

## **Agir para Prevenir: Efeitos do Foco Regulatório e do Nível de Representação Mental sobre a Manutenção do Status Quo**

**NÍKOLAS RUFATO PENOF**

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO EDUCACIONAL INACIANA PE SABÓIA DE MEDEIROS (FEI)

**JOSÉ MAURO DA COSTA HERNANDEZ**

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO (USP)

Agradecimento à órgão de fomento:

Este trabalho não foi financiado por nenhum órgão de fomento.

# **Agir para Prevenir: Efeitos do Foco Regulatório e do Nível de Representação Mental sobre a Manutenção do *Status Quo***

## **1. INTRODUÇÃO**

O estudo do processo de tomada de decisão se caracteriza como um tópico particularmente interessante ao campo de pesquisa da psicologia do consumidor (Choi et al., 2020; Lynch & Zauberaman, 2007). Pesquisadores do comportamento do consumidor dedicam-se ao modelamento do processo de tomada de decisão de forma que possam compreender e prever o curso de ação dos indivíduos e como este pode ser alterado em benefício do agente de *marketing* ou do próprio consumidor (Pham & Higgins, 2004). À preferência pelo curso atual de ação (produto ou marca conhecidos ou comprados habitualmente) dá-se o nome “manutenção do *status quo*”. Neste contexto, o estudo da manutenção do *status quo* fornece ferramentas para compreender as motivações, os processos cognitivos e emocionais que levam indivíduos a se manterem ou desviarem de seu curso de ação (Alexander & Blank, 2018; Higgins & Cornwell, 2016).

Se o estudo da manutenção do *status quo* busca entender as motivações dos indivíduos, a Teoria do Foco Regulatório (do inglês *RFT – Regulatory Focus Theory*) presta suporte à compreensão da parcela motivacional nos processos de tomada de decisão (Crowe & Higgins, 1997). Proposta por Higgins (1997), a teoria propõe a existência de duas condições de autorregulação: promoção e prevenção. Higgins postula que estes indivíduos são motivados a atingir um estado-fim (desejado), mas que se diferem pelas estratégias e táticas adotadas para alcançar o objetivo/estado. Além da parcela motivacional, o estudo do *status quo* também é observado à luz da parcela cognitiva decorrente do processo de tomada de decisão. A adição da parcela cognitiva se dá por meio da Teoria do Nível de Representação Mental (do inglês *CLT – Construal Level Theory*), proposta por Trope e Liberman (2003) e posteriormente consolidada por Trope e Liberman (2010). A consolidação da Teoria do Nível de Representação Mental propõe que indivíduos representam eventos e objetivos de forma abstrata (alto nível) ou concreta (baixo nível) e estes níveis relacionam-se, respectivamente, com grandes distâncias psicológicas e pequenas distâncias psicológicas (Liberman & Trope, 2008).

Transportadas a parcela motivacional e parcela cognitiva, simultaneamente, para avaliação da propensão de um indivíduo à manutenção do *status quo* sugere-se que cada uma de suas combinações pode apresentar diferentes resultados na construção da escolha de um indivíduo. O *status quo* é estudado isoladamente com o foco regulatório e com a parcela cognitiva, mas até onde é de conhecimento dos autores, nenhum estudo buscou gerar alterações táticas (de comportamento) em indivíduos ao endereçar o agrupamento da parcela motivacional (por meio da Teoria do Foco Regulatório) e da parcela cognitiva (por meio da Teoria do Nível de Representação Mental) para compreender como se dá a propensão à manutenção do *status quo* no processo decisório. Busca-se responder no presente trabalho, portanto, a pergunta de pesquisa: “qual o efeito do nível de representação mental na propensão à manutenção do *status quo* por indivíduos com diferentes enquadramentos de foco regulatório?”.

Este trabalho está dividido em cinco partes sendo a segunda, após esta introdução, a fundamentação teórica; a terceira apresenta a metodologia; a quarta descreve os resultados e sua discussão; e a quinta, e última, parte apresenta as conclusões e sugestões para trabalhos futuros.

## **2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA**

O referencial teórico abaixo se apresenta dividido em três grandes grupos: definição

conceitual do *status quo*; a definição conceitual da teoria do foco regulatório; e caracterização do nível de interpretação mental. 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 *status quo* pode ser 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, da do estado existente. 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 um ponto de referência neutro ou fixo (Higgins & Liberman, 2018).

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 (01) 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 (considerado *status quo* “0”) e posteriormente, propuseram que os participantes decidissem por sair do estudo com a recompensa atual (manutenção do *status quo*) ou realizar uma aposta (mudança). O experimento proposto pelos autores demonstra que, uma vez que o indivíduo possui o *status quo* como ponto de referência para tomada de decisão envolvendo risco, ou seja, uma possibilidade de perda, o indivíduo desenvolve aversão ao risco, direcionando-se para decisões conservadoras ou até a não escolha (Higgins & Liberman, 2018; Scholer et al., 2010; Zou et al., 2014).

## 2.2. Foco Regulatório e Motivação

Decisões relacionadas ao processo de consumo são tomadas por indivíduos que possuem e buscam atingir metas e objetivos ao invés de utilizarem-se, pura e simplesmente, de meios racionais e desprovidos de parcela motivacional (Pham & Higgins, 2004). 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 obtenção de 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).

Higgins (1997) defende 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 e 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 estabilidade em relação ao tempo. Como método de estudo do foco regulatório são aplicadas mensurações da característica nos indivíduos por meio de escalas (Lockwood et al., 2002). O foco regulatório, porém, pode se manifestar-se como um estado induzido por uma condição ou situação (Higgins, 1997, 1998).

### **2.2.1. Ajuste Regulatório**

O ajuste regulatório ocorre quando um indivíduo em uma dada condição de autorregulação (motivação) vivencia “a utilização de meios, para perseguir seu objetivo, que se alinham 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). O ajuste regulatório, portanto, faz com que indivíduos sintam que seu curso de ação está correto, o que o 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 et al., 2003).

O ajuste se dá em função das estratégias e táticas adotadas por cada tipo de foco regulatório e menos em função dos resultados efetivos de uma decisão. Indivíduo 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, porém, não é absoluto, e a forma como é criado ou os indivíduos aos quais o processo de 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). Neste sentido, a utilização ou não de alunos para replicação de um experimento ou manipulação pode ser mandatória para garantia da correta operacionalização do processo de pesquisa.

### **2.2.2. Foco Regulatório, Tomada de Decisão e o *Status Quo***

Com base no estudo proposto por Zou, Scholer e Higgins (2014) (citado anteriormente), 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 objetiva 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, 2004).

A relação proposta por Chernev (2004), porém, não é absoluta, podendo ser moderada pelo domínio no qual se encontra o *status quo* do indivíduo: 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 et al., 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 atingimento, enquanto indivíduos em promoção buscam prioritariamente manter-se no domínio de ganhos (+1) (Kim & Ha, 2016).

### **2.3. Nível de Representação Mental**

A Teoria do Nível de Representação Mental (traduzido do inglês *Contrual Level Theory* ou CLT) introduzida 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 et al., 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). O nível não se refere, porém, 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). 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 *et al.* (2004).

#### **2.3.1. Nível de Representação Mental e Foco Regulatório**

O vazio (entendido no foco regulatório como a 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.

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 et al., 2010; Raue et al., 2015) Tal qual para o foco regulatório, o ajuste regulatório (apresentado anteriormente como o alinhamento entre o tipo de autorregulação e os meios pelos quais um indivíduo persegue um objetivo) são aplicáveis 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 et al., 2010). A tendência de caracterização alinha-se com a predisposição de indivíduos com foco em promoção a buscar a ação (Chernev, 2004) e minimizar erros de omissão (Pham & Higgins, 2004).

### **2.3.2. Distância Psicológica, Tomada de Decisão e *Status Quo***

Seres humanos são incapazes de vivenciar uma experiência que não esteja acontecendo no momento ou no local no qual o indivíduo se encontra e, por meio da abstração, tornam-se capazes de ponderar e avaliar uma situação hipotética (Lieberman & Förster, 2009). Os resultados de um processo de tomada de decisão se encontram, invariavelmente, no futuro e distantes o suficiente do indivíduo para que a representação mental seja adotada como forma de avaliar e decidir entre os possíveis resultados (Lieberman & 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 a formação de conjuntos evocados, a receptividade de informações e os processos de comparação de produtos (Lynch & Zauberman, 2007).

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*. Analogamente, a representação abstrata (em grandes distâncias) favorece à mudança do *status quo* por facilitar o processamento do estado-fim (Lieberman & 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). Trope e Liberman (2003) indicam a simetria probabilística como um conceito aplicado na 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. O modelo normativo de utilidade esperada promove que, para ocorrência de simetria, a possibilidade de ganhar multiplicada pelo ganho efetivo deve ser de igual valor à probabilidade de perder pela perda efetiva. Chernev (2004) validou o conceito de simetria para estudo da manutenção do *status quo* em função do foco regulatório do participante e apresentou resultados consistentes com fenômenos previstos na literatura.

### **2.4. Modelamento e Proposição das Hipóteses**

Tomando 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) uma vez que indivíduos em promoção são sensíveis à ausência de resultados positivos. Estes tenderão, portanto, a adotar estratégias que envolvam riscos que possam gerar resultados positivos independentemente do nível de representação mental e do enquadramento ao qual estão sujeitos. A hipótese 01 é dada por:

**Hipótese 01:** Em condição de tomada de decisão com percepção de risco e simetria probabilística, 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 um indivíduo em prevenção que se encontra no *status quo* (0), tem-se adoção de táticas que possam afastá-lo do domínio das perdas (-1), ou seja, sensíveis à presença da perda. Em condição normal espera-se que estes indivíduos optem pela manutenção do *status quo* (0), porém, se submetidos a um nível de representação mental abstrato, que aumenta a distância psicológica da perda, e um enquadramento de mensagem ganho, que os conduz ao domínio dos ganhos (+1), indivíduos em prevenção mudam de tática, alinhando-se com inclinações estratégicas e táticas de indivíduos em promoção. A hipótese 02 é dada por:

**Hipótese 02:** Em condição de tomada de decisão com risco e simetria probabilística, indivíduos em prevenção sujeitos a uma condição de alto nível de representação mental (abstrato) e com enquadramento de mensagem em termos de ganho apresentam comportamentos alinhados com inclinação estratégica de indivíduos em promoção, ou seja, apostam em maior proporção.

Por fim, considerando-se mais uma vez um indivíduo em prevenção que se encontra no *status quo* (0), espera-se também uma mudança nas inclinações do indivíduo caso seu nível de representação mental seja baixo (concreto) e com enquadramento de mensagem em termos de perdas. Nesta condição seriam adotadas táticas que envolvam risco, pois, pelo enquadramento da mensagem, o indivíduo se põe próximo do domínio das perdas (-1), operacionalizado, fazendo com que se torne propenso à adoção de riscos que possam conduzi-lo para longe do domínio das perdas. A hipótese 03 é dada por:

**Hipótese 03:** Em condição de tomada de decisão com risco e simetria probabilística, 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, apostam em maior proporção.

É proposto, portanto, que o nível de representação mental modera os efeitos do foco regulatório na propensão à manutenção do *status quo* com uma reversão nos indivíduos de prevenção. Este efeito, por sua vez, é moderado pelo enquadramento da mensagem (em termos de ganhos ou perdas). A Figura 1 apresenta o modelamento gráfico das hipóteses:

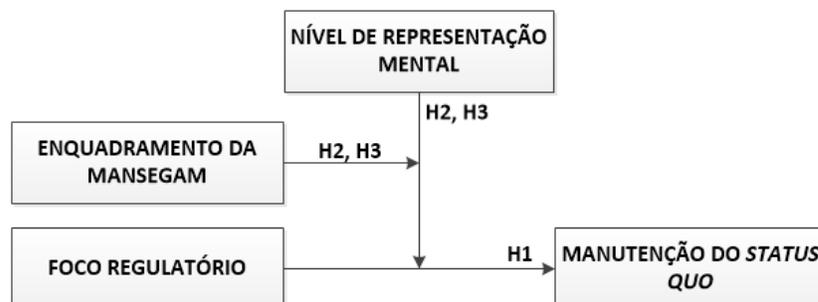


Figura 1- Modelamento gráfico do problema de pesquisa

FONTE: Autor

### 3. METODOLOGIA

Foram adotados métodos quantitativos e de caráter explicativos, tendo como principal metodologia de pesquisa o método experimental em laboratório, que garante o estabelecimento de uma relação causal entre variáveis segundo um fenômeno probabilístico e permitindo a mensuração da relação entre as variáveis e significância do fenômeno estudado (Hernandez et al., 2014)

#### 3.1. Experimento 01

O experimento 01 foi dividido em duas partes (A e B) que, combinadas, têm por objetivo comprovar as hipóteses 01, 02 e 03. O desenho do experimento é entre sujeitos 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 em termos de ganho, somente, enquanto a parte B se refere ao enquadramento em termos de perda, somente.

##### 3.1.1. Experimento 01 – Parte A

Para realização do experimento 01, 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 onde poderiam optar por fazer uma aposta com 50% de chance de dobrar o número de cupons (totalizando dois) (+1) ou com 50% de chance de perder o cupom único que haviam ganhado (-1). Caso o respondente optasse por não apostar, manteria e concorreria ao sorteio com o único cupom que havia ganhado. Neste contexto, o *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*. A tomada de decisão, portanto, envolve risco de perda das chances de concorrer com as probabilidades e resultados calculados para existência de simetria probabilística como forma de evitar tendência para um curso de ação (Trope & Liberman, 2010).

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 et al., 2014). Um terceiro grupo foi utilizado como grupo de controle sem realização de nenhuma tarefa, pois 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 et al., 2000). As manipulações se deram pela solicitação que os indivíduos descrevessem em detalhes o “por que” gostariam de ganhar o prêmio sorteado (alto nível representação) ou “como” gastariam o dinheiro caso fossem sorteados (baixo nível de representação) (Freitas et al., 2004; Trope & Liberman, 2010). Os indivíduos foram atribuídos de forma aleatória para cada um dos três grupos referentes à manipulação e, os que realizaram a aposta, foram designados aleatoriamente para a condição de ganho (ganharam dois cupons) ou perda (perderam os cupons).

O foco regulatório, por fim, foi mensurado nos três grupos como um traço de personalidade (Higgins, 1997). Os participantes eram informados do resultado da aposta somente ao final do experimento, de forma que o resultado não influenciasse a resposta da escala de mensuração do foco regulatório. Por fim, o questionário foi preparado e disponibilizado online, por e-mail, para uma amostra de alunos universitários, o mesmo tipo de amostra de estudos anteriores nos quais estão baseadas as manipulações e premissas deste experimento (Chernev,

2004; Freitas et al., 2004; Motyka et al., 2014).

### 3.1.2. 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). A escala foi adaptada para uma escala forçada e binária onde os 18 itens foram combinados em pares concorrentes, onde um par é formado por um item de promoção e um item de prevenção. O indivíduo deve, portanto, escolher uma das duas opções (binária) em cada um dos 9 pares (perguntas) formados, e seu foco regulatório será acessado por meio do cálculo:

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

O resultado da escala para cada indivíduo pode 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 efeitos de *carry-over* durante o preenchimento do questionário. A escala adaptada foi aplicada conforme abaixo:

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)

### 3.1.3. Experimento 01 – Parte B

O experimento 01, parte B, segue todas as premissas básicas adotadas no experimento 01, parte A, incluindo os mesmos construtos, formas de mensuração e o mesmo fluxo de

experimento, porém, alteradas 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. A Tabela 1 apresenta as quatro manipulações adotadas:

Tabela 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.

#### 4. ANÁLISE DOS RESULTADOS

A apresentação dos resultados segue dividida em duas partes: na primeira, são identificadas as amostras e os critérios de filtragem da amostra para a parte A e para a parte B do experimento 01. São apresentadas também as distribuições de participantes em função do enquadramento da mensagem, nível de representação mental e foco regulatório

##### 4.1. Resultados – Amostra Final

O questionário da parte A do Experimento 01 obteve no total 477 respostas de alunos do Centro Universitário FEI. O questionário da parte B do Experimento 01 obteve no total 120 respostas de alunos da Escola de Artes, Ciências e Humanidades da Universidade de São Paulo. Foram realizadas as seguintes filtrações com relação ao total de respondentes obtidos:

1. Do total de respostas, foram excluídas 199 respostas que não chegaram ao mínimo 67% de completção (término da escala de foco regulatório);
2. Foram excluídas mais 24 respostas duplicadas do questionário parte A e 2 respostas duplicadas do questionário parte B. Em todos os casos a primeira resposta foi mantida e todas as posteriores excluídas (identificadas pela data e horário de início do questionário);
3. Foram excluídos adicionalmente 5 respondentes que foram atribuídos às manipulações e levaram menos de 200 segundos para completar ao questionário.
4. Foram excluídos 11 alunos que não atenderam às instruções de respostas quanto ao nível de detalhamento

Com base nos critérios apresentados, a distribuição da amostra final para o questionário da parte A é apresentada pela Tabela 2 com n=238 indivíduos (71 mulheres, 162 homens e 1 não identificado) e, na mesma tabela, é apresentada a amostra final do questionário parte B com foram alocados em cada um dos grupos (controle, manipulação de alto e baixo nível de representação) e o foco regulatório por eles apresentado.

Tabela 2 - Distribuição de indivíduos entre as manipulações e tipos de foco regulatório para o experimento 01.

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	Baixo Nível	30	28	58
(Perda)	Alto Nível	30	30	60
	Total	177	179	238

Fonte: Autor.

## 4.2. Resultados – Análise Estatística

Para apresentação dos resultados do experimento 01 as partes A e B serão analisados em conjunto e por meio da utilização dos grupos necessários para avaliação de cada uma das hipóteses propostas anteriormente.

### 4.2.1. Efeitos da Manipulação Sobre o Foco Regulatório

Antes da análise da tendência à manutenção dos status quo foi realizada uma análise estatística para avaliar se as manipulações surtiram algum efeito sobre o foco regulatório dos respondentes, conduzindo-os a um estado de foco regulatório específico. 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. Para o grupo de baixo nível de representação com enquadramento da mensagem em termos de ganho não foi identificada 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. Também não foram identificadas diferenças significantes entre nenhum dos outros três grupos que apresentaram os resultados, respectivamente: alto nível de representação com enquadramento da mensagem em termos de ganho ( $\chi^2 (1, N = 165) = 0,785, p = 0,376$ ); baixo nível de representação com enquadramento da mensagem em termos de perda ( $\chi^2 (1, N = 147) = 0,130, p = 0,718$ ); e alto nível de representação com enquadramento da mensagem em termos de perda ( $\chi^2 (1, N = 149) = 0,330, p = 0,566$ ) entre os focos regulatórios do grupo de controle ou da amostra para a dada manipulação.

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

Grupo	Nível de Representação (Grupo)	Foco Regulatório Dicotomizado				Total
		Prevenção		Promoção		
1	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%)
2	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%)
3	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%)
4	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.

### 4.2.2. Análise da Tendência à Manutenção do Status Quo nos Grupos

A Tabela 4 apresenta a distribuição de frequências de indivíduos que optaram por realizar a aposta (mudança do *status quo*) em função do grupo ao qual pertencem e de seu foco regulatório. A condução de um teste ANOVA permite verificar se a alguma diferença entre cada um dos quatro grupos de indivíduos em promoção 2 (nível de representação mental alto ou baixo) x 2 (enquadramento a mensagem em ganho ou perda) e o grupo de controle. O resultado do teste ( $F(4, 174) = 0,732, p = 0,571$ ) demonstra que não há diferença significativa entre os cinco grupos (inclusive o grupo de controle), corroborando a hipótese 01 de que os indivíduos em promoção mantêm a tendência de apostar (tomar risco) independentemente do nível de representação mental e do enquadramento da mensagem para uma situação de tomada de decisão com simetria probabilística.

Tabela 4 - Distribuição de frequências de tomada de decisão em função do foco regulatório, do nível de representação mental e do enquadramento da mensagem.

Foco Regulatório Dicotomizado	Nível de Representação (Grupo)	Decisão				Total
		Não apostou		Apostou		
Prevenção	Baixo Nível Ganho	22	(68,8%)	10	(31,2%)	32 (100%)
	Alto Nível Ganho	13	(37,1%)	22	(62,9%)	35 (100%)
	Controle	30	(60,0%)	20	(40,0%)	50 (100%)
	Baixo Nível Perda	10	(33,3%)	20	(66,7%)	30 (100%)
	Alto Nível Perda	16	(53,3%)	14	(46,7%)	30 (100%)
	Controle	30	(60,0%)	20	(40,0%)	50 (100%)
Promoção	Baixo Nível Ganho	16	(36,4%)	28	(63,6%)	44 (100%)
	Alto Nível Ganho	16	(42,1%)	22	(57,9%)	38 (100%)
	Controle	13	(33,3%)	26	(66,7%)	39 (100%)
	Baixo Nível Perda	7	(25,0%)	21	(75,0%)	28 (100%)
	Alto Nível Perda	8	(26,7%)	22	(73,3%)	30 (100%)
	Controle	13	(33,3%)	26	(66,7%)	39 (100%)

Fonte: Autor.

Tal qual para os indivíduos em promoção, um teste ANOVA foi conduzido entre os quatro grupos de indivíduos em prevenção 2 (nível de representação mental alto ou baixo) x 2 (enquadramento a mensagem em ganho ou perda) e o grupo de controle para identificar a ocorrência de diferença significativa na tendência de manutenção do *status quo* entre os grupos. O resultado do teste ( $F(4, 172) = 3,169, p = 0,015$ ) demonstra a ocorrência significativa de diferença no conjunto de grupos de prevenção, o que indica a necessidade de realização de uma avaliação *post-hoc* para identificação de quais os grupos onde há ocorrência de efeito e qual o sentido do efeito nestes grupos. Para tal, foi executado um teste qui-quadrado integrando cada um dos grupos (separadamente) com o grupo de controle, gerando como resultado quatro diferentes testes qui-quadrado, cujos resultados são descritos na Tabela 5.

Tabela 5 – Resultado do teste qui-quadrado de cada um dos grupos de indivíduos em prevenção com o grupo de controle.

Nível de Representação	Enquadramento da Mensagem	Resultado – Teste Qui-Quadrado
Baixo (Como)	Ganho	$(\chi^2(1, N = 82) = 0,322, p = 0,570)$
Alto (Porque)	Ganho	$(\chi^2(1, N = 85) = 3,437, p = 0,064)$
Baixo (Como)	Perda	$(\chi^2(1, N = 80) = 4,320, p = 0,038)$

Alto (Porque)	Perda	$(\chi^2 (1, N = 80) = 0,123, p = 0,726)$
---------------	-------	---

Fonte: Autor.

Evidencia-se por meio da Tabela 5 que há efeito em dois grupos de prevenção: nos indivíduos em alto nível de representação com enquadramento em ganho; e nos indivíduos em baixo nível de representação com enquadramento em perda, inferindo, por meio da Tabela 4 que em ambos os casos, os indivíduos em prevenção contrariam o comportamento esperado de acordo com o grupo de controle para adotarem um comportamento de adesão ao risco, optando por realizarem a aposta. O comportamento dos indivíduos em alto nível de representação e com enquadramento positivo, portanto, corrobora com a hipótese 02, levantada anteriormente, ao passo que o comportamento dos indivíduos em baixo nível de representação e com enquadramento negativo corroboram com a hipótese 03, também levantada anteriormente.

### 4.3. Discussão de Resultados – Experimento 01

Com a análise de cada um dos grupos manipulados em comparação com o grupo de controle, nota-se que nenhuma das quatro manipulações alterou, significativamente, a distribuição esperada de indivíduos com foco regulatório em promoção ou em prevenção como um traço de personalidade.

#### 4.3.1. 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) não apresentaram mudança significativa em nível tático, mantendo-se a tendência de manutenção do *status quo* e de aversão ao risco propiciado pela escolha. Tomando-se por consideração que os indivíduos iniciavam o processo no status quo (0) e, pela manipulação, eram levados ao campo dos ganhos (+1), onde precisavam imaginar terem ganhado o prêmio para definir como gastá-lo, porém, a representação do prêmio em nível concreto, além de proporcionar ajuste regulatório com o foco em prevenção (Camacho et al., 2003), reduz a distância psicológica, fazendo com que o indivíduo atente-se às questões operacionais do processo de aposta, como a existência da possibilidade de perder a chance de concorrer ao prêmio (Wakslak et al., 2007).

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 significativas em nível tático ao optarem, majoritariamente, pela mudança do *status quo*. Estes indivíduos iniciavam 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. Em primeira instância, a representação mental em baixo nível (como) com o enquadramento da mensagem em termos de perda são propícios para a ocorrência de ajuste regulatório com foco em prevenção (Camacho et al., 2003), porém, 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). Este efeito se alia ao nível de representação mental quando, ao representar o contexto em baixo nível, o indivíduo passa a operacionalizar o processo de recuperação do dinheiro (Trope & Liberman, 2010), que de forma geral envolve resultados 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 sobrepõe, portanto, a curta distância psicológica inerente à dimensão probabilística (Scholer et al., 2010).

Indivíduos em prevenção sujeitos ao alto nível de representação mental (porque) e enquadramento de mensagem em termos de ganho (ganhar) também apresentaram mudanças significativas 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 precisavam 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, pouco relacionada com a operacionalização do processo de aposta e ganho (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.

No último grupo de indivíduos em prevenção, os participantes sujeitos ao nível de representação alto (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) ao imaginarem-se perdendo para justificarem as possíveis mudanças em suas vidas apresentam um contexto semelhante ao caso 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 na 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.

#### **4.3.2. Comportamento de Indivíduos em Promoção**

Os indivíduos em promoção, em todos os casos, mantiveram o comportamento previsto pela literatura (Chernev, 2004; Crowe & Higgins, 1997; Higgins, 1997; Higgins et al., 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 leva-los ao domínio dos ganhos partindo-se do *status quo* (0) ou do domínios das perdas (-1) (Higgins, 1997; Zou et al., 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.

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 de ajuste regulatório dos indivíduos em promoção que 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 a risco e tendência de manutenção do *status quo*. No outro possível sentido mudança de comportamento (aumento da proporção de indivíduos que optam pela mudança do *status quo*) existe a possibilidade de ocorrência de ceiling-effect uma vez que o ajuste regulatório pode ter sido induzido pelo enquadramento da manipulação.

## 5. CONCLUSÕES E CONTRIBUIÇÕES

Por meio do experimento 01 foi 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 a tendência natural destes mesmos indivíduos. 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. São identificadas, portanto, contribuições às teorias do Foco Regulatório e do Nível de Representação Mental com a comprovação de suas relações quando aplicadas simultaneamente ao contexto da manutenção do *status quo*.

Uma limitação deste trabalho é 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). Da mesma forma, o contexto proposto neste trabalho, e baseado 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. A valência da manipulação abstrata em termos de perda (porque não perder) pode afetar os resultados e apresentar uma condição diferente da identificada neste trabalho. Além disso, o nível de representação mental é avaliado em sua condição geral (TROPE; LIBERMAN, 2010) mas não segundo os eventuais efeitos das distâncias psicológicas operando isoladamente, que fica como possível estudo para ampliação do estudo apresentado.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alexander, D. L., & Blank, A. S. (2018). Besting the status quo: the effect of abstract versus concrete mindsets on emotional trade-off difficulty and avoidant coping behavior. *Marketing Letters*, 29(3), 351–362. <https://doi.org/10.1007/s11002-018-9463-8>
- Camacho, C. J., Higgins, E. T., & Luger, L. (2003). Moral Value Transfer From Regulatory Fit: What Feels Right Is Right and What Feels Wrong Is Wrong. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84(3), 498–510. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.84.3.498>
- Chernev, A. (2004). Goal orientation and consumer preference for the status quo. *Journal of Consumer Research*, 31(3), 557–565. <https://doi.org/10.1086/425090>

- Choi, W. J., Sun, H., Liu, Y., & Chen, H. (2020). Guess Who Buys Cheap? The Effect of Consumers' Goal Orientation on Product Preference. *Journal of Consumer Psychology*, *30*(3), 506–514. <https://doi.org/10.1002/jcpy.1148>
- Cohen, G. L., Aronson, J., & Steele, C. M. (2000). When beliefs yield to evidence: Reducing biased evaluation by affirming the self. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *26*(9), 1151–1164. <https://doi.org/10.1177/01461672002611011>
- Crowe, E., & Higgins, E. T. (1997). Regulatory Focus and Strategic Inclinations : Promotion and Prevention in Decision-Making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *69*(2), 117–132.
- Fiedler, K. (2007). Construal level theory as an integrative framework for behavioral decision-making research and consumer psychology. *Journal of Consumer Psychology*, *17*(2), 101–106. [https://doi.org/10.1016/S1057-7408\(07\)70015-3](https://doi.org/10.1016/S1057-7408(07)70015-3)
- Freitas, A. L., Gollwitzer, P., & Trope, Y. (2004). The influence of abstract and concrete mindsets on anticipating and guiding others' self-regulatory efforts. *Journal of Experimental Social Psychology*, *40*(6), 739–752. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2004.04.003>
- Freitas, A. L., & Higgins, E. T. (2002). Enjoying goal-directed action: The role of regulatory fit. *Psychological Science*, *13*(1), 1–6. <https://doi.org/10.1111/1467-9280.00401>
- Hernandez, J. M., Basso, K., & Brandão, M. M. (2014). Pesquisa Experimental em Marketing. *Revista Brasileira de Marketing*, *13*(2), 98–117. <https://doi.org/10.5585/remark.v13i2.2692>
- Higgins, E. T. (1997). Beyond Pleasure and Pain. *American Psychologist*, *52*(12), 1280–1300.
- Higgins, E. T. (1998). Promotion and Prevention: Regulatory Focus as A Motivational Principle. *Advances in Experimental Social Psychology*, *30*(C), 1–46. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60381-0](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60381-0)
- Higgins, E. T. (2000). Making a good decision: Value from fit. *American Psychologist*, *55*(11), 1217–1230. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.55.11.1217>
- Higgins, E. T. (2005). Value from regulatory fit. *Current Directions in Psychological Science*, *14*(4), 209–213. <https://doi.org/10.1111/j.0963-7214.2005.00366.x>
- Higgins, E. T., & Cornwell, J. F. M. (2016). Securing foundations and advancing frontiers: Prevention and promotion effects on judgment & decision making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *136*, 56–67. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2016.04.005>
- Higgins, E. T., & Liberman, N. (2018). The Loss of Loss Aversion: Paying Attention to Reference Points. *Journal of Consumer Psychology*, *28*(3), 523–532. <https://doi.org/10.1002/jcpy.1045>
- Higgins, E. T., Nakkawita, E., & Cornwell, J. F. M. (2020). Beyond outcomes: How regulatory focus motivates consumer goal pursuit processes. *Consumer Psychology Review*, *3*(1), 76–90. <https://doi.org/10.1002/arcp.1052>
- Higgins, E. T., Shah, J., & Friedman, R. (1997). Emotional Responses to Goal Attainment: Strength of Regulatory Focus as Moderator. *Journal of Personality and Social Psychology*, *72*(3), 515–525. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.72.3.515>
- Higgins, E. T., & Silberman, I. (2009). Development of Regulatory Focus: Promotion and Prevention as Ways of Living. *Motivation and Self-Regulation across the Life Span*, 78–113. <https://doi.org/10.1017/cbo9780511527869.005>
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*, *47*(2), 263–292.
- Kim, Y. D., & Ha, Y. W. (2016). Who is afraid of disposition of financial assets? The moderating role of regulatory focus in the disposition effect. *Marketing Letters*, *27*(1), 159–169.

<https://doi.org/10.1007/s11002-014-9323-0>

Lee, A. Y., Keller, P. A., & Sternthal, B. (2010). Value from regulatory construal fit: The persuasive impact of fit between consumer goals and message concreteness. *Journal of Consumer Research*, 36(5), 735–747. <https://doi.org/10.1086/605591>

Liberman, N., & Förster, J. (2009). The effect of psychological distance on perceptual level of construal. *Cognitive Science*, 33(7), 1330–1341. <https://doi.org/10.1111/j.1551-6709.2009.01061.x>

Liberman, N., Idson, L. C., & Higgins, E. T. (2005). 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*, 41(5), 527–534. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2004.06.007>

Liberman, N., & Trope, Y. (2008). The psychology of transcending the here and now. *Science*, 322(5905), 1201–1205. <https://doi.org/10.1126/science.1161958>

Lockwood, P., Jordan, C. H., & Kunda, Z. (2002). Motivation by positive or negative role models: Regulatory focus determines who will best inspire us. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(4), 854–864. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.83.4.854>

Lynch, J. G., & Zauberman, G. (2007). Construing consumer decision making. *Journal of Consumer Psychology*, 17(2), 107–112. [https://doi.org/10.1016/S1057-7408\(07\)70016-5](https://doi.org/10.1016/S1057-7408(07)70016-5)

Motyka, S., Grewal, D., Puccinelli, N. M., Roggeveen, A. L., Avnet, T., Daryanto, A., de Ruyter, K., & Wetzels, M. (2014). Regulatory fit: A meta-analytic synthesis. *Journal of Consumer Psychology*, 24(3), 394–410. <https://doi.org/10.1016/j.jcps.2013.11.004>

Pennington, G. L., & Roese, N. J. (2003). Regulatory focus and temporal distance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 39(6), 563–576. [https://doi.org/10.1016/S0022-1031\(03\)00058-1](https://doi.org/10.1016/S0022-1031(03)00058-1)

Pham, M. T., & Higgins, E. T. (2004). Promotion and Prevention in consumer decision making. In *Inside consumption: Consumer motives, goals, and desires* (pp. 8–43).

Raue, M., Streicher, B., Lermer, E., & Frey, D. (2015). How far does it feel? Construal level and decisions under risk. *Journal of Applied Research in Memory and Cognition*, 4(3), 256–264. <https://doi.org/10.1016/j.jarmac.2014.09.005>

Scholer, A. A., Zou, X., Fujita, K., Stroessner, S. J., & Higgins, E. T. (2010). When risk seeking becomes a motivational necessity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 99(2), 215–231. <https://doi.org/10.1037/a0019715>

Silver, W. S., & Mitchell, T. R. (1990). The status quo tendency in decision making. *Organizational Dynamics*, 18(4), 34–46. [https://doi.org/10.1016/0090-2616\(90\)90055-T](https://doi.org/10.1016/0090-2616(90)90055-T)

Trope, Y., & Liberman, N. (2003). Temporal Construal. *Psychological Review*, 110(3), 403–421. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.110.3.403>

Trope, Y., & Liberman, N. (2010). Construal-Level Theory of Psychological Distance. *Psychological Review*, 117(2), 440–463. <https://doi.org/10.1037/a0018963>. Construal-Level

Wakslak, C., Trope, Y., & Liberman, N. (2007). Construal Levels and Psychological Distance: Effects on Representation, Prediction, Evaluation, and Behavior. *Journal of Consumer Psychology*, 17(2), 83–95.

Zou, X., Scholer, A. A., & Higgins, E. T. (2014). In pursuit of progress: Promotion motivation and risk preference in the domain of gains. *Journal of Personality and Social Psychology*, 106(2), 183–201. <https://doi.org/10.1037/a0035391>