



08, 09, 10 e 11 de novembro de 2022
ISSN 2177-3866

Inventário Geral de Estilos de Tomada de Decisão: Validação do Modelo para o Contexto Brasileiro

ELIETE DOS REIS LEHNHART

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA MARIA (UFSM)

MAURI LEODIR LÖBLER

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA MARIA (UFSM)

RAFAELA DUTRA TAGLIAPIETRA

FACULDADE ANTÔNIO MENEGHETTI (AMF)

CAROLINA SCHNEIDER BENDER

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA MARIA

TAIANE KEILA MATHEIS

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA MARIA (UFSM)

Inventário Geral de Estilos de Tomada de Decisão: Validação do Modelo para o Contexto Brasileiro

1 INTRODUÇÃO

Contemporaneamente, parece lógico atribuir às características individuais de um sujeito, efeito considerável sobre as suas decisões. No entanto, tal aspecto passou a ser descoberto como fator de impacto sobre o processo de decisão nas últimas três décadas, provocando maior curiosidade sobre a temática nos últimos anos. Efetivamente, o despertar dos estudos que destacam as características individuais dos decisores frente ao processo de escolha, em especial aos estilos de decisão inerentes ao sujeito, é evidenciado no final da década de 1990 e início dos anos 2000.

Corroborando tal constatação Loo (2000), ao afirmar que pouca atenção havia sido dada até o momento às características do tomador de decisão frente ao processo de decisão empreendido. Fato ainda mais evidente quando a variável inerente às diferenças individuais era comparada com os demais aspectos relacionados ao processo decisório como a tarefa decisória ou a situação em que a decisão ocorria, conforme observado anteriormente por Scott e Bruce (1995).

Diante dessa lacuna, diversos modelos teóricos para a compreensão dos estilos de decisão foram propostos inicialmente por Harren (1979), Phillips, Pazienza e Ferrin (1984), Rowe e Mason (1987) e Mann, Harmoni e Power (1989). Avançando os modelos que focavam na tarefa e situação da decisão, Hunt et al. (1989) propuseram um modelo de tomada de decisão adotando como ponto de partida o tomador de decisão. Esse, por sua vez, influencia e sofre influência da tarefa decisória e da situação de decisão, convergindo ao processo de decisão praticado pelo indivíduo, que finaliza no resultado da decisão.

Para compreender como os estilos detectados interferem na percepção, execução e no resultado da decisão, Hunt et al. (1989) testaram a seguinte hipótese: os entrevistados tenderão a preferir estratégias de decisão ou cursos de ação que correspondem aos seus estilos particulares; portanto, as estratégias de decisão expressas ou preferidas variam em função do estilo cognitivo do decisor. Como conclusões, os estudiosos compreenderam que existe dependência do processo de decisão desenvolvido pelo indivíduo sobre as características apresentadas pelos tomadores de decisão.

Frente ao interesse em compreender a influência dos estilos individuais sobre o processo de decisão, Scott e Bruce (1995) construíram uma das medidas psicométricas mais populares para identificar os diferentes estilos de decisão individual. Com base na literatura existente, os autores identificaram quatro estilos de tomada de decisão: um estilo racional, um estilo intuitivo, um estilo dependente, e um estilo procrastinador. A partir de suas avaliações, adicionaram um quinto estilo, espontâneo, caracterizado pelo desejo de concluir a tomada de decisão o mais rápido possível. Assim, o *General Decision-Making Style Inventory* (GDMS), em sua versão final, resultou em 25 itens, cinco itens medindo cada um dos cinco estilos, utilizando uma escala de resposta de cinco pontos.

Nos últimos anos, percebe-se uma nova proeminência no interesse dos pesquisadores no que tange ao estudo dos estilos de tomada de decisão frente a diferentes contextos de escolha. Exemplos de estudos mais recentemente publicados incluem a investigação da relação entre os estilos de decisão e as gerações (Klein & Sharma, 2022; Musasa & Moodley, 2020; Duh & Iyiola, 2020), o impacto dos estilos individuais em decisões financeiras (Cohen & Wirtz, 2022; Weerasekara & Bhanugopan, 2022; Imran & Rautiainen, 2022), a influência dos estilos de decisão na jornada de compra do consumidor (Harris, Riley, & Hand, 2021) e nas compras online (Klein & Sharma, 2021; Orlandi & Pierce, 2020; Viridi, Kalro & Sharma, 2020).

Com base nos estudos destacados, nota-se que os estilos de decisão interferem no processo de escolha do indivíduo, bem como no resultado da decisão empreendida, sendo compreendidos pelos estudiosos como uma característica cognitiva inerente ao sujeito (Harren, 1979), ou como um elemento aprendido e reproduzido pelo decisor, não sendo considerado um aspecto da personalidade (Scott & Bruce, 1995). Desse modo, considerando que o GDMS é o instrumento mais adotado para a mensuração do fenômeno e, a fim de dar sequência às investigações de Löbler et al. (2019) e Lehnhart et al. (2021), este estudo tem como objetivo validar o modelo do Inventário Geral de Estilos de Tomada de Decisão a partir do GDMS para o contexto brasileiro, proposto originalmente por Scott e Bruce (1995).

Nesse sentido, visando apresentar a construção do presente artigo, a seção seguinte expõe o referencial teórico utilizado como base para a compreensão da tomada de decisão e dos estilos de tomada de decisão. Na sequência, as diretrizes metodológicas adotadas para operacionalização da validação confirmatória são detalhadas. Em seguida, as análises propostas são tecidas à luz da teoria de base e os resultados da validação confirmatória são apontados. Finalmente, as considerações finais do estudo são apresentadas, juntamente com as principais barreiras para sua execução e as sugestões de pesquisas futuras.

2 TOMADA DE DECISÃO

Novos fatos surgem continuamente e, portanto, decisões são tomadas constantemente. Nesta lógica, a resolução de problemas e a tomada de decisão podem ser vistas como elementos recorrentes dos indivíduos. Algumas decisões são menos complexas e talvez não sejam reconhecidas como decisão. Outras são substanciais, exigindo reflexão cuidadosa e análise objetiva antes de se chegar a uma conclusão (Flinn, 2019).

A tomada de decisão é um compromisso com um curso de ação que se destina a servir aos interesses e valores particulares das pessoas, diferente de um problema que é uma circunstância em que uma pessoa quer algo que não é imediatamente atingível. Implícito a essa definição está o fato de que a tomada de decisão é um caso especial de solução de problemas, ou seja, a decisão expressa a determinação de tomar uma ação específica (Yates, 2003).

A partir desse contexto e tomando como base o pensamento de Yates (2003), pode-se considerar que a tomada de decisão é deliberada. As pessoas decidem propositalmente, para atingir fins específicos, apesar de elementos particulares do processo de decisão, às vezes, se tornarem inconscientes e, portanto, ocasionalmente problemáticos, elas não decidem por acaso.

Deste modo, o indivíduo envolve-se em diferentes situações de decisão com diferentes entendimentos que podem influenciar fortemente os processos de escolha em que está inserido (Keren & Wu, 2015). Diferentes configurações do ambiente presumivelmente provocam diferentes objetivos e estados motivacionais. As características da tarefa também podem servir para determinar os processos de escolha nos quais alguém se envolve. Assim, como as características das alternativas consideradas podem desencadear a recuperação de diferentes contextos e abordagens para a situação de escolha.

Neste domínio, os decisores tomam decisões seguindo um processo composto de etapas apoiadas por táticas para realizar cada passo (Nutt, 2002). Trabalham através dessas etapas para descobrir o que fazer e por que fazer. Sujeito a esse processo, o contexto justifica os fatores que envolvem a tomada de decisão. Acredita-se que tanto fatores internos, quanto externos, influenciam o que é decidido e como a decisão é tomada (Nutt, 2008).

Os fatores internos incluem, como por exemplo, abordagens de comunicação, controle e resistência à mudança (Nutt, 2002). Bell, Bromiley e Bryson (1998), sugerem que atributos do tomador de decisão também podem ser considerados tal como, a propensão a correr riscos, tolerância à ambiguidade, criatividade, inteligência, necessidade de controle, poder,

experiência, educação e estilos de decisão. Os fatores externos podem incluir diferenças organizacionais (Nutt, 2004), bem como condições econômicas predominantes (Bell; Bromiley & Bryson, 1998).

Dadas essas considerações, é importante pontuar as suposições traçadas por Nutt (2011) ao afirmar que os pesquisadores abordam o estudo da tomada de decisão de maneiras diferentes. Segundo Nutt (2011), alguns recorrem à filosofia da ciência para obter *insights* sobre como as decisões devem ser tomadas, o que levou a abordagem prescritiva da decisão (Simon, 1977; Perrow, 1967; Thompson, 1967; Nutt, 1989). Outros, como Witte (1972) e Mintzberg et al. (1976) investigam o que os tomadores de decisão fazem, procurando a lógica subjacente. Tais estudos examinaram a tomada de ação do decisor com observação no local, entrevistas e pesquisas para descobrir os procedimentos usados na prática, ou seja, como as decisões são tomadas, o que levou a abordagem descritiva da decisão (Nutt, 1984; Fredrickson, 1985; Hickson et al., 1986, 2003). Em razão disso, os pesquisadores foram guiados a tratar o processo de tomada de decisão de forma muito diferente, conforme retrata Nutt (2011).

Corroborando com Nutt (2011), Remenova e Jankelova (2019), fazem um esboço acerca dessa temática, iniciando com a direção normativa na tomada de decisão, onde a ênfase é atribuída a racionalidade do decisor, como um fenômeno que reconhece todas as variantes de solução disponíveis, juntamente com as consequências, e a escolha é definida a partir da variante com a maior utilidade (Simon, 1979). Contudo, essa predileção não leva em conta muitas condições e fatores em que ocorre a tomada de decisão no contexto real (Sanchez & Contreras, 2016). As habilidades, conhecimentos e informações do indivíduo são sempre, até certo ponto, limitadas em qualquer processo de tomada de decisão, pressupondo a racionalidade limitada do decisor (Remenova & Jankelova, 2019). A consideração de um maior número de critérios e a natureza qualitativa de alguns desses padrões dificulta o processo de criação e avaliação de variantes e, portanto, a decisão. Isso criou uma nova direção na teoria da tomada de decisão, a abordagem descritiva, na qual os pesquisadores se concentraram em examinar em termos pessoais as relações na tomada de decisão em termos de outros fatores que influenciam o processo, ou seja, valores, qualidade e acessibilidade da informação, conflito, grau de certeza, intuição e estilos de tomada de decisão (Remenova & Jankelova, 2019).

Sendo assim, de acordo com Dewberry et al. (2013), a competência de tomada de decisão pode ser associada a certos estilos de tomada de decisão, em que esses estilos e personalidade são responsáveis por uma quantidade substancial de variação na competência de tomada de decisão. O estilo de tomada de decisão, assunto que será abordado na próxima subseção, pode ser considerado, conforme Verma (2009), citado por Remenova e Jankelova (2019), como o resultado do processo cognitivo que leva à seleção de soluções dentre várias alternativas. Representa a forma como o decisor adquire e processa, e como ele é usado no processo de tomada de decisão (Remenova & Jankelova, 2019).

3 ESTILOS DE TOMADA DE DECISÃO

No arcabouço de pesquisas que buscam compreender a interação entre as características da tarefa e os aspectos cognitivos do tomador de decisão com potencial efeito no processo de tomada de decisão e os seus resultados está a concernente aos estilos de decisão (Thunholm, 2004). A proposição do *General Decision-Making Style Inventory* por Scott e Bruce (1995) impulsionou um novo foco dentro do campo de estudos da tomada de decisão (Loo, 2000), uma vez que até então, o desenvolvimento de medidas e as discussões acerca dos estilos de tomada de decisão visava a literatura de desenvolvimento profissional e comportamento vocacional.

O projeto de pesquisa dos autores, que envolveu o desenvolvimento da escala psicométrica com base na literatura anterior e a validação da escala com quatro amostras

distintas (militares, estudantes de pós-graduação, estudantes de graduação e engenheiros) permitiu generalizar o instrumento para novos contextos e problemas de tomada de decisão. Destacam Scott e Bruce (1995) que enquanto os militares responderam a pesquisa focando-se na carreira, os estudantes reportaram a concordância em termos de tomada de decisão importante em geral.

Os primeiros trabalhos acerca dos estilos de tomada de decisão, que embasaram a proposição conceitual de Scott e Bruce (1995), tratavam os estilos de decisão como um padrão habitual utilizado na tomada de decisão (Driver, 1979), como as características individuais empregadas em uma tarefa de decisão (Harren, 1979) e como um hábito aprendido na quantidade de informações e alternativas consideradas na decisão (Driver, Brousseau, Hunsaker, 1998). Nesse sentido, a proposição de Scott e Bruce (1995) foi integrar e expandir esses trabalhos anteriores, sendo o estilo de tomada de decisão definido pelos autores como o padrão de respostas – propensão de reagir de determinada maneira – exibido pelo indivíduo quando confrontado com uma situação de decisão.

A primeira versão do instrumento era composta de quatro estilos comportamentais de tomada de decisão. Relacionado com o estágio de processamento da informação estão os estilos intuitivo e racional. No primeiro, utilizam-se estratégias iterativas de teste, conhecidas como tentativa e erro, sem um modelo, e que são aprendidas diretamente com a experiência dos indivíduos com a tarefa e o foco nos detalhes, o que segundo Scott e Bruce (1995) condiz com dimensões de tomada de decisão baseada no sentimento. Por outro lado, um estilo racional baseia-se na estruturação do problema a partir de um planejamento, consistente com a avaliação da informação a partir de uma dimensão lógica e deliberação.

O estilo racional e o intuitivo são relacionados com a teoria dos estilos cognitivos, atentando-se à forma como as informações são obtidas e avaliadas (Scott & Bruce, 1995; Erceg & Galic, 2022), de uma maneira analítica ou holística (Spicer & Sadler-Smith, 2005), respectivamente. Corroborando, Kozhevnikov (2007) afirma que os estilos de decisão são um subcomponente dos estilos cognitivos. Nesse sentido, Erceg e Galic (2022) traçam um paralelo entre ambos e o que a literatura cognitiva trata como Sistema 1 e Sistema 2 (Kahneman, 2012). Assim, ao utilizarem o estilo intuitivo, os indivíduos estão mais propensos em confiar em heurísticas (Sistema 1), enquanto utilizando o estilo de decisão racional o processo ocorre no Sistema 2, a partir de esquemas estruturados de deliberação (Erceg & Galic, 2022).

O estilo dependente emerge da literatura de estilo de tomada de decisão na carreira, constituindo-se como aquele indivíduo que confia nos outros como uma forma de projetar a responsabilidade sobre as suas decisões, o que segundo Geisler e Allwood (2018), pode efetivar-se pela busca por conselhos ou ao deixar que o(s) outro(s) tome(m) a decisão. Dada uma característica contrastante entre os estilos intuitivo e racional e o estilo dependente surge o quarto estilo, denominado procrastinador. O comportamento associado é o de evitar a decisão, dado que não há confiança nas habilidades de tomada de decisão. Essa característica também está associada ao estilo dependente.

Após um procedimento de refinamento, a escala final do GDMS proposta por Scott e Bruce (1995) foi composta de 25 itens, com um novo estilo emergindo da validação com militares (1.441 homens), sendo esse denominado estilo espontâneo, associado à tomada de decisão por impulso. O instrumento final foi validado com mais duas amostras de estudantes (graduação e pós-graduação) e um grupo de engenheiros, sendo os cinco fatores consistentes entre as amostras. A validação com distintas amostras permitiu aos autores concluir que os estilos são independentes, mas não excludentes, ou seja, uma combinação de estilos pode ser utilizada para decisões importantes (Scott & Bruce, 1995).

Para Erceg e Galic (2022), uma das riquezas do GDMS está no fato deste abarcar dois distintos processos cognitivos, os estilos cognitivos e os processos regulatórios. Conforme discutido, os estilos intuitivo e racional referem-se aos estilos cognitivos tratados na teoria dos processos duplos (Kahneman, 2012). Por outro lado, os estilos dependente e procrastinador ampliam o *framework* conceitual do GDMS, referindo-se aos processos regulatórios da escolha, enquanto o estilo espontâneo relaciona-se com a quantidade de tempo que um indivíduo se propõe a desprender no processo de tomada de decisão (Erceg & Galic, 2022).

Com a proposição do GDMS, novos estudos foram desenvolvidos com o objetivo de validá-lo com diferentes amostras e distintos países. Por exemplo, os resultados dos procedimentos de análise fatorial exploratória e confirmatória do GDMS realizados por Loo (2000) suportaram os cinco estilos de decisão propostos por Scott e Bruce (1995), apontando o potencial do instrumento em medir os estilos de tomada de decisão.

Spicer e Sadler-Smith (2005) avaliaram a validade de construto do GDMS em duas amostras de estudantes universitários da área de negócios do Reino Unido, testando o modelo original de cinco fatores contra modelos de estilo de tomada de decisão de dois, três e quatro fatores. Os resultados das análises fatorial exploratória e confirmatória corroboram com os resultados de Scott e Bruce (1995) e Loo (2000), apontando que o modelo de cinco fatores é o mais apropriado. Em outra validação *cross-cultural*, realizada por Verma e Rangnekar (2015) confirmou a estrutura de cinco fatores e validou o GDMS em uma amostra de gestores na Índia.

Em uma validação com uma amostra de adolescentes (15 até 19 anos), Baiocco, Laghi e D'Alessio (2009) também encontraram evidências sólidas para a estrutura de cinco dimensões. Além disso, os resultados apontam que os adolescentes com maior idade da amostra utilizam mais o estilo racional, quando comparados com os mais jovens. Os autores também encontraram associações entre o estilo racional e melhores notas na escola, e entre os estilos espontâneo e procrastinador e número de faltas na escola.

Também colaborando com a ampliação da abrangência do instrumento original, estudos recentes o aplicaram em diversos contextos e buscando o relacionamento com outras diferenças individuais. Assim, estudos utilizaram o GDMS no que tange à tomada de decisão de pacientes (Fischer, Soyas & Gunter, 2015), na relação entre estilos de decisão, orientação social e forma como indivíduos percebem e gerenciam o tempo (Geisler & Allwood, 2018), no estilo de tomada de decisão de empreendedores (Weerasekara & Bhanugopan, 2022), na relação entre os estilos de decisão, personalidade e uso problemático do smartphone (Urieta, Sorrel, Aluja et al., 2022), entre outros.

Em âmbito nacional, segundo Mouta et al. (2021) instrumentos que investiguem os estilos de decisão para um contexto geral são escassos. Mouta et al. (2021) realizaram a adaptação transcultural para o Brasil do *Decision Styles Scale* (DSS). A escala é composta de dois estilos, racional e intuitivo, apresentando ótimo ajuste e alta confiabilidade.

Por outro lado, a validação exploratória do GDMS foi realizada previamente por Löbler et al. (2019) e Lehnhart et al. (2021), sendo que no segundo estudo os procedimentos de adaptação transcultural seguiram o protocolo proposto por Beaton et al. (2000), resultando em uma versão traduzida com maior validade de conteúdo. Lehnhart et al. (2021) encontraram boa consistência interna para todos os fatores, confirmando os cinco fatores do instrumento original, resultando em uma versão do instrumento com 21 fatores, todos com carga fatorial e confiabilidade interna satisfatória. Porém, destaca-se que o instrumento ainda carecia do procedimento de Análise Fatorial Confirmatória para confirmar a estrutura teórica do instrumento no contexto brasileiro, o que se propõe como objetivo deste estudo.

4 MÉTODO

Visando alcançar o objetivo deste estudo, realizou-se uma pesquisa de natureza descritiva, com abordagem quantitativa, por meio de uma *survey*, estratégia que busca descobrir fatos, determinar atitudes e opiniões, e ajudar a entender comportamentos, utilizando-se da avaliação, análise e descrição de uma população baseada em uma amostra (Baker, 2001). O instrumento utilizado para a coleta de dados foi dividido em duas partes: a primeira se refere aos aspectos de perfil da amostra investigada, tal como idade, sexo, escolaridade, estado civil e ocupação. A segunda diz respeito aos estilos de tomada de decisão individual, tendo como base a versão do GDMS adaptada transculturalmente e validada por Lehnhart et al. (2021).

O *General Decision-Making Style Inventory* (GDMS), proposto por Scott e Bruce (1995), possui 25 itens, distribuídos em cinco estilos de tomada de decisão: racional (5 itens), intuitivo (5 itens), dependente (5 itens), procrastinador (5 itens) e espontâneo (5 itens). Conforme apontado, foi utilizada a adaptação e validação realizada por Lehnhart et al. (2021), constituída de 21 itens. Todos os itens foram avaliados pelos respondentes a escala *Likert* de cinco pontos, que varia de discordo totalmente (1) a concordo totalmente (5).

A amostra investigada, não probabilística e por conveniência, foi composta, a maioria, por estudantes, maiores de 18 anos, de diferentes níveis de escolaridade, desde estudantes do Ensino Médio a estudantes de Pós-Graduação. Foram aplicados 1.183 instrumentos por meio de um sistema de questionário *online* de uma Instituição Federal de Ensino. A pesquisa foi aprovada pelo Comitê de Ética em Pesquisa e o instrumento foi anônimo, sendo a coleta de dados realizada entre maio a agosto de 2021, com a participação voluntária dos respondentes.

Com relação à análise dos dados, foi aplicada a Análise Fatorial Confirmatória (AFC) para verificar a validade convergente, unidimensionalidade e validade discriminante dos construtos. O procedimento direto foi utilizado com a matriz variância-covariância e estimação de máxima verossimilhança, visando à mensuração dos modelos. Para análise da validade convergente foram observadas a magnitude e significância estatística dos coeficientes padronizados, de acordo com os seguintes índices de ajuste: estatística qui-quadrado (χ^2), raiz quadrada média residual (RMR), raiz quadrada média do erro de aproximação (RMSEA), Índice de qualidade de ajuste (GFI); e pelos índices de ajuste comparativo: Índice de Ajuste Comparativo (CFI), Índice de Tucker-Lewis (TLI).

Segundo Byrne (2016), Hair et al. (2014) e Kline (2015) são considerados os valores menores que 5,0 para a relação qui-quadrado/graus de liberdade; os valores inferiores 0,08 e 0,06 para o RMSR e RMSEA, respectivamente; e os valores acima de 0,95 para CFI, GFI, NFI e TLI. Além disso, os fatores que possuem resíduos padronizados abaixo de 2,58 são considerados unidimensionais, para um grau de significância de 5% (Hair et al., 2014). Para a validade discriminante, foi considerado o critério de avaliação de Fornel e Larcker (1981) em que o cálculo da raiz quadrada da Variância Média Extraída (AVE) deve ser maior que a correlação entre os construtos e o de Kline (2015) em que a correlação entre os construtos deve ser menor que 0,85.

Para o processamento e análise dos dados foram utilizados os *softwares* “Windows Excel®” e “*Statistical Package for the Social Sciences – SPSS 20.0*” e Amos™. Dessa forma, a análise de dados contou com as técnicas de estatística descritiva, AFC e a Modelagem de Equações Estruturais (MEE).

5 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Esta seção inicialmente descreve os aspectos relativos à amostra pesquisada. Na segunda parte são expostos os resultados das médias e percentuais válidos dos itens e dimensões correspondentes ao Inventário Geral de Estilos de Tomada de Decisão. A terceira demonstra o modelo inicial e final para os cinco construtos do Inventário.

5.1 Análise descritiva da amostra

Inicialmente, buscou-se conhecer o perfil dos 1.183 participantes da pesquisa, apresentando a estatística descritiva, conforme a Tabela 1.

Tabela 1

Perfil sócio-demográfico dos respondentes segundo as variáveis sexo, idade, estado civil, nível de escolaridade e ocupação

Variáveis	Alternativas	Frequência	Percentual
Sexo	Masculino	515	43,5
	Feminino	660	55,8
	Outro	8	0,7
Idade	De 18 a 20 anos	299	25,3
	De 21 a 26 anos	345	29,2
	De 27 a 33 anos	254	21,4
	Acima de 34 anos	285	24,1
Estado Civil	Solteiro (a)	868	73,4
	Casado (a)	167	14,1
	Separado (a)/Divorciado (a)	31	2,6
	União estável	117	9,9
Nível de escolaridade	Ensino Fundamental	11	0,9
	Ensino Médio	312	26,4
	Curso Técnico	115	9,7
	Ensino Superior	450	38,0
	Especialização ou MBA	93	7,9
	Mestrado	167	14,1
	Doutorado	32	2,7
	Pós-doutorado	3	0,3
Ocupação	Funcionário (a) público (a)	147	12,4
	Empregado (a) assalariado (a)	137	11,6
	Profissional liberal	17	1,4
	Autônomo (a)	47	4,0
	Empresário	17	1,4
	Estudante	744	62,9
	Aposentado	9	0,8
	Não trabalha	23	1,9
	Outra	42	3,6

Fonte: elaborado pelos autores, a partir dos dados da pesquisa (2021).

Dentre os respondentes, a predominância é do sexo feminino (55,8%). A idade média é de 28 anos (desvio padrão de 10 anos). Referente ao estado civil, 73,4% são solteiro(a)s. Quanto ao nível de escolaridade, 38% informaram ter Ensino Superior. Já sobre a ocupação, a categoria estudante (62,9%) predominou entre as respostas.

Salienta-se que a amostra investigada se assemelha às amostras 2 e 3 do estudo de Scott e Bruce (1995), que aplicaram o GDMS a 84 estudantes de MBA e a 229 estudantes de graduação em Administração de uma grande universidade do Centro-Oeste dos EUA, cuja média de idade foi 25 e 22 anos, respectivamente.

5.2 Itens e dimensões do Inventário Geral de Estilos de Tomada de Decisão

A fim de avaliar os itens e as dimensões do instrumento para validação do modelo, realizou-se a análise das médias do instrumento. A Tabela 2 exibe as médias e os percentuais válidos dos itens e dimensões correspondentes ao Inventário Geral de Estilos de Tomada de Decisão.

Tabela 2

Média e percentuais válidos das variáveis e construtos do Inventário Geral de Estilos de Tomada de Decisão

Estilo	Variáveis	Média	Percentuais				
			1*	2*	3*	4*	5*
Racional	1. Eu verifico minhas fontes de informação para ter certeza da veracidade dos fatos antes de tomar decisões.	4,39	0,7	1,2	9,8	35,0	53,3
	2. Eu tomo decisões de forma lógica e sistemática.	3,99	1,1	3,3	19,9	47,6	28,1
	3. Minha tomada de decisão requer uma reflexão cuidadosa.	4,20	0,7	2,5	15,5	38,4	42,9
	4. Quando eu tomo uma decisão, eu considero várias opções em termos de um objetivo específico.	4,34	0,8	2,0	11,1	34,6	51,5
	5. Eu exploro todas as minhas opções antes de tomar uma decisão.	4,14	1,1	4,7	16,5	34,0	43,7
Intuitivo	6. Quando eu tomo uma decisão, eu confio em meus instintos.	3,62	3,4	13,1	27,1	31,4	25,0
	7. Quando eu tomo decisões, eu tenho a tendência a confiar na minha intuição.	3,63	3,5	13,8	25,2	31,3	26,2
	8. Eu geralmente tomo decisões que parecem certas para mim.	4,14	2,4	3,0	15,9	36,1	42,6
	9. Quando eu tomo uma decisão, é mais importante para mim sentir que a decisão é certa do que ter uma justificativa racional para ela.	3,18	12,3	18,9	25,8	24,1	18,9
	10. Quando eu tomo uma decisão, confio nos meus sentimentos e reações.	3,47	5,8	14,9	27,0	31,5	20,8
Dependente	11. Eu frequentemente preciso de ajuda de outras pessoas ao tomar decisões importantes.	2,98	15,2	22,8	24,6	23,0	14,4
	12. Eu raramente tomo decisões importantes sem consultar outras pessoas.	3,23	12,9	17,4	25,3	22,8	21,6
	13. Se eu tenho ajuda de outras pessoas é mais fácil tomar decisões importantes.	3,52	8,2	13,5	23,5	28,1	26,7
	14. Eu uso o conselho de outras pessoas para tomar decisões importantes.	3,33	7,8	16,4	28,1	30,9	16,8
	15. Eu gosto de ter alguém para me orientar na direção certa diante de decisões importantes.	3,47	7,2	14,6	25,4	29,5	23,3
Procrastinador	16. Eu evito tomar decisões importantes até estar sob pressão.	2,57	29,2	23,1	21,6	13,3	12,8
	17. Eu adio a tomada de decisão sempre que possível.	2,51	29,8	24,9	20,5	14,7	10,1
	18. Eu frequentemente procrastino quando se trata de tomar decisões importantes.	2,58	28,1	23,8	21,6	15,2	11,3
	19. Eu geralmente tomo decisões importantes de última hora.	2,37	33,8	25,4	19,2	13,5	8,1
	20. Eu adio a tomada de muitas decisões, porque pensar sobre elas me deixa preocupado.	2,54	29,7	25,0	19,9	13,1	12,3
Espontâneo	21. Eu geralmente tomo decisões precipitadas.	2,17	33,3	34,1	19,5	8,6	4,5
	22. Eu frequentemente tomo decisões no calor do momento.	2,15	35,8	31,4	19,2	9,4	4,2
	23. Eu tomo decisões rápidas.	2,82	17,1	20,0	34,4	20,7	7,8
	24. Eu frequentemente tomo decisões impulsivas.	2,19	33,3	33,1	19,4	9,4	4,8
	25. Quando eu tomo decisões, eu faço o que parece natural no momento.	3,23	7,8	15,3	35,3	29,1	12,5

Nota: Escala aplicada tipo Likert: 1*=Discordo totalmente; 2*=Discordo parcialmente, 3*= Não concordo, nem discordo, 4*= Concordo parcialmente, 5*= Concordo totalmente

Fonte: Adaptado de Scott e Bruce (1995), dados da pesquisa (2021).

No estilo de tomada de decisão Racional, observa-se que em todos os itens as respostas predominantes foram “concordo parcialmente” ou “concordo totalmente”, refletindo a lógica e o predomínio da razão como modo de pensar e decidir. Quanto ao estilo Intuitivo, a resposta mais marcada foi “concordo parcialmente” para quatro itens. Contudo, para o item “Quando eu tomo uma decisão, é mais importante para mim sentir que a decisão é certa do que ter uma justificativa racional para ela” a alternativa não concordo nem discordo foi a mais preponderante, o que demonstra que o indivíduo pode ter a necessidade de uma explicação ou uma motivação para determinada decisão.

Sobre o estilo Dependente, os cinco itens apresentaram a média próxima a 3,00, o que denota que os respondentes nem concordam, nem discordam com as afirmativas referentes a depender de outros para tomar decisão, contudo, pode-se observar que as afirmativas que mencionaram a ajuda de outras pessoas para facilitar a tomada de decisão, orientações e o uso de conselhos para tomar decisões importantes tiveram uma média sutilmente mais elevada na opção de concordo parcialmente. Tal comportamento pode indicar dúvida dos respondentes já que a maioria são jovens estudantes e talvez pensem ser importante compartilhar aspectos de decisão com outras pessoas. Outro aspecto evidenciado no estilo procrastinador, foi a opção dos indivíduos pela escolha das alternativas “discordo totalmente” seguido de “discordo parcialmente”, o que denota que a postergação ou adiamento não fazem parte do comportamento no momento de decisão. Em consonância, no estilo espontâneo os respondentes não são impulsivos ou ansiosos, mas denotam rapidez e agilidade no processo decisório.

De uma maneira geral, o item que apresentou a maior média (4,39) foi o que se refere a verificar fontes de informação para ter certeza da veracidade dos fatos antes de tomar decisões, contemplado no estilo racional. Por outro lado, o que apresentou a menor média (2,15) foi relativo a frequentemente tomar decisões no calor do momento, constante no estilo espontâneo.

5.3 Validação do Modelo do Inventário Geral de Estilos de Tomada de Decisão

Após a análise das médias e dos percentuais dos itens, buscou-se validar individualmente as dimensões do instrumento: estilo racional, intuitivo, dependente, procrastinador e espontâneo, por meio da AFC. Os relacionamentos entre as variáveis observadas e os seus construtos foram estimados, utilizando o método da máxima verossimilhança. Os resultados iniciais podem ser visualizados na Tabela 3.

Tabela 3

Índices de ajuste para os cinco estilos de decisão

Índice	Limite ¹	Estilo Racional		Estilo Intuitivo		Estilo Dependente		Estilo Procrastinador		Estilo Espontâneo	
		Inicial	Final	Inicial	Final	Inicial	Final	Inicial	Final	Inicial	Final
χ^2 (v.)	-	141,96	263,38	164,62	558,62	248,94	186,37	323,55	323,54	224,82	577,19
χ^2 (p.)	>0,05	0,00	0,67	0,00	0,28	0,00	0,26	0,00	0,030	0,000	0,86
χ^2/df	< 5,00	4,76	0,018	28,56	1,16	9,32	1,35	5,09	2,67	22,20	0,03
GFI	> 0,95	0,99	0,99	0,94	0,99	0,98	1,00	0,99	1,00	0,96	1,00
CFI	> 0,95	0,99	1,00	0,92	1,00	0,98	1,00	0,99	1,00	0,95	1,00
NFI	> 0,95	0,98	1,00	0,91	0,99	0,98	1,00	0,99	1,00	0,95	1,00
TLI	> 0,95	0,97	1,00	0,83	1,00	0,97	1,00	0,99	0,99	0,90	1,00
RMSR	< 0,08	0,01	0,00	0,09	0,01	0,04	0,01	0,02	0,02	0,07	0,00
RMSEA	< 0,06	0,06	0,00	0,17	0,01	0,08	0,02	0,06	0,04	0,13	0,00
AC	> 0,70		0,74		0,84		0,85		0,88		0,87
CC	> 0,70		0,74		0,85		0,84		0,88		0,87

Notas: ¹ Níveis adequado para os índices de ajuste com base em Hooper et al. (2008) e Hu e Bentler (1999). Abreviações: v.=Valor; p.=Probabilidade; df=Graus de liberdade; AC=Alpha de Cronbach; CC=Confiabilidade composta.

Fonte: elaborado pelos autores, a partir dos dados da pesquisa (2021).

Para os cinco construtos, os modelos propostos com todas as variáveis da escala original mostraram-se imprecisos, uma vez que os qui-quadrado/graus de liberdade são maiores do que o limite recomendado e alguns índices de ajuste não atingiram os valores sugeridos. Assim, no processo de aprimoramento do modelo foram retirados os itens com cargas fatoriais menores que 0,7: Estilo Racional - itens 1 e 2; Estilo Intuitivo - itens 8 e 9; Estilo Espontâneo: 23 e 25. Além disso, foram inseridas correlações entre os erros das variáveis que faziam sentido teórico: Estilo Dependente – Q11↔Q12; Q11↔ Q13; Estilo Espontâneo - Q19↔Q20.

Após essa etapa, os modelos finais das cinco dimensões atenderam a todos os critérios de ajuste absolutos, indicando validade convergente. Todos os resíduos padronizados ficaram abaixo de 2,58, confirmando também a unidimensionalidade. A confiabilidade composta e o alpha de Cronbach indicaram a consistência interna dos construtos. Em seguida, testou-se a validade discriminante dos construtos (Tabela 4).

Tabela 4

Validade discriminante para os cinco estilos

Estilos	Validade Convergente (AVE)	Validade Discriminante				
		Rac	Int	Dep	Pro	Esp
Racional (Rac)	0,49	<i>0,70</i>				
Intuitivo (Int)	0,66	0,12	<i>0,81</i>			
Dependente (Dep)	0,52	0,05	-0,05	<i>0,72</i>		
Procrastinador (Pro)	0,61	-0,26	-0,02	0,36	<i>0,78</i>	
Espontâneo (Esp)	0,69	-0,41	0,10	0,35	0,51	<i>0,83</i>

Nota: Valores diagonais (itálico) é a raiz quadrada da AVE, outros valores correspondem a correlação entre construtos.

Fonte: Dados da pesquisa (2021).

Os valores das correlações entre os construtos na Tabela 4 são inferiores à raiz quadrada da AVE (itálico) (Fornel & Larcker, 1981), e as correlações entre os construtos são inferiores a 0,85 (Kline, 2015), indicando a validade discriminante. Validadas as cinco dimensões, passou-se à estimação do modelo de Estilos de Tomada de Decisão (Tabela 6).

Tabela 6

Índices de ajuste do modelo integrado de Estilos de Decisão

Índice	Limite ¹	Estilos de Tomada de Decisão	
		Inicial	Final
χ^2 (value)	-	1035,02	452,67
χ^2 (probability)	>0,05	0,00	0,00
χ^2 /degrees of freedom	< 5,00	6,95	3,21
GFI - Goodness of Fit	> 0,95	0,91	0,96
CFI - Comparative Fit Index	> 0,95	0,92	0,97
NFI - Normed Fit Index	> 0,95	0,90	0,96
TLI - Tucker-Lewis Index	> 0,95	0,91	0,96
RMSR - Root Mean Square Residual	< 0,08	0,22	0,06
RMSEA - R. M. S Error of Approximation	< 0,06	0,07	0,04

Nota: ¹ Níveis adequado para os índices de ajuste com base em Hooper et al. (2008) e Hu e Bentler (1999).

Fonte: Dados da pesquisa (2021).

Portanto, concluiu-se que as cinco dimensões apresentaram: i) validade convergente, dado que os índices GFI, CFI, TLI e NFI foram superiores a 0,95; os índices RMSR e RMSEA foram menores que 0,08 e 0,06; respectivamente e; a variância média extraída foi superior a 0,5; ii) confiabilidade, tendo em vista que todos os Alpha de Cronbach e as Confiabilidades

compostas foram maiores que 0,7; iii) unidimensionalidade, dado que todos os resíduos são menores que 2,58 e, iv) validade discriminante, dados que os valores da raiz da AVE foram menores que as correlações entre os construtos. Assim, após a etapa de validação confirmatória do modelo de mensuração, a escala manteve as cinco dimensões propostas no modelo original, sendo mensurada por um conjunto final de 19 itens. A Figura 1 apresenta o modelo final que o Inventário Geral de Estilos de Tomada de Decisão, com os coeficientes padronizados e a significância das relações.

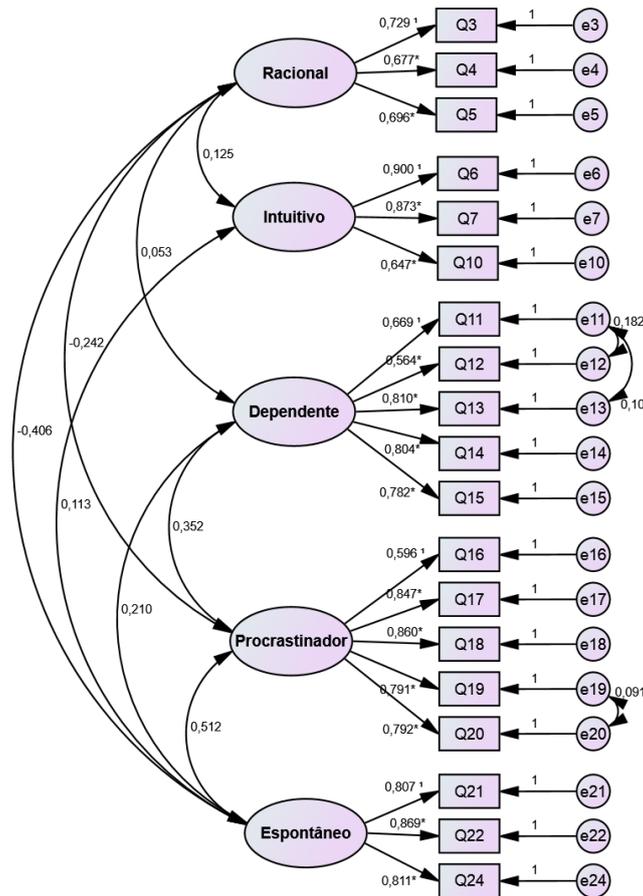


Figura 1. Modelo final dos Estilos de Decisão

Fonte: Elaborada pelas autoras (2022).

Nota: * $p < 0.01$; ¹ valor de z não calculado, onde o parâmetro foi fixado em 1, devido às exigências do modelo.

Os resultados da Figura 1 mostram que as cinco dimensões se relacionam entre si, como já identificado por diversos autores (Alaybek et al., 2022; Loo, 2000; Scott & Bruce, 1995). Nesse sentido, Krasniqi et al. (2019) e Recart et al. (2021) já verificaram que há modelos com correlações positivas e negativas entre os estilos de tomada de decisão. Desta forma, a correlação mais significativa positiva ocorreu entre os Estilos Espontâneo e Procrastinador (0,512) o que indica que indivíduos com tomam decisões o mais rápido possível também são aqueles que adiam ou evitam o processo decisório tal resultado é análogo aos estudos de Erceg e Galic (2022). Também se mostrou elevada a correlação entre o estilo procrastinador e dependente, corroborando com a pesquisa de Recart et al. (2021). No entanto, a correlação mais significativa negativa aconteceu entre os estilos racional e espontâneo que pode ser explicada pela oposição entre os comportamentos, enquanto o racional é analista e lógico, o espontâneo é impulsivo, tal dado é semelhante ao encontrado por Gambetti et al. (2008).

Além disso, a obtenção de índices de ajustes dentro dos limites sugeridos (Tabela 6) indicam que o modelo atende aos critérios de validade propostos, ou seja, o modelo integrado do Inventário Geral dos Estilos de Tomada de Decisão é uma escala adequada para o contexto brasileiro, dos 25 itens propostos inicialmente, 19 permaneceram no modelo validado. O Quadro 1 ilustra os 19 itens que se mantiveram no modelo validado para o contexto brasileiro.

A partir dos resultados acima elucidados e por meio da visualização do Modelo Final dos Estilos de Decisão (Figura 1), pode-se perceber que das cinco dimensões representadas pelos seus respectivos estilos, os itens dos estilos Dependente e Procrastinador mantiveram-se iguais aos itens e dimensões propostos no modelo original de Scott e Bruce (1995). No que se refere aos demais estilos, racional, intuitivo e espontâneo, posteriormente à validação do modelo, observa-se que cada um dos três estilos perdeu dois itens, contudo pode-se afirmar que os itens restantes em cada uma dessas dimensões são suficientes para mensurar seus respectivos estilos.

Quadro 1

Itens do Modelo IGETD validado

Estilo	Variável
Racional	1. Minha tomada de decisão requer uma reflexão cuidadosa. 2. Quando eu tomo uma decisão, eu considero várias opções em termos de um objetivo específico.
Intuitivo	3. Eu exploro todas as minhas opções antes de tomar uma decisão. 4. Quando eu tomo uma decisão, eu confio em meus instintos. 5. Quando eu tomo decisões, eu tenho a tendência a confiar na minha intuição.
Dependente	6. Quando eu tomo uma decisão, confio nos meus sentimentos e reações. 7. Eu frequentemente preciso de ajuda de outras pessoas ao tomar decisões importantes. 8. Eu raramente tomo decisões importantes sem consultar outras pessoas. 9. Se eu tenho ajuda de outras pessoas é mais fácil tomar decisões importantes.
Procrastinador	10. Eu uso o conselho de outras pessoas para tomar decisões importantes. 11. Eu gosto de ter alguém para me orientar na direção certa diante de decisões importantes. 12. Eu evito tomar decisões importantes até estar sob pressão. 13. Eu adio a tomada de decisão sempre que possível.
Espontâneo	14. Eu frequentemente procrastino quando se trata de tomar decisões importantes. 15. Eu geralmente tomo decisões importantes de última hora. 16. Eu adio a tomada de muitas decisões, porque pensar sobre elas me deixa preocupado. 17. Eu geralmente tomo decisões precipitadas. 18. Eu frequentemente tomo decisões no calor do momento. 19. Eu frequentemente tomo decisões impulsivas

Fonte: elaborado pelos autores (2021).

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Partindo da compreensão de que os estilos de decisão individuais, entendidos como características pertencentes ao decisor, impactam no processo de decisão, isto é, nos estágios desenvolvidos para a escolha em determinada situação, bem como no resultado da decisão, em termos de qualidade e desempenho da decisão, é que o objetivo deste estudo foi fixado. Desse modo, o presente artigo atinge o seu propósito ao validar o modelo do Inventário Geral de Estilos de Tomada de Decisão a partir do GDMS para o contexto brasileiro, proposto originalmente por Scott e Bruce (1995), dando sequência às investigações de Löbler et al. (2019) e Lehnhart et al. (2021).

Para operacionalização da validação proposta neste estudo, inicialmente procedeu-se à aplicação de um questionário composto por duas seções, uma referente ao perfil dos respondentes e outra com as dimensões do GDMS, para uma amostra total de 1.183 indivíduos

adultos, executada por meio de um sistema de questionários *online*, durante o período de maio a agosto de 2021. No que diz respeito à análise de dados, adotaram-se as técnicas de estatística descritiva, análise fatorial confirmatória e modelagem de equações estruturais para estruturação do modelo final.

Assim, para composição do modelo final, os testes inerentes à Análise Fatorial Confirmatória (AFC) para verificar a validade convergente, unidimensionalidade e validade discriminante dos construtos foram verificados. Com base nos escores obtidos, os dados indicam que o modelo atende aos critérios de validade propostos, ou seja, o modelo integrado do Inventário Geral dos Estilos de Tomada de Decisão é uma escala adequada para o contexto brasileiro. Desse modo, dos 25 itens propostos no modelo original de Scott e Bruce (1995), 19 variáveis compuseram o modelo final validado, retirando-se os itens 1 e 2 do Estilo Racional; os itens 8 e 9 do Estilo Racional; e os itens 23 e 25 do Estilo Espontâneo, pois apresentaram cargas fatoriais menores que 0,7. Além disso, foram inseridas correlações entre os erros das variáveis que faziam sentido teórico: Estilo Dependente – Q11↔Q12; Q11↔ Q13; Estilo Espontâneo - Q19↔Q20.

Entende-se que o objetivo proposto foi atingido, obtendo-se um instrumento adaptado e validado em português brasileiro, rico em termos de medidas, uma vez que avalia cinco estilos de decisão. Outra opção de mensuração de estilos de decisão adaptada e validada por Mouta et al. (2021) era o DSS, sendo que esse restringe-se apenas aos estilos racional e intuitivo. Ainda assim, destacam-se limitações deste estudo que podem ser endereçadas em estudos futuros. A amostra por conveniência, realizada por meio do sistema de questionário *online* de uma Instituição Federal de Ensino e, dessa forma, limitada ao público dessa instituição. Ademais, sugere-se que estudos futuros testem a validade do instrumento conjuntamente com outras medidas de diferenças individuais com potencial efeito no processo de tomada de decisão (Klein & Sharma, 2022; Musasa & Moodley, 2020; Duh & Iyiola, 2020; Baiocco; Laghi & D'Alessio, 2009) e em contextos específicos (Cohen & Wirtz, 2022; Weerasekara & Bhanugopan, 2022; Imran & Rautiainen, 2022), como já realizados em estudos no contexto internacional.

REFERÊNCIAS

- Alaybek, B., Wang, Y., Dalal, R. S., Dubrow, S., & Boerman, L. S. (2022). The relations of reflective and intuitive thinking styles with task performance: A meta-analysis. *Personnel Psychology*, 75(2), 295-319. <https://doi.org/10.1111/peps.12443>
- Baiocco, R., Laghi, F., & D'Alessio, M. (2009). Decision-making style among adolescents: Relationship with sensation seeking and locus of control. *Journal of adolescence*, 32(4), 963-976. <https://doi.org/10.1016/j.adolescence.2008.08.003>
- Baker, M. J. (2001). Selecting a Research Methodology. *The Marketing Review*. Westburn Publishers Ltd. 1,373-397.
- Beaton, D., Bombardier, C., Guillemin, F., & Ferraz, M. B. (2002). Recommendations for the cross-cultural adaptation of health status measures. *New York: American Academy of Orthopaedic Surgeons*, 12, 1-9. <https://doi.org/10.1097/00007632-200012150-00014>
- Bell, G. G., Bromiley, P., & Bryson, J. (1997). Spinning a complex web: links between strategic decision making context, content, process, and outcome. In *Strategic decisions* (pp. 163-178). Springer, Boston, MA.
- Byrne, B. M. (2016). Structural equation modeling with AMOS: Basic concepts, applications, and programming (3 Ed.). New York: Routledge.
- Cohen, L. & Wirtz, P. (2022). Decision-making style in entrepreneurial finance and growth. *Small Bus Econ*, 59, 183–210. <https://doi-org./10.1007/s11187-021-00528-y>

- Dewberry, C., Juanchich, M., & Narendran, S. (2013). Decision-making competence in everyday life: The roles of general cognitive styles, decision-making styles and personality. *Personality and individual differences*, 55(7), 783–788. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2013.06.012>
- Duh, H. I. & Iyiola, O. (2020). Explaining clothing decision-making styles among South-African and Nigerian young adults using two life-course theories. *Journal of Fashion Marketing and Management*, 24(2), 303-321. <https://doi.org/10.1108/JFMM-08-2019-0171>
- Driver, M. J. (1979). Individual decision making and creativity. In S. Kerr (Ed.), *Organizational behavior* (pp. 59-91). Columbus, OH: Grid Publishing, Inc.
- Driver, M. J., Brousseau, K. R., & Hunsaker, P. L. (1998). *The dynamic decision maker: Five decision styles for executive and business success*. IUniverse.
- Erceg, N., & Galic, Z. (2022). Incremental validity of decision-making styles in predicting work-related outcomes. *Preprint*. <https://doi.org/10.31234/osf.io/nqdfc>
- Fischer, S., Soyez, K., & Gurtner, S. (2015). Adapting Scott and Bruce’s general decision-making style inventory to patient decision making in provider choice. *Medical Decision Making*, 35(4), 525-532. <https://doi.org/10.1177/0272989X15575518>
- Flinn, P. (2019). *Managing technology and product development programmes: A framework for success*. John Wiley & Sons.
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of marketing research*, 18(1), 39-50.
- Gambetti, E., Fabbri, M., Bensi, L., & Tonetti, L. (2008). A contribution to the Italian validation of the General Decision-making Style Inventory. *Personality and individual differences*, 44(4), 842-852. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2007.10.017>
- Geisler, M., & Allwood, C. M. (2018). Relating decision-making styles to social orientation and time approach. *Journal of Behavioral Decision Making*, 31(3), 415-429. <https://doi.org/10.1002/bdm.2066>
- Hair, J. F., Jr, Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., Tatham, R. L., Gouvêa, M. A., & Sant’Anna, A. S. (2014). *Análise Multivariada de Dados*. Transport Bookman Publications.
- Harren, V. A. (1979). A model of career decision making for college students. *Journal of vocational behavior*, 14(2), 119-133. [https://doi.org/10.1016/0001-8791\(79\)90065-4](https://doi.org/10.1016/0001-8791(79)90065-4)
- Harris, p., Riley, F. D.’O., & Hand, C. (2021). Multichannel shopping: The effect of decision making style on shopper journey configuration and satisfaction. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 58. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2020.102286>.
- Hooper, D., Coughlan, J., Mullen, M.R., 2008. Structural equation modelling: Guidelines for determining model fit. *Electron. J. Business Res. Methods* 6 (1), 53–60.
- Hu, L. T., & Bentler, P. M. (1999). Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives. *Structural equation modeling: a multidisciplinary journal*, 6(1), 1-55.
- Hunt, R. G., Krzystofiak, F. J., Meindl, J. R., & Yousry, A. M. (1989). Cognitive Style and Decision Making. *Organizational Behavior And Human Decision Processes*, 44, 436-453.
- Imran, S. & Rautiainen, A. (2022). Effects of contextual variables on strategic investment decision-making styles: An empirical study from Pakistan. *Asia Pacific Management Review*, 27(1), 1-9. <https://doi.org/10.1016/j.apmrv.2021.03.004>.
- Kahneman, D. (2012). *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Objetiva.

- Keren, G., & Wu, G. (Eds.). (2015). *The Wiley-Blackwell handbook of judgment and decision making*. Wiley-Blackwell.
- Klein, A., Sharma, V. M. (2021). Consumer decision-making styles, involvement, and the intention to participate in online group buying. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 64. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2021.102808>.
- Klein, A., Sharma, V. M. (2022). Cultural Perspectives of Millennials' Decision-Making Styles in Online Group Buying. *Journal of International Consumer Marketing*, 34(4), 357-379. <https://doi-org/10.1080/08961530.2021.1982808>
- Kline, R. B. (2015). *Principles and practice of structural equation modeling* (4th ed.). New York: The Guilford Press
- Kozhevnikov, M. (2007). Cognitive styles in the context of modern psychology: toward an integrated framework of cognitive style. *Psychological bulletin*, 133(3), 464. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.133.3.464>
- Krasniqi, B. A., Berisha, G., & Pula, J. S. (2019). Does decision-making style predict managers' entrepreneurial intentions?. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 9(1), 1-15. <https://doi.org/10.1186/s40497-019-0200-4>
- Lehnhart, E. R., Tontini, J., Löbler, M. L., Bender, C. S. & Tagliapietra, R. D. (2021). Versão brasileira do Inventário Geral de Estilos de Tomada de Decisão (GDMS): Tradução, Adaptação e Validação. In EnANPAD 2021. (p. 16). Online.
- Löbler, M. L., dos Reis, E., Nishi, J. M., & Tagliapietra, R. D. (2019). Inventário de estilos de tomada de decisão: Validação de instrumento no contexto brasileiro. *Revista de Administração Unimep*, 17(1).
- Loo, R. (2000). A psychometric evaluation of the General Decision-Making Style Inventory. *Personality and Individual Differences*, 29, 895-905. [https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(99\)00241-X](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(99)00241-X)
- Mann, L., Harmoni, R., & Power, C. (1989). Adolescent decision-making: the development of competence. *Journal of adolescence*, 12(3), 265-278. [https://doi.org/10.1016/0140-1971\(89\)90077-8](https://doi.org/10.1016/0140-1971(89)90077-8)
- Mouta, G. S., Pinto, A. L. C. B., Malloy-Diniz, L. F., & Pasian, R. S. (2021). Cross-cultural adaptation, and factor structure of the decision styles scale for Brazil. *Current Research in Behavioral Sciences*, 2, 100039. <https://doi.org/10.1016/j.crbeha.2021.100039>
- Musasa, T., & Moodley, P. (2020). An adapted consumer decision-making styles inventory of millennial consumers. *The Retail and Marketing Review*, 16(2), 97-108.
- Nutt, P. C. (2002). *Why Decisions Fail: Avoiding the Blunders and Traps that Lead to Debacles*. San Francisco, CA: Barrett-Koehler.
- Nutt, P. C. (2004). Expanding the search for alternatives during strategic decision-making. *Academy of Management Perspectives*, 18(4), 13-28. doi:10.5465/ame.2004.15268668
- Nutt, P. C. (2008). Investigating the success of decision making processes. *Journal of Management Studies*, 45(2), 425-455.
- Nutt, P. C. (2011). Making decision-making research matter: some issues and remedies. *Management Research Review*. 34(1), 5-16.
- Orlandi, B. L. & Pierce, P. (2020), Analysis or intuition? Reframing the decision-making styles debate in technological settings. *Management Decision*, 58(1), 129-145. <https://doi.org/10.1108/MD-10-2017-1030>

- Phillips, S. D., Paziienza, N. J., & Ferrin, H. H. (1984). Decision-making styles and problem-solving appraisal. *Journal of Counseling Psychology*, 31(4), 497. <https://doi.org/10.1037/0022-0167.31.4.497>
- Recart, E., Jaume, L. C., Passero, M. T., & Azzollini, S. (2021). Efectos de la necesidad cierre cognitivo en los estilos decisorios: un abordaje exploratorio. *PSOCIAL*, 7(2), 1-18.
- Remenova, K., & Jankelova, N. (2019). How successfully can decision-making style predict the orientation toward well-or ill-structured decision-making problems. *Journal of Competitiveness*, 11(1), 99-115. <https://doi.org/10.7441/joc.2019.01.07>
- Rowe, A. J. & Mason, R. O. (1987). *Managing with style: a guide to understanding, assessing, and improving decision making*. Jossey-Bass.
- Sanchez, M. A. M. Contreras, L. E. S. (2016). An economic-institutional perspective of decision making: solving problems in uncertainty contexts. *Investigacion Economica*, 75(298), 57-75.
- Simon, H. (1979). Rational Decision Making in Business Organizations. *The American Economic Review*, 69 (4), 493-513.
- Scott, S. G. & Bruce, R. A. (1995). Decision-making style: the development and assessment of a new measure. *Educational and Psychological Measurement*, 55(5), 818-831. <https://doi.org/10.1177/0013164495055005017>
- Spicer, D. P., & Sadler-Smith, E. (2005). An examination of the general decision making style questionnaire in two UK samples. *Journal of Managerial Psychology*. <https://doi.org/10.1108/02683940510579777>
- Thunholm, P. (2004). Decision-making style: habit, style or both?. *Personality and individual differences*, 36(4), 931-944. [https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(03\)00162-4](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(03)00162-4)
- Urieta, P., Sorrel, M. A., Aluja, A., Balada, F., Lacomba, E., & García, L. F. (2022). Exploring the relationship between personality, decision-making styles, and problematic smartphone use. *Current Psychology*, 1-18. <https://doi.org/10.1007/s12144-022-02731-w>
- Verma, N., & Rangnekar, S. (2015). General decision making style: evidence from India. *South Asian Journal of Global Business Research*. <https://doi.org/10.1108/SAJGBR-09-2013-0073>
- Virdi, P., Kalro, A. D. & Sharma, D. (2020). Online decision aids: the role of decision-making styles and decision-making stages. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 48(6), 555-574. <https://doi.org/10.1108/IJRDM-02-2019-0068>
- Weerasekara, S. & Bhanugopan, R. (2022). The impact of entrepreneurs' decision-making style on SMEs' financial performance. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*. <https://doi.org/10.1108/JEEE-03-2021-0099>
- Yates, J. F. (2003). *Decision management: how to assure better decision in your company*. San Francisco, CA: Jossey-Bass.