology**, [s. l.], v. 30, n. C, p. 1–46, 1998.
- HIGGINS, E. T. Making a good decision: Value from fit. **American Psychologist**, [s. l.], v. 55, n. 11, p. 1217–1230, 2000.
- HIGGINS, E. T. Value from regulatory fit. **Current Directions in Psychological Science**, [s. l.], v. 14, n. 4, p. 209–213, 2005.
- HIGGINS, E. T.; LIBERMAN, N. The Loss of Loss Aversion: Paying Attention to Reference Points. **Journal of Consumer Psychology**, [s. l.], v. 28, n. 3, p. 523–532, 2018.
- HIGGINS, E. T.; NAKKAWITA, E.; CORNWELL, J. F. M. Beyond outcomes: How

regulatory focus motivates consumer goal pursuit processes. **Consumer Psychology Review**, [s. l.], v. 3, n. 1, p. 76–90, 2020.

HIGGINS, E. T.; SHAH, J.; FRIEDMAN, R. Emotional Responses to Goal Attainment: Strength of Regulatory Focus as Moderator. **Journal of Personality and Social Psychology**, [s. l.], v. 72, n. 3, p. 515–525, 1997.

HIGGINS, E. T.; SILBERMAN, I. Development of Regulatory Focus: Promotion and Prevention as Ways of Living. **Motivation and Self-Regulation across the Life Span**, [s. l.], p. 78–113, 2009.

HU, T.; SHI, B. More Proximal, More Willing to Purchase: The Mechanism for Variability in Consumers' Purchase Intention Toward Sincere vs. Exciting Brands. **Frontiers in Psychology**, [s. l.], v. 11, n. June, 2020.

ITZKIN, A.; DIJK, D. Van; AZAR, O. H. At least I tried: The relationship between regulatory focus and regret following action vs. Inaction. **Frontiers in Psychology**, [s. l.], v. 7, n. OCT, p. 1–16, 2016.

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

KARATAŞ, M.; GÜRHAN-CANLI, Z. When Consumers Prefer Bundles with Noncomplementary Items to Bundles with Complementary Items: The Role of Mindset Abstraction. **Journal of Consumer Psychology**, [s. l.], v. 30, n. 1, p. 24–39, 2020.

KHAJEHZADEH, S.; OPPEWAL, H.; TOJIB, D. Mobile Coupons: what to offer, to whom, and where? **European Journal of Marketing**, [s. l.], v. 49, n. 5/6, p. 851–873, 2014.

KIM, Y. D.; HA, Y. W. Who is afraid of disposition of financial assets? The moderating role of regulatory focus in the disposition effect. **Marketing Letters**, [s. l.], v. 27, n. 1, p. 159–169, 2016.

KIRSHNER, S. N. Construal level theory and risky decision making following near-miss events. **Journal of Behavioral Decision Making**, [s. l.], n. October, p. 1–14, 2020.

LEE, A. Y.; KELLER, P. A.; STERNTHAL, B. Value from regulatory construal fit: The persuasive impact of fit between consumer goals and message concreteness. **Journal of Consumer Research**, [s. l.], v. 36, n. 5, p. 735–747, 2010.

LERMER, E. et al. The Effect of Construal Level on Risk-Taking. **European Journal of Social Psychology**, [s. l.], v. 45, n. 1, p. 99–109, 2014.

LIBERMAN, N.; FÖRSTER, J. The effect of psychological distance on perceptual level of construal. **Cognitive Science**, [s. l.], v. 33, n. 7, p. 1330–1341, 2009.

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**, [s. l.], v. 41, n. 5, p. 527–534, 2005.

LIBERMAN, N.; TROPE, Y. The psychology of transcending the here and now. **Science**, [s.

l.], v. 322, n. 5905, p. 1201–1205, 2008.

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**, [s. l.], v. 83, n. 4, p. 854–864, 2002.

LYNCH, J. G.; ZAUBERMAN, G. Construing consumer decision making. **Journal of Consumer Psychology**, [s. l.], v. 17, n. 2, p. 107–112, 2007.

MALHOTRA, N. K. et al. **Introdução à Pesquisa de Marketing**. 1. ed. ed. São Paulo: Pearson Universidades, 2005.

MONNI, A. et al. Approach and avoidance in Gray's, Higgins', and Elliot's perspectives: A theoretical comparison and integration of approach-avoidance in motivated behavior. **Personality and Individual Differences**, [s. l.], v. 166, n. 110163, p. 1–11, 2020.

MOTYKA, S. et al. Regulatory fit: A meta-analytic synthesis. **Journal of Consumer Psychology**, [s. l.], v. 24, n. 3, p. 394–410, 2014.

MUKHERJEE, K.; UPADHYAY, D. Effect of mental construals on cooperative and competitive conflict management styles. **International Journal of Conflict Management**, [s. l.], v. 30, n. 2, p. 202–226, 2018.

PARK, S. Y.; MORTON, C. R. The role of regulatory focus, social distance, and involvement in anti-high-risk drinking advertising: A construal-level theory perspective. **Journal of Advertising**, [s. l.], v. 44, n. 4, p. 338–348, 2015.

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

PHAM, M. T.; HIGGINS, E. T. Promotion and Prevention in consumer decision making. In: **Inside consumption: Consumer motives, goals, and desires**. [s.l: s.n.], 2004. p. 8–43.

RAUE, M. et al. How far does it feel? Construal level and decisions under risk. **Journal of Applied Research in Memory and Cognition**, [s. l.], v. 4, n. 3, p. 256–264, 2015.

RITOV, I.; BARON, J. Status-quo and omission biases. **Journal of Risk and Uncertainty**, [s. l.], v. 5, n. 1, p. 49–61, 1992.

ROY, R.; NAIDOO, V. The Impact of Regulatory Focus and Word of Mouth Valence on Search and Experience Attribute Evaluation. **European Journal of Marketing**, [s. l.], v. 51, n. 7/8, p. 1353–1373, 2016.

SAINÉ, R. et al. To stay or switch: breaking the habit of status quo through imagery perspective. **European Journal of Marketing**, [s. l.], v. 52, n. 9–10, p. 1864–1885, 2018.

SAMUELSON, W.; ZECKHAUSER, R. Status Quo Bias in Decision Making. **Journal of Risk and Uncertainty**, [s. l.], v. 1, n. 1, p. 7–59, 1988.

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

SCHOLER, A. A.; STROESSNER, S. J.; HIGGINS, E. T. Responding to negativity: How a risky tactic can serve a vigilant strategy. **Journal of Experimental Social Psychology**, [s. l.], v. 44, n. 3, p. 767–774, 2008.

SHTEYNBERG, G. Shared Attention. **Perspectives on Psychological Science**, [s. l.], v. 10, n. 5, p. 579–590, 2015.

SILVER, W. S.; MITCHELL, T. R. The status quo tendency in decision making. **Organizational Dynamics**, [s. l.], v. 18, n. 4, p. 34–46, 1990.

STEINHART, Y.; MAZURSKY, D.; KAMINS, M. A. The “temporal-processing-fit effect”: The interplay between regulatory state, temporal distance, and construal levels. **Social Cognition**, [s. l.], v. 31, n. 3, p. 315–335, 2013.

TRAUTMANN, S. T. Distance from a distance: the robustness of psychological distance effects. **Theory and Decision**, [s. l.], v. 87, n. 1, p. 1–15, 2019.

TRAUTMANN, S. T.; VAN DE KUILEN, G. Prospect theory or construal level theory?. Diminishing sensitivity vs. psychological distance in risky decisions. **Acta Psychologica**, [s. l.], v. 139, n. 1, p. 254–260, 2012.

TROPE, Y.; LIBERMAN, N. Temporal Construal. **Psychological Review**, [s. l.], v. 110, n. 3, p. 403–421, 2003.

TROPE, Y.; LIBERMAN, N. Construal-Level Theory of Psychological Distance. **Psychological Review**, [s. l.], v. 117, n. 2, p. 440–463, 2010.

VALENTI, G.; LIBBY, L. K. Considering Roads Taken and Not Taken: How Psychological Distance Influences the Framing of Choice Events. **Personality and Social Psychology Bulletin**, [s. l.], v. 43, n. 9, p. 1239–1254, 2017.

VALLACHER, R. R.; WEGNER, D. M. Levels of Personal Agency: Individual Variation in Action Identification. **Journal of Personality and Social Psychology**, [s. l.], v. 57, n. 4, p. 660–671, 1989.

VOGT, P. W.; JOHNSON, B. R. **Dictionary of statistics & methodology: A nontechnical guide for the social sciences**. 5. ed. ed. Thousand Oaks: Sage Publications, 2011.

VOHS, K. D.; BAUMEISTER, R. F. **Understanding Self Regulation**. [s.l: s.n.], 2004.

WAKSLAK, C. J. The where and when of likely and unlikely events. **Organizational Behavior and Human Decision Processes**, [s. l.], v. 117, n. 1, p. 150–157, 2012.

WAKSLAK, C.; TROPE, Y.; LIBERMAN, N. Construal Levels and Psychological Distance: Effects on Representation, Prediction, Evaluation, and Behavior. **Journal of Consumer Psychology**, [s. l.], v. 17, n. 2, p. 83–95, 2007.

WAN, E. W.; AGRAWAL, N. Carryover effects of self-control on decision making: A construal-level perspective. **Journal of Consumer Research**, [s. l.], v. 38, n. 1, p. 199–214, 2011.

WEST, K.; GREENLAND, K. Beware of “reducing prejudice”: imagined contact may

backfire if applied with a prevention focus. **Journal of Applied Social Psychology**, [s. l.], v. 46, n. 10, p. 583–592, 2016.

WU, J.; HUANG, L.; ZHAO, J. L. Operationalizing regulatory focus in the digital age: Evidence from an e-commerce context. **MIS Quarterly: Management Information Systems**, [s. l.], v. 43, n. 3, p. 745–764, 2019.

YOUN, S.; KIM, H. Effects of construal level and need for cognition on consumers' responses to temporally framed benefits. **Journal of Consumer Behaviour**, [s. l.], v. 18, n. 2, p. 135–150, 2019.

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**, [s. l.], v. 106, n. 2, p. 183–201, 2014.

APÊNDICE A – Escala forçada e binária de foco regulatório

Selecione a opção com a qual você mais se identifica.

Pergunta 01:

- a. Em geral, eu me preocupo mais em evitar que coisas ruins aconteçam na minha vida (Prevenção)
- b. Em geral, eu me preocupo mais com o sucesso que eu espero alcançar no futuro (Promoção)

Pergunta 02:

- a. Eu me sinto ansioso ao imaginar que talvez eu não consiga cumprir minhas responsabilidades e obrigações (Prevenção)
- b. Eu sempre penso no que fazer para alcançar o sucesso (Promoção)

Pergunta 03:

- a. Eu sempre penso sobre a pessoa que eu não gostaria de me tornar no futuro (Prevenção)
- b. Eu sempre imagino o que fazer para poder realizar os meus sonhos (Promoção)

Pergunta 04:

- a. Eu sempre me preocupo que talvez eu não consiga atingir os meus objetivos de vida (Prevenção)
- b. Minha maior prioridade agora é conseguir atingir os meus objetivos de vida (Promoção)

Pergunta 05:

- a. Eu sempre me imagino experimentando coisas ruins que poderiam acontecer na minha vida (Prevenção)
- b. Eu sempre penso sobre a pessoa que idealmente eu gostaria de ser no futuro (Promoção)

Pergunta 06:

- a. Eu sempre penso no que fazer para evitar fracassar (Prevenção)
- b. Eu sempre me imagino experimentando coisas boas que poderiam acontecer na minha vida (Promoção)

Pergunta 07:

- a. Em geral, eu estou mais preocupado em evitar resultados negativos para a minha vida (Prevenção)
- b. Eu me vejo como alguém que está tentando atingir o “eu ideal” – realizar minhas esperanças, desejos e aspirações (Promoção)

Pergunta 08:

- a. Minha maior prioridade agora é evitar fracassar (Prevenção)
- b. Considerando tudo, eu estou muito mais voltado para atingir o sucesso do que em prevenir o fracasso (Promoção)

Pergunta 09:

- a. Eu me vejo como alguém que está tentando atingir o “eu que eu deveria ser” – realizar minhas tarefas, responsabilidades e obrigações. (Prevenção)
- b. Em geral, estou mais preocupado em conseguir resultados positivos para a minha vida (Promoção)