



Universidade de Brasília – UnB

Faculdade de Administração, Contabilidade e Economia e Gestão de Políticas Públicas -

FACE

Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais – CCA

Bacharelado em Ciências Contábeis

**DESCONTO HIPERBÓLICO: A Relação entre Procrastinação e Desempenho
Acadêmico**

NATHÁLIA FARIAS DA SILVA

Brasília - DF

2016

Professor Doutor Ivan Marques de Toledo Camargo
Reitor da Universidade de Brasília

Professora Doutora Sônia Nair Bão
Vice-Reitora da Universidade de Brasília

Professor Doutor Jaime Martins de Santana
Decano de Pesquisa e Pós-Graduação

Professor Doutor Roberto de Goes Ellery Junior
**Diretor da Faculdade de Administração, Contabilidade Economia e Gestão de Políticas
Públicas**

Professor Doutor José Antônio de França
Chefe do Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais

Professora Mestre Elivânio Geraldo de Andrade
Coordenador de Graduação do curso de Ciências Contábeis - Noturno

NATHÁLIA FARIAS DA SILVA

**DESCONTO HIPERBÓLICO: A Relação entre Procrastinação e Desempenho
Acadêmico**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de Brasília como requisito à conclusão da disciplina Pesquisa em Ciências Contábeis e obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador:

Prof. Dr. César Augusto Tibúrcio Silva

Linha de pesquisa:

Impactos da Contabilidade na Sociedade

Área:

Finanças Comportamentais

Brasília - DF

2016

SILVA, Nathália Farias da

DESCONTO HIPERBÓLICO: A Relação entre Procrastinação e Desempenho

Acadêmico/Nathália Farias da Silva – Brasília, DF: UnB/ FACE/ CCA, 2016

Orientador: Prof. Doutor César Augusto Tibúrcio Silva

Trabalho de Conclusão de Curso (Monografia – Graduação) – Universidade de Brasília, Faculdade de Economia, Administração e Ciências Contábeis – FACE. 2º semestre de 2016. Bibliografia.

1. Desconto Hiperbólico 2. Procrastinação 3. Desempenho Acadêmico

I. Silva, César Augusto Tibúrcio. II. Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de Brasília (CCA/FACE/UnB). III. Título

CDD –

NATHÁLIA FARIAS DA SILVA

**DESCONTO HIPERBÓLICO: A Relação entre Procrastinação e Desempenho
Acadêmico**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de Brasília como requisito à conclusão da disciplina Pesquisa em Ciências Contábeis e obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

Comissão Avaliadora:

Professor Doutor César Augusto Tibúrcio Silva
Professor Orientador

Professor
Professor(a) Examinador

Brasília - DF

2016

“O que fazemos para nós, morre conosco. O que fazemos pelos outros e pelo mundo, continua e é imortal.”

(Albert Pine)

AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar, agradeço a Deus por todas as oportunidades, em especial pela conclusão desse curso na Universidade de Brasília. Obrigada pelos momentos de glória e, também, pelas dificuldades, pois assim é que aprendemos a vencer. Obrigada por ter me feito aguentar firme quando achei que não conseguia mais.

Em segundo lugar, quero agradecer aos meus pais e meu irmão, que sempre me apoiaram e possibilitaram que eu pudesse fazer esse curso. Pai, obrigada por sonhar comigo a aprovação no vestibular da UnB, obrigada por me ajudar sempre que precisei e me permitir pensar em desistir quando achei que não daria mais conta. Mãe, obrigada por todas as vezes que me deu forças e me incentivou a fazer o que era preciso, por me avisar a hora de parar e descansar quando eu estava em desespero, pelas noites mal dormidas para me ajudar e por toda compreensão. Ao meu irmão, obrigada pelas incontáveis caronas, socorros de última hora, conversas, apoio e cumplicidade. Aos outros familiares, obrigada pelo apoio e preocupação. Paula e Fernanda, obrigada pela ajuda e companhia nos momentos finais de conclusão desse trabalho.

Às minhas amigas, Andrezza, Bianca, Bruna Guedes, Bruna Pires, Danaila, Elisana, Lourrane e Maria Eduarda, agradeço pelos momentos em que me deram forças, pelos desabafos, por terem sido meu porto seguro e acreditarem em mim. Obrigada pelos ótimos momentos de conversa e distração, foram extremamente necessários durante esse período.

Às minhas amigas trazidas pela UnB, e que estiveram comigo durante essa longa caminhada, Bárbara, Jéssica, Maria Carolina, Tauany, e Amanda, em especial, que me acompanhou em praticamente todas as matérias do curso. Obrigada pelas trocas de informações, dúvidas sanadas, conversas, risadas, apoio e por todo o carinho. Sem vocês, provavelmente não teria conseguido, vocês foram fundamentais nessa experiência.

Agradeço ao meu namorado pela paciência, compreensão em épocas difíceis de estarmos juntos, pelo apoio e me fazer acreditar que eu era capaz. Obrigada por me incentivar e não me deixar pensar em desistir, obrigada por ter sido meu refúgio quando precisava me afastar dessa realidade.

Agradeço ao meu orientador, Prof. Doutor César Augusto Tibúrcio Silva, obrigada pela dedicação, pela calma quando eu achei que não daria tempo e estava em desespero, e por toda ajuda para a realização deste trabalho.

Agradeço, por fim, ao queridíssimo Berg, que me levou e buscou na Universidade de Brasília durante quase todo o meu curso. Foi, com certeza, quem mais ouviu minhas aflições e medos. Obrigada pelas histórias sempre divertidas, pelos lanches, pela preocupação e todas as risadas que compartilhamos.

RESUMO

Este trabalho tem como objetivo estudar a relação entre desconto hiperbólico e o desempenho acadêmico do aluno. Apesar de estudos na área de psicologia e economia voltadas para o comportamento terem começado há muito tempo, ainda há grande dificuldade em afirmar quais características são preditoras para determinadas consequências e atitudes. Parte dessa dificuldade vem do fato de que até recentemente, poucos autores haviam tentado analisar de forma conjunta (psicologia e economia) o comportamento. A relação entre desconto hiperbólico e desempenho acadêmico começou a ser retratado atualmente, nesses estudos é revelado que uma das características mais relevantes nessa relação é a de procrastinação. A procrastinação pode ser revelada por diversos motivos, como pensar que existe tempo de sobra para realizar determinada tarefa, ou medo de falhar. Para realizar essa pesquisa, foi aplicado um questionário para 200 alunos do curso de Ciências Contábeis da Universidade de Brasília que cursavam matérias obrigatórias a partir do 6º semestre (um pouco acima da metade do curso, pela dificuldade de manter seu IRA alto). O IRA foi escolhido como avaliador do desempenho acadêmico, já que ele varia de acordo com as notas adquiridas nas matérias já cursadas. O questionário tentava evidenciar características que costumam estar associadas ao desconto hiperbólico, como procrastinação e viés de otimismo. Para análise dos dados foram realizados vários métodos estatísticos. Os resultados alcançados contrariam as teorias já conhecidas e o resultado esperado, sugerindo que possam existir outras influências significantes no IRA do aluno, além de seu comportamento e hábitos de estudo. Outra possibilidade é uma falha na mensuração dessas características pelo questionário.

Palavras-chave: Desconto Hiperbólico; Procrastinação; Desempenho Acadêmico.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Questionário Loewenstein (1988)	16
Quadro 2 – ANOVA com a Questão 1 da Parte 2 (Acordar mais Ceddo)	32
Quadro 3 – ANOVA com a Questão 2 da Parte 2 (Estudar Antes).....	32
Quadro 4 – ANOVA com a Questão 3 da Parte 2 (Limpar a Casa).....	33
Quadro 5 – ANOVA com a Questão 4 da Parte 2 (Dinheiro).....	33

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Situações Práticas de Desconto Hiperbólico	29
Tabela 2 – Autorreflexão sobre Culpa e Pessimismo.....	30

SUMÁRIO

1.INTRODUÇÃO	10
1.1 – Justificativa	11
1.2 – Delimitações.....	12
1.3 – Questão de Pesquisa.....	12
1.4 – Objetivos	12
1.5 – Organização do Trabalho	12
2.REFERENCIAL TEÓRICO	14
2.1 – Modelo de Utilidade Descontada	14
2.2 – Inconsistências Intertemporais	15
2.3 – Desconto Hiperbólico	17
2.3.1 – O Teste do Marshmellow	18
2.3.2 – Procrastinação	20
3.PROCEDER METODOLÓGICO	24
4.RESULTADO E ANÁLISE.....	26
4.1 – ANÁLISE DOS DADOS	26
4.1.1 – Respondente	27
4.1.2 – Variável de Desempenho.....	27
4.1.3 – Desconto Hiperbólico.....	28
4.1.4 – Autorreflexão.....	29
4.1.5 – Relação entre Desconto Hiperbólico e Desempenho	30
4.1.6 – Anova	31
5.CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	35
REFERÊNCIAS.....	38
APÊNDICE	40

1.INTRODUÇÃO

O modelo de desconto hiperbólico surgiu com o intuito de acomodar anomalias das escolhas intertemporais não acomodadas pelo modelo de utilidade descontada. Proposto por Samuelson (1937), o modelo de utilidade descontada tinha o objetivo de explicar padrões de comportamentos e escolhas feitas ao longo do tempo, ele afirmava que a utilidade das consequências de escolhas feitas pelos indivíduos era descontada de forma constante ao longo do tempo, assumindo que não há diferença entre a taxa de desconto em escolhas que envolvam tempos diferentes.

A partir do desenvolvimento do modelo de utilidade descontada, diversos estudos foram realizados acerca do assunto, e muitos voltados a tentar entender as anomalias das escolhas intertemporais. As escolhas intertemporais podem ser definidas como escolhas que envolvem o custo-benefício da tomada de decisão entre opções que afetam o presente e o futuro do indivíduo. Devido à dificuldade das pessoas de mensurar o valor de suas escolhas no futuro, foram encontradas diversas anomalias nesse campo, como a insatisfação no futuro com uma decisão tomada no presente sobre esse futuro e que parecia a melhor escolha quando tomadas.

Uma das teorias desenvolvidas, então, a partir das tentativas de entender e prever essas anomalias, foi o modelo de desconto hiperbólico. Esse modelo utiliza funções não lineares que permitem sua variação de acordo com outras variáveis que podem afetar a decisão de escolha do indivíduo. Segundo esse modelo, as taxas de desconto de utilidade reduzem ao longo do tempo, ou seja, não permanecem constantes, acomodando uma das maiores anomalias das escolhas intertemporais, que demonstra que indivíduos tendem a diminuir sua impaciência quando um prazo muito longo de espera lhe é imposto. Esse modelo ajuda a explicar algumas tendências de comportamentos, como a procrastinação.

Akerlof (1991) foi o primeiro autor a associar a procrastinação com a economia – desconto hiperbólico –, abrindo uma porta para uma série de estudos que abordam os temas em conjunto. Ele afirma que a procrastinação é uma série de erros repetidos cometidos no julgamento do custo-benefício de uma escolha sobre o futuro, assim, “levando o indivíduo a adiar tarefas até amanhã sem prever que, quando amanhã vem, a ação necessária será adiada mais uma vez” (AKERLOF, 1991, p. 1, tradução nossa). A partir dessa ideia, Fischer (1999) desenvolveu um estudo sobre a procrastinação envolvendo mais de uma situação, fazendo uma associação com trabalhos acadêmicos, que costumam ser realizados em etapas.

A procrastinação pode ser considerada uma decisão lógica em algumas situações, pois não se resume a apenas adiar e evitar uma tarefa, mas também significa analisar o tempo necessário para realização dessa tarefa. Recentemente, vem sendo pesquisada a existência da relação entre a procrastinação e o desempenho acadêmico, pelo fato de os universitários serem considerados sujeitos típicos. Para facilitar a medição dessa relação, foram empregados métodos de classificações psicométricas, questionários e tratamentos estatísticos.

Em seu artigo, Enumo e Kerbauy (1999) fazem uma breve retrospectiva de pesquisas realizadas sobre a procrastinação acadêmica e cita alguns mais recentes, além do objetivo do estudo, dentre eles, estudos sobre a distinção entre a intenção de procrastinar e o próprio comportamento, e outro sobre um importante aspecto da procrastinação acadêmica, que é a opção por fazer outra coisa que não seja estudar. A procrastinação acadêmica pode ser apresentada de formas e motivos diferentes, como o simples fato de adiar obrigações, trocar seu tempo de estudo por outros afazeres e optar por não realizar uma atividade pelo medo de falhar devido à falta de otimismo sobre suas habilidades.

O desempenho acadêmico é comumente afetado pela procrastinação pelo medo de falhar e o perfeccionismo, além da crença de que se tem muito tempo para realizar determinado trabalho, como no caso do trabalho de conclusão de curso, um dos mais afetados pela procrastinação. Segundo estudos e experimentos já realizados, hábitos procrastinatórios geram notas baixas e influenciam alunos muitas vezes a ponto de desistir de sua graduação.

1.1 – Justificativa

O presente estudo utiliza-se de uma breve revisão de alguns dos principais trabalhos que tratam sobre desconto hiperbólico, procrastinação e desempenho acadêmico, além de um experimento para testar a relação existente entre esses aspectos. Essa pesquisa pode colaborar para o desenvolvimento de estudos que visem investigar o quanto características de desconto hiperbólico podem exercer influência sobre o desempenho dos alunos, possibilitando uma delimitação dessa influência e facilitando o avanço dos alunos em sua vida acadêmica.

A relevância da pesquisa se dá por tratar de um assunto ainda pouco desenvolvido e discutido, especialmente no âmbito de desempenho acadêmico. As teorias acerca do assunto ainda possuem muitas falhas e não permitem, assim, prever com certeza as melhores opções de escolha acerca de atitudes futuras.

1.2 – Delimitações

A amostra desse estudo foi delimitada a alunos da Universidade de Brasília que estivessem cursando matérias obrigatórias a partir do 6º semestre do curso de Ciências Contábeis, essa delimitação se deu pela intenção de avaliar os comportamentos dos alunos que já estão acostumados à rotina da Universidade e associá-los ao seu desempenho, dado que o IRA varia mais de acordo com o tempo que o universitário tem de curso, pela dificuldade de manter esse alto.

1.3 – Questão de Pesquisa

A partir do exposto, tem-se a seguinte questão de pesquisa: a procrastinação (desconto hiperbólico) afeta o desempenho acadêmico dos alunos?

1.4 – Objetivos

O objetivo geral dessa pesquisa é comprovar se a procrastinação (desconto hiperbólico) afeta o desempenho acadêmico dos alunos.

Foram estabelecidos como objetivos específicos evidenciar características de desconto hiperbólico, culpa (ou falta dela) e pessimismo dadas pelos próprios respondentes do questionário utilizado; analisar as relações estatísticas existentes entre essas características; e registrar resultados estatísticos significantes que comprovem essa relação.

1.5 – Organização do Trabalho

Este trabalho possui ainda mais cinco seções apresentadas a seguir: O referencial teórico, que faz uma revisão sobre o modelo de utilidade descontada (antecessor ao modelo de desconto hiperbólico), conceitua escolhas intertemporais e traz uma revisão de algumas de suas anomalias, conceitua e revisa o desenvolvimento da teoria do desconto hiperbólico, além de associá-lo ao autocontrole e procrastinação. Também apresenta uma breve revisão de trabalhos que tratam do desempenho acadêmico e procrastinação.

No procedimento metodológico são descritas as características da população e método escolhido para esta pesquisa. A seguir, em resultados e análise, a seção apresenta os pontos relevantes encontrados na análise dos dados. Finalmente, nas considerações finais, é

novamente apresentado em conjunto com os principais resultados encontrados e as conclusões às quais se pôde chegar através dessa pesquisa. E, por fim, o apêndice, onde é apresentado o questionário utilizado para a pesquisa.

2.REFERENCIAL TEÓRICO

Segundo Portella (2013), o modelo de desconto hiperbólico surgiu em contraponto ao modelo de utilidade descontada de Samuelson, publicado em 1937. Esse modelo afirma existir uma taxa de desconto intertemporal que permanece constante ao longo do tempo, a taxa de desconto intertemporal corresponde ao bem estar de um indivíduo no presente em relação a uma situação no futuro.

2.1 – Modelo de Utilidade Descontada

O modelo de utilidade descontada surgiu para tentar explicar padrões de comportamento e escolhas ao longo do tempo que causam consequências econômicas, como investimentos, poupança, etc. É importante saber explicar e prever esses comportamentos porque a maioria das decisões econômicas abrange mais de um período do tempo.

Para Muramatsu e Fonseca (2009), essa teoria tem como hipótese que os indivíduos tentam maximizar o somatório das utilidades descontadas. Por utilidade entende-se satisfação ou retorno de suas decisões. Dessa forma, a teoria é de que os indivíduos tentam alcançar o máximo de satisfação ou retorno em suas decisões intertemporais.

Segundo Samuelson (1937, p. 159, *apud* MURAMATSU; FONSECA, 2009):

É completamente arbitrário assumir que um indivíduo se comporta buscando maximizar uma integral da forma visualizada no modelo de utilidade descontada. Isso envolve a suposição de que em cada momento do tempo a satisfação do agente depende somente do seu consumo naquele momento, e mais ainda, que o indivíduo tenta maximizar o somatório das satisfações instantâneas reduzidas a uma base comparativa pelo desconto temporal.

A taxa de desconto utilizada nesse modelo permanece constante se utilizando de uma fórmula exponencial, onde a utilidade atribuída à consequência de uma decisão diminui na mesma quantidade ao longo do tempo, exemplo: um indivíduo acredita que a utilidade da consequência de determinado acontecimento diminui de t para t_{+1} em 10%, acredita que de t_{+1} para t_{+2} essa utilidade irá diminuir mais 10%, e assim por diante, dando, então, mais importância para o dia de hoje do que para o futuro. Essa menor valorização do futuro é considerada uma irracionalidade por alguns autores, já que as pessoas sabem que, apesar de a alegria no presente ser maior, no futuro essa opção não será vantajosa.

Ao utilizar a taxa de desconto constante, o modelo assume que sua função é linear e que não há diferenças para diferentes tipos de situações que envolvam escolhas

intertemporais, que a preferência que um indivíduo tenha hoje para determinada situação será a mesma, caso essa mesma situação ocorra daqui a três meses ou um ano. Porém, ao observar as preferências em escolhas intertemporais, nota-se que, em algumas situações, a taxa de desconto difere de outras e é aplicada de forma diferente, como quando se trata de escolhas em futuros mais distantes, as preferências podem se inverter – fenômeno chamado *efeito diferimento*, que será explicado mais à frente.

Essas diferenças são chamadas anomalias e não se enquadram no modelo de utilidade descontada, por isso, a necessidade de melhorias com base nessa teoria para que essas anomalias também possam ser representadas em um modelo.

2.2 - Inconsistências Intertemporais

“Escolhas intertemporais é o que nós fazemos quando fazemos “trade-offs” entre custos e benefícios que ocorrem em diferentes pontos no tempo” (LOEWENSTEIN; READ; BAUMEISTER, 2003, p. 2, tradução nossa). Ou seja, escolha intertemporal é quando uma escolha envolve o custo-benefício da tomada de decisão entre duas, ou mais, opções, sendo uma opção no presente e outra no futuro. Por exemplo, escolher entre guardar dinheiro em uma poupança ou fazer uma viagem; fazer um investimento que renda muito em longo prazo ou um investimento que renda menos, mas que seja em curto prazo.

A inconsistência intertemporal se trata da diferença entre as decisões que um indivíduo toma no presente acerca de seu futuro e as decisões que ele toma quando esse futuro chega. Portella (2013) usa como exemplo em seu texto um indivíduo que decide que irá poupar 20% do seu salário, mas quando recebe o salário resolve utilizar parte do que seria destinado para poupança como consumo imediato. “Isso acontece porque as pessoas subestimam como seu próprio comportamento e os fatores exógenos afetam sua utilidade futura, e exageram no grau em que suas preferências futuras se parecerão com as atuais” (MURAMATSU; FONSECA, 2009).

Para Pimentel et al (2016) existem quatro padrões de preferência na escolha intertemporal, cada padrão tem sua própria variação na taxa de desconto. Uma taxa de desconto alta significa maior impaciência quando se trata de ganhos e maior procrastinação tratando-se de obrigações. Os quatro padrões de preferência são: *efeito de diferimento* - as taxas de desconto tendem a diminuir em períodos de espera mais longos, e aumentar para períodos de espera mais curtos, por exemplo, uma pessoa pode preferir receber R\$ 100,00 hoje a receber R\$120,00 daqui a 2 dias, mas se tiver de escolher entre receber R\$ 100,00

daqui 30 dias ou R\$120,00 daqui 32 dias, é bem provável que ela opte por esperar esses 2 dias a mais para receber os R\$120,00;

O *efeito de magnitude* - as taxas de desconto tendem a serem maiores quando as consequências de algo são menores; O *efeito de sinal* – mostra que o comportamento dos indivíduos é diferente quando se trata de ganhos e perdas, a exemplo: uma pessoa que prefere receber R\$ 100,00 hoje a receber R\$120,00 daqui a 2 meses, pode preferir pagar R\$ 100,00 hoje a pagar R\$120,00 daqui a 2 meses. Para o ganho, a taxa de desconto é maior (impaciência) e para a perda, é menor. Esse efeito virou uma premissa fundamental para o estudo do comportamento humano, principalmente associado à economia; e a *assimetria adiamento-adiantamento* - retrata a diferença de preferências entre adiantar ou adiar um consumo. Em um estudo feito por Loewenstein (1988), constatou-se que para um indivíduo adiar um consumo ele acredita que deve ter um benefício maior do que para adiantar esse mesmo consumo.

Em seu estudo, Loewenstein (1988) relatou as preferências de consumo de um indivíduo para um item de consumo, foram aplicados 2 questionários para sessenta e seis alunos de graduação de uma turma introdutória de economia da Universidade de Illinois, cada questionário possuía 3 perguntas que envolvia transações hipotéticas com um vídeo cassete, muito popular na época. O primeiro questionário foi apresentado da seguinte forma (tradução nossa):

Quadro 1– Questionário Loewenstein (1988)

1. Qual é o máximo que você pagaria hoje por um Sony VCR com controle remoto (preço de tabela US\$ 300)? Se você pagar esse valor, você receberá o videocassete hoje mais tarde. Você deve estar disposto a pagar a quantia que você especificar, mas não um centavo mais.
Montante que você pagaria \$ V_0
2. Suponha que você comprou o videocassete acima para o valor que você especificou na linha acima. Qual é o menor pagamento que você estaria disposto a aceitar hoje para atrasar o recebimento do videocassete por um ano. Você deve estar disposto a adiar o recebimento do videocassete para o valor que você especificar, mas não por um centavo menos.
Quantidade que você precisa para atrasar o recebimento de VCR \$ $V_{0 \rightarrow 1}$
3. Qual é o máximo que você pagaria hoje para obter um videocassete Sony com controle remoto em um ano (preço de tabela US\$ 300)? Se você pagar esse valor, você receberá o videocassete nesta data, em um ano. Você deve estar disposto a pagar a quantia que você especificar, mas não um centavo mais.
Montante que você pagaria \$ V_1

Fonte: Loewenstein (1988, p. 206).

O resultado alcançado foi de que os alunos exigiram uma compensação para adiar o recebimento do vídeo cassete ($V_{0 \rightarrow 1}$) consideravelmente maior do que a diferença entre seus

preços para recebimento imediato (V_0) e atrasado (V_1), revelando que existe uma diferença assimétrica entre essas escolhas.

As inconsistências intertemporais e esses quatro padrões de escolhas existentes na escolha intertemporal são considerados uma irracionalidade do nosso comportamento, e anomalias do modelo de utilidade descontada.

2.3 - Desconto Hiperbólico

Com o intuito de cobrir as falhas do modelo de utilidade descontada devido às anomalias da escolha intertemporal, surgiram alguns modelos alternativos, dentre eles, o desconto hiperbólico. O modelo de desconto hiperbólico apresenta uma diminuição das taxas de desconto ao longo do tempo, representando a diminuição da impaciência durante esse período. Utilizando o exemplo anteriormente dado para a taxa de desconto do modelo de utilidade descontada: um indivíduo acredita que a utilidade da consequência de determinado acontecimento diminui de t para t_{+1} em 10%, acredita que de t_{+1} para t_{+2} essa utilidade irá diminuir 8%, por exemplo, e assim por diante, evidenciando o efeito diferimento. Laibson (1997, p. 445, tradução nossa) diz que, “As funções de desconto hiperbólico são caracterizadas por uma taxa de desconto relativamente alta em horizontes curtos e uma taxa de desconto relativamente baixa em horizontes longos”.

O desconto hiperbólico acomoda diversas anomalias do modelo de utilidade descontada, por possuir fórmulas que permitem funções não lineares, por exemplo, no caso da assimetria adiamento-adiantamento, a explicação é de que os indivíduos ficam neutros quanto a resultados já esperados, pois já estão adaptados a esse resultado, então tudo que um indivíduo já espera receber ou perder é o ponto de referência, e qualquer quantia que não seja recebida é considerada uma perda e provoca variação nessa função. Assim, para adiar um recebimento – considerado uma perda –, é necessário ter uma recompensa maior mais tarde, e para adiantar um recebimento, é necessário que haja uma recompensa imediata para compensar a perda mais tarde.

“As funções de desconto hiperbólico induzem preferências dinamicamente inconsistentes, implicando um motivo para os consumidores restringirem suas próprias escolhas futuras.” (LAIBSON, 1997, p. 445, tradução nossa). Pessoas que utilizam desconto hiperbólico tem grande tendência a fazer escolhas inconsistentes ao longo do tempo, assim, no futuro eles prefeririam não ter feito as escolhas que foram feitas no presente, mesmo quando usam o mesmo raciocínio.

Outra anomalia acomodada pelo desconto hiperbólico é a inversão de preferência, esse fenômeno ajuda a entender a impulsividade e o autocontrole, em seu estudo, Green, Myerson e Mcfadden (1997) demonstram como o autocontrole depende da diferença entre as taxas de desconto de recompensas grandes e pequenas. A impulsividade pode ser definida como a escolha por uma recompensa menor, porém imediata a uma recompensa maior com tempo de espera mais longo. Já o autocontrole é o comportamento contrário, a escolha por uma recompensa maior com tempo de espera mais longo ao invés de uma recompensa menor, porém imediata. Ao se aumentar o tempo de espera para a recompensa menor, ou diminuir o tempo de espera pela recompensa maior, as pessoas tendem a preferir esperar pela recompensa maior, reduzindo as probabilidades de um comportamento impulsivo.

“Entender os determinantes da taxa de desconto e seu papel no processo de tomada de decisão é importante, em parte, porque tal compreensão pode sugerir maneiras de aumentar o autocontrole” (GREEN et al, 1997, p. 722, tradução nossa). No fim dos anos 1960 e início de 1970, o psicólogo Walter Mischel realizou um experimento que ficou conhecido como “O Teste do Marshmallow”, basicamente o experimento testava o autocontrole das crianças em troca de uma recompensa atrasada. A réplica do experimento, realizada recentemente e disponível no sítio YouTube (The Marshmallow Test e The Marshmallow Experiment - Instant Gratification), nos ajuda a compreender como o teste foi realizado pela primeira vez.

2.3.1 – O Teste do Marshmallow

Inicialmente, o psicólogo e professor da Universidade de Stanford, Walter Mischel, escolheu crianças com idade de 4 a 6 anos, estas foram deixadas em uma sala sem distrações, e em contato com suas futuras recompensas (cookie, marshmallow ou pretzel) expostas em uma mesa e sua cadeira próxima à essa mesa. As crianças poderiam escolher entre comer o marshmallow imediatamente, ou esperar por quinze minutos e, caso resistissem à tentação de comer o doce, elas seriam recompensadas com um segundo marshmallow. Algumas crianças cobriam os olhos ou viravam-se para não ver o doce, com sinais claros de ansiedade, algumas começavam a chutar a mesa, puxar o cabelo, acariciar o marshmallow, e outras simplesmente comiam o marshmallow assim que os pesquisadores saíam. A maioria das crianças não comeu o marshmallow imediatamente, um terço destas conseguiu esperar tempo suficiente para conseguir o segundo marshmallow.

Em seu artigo, Mischel, Shoda e Rodriguez (1989), tinham o objetivo de analisar uma característica essencial da autorregulação, que é a capacidade de adiar a gratificação imediata com a finalidade de atingir resultados atrasados, porém mais valorizados. Foram realizados

estudos com crianças de 4 anos de idade para observar o autocontrole dessas crianças e as conclusões desses estudos revelam que os experimentos preveem padrões de competência e enfrentamento que podem ser observados mais de uma década depois.

Um dos métodos utilizados nesse estudo era colocar uma criança em uma sala com brinquedos, a pessoa que conduzia o experimento mostrava os brinquedos para as crianças e explicava que elas poderiam brincar com eles depois. O experimentador explicava um jogo, no qual ele se ausentaria da sala e voltaria assim que a criança tocasse um sino. Para cada criança foi mostrada um par de doces (marshmallows, pretzels, etc.), cada um com um valor diferente para a criança (valores definidos em um pré-teste realizado). Elas são avisadas de que para ganhar o doce que preferem deverão esperar o experimentador voltar para a sala, mas que podem interromper a espera na hora que quiserem tocando o sino, se elas desistissem de esperar, ficariam com o doce que gostavam menos. Elas eram observadas discretamente e tinham a duração do seu atraso gravado até o momento em que eles desistem ou o experimentador retorna.

Após 10 anos, foi realizado um estudo de acompanhamento de uma amostra dessas crianças. Nesse estudo, descobriu-se que aquelas que tinham esperado mais tempo nos experimentos aos 4 anos de idade foram descritas por seus pais como adolescentes social e academicamente mais competentes do que seus pares e mais capazes de lidar com a frustração e resistir à tentação. Elas eram percebidas como hábeis para enfrentar e lidar com estresse com mais maturidade e mais autoconfiança.

Outro estudo realizado ao mesmo modelo tinha o objetivo de testar a teoria de que pensar sobre as recompensas facilita o atraso, então, nesse caso, as crianças que ficassem expostas às recompensas (marshmallows, pretzels, etc.) ou que fossem encorajadas a pensar nelas, deveriam esperar mais. Foram testadas 4 condições: elas esperaram com as recompensas imediatas (menos preferenciais) e as mais atrasadas (mais preferidas) expostas; em outra condição as duas recompensas estavam presentes, mas cobertas; as duas últimas condições eram estar com apenas uma das recompensas expostas, ou demorada (preferida) ou a recompensa imediatamente disponível (menos preferida).

O resultado encontrado se opunha à teoria apresentada, dar atenção às recompensas diminuiu consideravelmente o tempo de atraso em vez de aumentá-lo. Quando as recompensas não estavam expostas, as crianças conseguiram esperar uma média de mais de 11 minutos, entretanto, com as recompensas expostas elas esperaram menos de 6 minutos, em média, mesmo quando a recompensa exposta era a menos preferida.

Ainda com o intuito de testar a teoria do pensamento sobre as recompensas, foi realizado um segundo estudo. As crianças eram orientadas a pensar sobre suas recompensas, ou pensar em outras coisas para se distraírem, e por último, não foi sugerido nenhum tipo de pensamento a um grupo delas. O tempo de espera foi curto para as crianças orientadas a pensar sobre as recompensas durante seu atraso, com as recompensas expostas ou cobertas. As crianças às quais foram sugeridos pensamentos de distração conseguiram esperar mais de 10 minutos, com as recompensas expostas ou não.

A exposição das recompensas afetou significativamente as crianças que não receberam sugestão de pensamentos, tendo seu tempo de atraso muito reduzido. Para as crianças que tiveram pensamentos de distração a exposição às recompensas não afetou tanto seu tempo de espera, elas esperaram tanto quanto o fizeram quando as recompensas foram cobertas e nenhum pensamento sugerido. Por fim, quando as crianças pensaram sobre a recompensa com elas cobertas, o tempo de atraso foi tão curto quanto quando as recompensas foram expostas e nenhum pensamento sugerido. Então, a teoria de que dar atenção e pensar sobre as recompensas facilita o atraso foi desaprovada.

Em outro artigo, Mischel e Shoda (1995, p. 261) afirmam que “Mudanças imaginadas e cognitivamente ensaiadas nas representações mentais de recursos de estímulo podem ser usadas para transformar e, de fato, reverter seu impacto no comportamento”. Assim, os indivíduos podem exercer algum controle sobre suas próprias cognições e afetos quando se concentram em representações mentais selecionadas, imaginando e planejando como atingir seus objetivos, por exemplo, no caso das crianças de 4 anos fazer associações às formas dos doces ao invés de pensarem em suas características como comida (quente, crocante, etc).

As teorias de desconto hiperbólico despertaram grande interesse da comunidade científica em relação ao comportamento das pessoas. Um dos temas mais explorados relacionados à inconsistência intertemporal e autocontrole e que só conseguiu um arcabouço teórico após o desenvolvimento do desconto hiperbólico é a procrastinação.

2.3.2 – Procrastinação

A procrastinação é o ato de deixar algo que se deve fazer para depois. Essa é uma tendência que possivelmente existe em todas as pessoas, em graus diferentes. De acordo com Enumo e Kerbauy (1999, p. 126), a procrastinação é “um fenômeno mais típico de sociedades ocidentais e industrializadas”. Para Silver (1974, apud ENUMO; KERBAUY, 1999, p. 126), “procrastinar não implica somente em evitar a tarefa, mas estaria relacionado à habilidade da pessoa fazer uma estimativa do tempo necessário para completar com sucesso a tarefa.” Se

tornando, então, uma decisão lógica em situações em que se aplica a teoria de tomada de decisão. A procrastinação pode ser considerada uma análise do custo-benefício de escolhas.

Akerlof (1991) explicou a procrastinação pela primeira vez relacionando-a com a economia. Para ele, a procrastinação é uma série de erros repetidos cometidos pelas pessoas no julgamento a respeito do custo-benefício de uma decisão a ser tomada sobre o futuro, pois no presente consegue-se definir claramente essa relação, já no futuro, ela fica mais confusa. “A procrastinação ocorre quando os custos atuais são indevidamente salientes em comparação com os custos futuros, levando indivíduo a adiar tarefas até amanhã sem prever que, quando amanhã vem, a ação necessária será adiada mais uma vez” (Akerlof, 1991, p. 1, tradução nossa).

Akerlof (1991) afirma que “cada erro de julgamento causa uma pequena perda, mas esses erros cumulativamente resultam em grandes perdas ao longo do tempo e, em última análise, causam considerável pesar por parte do tomador de decisões” (AKERLOF, 1991, p. 3, tradução nossa). Com exemplos pessoais, ele utiliza de fórmulas matemáticas para demonstrar de quanto são as perdas que ocorreram em suas decisões em que ele procrastinou. A principal ideia de seu texto é mostrar que essas perdas pela procrastinação são reais. Um dos exemplos usados em seu artigo é a procrastinação dos alunos, o custo da procrastinação para eles será de passar uma noite em claro para conseguir finalizar seus trabalhos. Uma característica clara no modelo de procrastinação é que há grandes chances de ocorrer um comportamento inconsistente no tempo quando há um custo fixo para o início de uma tarefa, os "períodos" são curtos e o custo por período de atraso é baixo.

Fischer (1999) desenvolveu um trabalho a partir de estudo de Akerlof. No estudo de Akerlof, foram apresentadas situações de um único evento, Fischer (1999) apresenta situações que podem ser divididas ao longo do tempo, como em caso de trabalhos acadêmicos. Em seu trabalho ela afirma que “a procrastinação é percebida como irracional, ou seja, a não maximização da utilidade” (FISCHER, 1999, p. 4, tradução nossa). Para ela, é natural que o indivíduo deseje ter tido mais tempo ou menos trabalho, essa lamentação por não ter trabalhado duro o suficiente mais cedo não é, em si, um indicativo de irracionalidade ou procrastinação, porém, se existe o desejo de que as coisas tivessem sido diferentes quando se olha para o caminho esperado de comportamento no futuro, significa que existe um problema de autocontrole. Essas falhas de autocontrole e procrastinação indesejada não podem ser capturadas pelo modelo racional.

No modelo em discussão, os custos de hoje são maiores do que os de amanhã, assim, um fator de desconto único e de curto prazo é aplicado a todas as ações futuras. Os custos

futuros são avaliados com igual peso, o que costuma causar um erro no julgamento desses custos devido à inconsistência intertemporal. Já os benefícios são ponderados igualmente hoje e amanhã, revelando que diferentes fatores de desconto são usados para custos e benefícios da ação.

O problema apresentado no artigo de Fischer (1999) é: “Quando a exigência de trabalho exige muitas unidades de esforço ao longo de um período finito de tempo, quando esse esforço ocorrerá?”. Para responder a esse questionamento, ela comparou o lazer de uma pessoa com a extração de um recurso, sendo o tempo de lazer um recurso exaurível:

“Como as preferências podem mudar ao longo do tempo, o problema dinâmico é melhor explicado pela divisão do trabalhador representativo em "eus" de acordo com o período de tempo. Cada eu em cada ponto no tempo escolhe quanto trabalho fazer nesse dia, levando em conta o comportamento de seus futuros eus. Pensando no tempo de lazer total como um estoque de recursos, o problema para cada eu pode ser caracterizado como uma questão de quanto do estoque de recursos será deixado para o próximo eu” (FISCHER, 1999, p. 7, tradução nossa).

Fischer (1999) afirma que, dessa forma, o “eu” atual escolhe fazer pouco ou nenhum esforço hoje, mas trabalha em um ritmo constante a partir de amanhã, porém, ele adia ainda mais esse esforço porque sabe que os próximos “eus” irão desperdiçar seu tempo extra de lazer, e força o “eu” futuro a trabalhar muito mais e cada dia mais, por se aproximar do prazo de entrega do trabalho. Se um aluno consegue estimar precisamente o tempo que necessita para realizar um trabalho, ele saberá alocar o seu tempo, e não acabará tendo que trabalhar mais quanto mais perto do prazo de entrega do trabalho. A autora conclui o trabalho afirmando que, apesar de ser considerada como uma irracionalidade, há consciência por parte dos indivíduos do problema de autocontrole, ou seja, eles são racionais sobre seu comportamento no futuro, mas ainda assim têm dificuldade de adequá-lo às suas preferências atuais.

Em um estudo recente, Beattie, Laliberté e Oreopoulos (2016) descobriram que medidas de procrastinação e impaciência são os melhores preditores para saber se um aluno conseguirá ou não acompanhar as expectativas de desempenho. Foi aplicado um exercício para cerca de 6.000 universitários do primeiro ano da Universidade de Toronto, para captar uma série de características que não estejam relacionados às notas passadas e que possa explicar a melhor maneira de medir o desempenho. Os estudantes que se auto identificaram como pessoas que tendem a enrolar para começar a estudar para exames, ou fazem suas atividades nos últimos minutos são muito mais prováveis de ficar com nota mais baixa em relação às expectativas.

A pesquisa focou nos alunos que fugiam à média, chamados “outliers”, já que os alunos que estão na média de notas não apresentam grandes diferenças em seus comportamentos. Os principais preditores não acadêmicos encontrados nesse estudo foram: propensão a estudar para os exames, número de horas estudando, número de horas de trabalho remunerado – os alunos que estão dispostos a passar mais tempo trabalhando tendem a estudar menos horas e tirar notas mais baixas –, GPA esperado, o tempo em que começou o exercício, consciência e impaciência.

Foi constatado que os estudantes com média muito abaixo das expectativas (chamados mergulhadores) têm grande propensão para serem procrastinadores – eles se auto relataram como enroladores para começar a estudar para exames e esperam mais tempo antes de iniciar suas obrigações. Além disso, são significativamente menos conscientes do que seus pares, outra característica destacada nas respostas subjetivas é de que são mais propensos a expressar metas superficiais, como "ficar rico" rapidamente.

Em contrapartida, os alunos que excedem as expectativas (“progressores”) têm mais disposição para estudar e estudam mais tempo para atingir um GPA mais alto do que esperam. Em suas respostas subjetivas expressam metas mais filantrópicas e orientação por meio de objetivos.

3.PROCEDER METODOLÓGICO

Para este trabalho foi utilizado o método Survey, que significa captar dados sobre as características ou opiniões de uma população, definida como a população-alvo de determinada pesquisa. O propósito dessa pesquisa pode ser classificado como explanatória - tipo de pesquisa que busca testar uma teoria e suas relações causais.

A escolha para obter essas informações foi pelo uso do questionário, assim, os candidatos poderiam escolher opções que mais se identificavam para determinadas situações hipotéticas nele descritos.

O questionário foi aplicado no ano de 2016 para 200 alunos matriculados em matérias obrigatórias a partir do sexto semestre da grade curricular do curso de Ciências Contábeis na Universidade de Brasília. A população foi assim definida pela dificuldade de se aplicar o questionário para alunos de apenas um semestre, pelo curto tempo disponível para a pesquisa, já que nesta Universidade é possível que um aluno de determinado semestre pegue matérias de semestres mais avançados, mesmo que sejam matérias obrigatórias de outro semestre. Assim, optou-se por essa delimitação para obter as respostas de alunos que já estejam em fase mais avançada do curso, próximos de se formarem, tornando mais palpável uma associação entre o Índice de Rendimento Acadêmico (IRA) do aluno e suas características e hábitos relacionados ao desconto hiperbólico, pois se supõe que quanto mais próximo do fim do curso, mais dificuldade o aluno tem em manter seu IRA alto.

O IRA é um Índice de Rendimento Acadêmico utilizado na universidade como critério de prioridade para matrícula nas disciplinas, monitoria, concessão de bolsas científicas, etc. É usado também para avaliar o desenvolvimento acadêmico do aluno. Ele varia de zero a cinco, levando em consideração a quantidade de matérias obrigatórias e optativas que o aluno pegou no semestre, inclusive as que foram trancadas, total de créditos, e menção (resultado em cada matéria, variando entre SS, MS, MM – menções de aprovação – e MI, II e SR – menções de reprovação –, sendo SS a nota máxima e SR a mínima, citadas em ordem decrescente).

A média de idade dos respondentes é de 23 anos, sendo a máxima de 54 e a mínima de 19. A maioria dos alunos que responderam o questionário está no oitavo semestre, o menor semestre apresentado foi o terceiro e o maior, o décimo terceiro. Cerca de 49% dos respondentes são do gênero feminino e 51, do gênero masculino.

O questionário foi dividido em 3 seções: Características Pessoais, Comportamento Usual do aluno e uma Autorreflexão sobre como ele se sente sobre as consequências de seus

comportamentos. Na primeira seção – Características Pessoais – o participante deve informar seu gênero (masculino ou feminino), sua idade, semestre que está cursando, IRA e matrícula.

Na segunda seção – Comportamento Usual – foram dadas 4 situações hipotéticas e 3 opções de respostas para essas situações, das quais os candidatos poderiam escolher a opção que mais se identificavam quanto ao seu comportamento usual, através dessas perguntas é possível identificar as características de procrastinação – associada ao desconto hiperbólico – do candidato. Já na terceira seção – Autorreflexão – foram dadas duas situações como consequências de escolhas hipotéticas feitas por eles e eles deveriam escolher a opção que mais se identificavam quanto ao sentimento de culpa, ou falta dela. Além da análise de culpa, também havia análise da autoestima desses candidatos (chamada de pessimismo na análise dos dados), para isso, foram feitas duas perguntas sobre como o candidato se sente em relação a outras pessoas que conhece, se ele se sente mais inteligente e/ou melhor motorista, e eles podiam escolher entre três opções de respostas, em que acreditavam se encaixar (mais inteligente/melhor motorista, na média ou menos inteligente/pior motorista).

Quando os questionários foram respondidos, a amostra limitou-se a 87,5% da população (175 pessoas), que responderam todas as perguntas.

4.RESULTADO E ANÁLISE

Os dados obtidos foram tabulados para permitir o tratamento estatístico. Assim, a questão do gênero do respondente foi tabulada em forma de variável binária, sendo 1 para feminino e 0 para masculino. Os dados foram analisados estatisticamente por diversos métodos, incluindo a regressão linear múltipla (método que visa explicar e indicar se existe relação entre a variação de uma variável dependente através da variação das variáveis independentes, assim chamado por utilizar mais de 3 variáveis).

O foco era tentar explicar o comportamento da variável dependente (desempenho acadêmico) com outras variáveis, como características pessoais do respondente e atitude perante o desconto hiperbólico. Utilizou-se o Gretl e, como parâmetro para as decisões estatísticas, um valor crítico para os testes de 5%, bicaudal.

Para medir o desconto hiperbólico foram feitas quatro perguntas relacionadas com as atitudes do respondente em diversas situações práticas. A alternativa de resposta com menor desconto hiperbólico foi atribuída a menor pontuação, ou seja 1; para a resposta com maior desconto hiperbólico foi atribuída a maior pontuação, que seria 3; e para alternativas intermediárias atribuiu-se dois pontos. A soma dos pontos resultou num Total, que corresponde a uma das variáveis independentes do modelo utilizado.

Na terceira parte do questionário foram feitas quatro perguntas, duas para analisar o sentimento de culpa com o desconto hiperbólico e duas para verificar o grau de otimismo/pessimismo. Cada questão possuía três possíveis respostas e as mesmas foram tabuladas de forma idêntica à segunda parte do questionário, ou seja, atribuindo números 1, 2 e 3 para menor/maior sentimento de culpa e pessimismo.

O questionário foi aplicado em turmas de graduação de contabilidade da Universidade de Brasília durante o segundo semestre de 2016. O tempo de resposta foi rápido e, em geral, não ocorreram dúvidas a respeito do mesmo. Dos 200 questionários aplicados, foram utilizados 175, que continham resposta para todas as perguntas. Muitos respondentes não colocaram a matrícula ou o IRA. A ausência da primeira informação não inviabilizou o questionário, mas a falta da medida de desempenho, que corresponde a variável dependente do modelo, fez com que a pesquisadora eliminasse o questionário da amostra.

4.1 – ANÁLISE DOS DADOS

Esta seção procura descrever os dados obtidos nas respostas dos questionários. Inicia-se com a descrição dos respondentes, com ênfase nas estatísticas descritivas, apresenta as análises realizadas a respeito da variável de desempenho, as características de desconto hiperbólico e sua relação com o desempenho, a autorreflexão dos estudantes e, por fim, as correlações testadas por meio da ANOVA.

4.1.1 – Respondente

Dos 175 questionários válidos, quase metade foram respondidos por pessoas do gênero feminino: 87 ou 49,71%. A idade variou entre 19 e 54 anos, com média de 23,257 e mediana de 22 anos. A dispersão da idade, medida pelo desvio-padrão, foi de 4,3887. Os dados da idade, quando testados sobre sua normalidade, não apresenta as características da curva gaussiana (qui-quadrado de 342,582, com p-valor de 0,0000). Isto decorre em parte pela assimetria à esquerda e grande concentração de respostas na faixa de 20 a 25 anos. Este resultado já era esperado em razão deste ser o perfil do público respondente.

Com respeito ao semestre, a média ficou perto do oitavo semestre, com o mínimo de três e máximo de 13. O desvio-padrão foi de 1,5746 e a distribuição dos dados segue uma distribuição normal. Os valores obtidos para esta variável já eram esperados em razão do fato de que a aplicação do questionário não foi aleatória, mas utilizou turmas do curso de graduação a partir da metade do currículo.

Esperava-se existir uma relação estatística entre o semestre e a idade do respondente. Entretanto, a correlação entre estas duas variáveis foi de -0,03. Este índice estatístico varia entre -1 e +1, sendo valores perto de -1 indicaria uma relação negativa, valores perto de +1 uma relação direta e valores próximos de zero, como é o caso, pouca relação entre as variáveis. Uma explicação para a não existência de relação estatística entre semestre e idade deve-se a dispersão dos dados reduzida destas duas variáveis. O fato da correlação ser baixa não pode ser considerado um aspecto negativo; quando existe correlações próximas de -1 ou de +1 uma das duas variáveis é eliminada do modelo explicativo final, o que não é o caso.

4.1.2 – Variável de Desempenho

A variável dependente IRA corresponde ao índice de desempenho de cada aluno. A média dos respondentes foi de 3,5153, com mínimo de 1,16 e máximo de 4,8, com desvio de 0,542. A distribuição dos dados não segue uma distribuição normal, já que a distribuição é assimétrica à direita, com valores extremos no lado esquerdo da curva. O teste de normalidade apresentou um qui-quadrado de 12,4.

Foi testado a possível relação entre o desempenho acadêmico, medido pelo IRA, e a característica do respondente. Inicialmente calculou-se a correlação entre IRA e idade e entre IRA e semestre. Ambas apresentaram valores negativos, indicando uma relação inversa: quanto maior a idade, menor o IRA; e quanto mais avançado o semestre, menor o IRA. Mas os valores, de -0,2166 e -0,1415, estão muito próximos do valor crítico de 5% bicaudal, que é 0,1484. Como os resultados estão perto do valor crítico, prefere-se não ser incisivo numa provável relação.

Para testar a relação do índice de desempenho com o gênero utilizou-se o teste de média. O desempenho acadêmico das mulheres que responderam o questionário era melhor que dos homens. As mulheres informaram um IRA de 3,5538, enquanto os homens indicaram um IRA de 3,4772. Usando estas informações, assim como o desvio-padrão dos dados (0,49259 e 0,58728) calculou-se o teste das duas médias para verificar se são iguais ou não. O teste mostrou que as médias não podem ser consideradas diferentes em termos estatísticos; ou seja, o desempenho das mulheres, apesar de ser maior que dos homens, não pode ser considerado diferente pelo teste de média.

Ao fazer a análise dos dados a pesquisadora desconfiou que o IRA informado não correspondia ao IRA real. Assim, usando a informação da matrícula, buscou-se no sistema acadêmico da UnB o IRA existente. Observou-se que o IRA informado era um pouco maior que o IRA constante do sistema de matrícula: 3,5058 (N=185; Desvio = 0,56086) versus 3,4037 (N=170; Desvio = 0,61835). Apesar da correlação ser elevada, de 0,6273, calculou-se o teste de média entre estes dois conjuntos de dados. O resultado apresentou uma estatística de teste igual a 1,63216, um p-valor bicaudal de 0,1035, maior que o valor crítico, conforme definido na seção anterior. Assim, considera-se que as médias são iguais.

Em razão da análise comparativa entre o IRA informado e o IRA constante no sistema de matrícula da universidade não apresentarem diferença estatística, optou-se por usar o valor informado pelo respondente.

4.1.3 – Desconto hiperbólico

Conforme informado na metodologia, foram elaboradas quatro questões para verificar a relação do respondente com o desconto hiperbólico. Todas as questões são de ordem prática e abrange a decisão de acordar mais cedo ou não (questão 1), de estudar antes para uma prova (questão 2), de limpar a casa (questão 3) e receber um dinheiro agora ou depois (questão 4). A tabela 1 apresenta um resumo das respostas. Os resultados podem ser lidos da seguinte forma: respostas com número reduzido representa baixo desconto hiperbólico. Assim, a situação

apresentada na questão 1 indica que a maioria dos respondentes optou pela alternativa intermediária, de dormir mais um pouco. Mas 68 disseram que acordam assim que toca o despertador, mostrando que possuem uma baixa propensão a procrastinar. E somente 22 reconheceram que possuem elevado desconto hiperbólico. Com exceção da questão 4, a grande maioria das respostas concentrou-se na faixa intermediária.

Tabela 1– Situações Práticas de Desconto Hiperbólico

	Desconto Hiperbólico		
	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>
Questão 1 – Acordar mais cedo	68	85	22
Questão 2 – Estudar antes	35	108	32
Questão 3 – Limpar a Casa	75	66	34
Questão 4 - Dinheiro	64	47	64

Fonte: Dados da Pesquisa

As respostas de cada questionário foram somadas para compor um total para mensurar o desconto hiperbólico. Com base na regra fixada anteriormente, quanto maior o valor, maior o desconto. O valor médio ficou em 7,4857, com um mínimo de quatro e o máximo de 12. Como os valores possíveis estavam no intervalo entre 4 e 12, isto significa dizer que os respondentes abrangem desde aquela pessoa com o máximo de desconto até aquele que possui o menor desconto possível. Mas a maior parte dos respondentes teve um valor entre 6 a 8, com distribuição normal dos dados (qui-quadrado de 4,706).

4.1.4 – Autorreflexão

A terceira parte do questionário contemplava questões sobre se o respondente sentia culpa ou não; pessimismo ou otimismo. A grande maioria dos respondentes admitiu sentir culpa nas respostas, em especial na questão da entrega do trabalho, conforme apresentado na Tabela 2. No quesito pessimismo, há uma tendência ao otimismo, corroborando Sharot no viés do otimismo. “O viés do otimismo é definido como a diferença entre a expectativa de uma pessoa e o resultado que se segue. Se as expectativas são melhores do que a realidade, o viés é otimista; Se a realidade é melhor do que o esperado, o viés é pessimista” (SHAROT, 2011, p. 1, tradução nossa).

Sharot (2011) afirma que estudos relatam consistentemente que a maioria da população (cerca de 80%, de acordo com a maioria das estimativas) exibe um viés de otimismo. Entretanto, isso depende da natureza do evento, se esta for otimista, a tendência das pessoas é de serem otimistas, se a natureza for negativa, a tendência é de serem pessimistas.

Tabela 2 – Autorreflexão sobre Culpa e Pessimismo

	Culpa		
	<u>Pouca</u>	<u>Mediano</u>	<u>Muita</u>
Entrega do Trabalho	6	36	133
Estudo e Prova	21	71	83
	Pessimismo		
	<u>Pouca</u>	<u>Mediano</u>	<u>Muita</u>
Mais Inteligente	50	97	28
Dirige Melhor	68	67	40

Fonte: Dados da Pesquisa

4.1.5 – Relação entre desconto hiperbólico e Desempenho

A correlação entre as duas variáveis apresenta um resultado de -0,083 (p-valor de 0,2758) indicando não existir relação entre ambas. A correlação por posto de Spearman é de -0,135, com p-valor de 0,076. Pelas duas medidas não se pode afirmar que exista relação estatística entre o desempenho do respondente e o desconto hiperbólico.

Testou-se também uma possível relação entre o desempenho, o desconto hiperbólico, os resultados da autorreflexão e as características do respondente. Neste caso considerou que o desempenho acadêmico, medido pelo IRA, seria dependente das demais variáveis, ou seja, do desconto hiperbólico, da autorreflexão e das características pessoais de cada aluno investigado. A expressão formal disto é apresentada a seguir:

$$\begin{aligned}
 DESEMPENHO_i & \\
 &= a + \beta_{1,i}TOTAL_i + \beta_{2,i}CULPA_i + \beta_{3,i}PESSIMISMO_i + \beta_{4,i}IDADE_i \\
 &+ \beta_{5,i}GENERO_i + \beta_{6,i}SEMESTRE_i + \varepsilon
 \end{aligned}$$

Espera-se que o resultado da regressão apresente um coeficiente angular da variável Total negativo e significativo. Após rodar a regressão, o resultado apurado foi o seguinte:

$$\begin{aligned}
 DESEMPENHO_i & \\
 &= 4,13 - 0,0225 TOTAL_i + 0,116 CULPA_i - 0,057 PESSIMISMO_i \\
 &- 0,0225 IDADE_i + 0,047 GENERO_i - 0,0412 SEMESTRE_i
 \end{aligned}$$

O modelo apresentou um R2 igual a 0,13; isto significa que o modelo explica 13% do comportamento do IRA de cada aluno. Apesar do p-valor do teste F ser de 0,0006, indicando que o modelo ajuda a explicar o desempenho dos alunos, o valor do R2 é baixo estatisticamente: quanto mais perto da unidade menor, sendo que varia entre zero e um. Além disto, das variáveis independentes, somente constante, Idade e Culpa são relevantes.

Uma forma de melhorar o modelo de regressão linear múltipla é eliminar, sequencialmente, todas as variáveis independentes que não sejam significativas. Para isto

utilizou como critério um p-valor bilateral de 10%. Ao fazer isto, as variáveis Gênero, Total e Pessimismo foram retiradas da expressão. O modelo ficou o seguinte:

$$DESEMPENHO_i = 3,82 + 0,12 CULPA_i - 0,025 IDADE_i - 0,043 SEMESTRE_i$$

Com o modelo explicando 11,5% do comportamento do desempenho dos alunos (p-valor = 0,00036). Ainda que o modelo seja significativo, ele possui dois problemas. Em primeiro lugar, explica pouco do comportamento do desempenho, somente 11,5%. Segundo, e mais importante para esta pesquisa, não considera o desconto hiperbólico como variável relevante. Assim, a princípio, o desconto hiperbólico não se apresenta como um fator relevante para explicar o desempenho acadêmico.

Existem diversas possíveis razões para explicar este resultado. Em primeiro lugar, talvez o desempenho medido pelo IRA tenha como fatores preponderantes o desempenho do aluno em períodos anteriores, os métodos de estudos, a confiança na execução das tarefas, incluindo as avaliações, entre outros fatores. Um segundo aspecto é um viés no questionário, apesar da segunda parte ter tentado mensurar a atitude de cada aluno perante o desconto hiperbólico, talvez as perguntas não tenham conseguido captar este aspecto. Assim, pode existir uma distância entre marcar uma resposta sobre fazer um trabalho antes do prazo e efetivamente realizar isto. Terceiro, o fato de o trabalho ter como foco o aluno do meio do curso em diante pode também ter contribuído para os resultados; os alunos que conseguem aprender mais rápido o “jeito” de lidar com as dificuldades do curso de contabilidade da UnB podem ter um desempenho que eventualmente equilibra o desconto hiperbólico. E este fato não foi previsto na pesquisa realizada. Finalmente, uma desconfiança sobre o método de análise, já que a variável dependente é tipicamente contínua e as variáveis independentes são categórica ou contínua. Para tentar verificar se este último aspecto foi influente, procedeu-se o cálculo da ANOVA.

4.1.6 – Anova

A ANOVA é uma técnica estatística, tal como o teste t, que deve ser usada quando a variável dependente é contínua, mas a variável independente é categórica. Em razão disto, procedeu-se o cálculo da ANOVA relacionando o desempenho acadêmico (variável dependente) e a resposta das questões sobre o desconto hiperbólico.

O Quadro2 apresenta o resultado da ANOVA para a primeira questão do desconto hiperbólico, referente a acordar mais cedo. Dos respondentes, a maioria escolheu a resposta intermediária. Estas pessoas possuem um desempenho médio de 3,5834, acima do desempenho médio dos alunos, de 3,5153. É importante destacar que os dois extremos

tiveram uma média inferior: 3,4497 e 3,4549. Entretanto, o resultado da ANOVA apresenta que a resposta para esta questão não contribui para a separação do desempenho dos alunos.

Quadro 2 – ANOVA com a Questão 1 da Parte 2 (Acordar mais Ceddo)

Análise de Variância, resposta = IRA, tratamento = Q1P1:			
	Soma dos quadrados	gl	Quadrado da média
Tratamento	0,767875	2	0,383938
Resíduo	50,3624	172	0,292805
Total	51,1303	174	0,293852
F(2, 172) = 0,383938 / 0,292805 = 1,31124 [p-valor 0,2722]			
Nível	n	média	desvio padrão
1	68	3,44967	0,54564
2	85	3,58344	0,55175
3	22	3,45489	0,48025
Média geral = 3,5153			

Fonte: Dados da Pesquisa

Os cálculos da ANOVA para as demais questões também não apresentaram resultados significativos, conforme pode ser visualizado nos quadros 3 a 5. Assim, pode-se afirmar que o desconto hiperbólico não afeta o desempenho.

Quadro 3– ANOVA com a Questão 2 da Parte 2 (Estudar Antes)

Análise de Variância, resposta = IRA, tratamento = Q2P1:			
	Soma dos quadrados	gl	Quadrado da média
Tratamento	1,19283	2	0,596414
Resíduo	49,9375	172	0,290334
Total	51,1303	174	0,293852
F(2, 172) = 0,596414 / 0,290334 = 2,05423 [p-valor 0,1313]			
Nível	n	média	desvio padrão
1	35	3,63096	0,56868
2	108	3,52225	0,53281
3	32	3,36536	0,52567
Média geral = 3,5153			

Fonte: Dados da Pesquisa

Quadro 4– ANOVA com a Questão 3 da Parte 2 (Limpar a Casa)

Análise de Variância, resposta = IRA, tratamento = Q3P1:			
	Soma dos quadrados	gl	Quadrado da média
Tratamento	0,823648	2	0,411824
Resíduo	50,3067	172	0,292481
Total	51,1303	174	0,293852
F(2, 172) = 0,411824 / 0,292481 = 1,40804 [p-valor 0,2474]			
Nível	n	média	desvio padrão
1	75	3,48799	0,51848
2	66	3,59693	0,59005
3	34	3,4171	0,48568
Média geral = 3,5153			

Fonte: Dados da Pesquisa

Quadro 5– ANOVA com a Questão 4 da Parte 2 (Dinheiro)

Análise de Variância, resposta = IRA, tratamento = Q4P1N:			
	Soma dos quadrados	gl	Quadrado da média
Tratamento	0,277234	2	0,138617
Resíduo	50,8531	172	0,295657
Total	51,1303	174	0,293852
F(2, 172) = 0,138617 / 0,295657 = 0,468843 [p-valor 0,6265]			
Nível	n	média	desvio padrão
1	64	3,5633	0,50364
2	47	3,51107	0,60988
3	64	3,47042	0,53099
Média geral = 3,5153			

Fonte: Dados da Pesquisa

Mas, ao calcular a ANOVA um aspecto se destacou: nas questões 2 a 4 a média daqueles que marcaram a alternativa com menor procrastinação foi maior que a média dos que marcaram o nível 3, de maior procrastinação. A partir desta análise, optou-se por fazer o teste t da média entre aqueles que marcaram os extremos. Para a questão 1 o resultado não foi expressivo. Já na questão dois, onde a média do menor desconto hiperbólico é de 3,63 e do maior é de 3,37, o teste de diferença de médias apresentou um valor de t igual a 1,98, que corresponde a 2,6% unicaudal ou 5,2% para bicaudal. Este número talvez permita inferir que

nos valores extremos o desconto hiperbólico pode fazer efeito. Entretanto, nas demais questões, o teste de diferença não apresentou resultados significativos.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho foi realizado com o objetivo de comprovar alguma relação entre a procrastinação, traços de desconto hiperbólico, e o desempenho acadêmico dos alunos. Para isso, foi aplicado um questionário para alunos do curso de Ciências Contábeis da Universidade de Brasília e através das respostas obtidas foram evidenciadas algumas características de desconto hiperbólico, culpa e pessimismo.

Os dados foram tabulados de forma que permitisse o tratamento estatístico, eles foram analisados estatisticamente por meio de vários métodos, o principal objetivo da análise estatística era tentar explicar o comportamento da variável dependente (desempenho acadêmico) com as outras variáveis, observadas nos questionários respondidos, como as características pessoais do respondente e atitude perante o desconto hiperbólico. Para isso, utilizou-se o programa Gretl e como parâmetro para as decisões estatísticas um valor crítico de 5%, bicaudal.

Ao analisar a variável de desempenho, IRA, tanto a idade quanto o semestre apresentaram valores negativos, indicando uma relação inversa, ou seja, quanto maior a idade, menor o IRA; e quanto mais avançado o semestre, menor o IRA, entretanto, os valores dessas relações ficaram muito próximos ao valor crítico (5% bicaudal), fazendo que esse não seja um resultado relevante. Entretanto, este é um resultado que pode ser aprofundado, pois, a idade e semestre podem influenciar quanto à motivação, cansaço, além de, na maioria dos casos, ter que dividir o tempo entre trabalho e estudos, diminuindo seu rendimento e maior dificuldade das matérias mais avançadas.

Outro teste com a variável de desempenho foi uma tentativa de associá-la ao gênero, a média do desempenho acadêmico das mulheres era melhor que a média de desempenho dos homens, ao calcular o teste das duas médias para verificar se essa diferença era real, o teste mostrou que as médias não podem ser consideradas diferentes em termos estatísticos.

Com relação às questões elaboradas para verificar características de desconto hiperbólico nos respondentes, o resultado apresentado para a questão 1 indica que a maioria dos respondentes optou pela alternativa intermediária, mas 68 disseram que acordam assim que toca o despertador, mostrando que possuem uma baixa propensão a procrastinar, somente 22 dos respondentes reconheceram possuir elevado desconto hiperbólico. A maioria das respostas concentrou-se na faixa intermediária, com exceção da questão 4, as respostas de cada questionário foram somadas a fim de se obter um total que mensura o desconto

hiperbólico, para cada resposta o valor 1 é para quem não apresenta desconto hiperbólico e 3 para quem apresenta grande taxa de desconto, assim, quanto maior o valor Total, maior o desconto – mais procrastinador. A média foi 7,4857, com um mínimo de 4 e o máximo de 12.

A terceira parte do questionário trazia uma autorreflexão do próprio aluno, que deveria informar se sentia: culpa ou não sobre as consequências de suas postergações; pessimismo ou otimismo sobre si mesmo. A maioria dos respondentes admite sentir-se culpado nas respostas, em especial na questão da não entrega do trabalho. Nota-se que há uma tendência ao otimismo, corroborando Sharot (2011) no viés do otimismo, que afirma que as pessoas tendem a ser otimistas quanto à realidade.

Depois de feitas as análises sobre cada seção do questionário, o próximo passo foi analisar a correlação entre as características de desconto hiperbólico e o desempenho acadêmico. A correlação entre essas duas variáveis apresenta um resultado com valores muito baixos, indicando não existir relação entre ambas. A correlação por posto de Spearman também foi muito baixa, impossibilitando que se afirme existir relação estatística entre o desempenho do respondente e o desconto hiperbólico.

Testou-se também uma possível relação entre as quatro seções do questionário: o desempenho, o desconto hiperbólico, os resultados da autorreflexão e as características do respondente. Para isso, o desempenho acadêmico, medido pelo IRA, foi considerado como dependente das demais variáveis também. Então foi aplicado o método de regressão, o resultado esperado apresentaria um coeficiente angular da variável Total negativo e significativo. Entretanto, após rodar a regressão, foi constatado que o modelo explica apenas 13% do comportamento do IRA de cada aluno, além disso, das variáveis independentes, somente a constante, Idade e Culpa deram resultados relevantes.

O modelo de regressão linear múltipla foi melhorado eliminando, todas as variáveis independentes que não eram significativas. Ao fazer isto, as variáveis Gênero, Total e Pessimismo foram retiradas da expressão. Com o novo modelo apenas 11,5% do comportamento do desempenho dos alunos era explicado (p -valor = 0,00036). O modelo é considerado significativo, porém explica pouco do comportamento do desempenho, e não considera o desconto hiperbólico como uma variável relevante, que é o objetivo geral da pesquisa.

Para verificar se o fato de a variável dependente ser contínua e as variáveis independentes, categórica ou contínua, foi influente, procedeu-se o cálculo da ANOVA relacionando o desempenho acadêmico (variável dependente) e a resposta das questões sobre o desconto hiperbólico. A maioria dos respondentes escolheu a resposta intermediária para a

questão que trata de acordar cedo (questão 1), estas pessoas possuem um desempenho médio acima do desempenho médio dos outros alunos, porém, ainda assim, esse resultado não apresenta contribuição da resposta dessa questão para a separação do desempenho dos alunos. Os cálculos da ANOVA para as demais questões também não apresentaram resultados significativos, assim, pode-se afirmar que o desconto hiperbólico não afeta o desempenho.

Entretanto, um aspecto se destacou: nas questões de 2 a 4 a média daqueles que marcaram a alternativa com menor procrastinação foi maior que a média dos que marcaram a de maior procrastinação. A partir daí, optou-se por fazer o teste t da média entre aqueles que marcaram os extremos. Para a questão 2, o teste de diferença de médias apresentou um valor de t igual a 1,98, que corresponde a 2,6% unicaudal ou 5,2% para bicaudal, este número talvez permita inferir que nos valores extremos o desconto hiperbólico pode fazer efeito. Entretanto, nas demais questões, o teste de diferença não apresentou resultados significativos.

O resultado encontrado na pesquisa vai de contraponto à teoria analisada e questão dessa pesquisa, entretanto, valores estatisticamente baixos ainda podem ser altos se tratando de comportamento. Há diversas possíveis explicações para o resultado encontrado, por exemplo, o fato de que talvez o desempenho medido pelo IRA tenha como fatores preponderantes o desempenho do aluno em períodos anteriores, ou os métodos de estudos, e confiança na execução das tarefas, dentre outros. Também há possibilidade de que as perguntas não tenham conseguido mensurar a atitude de cada aluno perante o desconto hiperbólico. Além disso, pode existir uma distância entre marcar uma resposta sobre fazer um trabalho antes do prazo e efetivamente realizar isto, sendo esse um dos aspectos abordados do desconto hiperbólico – a intenção de se fazer algo e realmente chegar a fazê-lo. Outra possibilidade é o uso da procrastinação como uma estratégia de estudo, ao se dedicar mais para uma matéria e subir sua nota nesta, mesmo que abaixe sua nota em outra, faz com que seu IRA se mantenha em equilíbrio.

Devido a essas possíveis explicações, podendo ser tidas como limitações dessa pesquisa, sugere-se para próximos estudos, que seja utilizada uma amostra com características mais homogêneas, talvez delimitando em uma quantidade menor de semestres que os respondentes cursam, ou utilizar notas obtidas por provas regulares de uma determinada disciplina no curso. Além disso, outros estudos podem ser sugeridos quanto ao viés de otimismo e a procrastinação pelo medo de falhar ou por achar que se tem tempo de sobra; estudos quanto à relação entre idade e semestre e o desempenho acadêmico, verificando quais fatores influenciam para que o desempenho acadêmico diminua com o avanço da idade e/ou semestre.

REFERÊNCIAS

BEATTIE, Graham; LALIBERTÉ, Jean-William P.; OREOPOULOS, Philip. **Thrivers and Divers: Using Non-Academic Measures to Predict College Success and Failure**. National Bureau of Economic Research, 2016.

ENUMO, Sônia Regina Fiorim; KERBAUY, Rachel Rodrigues. Procrastinação: descrição de comportamentos de estudantes e transeuntes de uma capital brasileira. **Revista Brasileira de Terapia Comportamental e Cognitiva**, v. 1, n. 2, p. 125-133, 1999.

FISCHER, Carolyn. Read this paper later: Procrastination with time-consistent preferences. **Journal of Economic Behavior & Organization**, v. 46, n. 3, p. 249-269, 2001.

GREEN, Leonard; MYERSON, Joel; MCFADDEN, Edward. Rate of temporal discounting decreases with amount of reward. *Memory & cognition*, v. 25, n. 5, p. 715-723, 1997.

LAIBSON, David. Golden eggs and hyperbolic discounting. *The Quarterly Journal of Economics*, p. 443-477, 1997.

LOEWENSTEIN, George F. Frames of mind in intertemporal choice. *Management Science*, v. 34, n. 2, p. 200-214, 1988.

LOEWENSTEIN, George; READ, Daniel; BAUMEISTER, Roy F. (Ed.). *Time and decision: Economic and psychological perspectives of intertemporal choice*. Russell Sage Foundation, 2003.

MISCHEL, Walter; SHODA, Yuichi. A cognitive-affective system theory of personality: reconceptualizing situations, dispositions, dynamics, and invariance in personality structure. **Psychological review**, v. 102, n. 2, p. 246, 1995.

MISCHEL, Walter; SHODA, Yuichi; RODRIGUEZ, Monica L. Delay of gratification in children. *Science*, v. 244, n. 4907, p. 933-938, 1989.

MURAMATSU, Roberta; FONSECA, Patrícia. Economia e psicologia na explicação da escolha intertemporal. *Revista de Economia Mackenzie*, v. 6, n. 6, 2009.

PIMENTEL, Duarte et al . Efeitos contextuais na escolha intertemporal: Evidência contra modelos de desconto. *Aná. Psicológica, Lisboa* , v. 30, n. 3, p. 269-284, jul. 2012. Disponível em <http://www.scielo.mec.pt/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0870-82312012000200002&lng=pt&nrm=iso>. Acesso em 16 out. 2016.

SAMUELSON, P. A note on measurement of utility. 1937. In: MURAMATSU, Roberta; FONSECA, Patrícia. Economia e psicologia na explicação da escolha intertemporal. *Revista de Economia Mackenzie*, v. 6, n. 6, 2009.

SHAROT, Tali. The optimism bias. ***Current Biology***, v. 21, n. 23, p. R941-R945, 2011.

SILVER, M. Procrastination. (1974). In: ENUMO, Sônia Regina Fiorim; KERBAUY, Rachel Rodrigues. Procrastinação: descrição de comportamentos de estudantes e transeuntes de uma capital brasileira. ***Revista Brasileira de Terapia Comportamental e Cognitiva***, v. 1, n. 2, p. 125-133, 1999.

The Marshmallow Experiment - Instant Gratification, 4'42", 2010. Disponível em: <<https://www.youtube.com/watch?v=Y04WF3cSd9Q>>. Acesso em: 20 out. 2016.

The Marshmallow Test, 3'27", 2009. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=QX_oy9614HQ>. Acesso em: 20 out. 2016.

APÊNDICE

APÊNDICE A – Questionário

Caro aluno,

Este questionário visa à coleta de dados para pesquisa do meu Trabalho de Conclusão de Curso em Ciências Contábeis. Gostaria que você respondesse de maneira objetiva e sincera.

Sua matrícula será utilizada somente para averiguação do seu IRA, para que seja possível avaliar o desenvolvimento acadêmico. Essas informações serão utilizadas somente para realizar esse estudo e o sigilo de suas respostas e identidade será respeitado.

I. Características Pessoais

1) Qual seu gênero?

() Feminino

() Masculino

2) Qual sua idade?

_____ anos

3) Qual semestre você está cursando?

_____ semestre

4) Qual seu IRA (Índice de Rendimento Acadêmico)?

_____ (caso não saiba, pode ser um valor aproximado)

5) Por favor, informe sua matrícula na UnB

_____/_____

II. Marque as alternativas que mais corresponde ao seu comportamento usual

1) Você precisa acordar em um determinado horário. Você:

() Programa seu despertador para a hora certa e levanta.

() Programa seu despertador para ter mais 10 (dez) minutos de sono.

Programa o despertador, mas mesmo assim perde a hora.

2)Você tem uma prova marcada para daqui a 7 (sete) dias. Você:

Começa a estudar logo.

Começa a estudar 3 (três) dias antes.

Deixa para estudar no dia anterior à prova.

3)Seus pais viajam e a casa fica por sua conta, mas você deve deixá-la limpa para o dia que eles voltarem. Você:

Limpa a casa e lava a louça de acordo com o que vai sujando.

Espera acumular uma certa quantidade louça na pia para lavá-la.

Limpa tudo no dia anterior ou no dia que eles vão chegar.

4)Você descobre que tem um dinheiro a receber que não tinha conhecimento, hoje a quantia é de R\$ 200,00 (duzentos reais), daqui a 20 (vinte) dias será de R\$ 210,00 (duzentos e dez reais). Você:

Escolhe receber o dinheiro hoje.

Escolhe receber o dinheiro daqui a 20 dias.

III.Autorreflexão

1)Você não entregou um trabalho dentro do prazo porque deixou para fazê-lo em cima da hora e não deu tempo. Você:

Se sente culpado, pois teria dado tempo se tivesse começado antes.

Se sente indiferente, a escolha de não fazê-lo antes foi sua e deve arcar com as consequências.

Fica tranquilo, pois a escolha de não fazê-lo antes permitiu que você aproveitasse melhor o seu tempo.

2)Você tira nota 05 (cinco) em uma prova que vale 10 (dez) pois não estudou tempo suficiente. Você:

Se sente bem, pois essa é a nota necessária para passar na matéria.

Se sente indiferente, não é uma boa nota, mas, pelo menos, não vai reprovar.

Se sente mal, se tivesse estudado mais poderia conseguir uma nota mais alta.

3) Você acredita ser mais inteligente que a média das pessoas que você conhece?

() Sim

() Estou na média

() Não

4) Você se acha melhor motorista que a maioria das pessoas que você conhece?

() Sim

() Estou na média

() Não