



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

## **PREFERÊNCIAS TEMPORAIS NO CONTEXTO CULTURAL E A RELAÇÃO COM O MAQUIAVELISMO**

**ANDERSON JOSÉ FREITAS DE CERQUEIRA**  
EAUFBA - ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO DA UFBA

**MÁRCIA JORDÃO BRITTO**  
UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA (UFBA)

**MARCIA FIGUEREDO D SOUZA**  
UNIVERSIDADE DO ESTADO DA BAHIA (UNEB)

# PREFERÊNCIAS TEMPORAIS NO CONTEXTO CULTURAL E A RELAÇÃO COM O MAQUIAVELISMO

## 1. INTRODUÇÃO

Temas ligados a questões sociais e culturais, sobretudo os que tratam de assuntos relacionados a comportamentos sob a perspectiva econômica, como, por exemplo, a preferência temporal, que mede o grau de paciência do indivíduo (EUGSTER ET AL., 2011) têm despertado bastante interesse de estudiosos.

Alguns desses estudos observam, por exemplo, que a percepção do tempo por um indivíduo sofre impacto de elementos culturais, questões psicológicas e características sociodemográficas (ORTIZ, 2017), o que ocorre porque há uma tendência mental de utilizar uma taxa de desconto que pode estar associada a características comportamentais e a traços pessoais, como a idade, a capacidade cognitiva, e o comportamento perante o risco.

Sob a perspectiva da cultura, Hofstede et al. (1991) contribuíram ao caracterizar cinco dimensões que ajudam a mensurar aspectos culturais de uma sociedade, inclusive realizando comparações entre países, tornando-se referência para os estudos posteriores sobre essa temática. A importância de pesquisas nesse campo tem aumentado em um mundo globalizado, em que os grandes projetos transcendem as fronteiras geográficas, sendo necessário conhecer as características de outros povos, principalmente no processo decisório.

Um elemento adicional a ser considerado na economia comportamental é o traço de personalidade, especificamente o *dark triad* (lado obscuro), que pode ser observado por meio da tríade narcisismo, psicopatia e maquiavelismo. Esses traços de personalidade sombrios têm inspirado pesquisadores a investigar a sua relação com decisões de investimentos (DWORKIS, 2013). Jones e Paulhus (2009), por exemplo, sinalizam que os maquiavelistas são manipuladores e estratégicos, com capacidade de adotar ações gerenciais para atingir objetivos de alcançar ganhos pessoais. O maquiavelismo também foi o traço de personalidade escolhido para ser explorado na presente pesquisa.

Assim, esta pesquisa objetiva investigar se há uma relação entre o grau de personalidade maquiavélica e o nível de paciência na perspectiva das finanças comportamentais, considerando as dimensões culturais. Para nortear a busca por esse objetivo, apresenta-se a seguinte questão: em qual medida o maquiavelismo se relaciona com o grau de maquiavelismo do indivíduo em um ambiente social, demográfico e cultural? Para tanto, foram pesquisados 377 profissionais e aqueles que demonstraram menor grau de maquiavelismo, apresentaram-se mais impacientes no curto e no longo prazo, tanto no nível individual, quanto ao analisar em conjunto no âmbito das regiões brasileiras. No que se refere às pessoas do sexo feminino, estas apresentaram maiores indícios de impaciência na perspectiva do curto prazo.

Esses resultados contribuem nos aspectos teórico e prático. Teórico por ampliar o debate ainda pouco explorado de estudos entre maquiavelismo e impaciência (AZIZ; VALLEJO, 2007; WANG ET AL., 2019). E prático, por trazer uma abordagem comportamental e empírica que dialoga com profissionais que atuam com decisões que envolvem o nível de paciência. Por exemplo, operadores do mercado financeiro atuam com cenários dinâmicos que envolvem entradas e saídas de capital, exigindo elevado grau de controle emocional.

Inicialmente, este artigo mostrará as produções acadêmicas que exploram a impaciência, as dimensões culturais e o maquiavelismo, e serviram de embasamento para o desenvolvimento das quatro hipóteses levantadas nesta pesquisa. Posteriormente, a metodologia utilizada para alcançar os resultados é apresentada, sendo seguida pelas conclusões obtidas.

## 2. REFERENCIAL TEÓRICO

### 2.1 Impaciência e dimensões culturais

Alguns conceitos de cultura consideram o caráter mais antropológico e simbólico das sociedades, englobando o modo como o pensamento, a produção e o conhecimento de uma sociedade é expresso. Hofstede et al. (1991), por exemplo, definem a cultura como uma programação coletiva da mente que distingue os membros de um grupo ou de uma categoria de pessoas, ressaltando que a cultura, entretanto, deve ser distinta da natureza humana e da personalidade do indivíduo.

Esclarecendo essa distinção, observa-se que a natureza humana, que é herdada dos antepassados humanos através dos genes, está relacionada com um nível de mentalidade e de comportamento comuns a todos os seres humanos, e pode ser observada, por exemplo, por meio dos sentimentos humanos como a alegria, a tristeza, o amor, e a compaixão. Em direção oposta, a personalidade é exclusiva de um único indivíduo e pode ter surgido por uma mistura de herança genética com a aprendizagem que ocorreu ao longo da sua vida. Este processo de aprendizagem sofre influência de experiências pessoais e da cultura, que é uma programação coletiva.

Hofstede et al. (1991) ainda definiram quatro dimensões culturais, posteriormente modificadas para cinco, que ajudam a mensurar aspectos culturais de uma sociedade, sendo elas denominadas de Aversão à Incerteza (UAI); Individualismo x Coletivismo (IDV); Orientação de Curto x Longo Prazo (LTO); Distância do Poder (PDI); e Masculinidade x Feminilidade (MAS).

A dimensão Aversão à incerteza (UAI) está relacionada ao grau em que a população de um país prefere situações estruturadas em vez de situações não estruturadas. Por situações estruturadas, entende-se as que possuem regras claras, escritas ou costumeiras, sobre como uma pessoa deve se comportar diante de uma situação. As sociedades com grande rejeição à incerteza são chamadas de rígidas, enquanto as sociedades com fraca rejeição são conhecidas como flexíveis. Quanto maior o UAI, maior a aversão da sociedade à incerteza.

No caso da dimensão de Individualismo x Coletivismo (IDV), busca-se observar o grau em que os cidadãos de um país preferem agir individualmente. A IDV mensura o nível de relações interpessoais que o indivíduo possui. Enquanto nas sociedades mais individualistas há um foco maior nas tarefas a serem realizadas e menor nas relações interpessoais; no coletivismo há o favorecimento do trabalho em equipe e a tendência de atingir os objetivos do grupo. Quanto maior o IDV, maior o individualismo.

Outra dimensão entre as definidas por Hofstede et al. (1991) que também é importante para o presente estudo é a dimensão denominada de Orientação de Curto x Longo Prazo (LTO), que está relacionada a valores como a persistência e a perseverança, que são de longo prazo, ou seja, orientados para ações futuras, em oposição a valores de curto prazo, isto é, que são orientados por comportamentos voltados para o passado e o presente, como a tradição e as obrigações sociais. Assim, a LTO quantifica o grau de preocupação de uma sociedade com o futuro em oposição à obtenção de resultados rápidos. Quanto maior a LTO, mais orientada a planos de longo prazo é a sociedade.

As três primeiras hipóteses apresentadas no presente trabalho buscam relacionar essas três dimensões de Hofstede et al. com o comportamento paciente ou impaciente dos indivíduos. Com relação a impaciência, Laibson (1997) indica que os indivíduos tendem a utilizar uma taxa de desconto alta para horizontes temporais curtos, porém buscam aplicar uma taxa de desconto menor em um horizonte mais distante, demonstrando uma característica de paciência. Ainda para o autor, o indivíduo possui um autocontrole que surge quando faz o sacrifício de poupar para o futuro. Entretanto, quando o tempo que era futuro se torna o momento presente, tal sacrifício é postergado.

Observa-se, então, que o processo de tomada de decisão que envolve uma escolha no longo prazo tende a ser conflitante, pois, no momento presente, os indivíduos planejam o futuro, mas quando o tempo passa e o momento que seria da decisão no futuro chega ao instante

presente, torna-se difícil cumprir as promessas porque o ganho instantâneo é tentador, inviabilizando o autocontrole (ANGELETOS ET AL., 2001). A relação entre essa impaciência nas questões temporais através do fator de desconto e as dimensões culturais, citadas anteriormente, é vista no robusto estudo de Wang et al. (2016). Os achados dos autores apontam que níveis mais altos de Aversão à Incerteza (UAI) estão associados a descontos hiperbólicos mais fortes, enquanto graus mais altos de Individualismo (IDV) e de Orientação de Longo Prazo (LTO) indicam uma tendência mais forte de esperar por pagamentos maiores.

Partindo desse contexto teórico, é possível desenvolver as seguintes hipóteses de pesquisa:

H1: Os indivíduos que possuem maior nível de individualismo, tendem a ter maior nível de paciência.

H2: Os indivíduos que possuem menor nível de aversão à incerteza, tendem a ter maior nível de paciência.

H3: Os indivíduos que possuem maior nível de percepção a longo prazo, tendem a ter maior nível de paciência.

## **2.2 Maquiavelismo e impaciência**

Em 1513, o conselheiro político Nicolau Maquiavel escreveu o livro *O Príncipe*, defendendo que as táticas utilizadas por um gestor para a permanência no poder estavam pautadas na manipulação, podendo, inclusive, serem utilizadas estratégias amorais, cínicas e desumanas para atingir o objetivo pretendido (MAQUIAVEL, 2012). Séculos depois, o termo maquiavelismo é utilizado por muitos autores como sinônimo de um traço de personalidade não clínico, com características inspiradas no gestor descrito no famoso livro do século XVI, que norteiam princípios estratégicos e orientam ações para o futuro (CHRISTIE; GEIS, 1970; DAHLING; WHITAKER; LEVY, 2009).

Os indivíduos que possuem esse traço de personalidade, conhecidos como indivíduos maquiavélicos, embora sejam preferidos pelos pares como líderes ou parceiros de trabalho, podem possuir algumas características como: acreditar que os fins justificam os meios; manifestar comportamentos como a ausência de afeto nas relações pessoais; agir com falta de empatia, de emoções e de preocupação com a moralidade convencional; possuir uma visão calculista da realidade, com uma tendência de sempre buscar interesses e ganhos pessoais; serem bastante convincentes e resistentes à influência social; e serem capazes de mudar suas estratégias diante de situações adversas e de explorar pessoas, especialmente se não houver possibilidade de retaliação (CHRISTIE; GEIS, 1970; NELSON; GILBERTSON, 1991).

Esses comportamentos estreitamente ligados com a imoralidade e a manipulação, entretanto, não são exibidos permanentemente, sendo seletivamente utilizados quando existe a possibilidade de benefícios pessoais (DAHLING; WHITAKER; LEVY, 2009). Nessa mesma direção de pensamento, os autores Jones e Paulhus (2017) e Jones e Neria (2019) apontam que o traço maquiavélico está associado a determinados tipos de manipulação, ocorridos em ambientes com maior possibilidade de controle dos impulsos e de adaptação, dependendo do contexto em que está inserido.

Os autores também expõem que, comparando-se com indivíduos com personalidade narcisista ou com psicopatia, os indivíduos maquiavélicos agem com mais cautela e menos agressividade. Além disso, Jones e Mueller (2021) apontam que indivíduos com altos traços de maquiavelismo podem ser úteis em um ambiente de controle de recursos por utilizarem cálculos estratégicos de risco e benefício.

Objetivando-se evidenciar as características desses traços no meio organizacional, laboral e acadêmico, o comportamento do traço maquiavélico tem sido mensurado por meio de escalas psicométricas, como, por exemplo, a *The Match IV* (CHRISTIE; GEIS, 1970); a *Dirty Dozen* (JONASON; WEBSTER, 2010); e a *Short Dark Triad* (JONES; PAULHUS, 2014), escolhida

para mensurar os traços maquiavélicos dos participantes do presente estudo por estar mais em consonância com o objetivo da pesquisa que é identificar a relação entre o maquiavelismo e o nível de impaciência, considerando-se o contexto cultural.

Entre os raros estudos que tratam da relação entre o traço maquiavélico e a paciência, Wang et al. (2019), após investigarem 434 funcionários chineses, constataram uma relação negativa entre os traços maquiavélicos, narcisistas e psicopáticos, e a paciência e o sentido da vida. Já Aziz e Vallejo (2007), após investigarem 51 funcionários norte-americanos de um hospital, incluindo médicos, pessoal da área administrativa e prestadores de serviços em geral, constataram uma relação positiva entre altos traços maquiavélicos e a impaciência ou a irritabilidade.

Ainda segundo os autores, o comportamento impaciente ameaça a manipulação bem-sucedida e a realização de objetivos e metas pessoais, sendo assim, provavelmente por estratégia, os indivíduos maquiavélicos não apresentam esse comportamento de forma explícita, prevenindo o surgimento de uma ameaça ao seu poder de persuasão ou à sua capacidade de obter a confiança das pessoas que considera mais suscetíveis de serem manipuladas. O comportamento impaciente ou irritado é exibido explicitamente, entretanto, se os indivíduos com traços maquiavélicos perceberem que as suas táticas de manipulação não estão sendo bem-sucedidas.

Ao considerar a produção científica sobre o Maquiavelismo e a impaciência revisitados, é possível elaborar a seguinte hipótese:

H4: Indivíduos que possuem menor grau de maquiavelismo, tendem a ter maior nível de impaciência.

### 3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

#### 3.1 Amostra e instrumento de coleta de dados

A amostra desta pesquisa é considerada não probabilística por conveniência. Portanto, a escolha dos respondentes não segue um modelo aleatório, inviabilizando a universalização dos resultados. O instrumento de coleta de dados foi disponibilizado nas redes sociais durante o ano de 2021, bem como solicitado a divulgação em cursos pós-graduação na área de gestão em todos os estados da federação. O detalhamento da amostra é visto nos resultados. A estrutura do instrumento é dividida em quatro partes.

Tabela 1

**Conjunto de perguntas dos valores culturais**

Variáveis	Preferência Temporal	Maquiavelismo	Dimensões Culturais	Sociodemográficas
Fonte	(Frederick Loewenstein & O'Donoghue, 2002); Frederick, 2015)	Jones & Paulhus (2014)	Hofstede (2001)	(Green, Fry & Myerson, 1994; Green & Myerson, 1996; Grable, 2000; Gysler, 2001; Silverman, 2003; Yesuf & Bluffston, 2008; Banerjee & Mullainathan, 2010; Meier & Sprenger, 2010; Pereira, 2016; Wang et al., 2016)
Quantidade de perguntas	Três	Nove	Doze	Quatro

A primeira parte, em que é possível mensurar a influência da preferência temporal no comportamento decisório (impaciência). As seguintes perguntas foram atualizadas do *International Test on Risk Attitudes* (Wang et al., 2016) pela taxa de conversão cambial, à época, estabelecida em r\$ 4,00:

1. Qual oferta você prefere?

- A. Um pagamento de \$ 3.400,00 este mês
- B. Um pagamento de \$ 3.800,00 no próximo mês

2. Por favor, considere as seguintes alternativas:

- A. Um pagamento de \$ 400,00 agora
  - B. Um pagamento de \$ X em um ano a partir de agora
- X precisa ser ao menos \$ \_\_\_\_\_, de modo que B seja tão atrativo quanto A.

3. Por favor, considere as seguintes alternativas:

- A. Um pagamento de \$ 400,00 agora
  - B. Um pagamento de \$ X em dez anos a partir de agora
- X precisa ser ao menos \$ \_\_\_\_\_, de modo que B seja tão atrativo quanto A.

A segunda, onde mede o traço maquiavélico abordado no instrumento que mensura o *Dark Triad* (JONES;PAULHUS, 2014), traduzido e adaptado para a língua portuguesa por D'Souza (2016), teve as assertivas em uma escala de 1 (discordo totalmente) a 5 OU 7? (concordo totalmente).

Tabela 2

**Conjunto de assertivas do Maquiavelismo**

Código	Pergunta
M1	Não é prudente contar seus segredos
M2	Em geral, as pessoas não trabalham com afinco, a menos que elas tenham que fazê-lo
M3	Você precisa ter pessoas importantes ao seu lado, não importa a que custo
M4	Evite o conflito direto com os outros porque eles podem ser úteis no futuro
M5	É prudente manter-se a par de informações que você poderá usar contra as pessoas mais tarde
M6	Você deve esperar pelo momento certo para dar o troco às pessoas
M7	Existem coisas que você deve esconder das outras pessoas porque elas não precisam saber
M8	Certifique-se de que os seus planos beneficiam você, não os outros
M9	A maioria das pessoas pode ser manipulada

A terceira, referente aos valores culturais propostos por Hofstede (2001), possui uma versão original na língua brasileira através da *Values Survey Module* de 2013, conforme a seguir:

Tabela 3

**Conjunto de assertivas dos valores culturais**

Código	Pergunta	Valor cultural
IDV1	Ter tempo suficiente para a vida pessoal e doméstica	IDV
IDV2	Ter estabilidade no emprego	
IDV3	Trabalhar em algo que ache interessante	
IDV4	Ter um emprego que a família e amigos respeitem	
UAI1	Com que frequência você se sente nervoso ou tenso?	UAI

UAI2	Ter estabilidade no emprego	
UAI3	Uma pessoa pode ser um bom gestor sem ter uma resposta precisa para toda pergunta que um subordinado pode fazer a respeito de seu trabalho	
UAI4	As regras de uma organização nunca devem ser quebradas – mesmo quando o empregado achar que a quebra da regra é em benefício da organização	
LTO1	Ser generoso com as outras pessoas	
LTO2	Simplicidade: não gastar mais do que o necessário]	LTO
LTO3	O quanto você se orgulha de ser brasileiro?	
LTO4	Persistência é o melhor caminho para alcançar resultados	

Fonte: Adaptado Hofstede (2001).

Na última parte, as perguntas foram desenvolvidas para capturar as variáveis renda, sexo e idade:

1. *Qual é a sua renda mensal?*

2. *Qual é o seu sexo?*

A. *Masculino*

B. *Feminino*

3. *Qual é a sua idade?*

4. *Você atua com informações financeiras (por exemplo, atividades ligadas ao mercado financeiro, controle de caixa, investimento, dentre outros)*

### 3.2 Mensuração das variáveis

#### 3.2.1 Dependente

A variável dependente explorada neste estudo é a preferência temporal, que extrai o comportamento de impaciência. A primeira pergunta mensura através de uma *dummy*, tendo a opção de esperar por \$ 3.800,00 no próximo mês como ser paciente. Já a escolha do pagamento neste mês é característica de impaciência.

Além desta, o questionário contemplou duas outras questões voltadas a capturar a taxa de desconto implícita dos participantes. A primeira pergunta, que busca capturar o valor informado de uma quantia equivalente a R\$ 4,00 em 1 ano (curto prazo) e outra sobre a equivalência para 10 anos (longo prazo).

A base de inferência da taxa de desconto para as escolhas intertemporais pela abordagem clássica foi a relação entre o valor presente do fluxo de caixa, representado por VP, e seu valor futuro, denotado por VF. Esta relação é formalizada por:

$$VF = VP(1+I)^t,$$

Onde  $I$  é a taxa de desconto e  $t$  é o tempo de espera. Uma vez que tanto VP quanto  $t$  são dados nas questões, a taxa de desconto pode ser obtida da seguinte forma:

$$I = (VF/VP)^{(1/t)} - 1$$

Foram utilizadas, conforme descrito anteriormente, duas questões para inferir a taxa de desconto considerando juros compostos anuais, onde  $t$  é igual a 1 ano e 10 anos, respectivamente.

Além do modelo clássico, utilizou-se também o modelo quase-hiperbólico de desconto para inferir a taxa de desconto dos participantes e compará-los segundo o nível de maquiavelismo, fatores culturais e sociodemográficos.

Os parâmetros responsáveis por descrever a taxa de desconto são:  $\beta$  e  $\delta$ . Quando  $0 < \beta < 1$  e  $0 < \delta < 1$ , as pessoas parecem ser mais pacientes no longo prazo e menos pacientes em um futuro. Desta forma, a taxa de desconto por período entre agora e o próximo período é  $(1-\beta\delta)/\beta\delta$  e a taxa de desconto por período entre dois períodos futuros é  $(1-\delta)/\delta$ , que é menos que  $(1-\beta\delta)/\beta\delta$  (Wang et al., 2016).

Neste sentido, a característica principal do modelo de desconto quase-hiperbólico é que ele considera uma taxa de desconto decrescente entre este período e o próximo, mas uma taxa de desconto constante do próximo período em diante. Na literatura de Economia Comportamental,  $\beta$  representa o grau de “viés presente”. Maiores valores calculados para  $\beta$  representa menos influência do viés presente na taxa de desconto. Quando  $\beta=1$ , o modelo de desconto quase-hiperbólico é similar ao modelo de desconto exponencial.

As duas questões apresentadas nos questionários podem ser representadas à luz dos parâmetros do modelo de desconto quase-hiperbólico como:

$$400 = \beta\delta VF_{1ano},$$

$$400 = \beta\delta VF_{10anos},$$

Portanto,  $\delta$  e  $\beta$  podem ser inferidos das respostas  $VF_{1ano}$  e  $VF_{10anos}$ :

$$\delta = \left( \frac{VF_{1ano}}{VF_{10anos}} \right)^{1/9}$$

$$\beta = \frac{100}{\delta F_{1ano}}$$

### 3.2.2 Independente

Em relação ao maquiavelismo, a medição seguiu o formato do instrumento original SD3 (Jones & Paulhus, 2014), com a escala de concordância *likert* de 1 a 5 ou 7? pontos, para mensuração dos traços de personalidade, tomando por base a média aritmética para o cálculo do valor individual. Esse procedimento foi adotado por estudos estrangeiros (WANG ET AL., 2019; AZIZ; VALLEJO, 2007) e nacionais (D’SOUZA, 2020).

Sobre valores culturais, foram utilizadas Individualismo (IDV), Aversão à Incerteza (UAI) e Orientação à Longo Prazo (LTO), sendo que cada valor cultural possui um conjunto de perguntas, conforme tabela 3.

Para identificar o valor de cada valor cultural, apura-se a média dos respondentes em cada região para cada pergunta da tabela 3. Após a identificação da média da região, aplica-se a fórmula postulada por Hofstede (2001) vista na orientação *Values Survey Module 2013* disponibilizada pelo autor, a seguir:

$$IDV_j = [35 \times (IDV2 - IDV1)] + [35 \times (IDV4 - IDV3)] + C$$

$$UAI_j = [40 \times (UAI2 - UAI1)] + [25 \times (UAI3 - UAI4)] + C$$

$$LTO_j = [40 \times (LTO1 - LTO2)] + [25 \times (LTO3 - LTO4)] + C$$

IDV representa a média do índice individualismo; UAI representa a média do índice aversão à incerteza; LTO representa a média do índice orientação a longo prazo;  $J$  representa a região;  $C$  é uma constante (positiva ou negativa) que depende da natureza da amostra, não influenciado a comparação entre as regiões.

Referente as demais variáveis, Banerjee e Duflo (2012) indicam que o contexto socioeconômico influencia o processo de tomada de decisão em razão das heurísticas e vieses cognitivos, interferindo nas escolhas temporais. Becker e Mulligan (1997) ressaltam, inclusive, que há outras variáveis endógenas que levam o indivíduo a ter paciência, indicando a importância em um cenário com preferência temporal.

A renda do indivíduo é uma variável que tem demonstrado relação nas taxas de desconto (Becker & Mulligan, 1997), em que pessoas mais ricas são mais pacientes (Yesuf e Bluffston, 2008). Nesta perspectiva, Banerjee e Mullainathan (2010), indivíduos com menor renda, buscam gratificações imediatas, sem considerar o custo real no longo prazo. Outra vertente é que, por possuírem uma renda maior, tendem a ter uma maior tolerância ao risco do que os que têm rendimento mais baixo. Assim, estes indivíduos partem em vantagem e tomam mais riscos, o que os faz retirar lucro das oportunidades existentes e assim aumentar a sua posição de superioridade (Grable, 2000; Grable & Lytton, 2001). A variável contínua, demonstrará o valor individual de renda mensal.

A variável sexo foi correlacionada no estudo de Silverman (2003). Isso pode acontecer em razão das mulheres indicarem que são mais conservadoras do que os homens, provocando uma menor tolerância ao risco do que os homens (Grable, 2000; Gysler, 2001). No trabalho de Meier e Sprenger (2010), pessoas do sexo feminino demonstraram taxas de descontos mais baixas em relação ao sexo masculino. Em contrapartida, Pereira (2016) encontrou, no Brasil, os homens sendo mais pacientes nas preferências temporais. A variável *dummy*, terá o valor de “0” para masculino e “1” para feminino.

Outra variável utilizada no estudo é idade, em razão de alguns estudos terem notado uma correlação com a taxa de desconto (Green, Fry & Myerson, 1994; Green & Myerson, 1996). Os mais jovens tendem a ser mais impacientes (Wang et al., 2016). A variável com característica contínua indicará a quantidade de anos completados. Em resumo:

### 3.3 Teste de hipóteses

Para testar as hipóteses aplicou-se o modelo de regressão linear multivariada de Mínimos Quadrados Ordinários com análise também em blocos, tendo em vista a possível influência das variáveis de controle, de interesse e região.

Considerando a possibilidade da influência da região, adotou-se um modelo em blocos. Portanto, significa dizer que há a existência de elementos explicativos provenientes de diferentes níveis. No primeiro nível, as variáveis independentes de controle vistas no modelo de análise como dimensão sociodemográfica e culturais. No segundo modelo, é agregada a variável independente maquiavelismo. Por fim, no terceiro modelo, diante dos achados sobre as diferenças culturais entre as regiões brasileiras (Hofstede et al., 2010), foi agregado o agrupamento por região.

Salienta-se que, diante de uma amostragem não probabilística por ser inviável a aleatoriedade, foi utilizada a técnica *bootstrap* que trata a formação de nova amostra a cada reamostragem para todas as regressões. Foi considerada neste estudo 5000 réplicas.

As equações são vistas a seguir:

$$Y = \alpha + \text{SEXO}_1\beta_1 + \text{RENDA}_2\beta_2 + \text{IDADE}_3\beta_3 + \text{IDV}_4\beta_4 + \text{UAI}_5\beta_5 + \text{LTO}_6\beta_6$$

$$Y = \alpha + \text{SEXO}_1\beta_1 + \text{RENDA}_2\beta_2 + \text{IDADE}_3\beta_3 + \text{IDV}_4\beta_4 + \text{UAI}_5\beta_5 + \text{LTO}_6\beta_6 + \text{MAQ}_7\beta_7$$

$$Y = \alpha + \text{SEXO}_1\beta_1 + \text{RENDA}_2\beta_2 + \text{IDADE}_3\beta_3 + \text{IDV}_4\beta_4 + \text{UAI}_5\beta_5 + \text{LTO}_6\beta_6 + \text{MAQ}_7\beta_7 + \text{REGIÃO}_8\beta_8$$

Quadro 1

**Resumo das variáveis da pesquisa**

Dimensão	Variável	Intepretação da variável	Identificação na regressão
Preferência temporal	Paciência ( $\beta$ )	Menor valor de $\beta$ , maior grau de impaciência	Dependente
	Paciência (k)	Maior valor de k, maior grau de impaciência	Dependente
Maquiavelismo	Maquiavelismo (MAQ)	Quanto maior valor, maior grau de maquiavelismo	Independente
Dimensão cultural	Individualismo (IDV)	Quanto maior, maior o grau de individualismo	Independente
	Aversão à incerteza (UAI)	Quanto maior, maior o grau de aversão à incerteza	Independente
	Percepção a longo prazo (LTO)	Quanto maior, maior o grau de percepção a longo prazo	Independente
Sociodemográfico	Sexo (SEXO)	<i>Dummy</i> : Masculino ou feminino	Independente
	Renda (RENDA)	Renda mensal	Independente
	Idade (IDADE)	Anos completados	Independente

Fonte: elaborado pelos autores

## 4. RESULTADOS E DISCUSSÃO

### 4.1 Análise descritiva

No período em que o instrumento esteve disponível para respostas foram obtidas 377 respostas válidas de profissionais que atuam com informações financeiras, tendo 12 respostas da região Norte, 186 do Nordeste, 27 do Centro-oeste, 90 do Sudeste e 62 do Sul.

Tabela 4

**Estatística descritiva da amostra coletada**

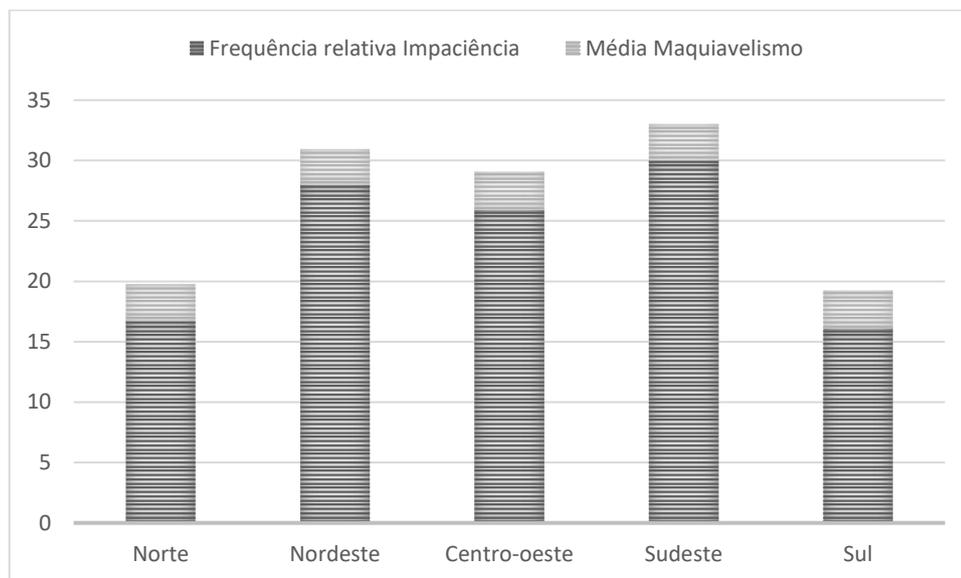
Variável	Norte			Nordeste			Centro-oeste			Sudeste			Sul		
	N	Média	DP	N	Média	DP	N	Média	DP	N	Média	DP	N	Média	DP
RENDA	12	2.576	4.110	186	3.735	5.781	27	4.095	6.746	90	3.696	5.206	62	4.618	7.223
IDADE	12	32	10	186	30	10	27	29	9	90	30	12	62	31	9
	N	Freq. %		N	Freq. %		N	Freq. %		N	Freq. %		N	Freq. %	
SEXO	M	4	33,3	95	51,1		10	37,0		37	41,1		40	35,5	
	F	8	66,7	91	48,9		27	63,0		53	58,9		62	64,5	

Fonte: dados da pesquisa.

Nota-se que a maior renda média é da região Sul, e a menor região Norte. O desvio padrão indica um perfil de renda variado em todas as regiões brasileiras. A idade média em todas as regiões ficou em torno de 30 anos, com o desvio padrão similar entre elas. Isso indica que a amostra é composta por adultos, que podem ter pouco tempo de atuação profissional/formação acadêmica, tendo em vista que os concluintes na graduação presencial possuem, em média, 28,1 anos (Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira).

Em relação à variável *SEXO*, a amostra apresenta uma estrutura majoritariamente feminina, em que todas as regiões possuem mais respondentes do sexo feminino, com a exceção do Nordeste. Observa-se que as regiões Norte, Sudeste e Sul possuem mais de 60% da amostra formadas pelo sexo feminino.

Diante da compreensão descritiva e de frequências do perfil da amostra, a figura 1 evidencia o nível de impaciência em cada região e sua média de maquiavelismo. Ressalta-se que o dado foi gerado a partir da pergunta que trata sobre a opção de receber o pagamento hoje (impaciência) ou no próximo mês (paciência). Portanto, a frequência relativa da impaciência (na figura 1) é vista nos respondentes que preferem receber o pagamento hoje. Já maquiavelismo é identificada através da média em uma escala entre 1 e 7 pontos (maior valor represente maior grau de maquiavelismo).



**Figura 1.** Nível de impaciência e o grau de maquiavelismo dos respondentes por região  
Fonte: dados da pesquisa.

Os resultados indicam que a proporção de impacientes é maior na região Sudeste (30%), seguida das regiões Nordeste (28%) e Centro-oeste (26%). A região Sul possui a menor taxa de proporção de impacientes, em torno de 16% dos respondentes. Salienta-se que a maioria dos respondentes são pacientes. Com relação ao maquiavelismo, nota-se um comportamento homogêneo nas regiões. A média de todas as regiões ficou em torno de 3 pontos. A ordem decrescente em cada região: Sul (3,16); Centro-oeste (3,15); Norte (3,05); Sudeste (3) e Nordeste (2,91). Sugere-se, portanto, que o local onde o indivíduo estar não é um elemento fundamental para influenciar o comportamento maquiavélico.

## 4.2 Regressão linear multivariada

### 4.2.1 Impaciência através do fator de desconto do viés presente ( $\beta$ )

A primeira *proxy* sobre a impaciência desenvolvida na regressão linear foi o fator de desconto, conhecido como viés presente ( $\beta$ ) do modelo quase-hiperbólico. Menor valor visto nessa variável associa-se a um maior nível de impaciência, em razão de representar menos influência do viés presente na taxa de desconto.

As tabelas 5, 6 e 7 apresentam o modelo em blocos. O primeiro modelo inclui as variáveis de controle dos indivíduos. O segundo modelo agrega as variáveis culturais dos indivíduos. O último modelo acrescenta-se regiões brasileiras.

Tabela 5

#### Regressão em blocos da variável dependente $\beta$

	Modelo 1		Modelo 2		Modelo 3	
Variáveis independentes	Coefficiente	Erro padrão	Coefficiente	Erro padrão	Coefficiente	Erro padrão

SEXO (1 = feminino)	3,054	2,046	3,642*	2,139	3,293	2,1720 <sup>a</sup>
RENDA	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000 <sup>a</sup>
IDADE	-0,075	0,167	-0,056	0,164	-0,077	0,153 <sup>a</sup>
IDV	-0,014	0,013	-0,004	0,013	-0,004	0,015 <sup>a</sup>
UAI	-0,007	0,011	-0,012	0,012	-0,013	0,012 <sup>a</sup>
LTO	0,017	0,023	0,023	0,025	0,022	0,025 <sup>a</sup>
Maquiavelismo			3,727*	1,712	3,608*	1,696 <sup>a</sup>
Norte					14,781	14,968 <sup>a</sup>
Centro-oeste					0,437	2,414 <sup>a</sup>
Sudeste					5,481	3,253 <sup>a</sup>
Sul					-0,023	1,628 <sup>a</sup>
R <sup>2</sup> ajustado		0,016		0,028		0,055
F		1,027		1,519		1,925**

LEGENDA: IDV = Individualismo; UAI – Aversão à incerteza; LTO = Percepção a longo prazo.

\*\*\*. A correlação é significativa ao nível de 1% (2 extremidades).

\*\* . A correlação é significativa ao nível de 5% (2 extremidades).

\*. A correlação é significativa ao nível de 10% (2 extremidades).

a. Limitou-se a 4.938 réplicas.

Nordeste excluído por multicolinearidade.

Fonte: Dados da pesquisa.

Neste modelo de regressão, a inclusão das variáveis no terceiro nível melhorou o poder de explicação, em razão da estatística F ter significância menor que 5%. Entretanto, o poder de explicação das variâncias é baixo (em torno de 1%). Sugere-se que há variáveis poluindo a regressão. Por fim, apesar de solicitação de realizar 5.000 replicações, o modelo de *bootstrap* limitou em 4.938 vezes.

Diante dos resultados, os respondentes do sexo feminino possuem indicativos de serem mais impacientes através do viés presente ( $\beta$ ), conforme Pereira (2006) encontrou no Brasil, sobretudo ao não considerar a localização geográfica. As demais variáveis independentes não apresentaram algum tipo de influência no comportamento de paciência, com a exceção do maquiavelismo.

Os sujeitos, com menor grau de maquiavelismo, demonstraram ser mais impacientes (sig. < 1%), em relação ao viés presente do modelo quase-hiperbólico, tanto no nível individual quanto ao considerar as regiões brasileiras.

#### 4.2.2 Impaciência através do fator de desconto a longo prazo ( $\delta$ )

Nesta regressão do modelo quase-hiperbólico, considera-se o tempo a longo prazo para identificar o nível de paciência. Menor valor para  $\delta$  implica dizer maior influência na taxa de desconto e, portanto, característica de maior paciência.

Tabela 6

#### Regressão em blocos da variável dependente $\delta$

Variáveis independentes	Modelo 1		Modelo 2		Modelo 3	
	Coefficiente	Erro padrão	Coefficiente	Erro padrão	Coefficiente	Erro padrão
SEXO (1 = feminino)	0,045	0,030	0,027	0,029	0,024	0,029 <sup>a</sup>
RENDA	-0,000	0,000	-0,000	0,000	-0,000	0,000 <sup>a</sup>
IDADE	-0,001	0,002	-0,002	0,002	-0,002	0,002 <sup>a</sup>
IDV	0,001***	0,000	0,000**	0,000	0,000**	0,000 <sup>a</sup>
UAI	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000 <sup>a</sup>
LTO	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000 <sup>a</sup>

Maquiavelismo		-0,113***	0,031	-0,118***	0,030 <sup>a</sup>
Norte				-0,035	0,088 <sup>a</sup>
Centro-oeste				-0,011	0,036 <sup>a</sup>
Sudeste				-0,040	0,030 <sup>a</sup>
Sul				0,072	0,044 <sup>a</sup>
R <sup>2</sup> ajustado	0,055		0,110		0,126
F	3,560***		6,517***		4,788***

LEGENDA: GFIN = Gestão financeira; IDV = Individualismo; UAI – Aversão à incerteza; LTO = Percepção a longo prazo.

\*\*\*. A correlação é significativa ao nível de 1% (2 extremidades).

\*\* . A correlação é significativa ao nível de 5% (2 extremidades).

\*. A correlação é significativa ao nível de 10% (2 extremidades).

a. Limitou-se a 4,924 réplicas.

Nordeste excluído por multicolinearidade.

Fonte: Dados da pesquisa.

Observa-se na tabela a inclusão dos níveis na regressão em blocos é aceita, em razão do nível de significância ser inferior a 1% nos três modelos. O R<sup>2</sup> nesta regressão é superior em relação à anterior (tabela 5), indicando um aumento no poder explicativo. O segundo modelo possui 11% da variância capaz de explicar o comportamento da variável dependente. Já o último modelo 12,6%, demonstrando ser melhor em relação aos demais modelos. Apesar da inserção de 5.000 réplicas, o sistema limitou-se a 4.924 no terceiro modelo.

Com relação às variáveis de controle, com a exceção do individualismo (IDV), nenhuma apresentou relação estatisticamente significativa. Os sujeitos menos individualistas ou mais coletivistas apresentaram um comportamento de maior nível de impaciência, inclusive ao considerar as regiões. A variável de interesse maquiavelismo apresentou influência altamente significativo (sig. < 1%), em que os sujeitos com menor grau são mais impacientes. Portanto, as características culturais e maquiavélicas independem da localização geográfica.

Nestas variáveis, os resultados seguiram a concepção constante do modelo de utilidade, em que os indivíduos tendem a ter o mesmo comportamento de paciência ao longo do tempo. Portanto, os sujeitos mais individualistas e com maior preocupação sobre o futuro são mais pacientes, seguindo a indicação dos resultados Mahajna et al. (2008). Ressalta-se que o estudo mais robusto sobre dimensões culturais de Wang et al. (2016) não encontraram a influência significativa destas dimensões. Em relação às regiões, a única que apresentou influência significativa (sig. < 10%) foi o Sul, de forma negativa. Ou seja, os respondentes desta região tendem a ser mais impacientes.

## 5. CONCLUSÕES

Este estudo teve como objetivo investigar a relação entre o maquiavelismo e o nível de impaciência, considerando o contexto cultural. Neste caso, a cultura é vista como um fator capaz de influenciar o grau de impaciência dos indivíduos.

Utilizando e adaptando os questionários validados sobre o nível de impaciência (Wang et al., 2016), cruzamento dos valores culturais (Hofstede et al., 2001) e o grau de maquiavelismo (Jones & Paulhus, 2014) foi possível testar as hipóteses. Para tanto, aplicou-se o modelo de regressão linear multivariada de Mínimos Quadrados Ordinários com análise também em blocos, tendo em vista a possível influência das variáveis de controle, de interesse e região.

Os resultados indicam que o sexo feminino apresenta indícios de serem mais impacientes na perspectiva do viés presente ( $\beta$ ), conforme Pereira (2006) ao explorar o contexto brasileiro. Além disso, os sujeitos com menor grau de maquiavelismo demonstraram ser mais impacientes em relação ao viés presente, tanto no nível individual quanto ao considerar as regiões brasileiras.

Concernente à impaciência através do fator de desconto a longo prazo, há indícios que os indivíduos menos individualistas/mais coletivistas e maior percepção a longo prazo apresentaram um comportamento de maior nível de impaciência, sobretudo ao considerar as regiões, alinhando-se aos achados de Mahajna et al. (2008). Esses achados possuem maior poder de explicação em relação ao viés presente. Maior grau de maquiavelismo relacionou com decisões menos impacientes. Cruzando com as regiões, as características culturais e maquiavélicas independem da localização geográfica.

Os achados sugerem que o contexto cultural pode não estar circunscrito ao contexto geográfico. Ter um perfil com menor grau de maquiavelismo pode indicar maior grau de impaciência, corroborando com os resultados de Wang, J., Wang, K., e Wang (2019).

Como fator limitante desta pesquisa, pode-se explorar a percepção da associação cultural do indivíduo, ao invés de vinculá-lo à localização geográfica. Pode-se também explorar mais detalhadamente a relação entre o maquiavelismo e as dimensões culturais. Portanto, tais limitações servem como sugestões de pesquisas futuras.

## REFERÊNCIAS

- Anderhub, V. (2000). An Experimental Analysis of Intertemporal Allocation Behavior. *Experimental Economics*, 3(2), 137–152. <https://doi.org/10.1023/A:1026589319018>
- Angeletos, G.-M., Laibson, D., Repetto, A., Tobacman, J., & Weinberg, S. (2001). The Hyperbolic Consumption Model: Calibration, Simulation, and Empirical Evaluation. *Journal of Economic Perspectives*, 15(3), 47–68. <https://doi.org/10.1257/jep.15.3.47>
- Aziz, A., & Vallejo, D. (2007). An Exploratory Study of the Facets of Type A Personality and Scores on the Machiavellian Behavior (Mach-B) Scale. *Psychological Reports*, 101(2), 555–560. <https://doi.org/10.2466/pr0.101.2.555-560>
- Banerjee, A., & Mullainathan, S. (2010). *The Shape of Temptation: Implications for the Economic Lives of the Poor* (Nº w15973; p. w15973). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w15973>
- Banerjee, Abhijit V. e Esther Duflo (2012), A economia dos pobres: repensar de modo radical a luta contra a pobreza global, Lisboa, Temas e Debates.
- Beaton, D. E., Bombardier, C., Guillemin, F., & Ferraz, M. B. (2000). Guidelines for the Process of Cross-Cultural Adaptation of Self-Report Measures: *Spine*, 25(24), 3186–3191. <https://doi.org/10.1097/00007632-200012150-00014>
- Becker, G. S., & Mulligan, C. B. (1997). The Endogenous Determination of Time Preference. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(3), 729–758. JSTOR.
- Bouchard, T. J. (1973). Studies in Machiavellianism. Edited by R. Christie and F. L. Geis. (New York: Academic Press, 1970. Pp. xii, 415. \$12.50.). *American Political Science Review*, 67(1), 204–205. <https://doi.org/10.2307/1958540>
- Carbone, E. (2005). Demographics and Behaviour. *Experimental Economics*, 8(3), 217–232. <https://doi.org/10.1007/s10683-005-1464-9>
- Chabris, C.F., Laibson, D.I., Schuldt, J.P. (2010). “Intertemporal choice”. In: Durlauf, S.N., Blume, L.E. (Eds.), *Behavioural and Experimental Economics*. Palgrave Macmillan, London.
- Clark, G. L. (2011). Myopia and the global financial crisis: Context-specific reasoning, market structure, and institutional governance. *Dialogues in Human Geography*, 1(1), 4–25. <https://doi.org/10.1177/2043820610386318>
- Coller, M., & Williams, M. B. (1999). Eliciting individual discount rates. *Experimental Economics*, 2(2), 107–127. <https://doi.org/10.1023/A:1009986005690>

- Dahling, J. J., Whitaker, B. G., & Levy, P. E. (2009). The Development and Validation of a New Machiavellianism Scale. *Journal of Management*, 35(2), 219–257. <https://doi.org/10.1177/0149206308318618>
- Dworkis, K. (2013). The interactive effects of incentive threshold and Narcissism on managerial decision-making. Doctoral dissertation, University of Southern California, Los Angeles, California.
- D’Souza, M. F. (2016). Manobras financeiras e o Dark Triad: o despertar do lado sombrio na gestão. Tese de Doutorado, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil.
- D’Souza, M. F. (2020). Responsabilidade Social Corporativa Modera a Relação entre o Traço Maquiavélico e o Gerenciamento de Resultados?. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)*, 14(4). <https://doi.org/10.17524/repec.v14i4.2661>
- Eugster, B., Lalive, R., Steinhauer, A., & Zweimüller, J. (2011). THE DEMAND FOR SOCIAL INSURANCE: DOES CULTURE MATTER? *The Economic Journal*, 121(556), F413–F448. JSTOR.
- Frederick, S., Loewenstein, G., & O’donoghue, T. (2002). Time Discounting and Time Preference: A Critical Review. *Journal of Economic Literature*, 40(2), 351–401. <https://doi.org/10.1257/jel.40.2.351>
- Grable, J. E. (2000). Financial Risk Tolerance and Additional Factors That Affect Risk Taking in Everyday Money Matter. *Journal of Business and Psychology*, 14(4), 625–630. <https://doi.org/10.1023/A:1022994314982>
- Green, L., Fry, A. F., & Myerson, J. (1994). Discounting of Delayed Rewards: A Life-Span Comparison. *Psychological Science*, 5(1), 33–36. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.1994.tb00610.x>
- Grable, J.E. and R.H. Lytton, 1999a. Assessing financial risk tolerance: Do demographic, socioeconomic, and attitudinal factors work? *Family Relations and Human Development/Family. Economics and Resource Management Biennial*, 8(1): 1-9.
- Green, L., & Myerson, J. (1996). Exponential Versus Hyperbolic Discounting of Delayed Outcomes: Risk and Waiting Time. *American Zoologist*, 36(4), 496–505. <https://doi.org/10.1093/icb/36.4.496>
- Hair, J. F., & Sant’Anna, A. S., Gouv??a, Maria Aparecida. (2009). *Análise multivariada de dados*. Bookman.
- Hajikhameh, A., & Kimbrough, E. O. (2019). Individualism, collectivism, and trade. *Experimental Economics*, 22(2), 294–324. <https://doi.org/10.1007/s10683-017-9560-1>
- Hoff, K., Kshetramade, M., & Fehr, E. (2011). Caste and Punishment: The Legacy of Caste Culture in Norm Enforcement. *The Economic Journal*, 121(556), F449–F475. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0297.2011.02476.x>
- Hofstede, G. (2013). *Culture’s consequences: Comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations* (2. ed. [Nachdr.]). Sage.
- Hofstede, G., Garibaldi de Hilal, A. V., Malvezzi, S., Tanure, B., & Vinken, H. (2010). Comparing Regional Cultures Within a Country: Lessons From Brazil. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 41(3), 336–352. <https://doi.org/10.1177/0022022109359696>
- Hofstede, G. H., Hofstede, G. J., & Minkov, M. (2010). *Cultures and organizations: Software of the mind: intercultural cooperation and its importance for survival* (3rd ed). McGraw-Hill.
- Jones, D. N., & Mueller, S. M. (2022). Is Machiavellianism Dead or Dormant? The Perils of Researching a Secretive Construct. *Journal of Business Ethics*, 176(3), 535–549. <https://doi.org/10.1007/s10551-020-04708-w>
- Jones, D. N., & Neria, A. L. (2019). Incentive salience & psychopathy: A bio-behavioral exploration. *Personality and Individual Differences*, 138, 167–176. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2018.09.037>

- Jones, D. N., & Paulhus, D. L. (2014). Introducing the Short Dark Triad (SD3): A Brief Measure of Dark Personality Traits. *Assessment*, 21(1), 28–41. <https://doi.org/10.1177/1073191113514105>
- Jones, D., & Paulhus, D. (2017). *Duplicity among the dark triad: Three faces of deceit*. 113(2), 329–342.
- Kirby, K. N., & Maraković, N. N. (1996). Delay-discounting probabilistic rewards: Rates decrease as amounts increase. *Psychonomic Bulletin & Review*, 3(1), 100–104. <https://doi.org/10.3758/BF03210748>
- Kyriacou, A. P. (2016). Individualism–collectivism, governance and economic development. *European Journal of Political Economy*, 42, 91–104. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2015.11.005>
- Laibson, D. (1997). Golden Eggs and Hyperbolic Discounting. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 443–477. JSTOR.
- Li, S., & Fang, Y. (2004). Respondents in Asian Cultures (e.g., Chinese) are More Risk-Seeking and More Overconfident than Respondents in Other Cultures (e.g., in United States) but the Reciprocal Predictions are in Total Opposition: How and Why? *Journal of Cognition and Culture*, 4(2), 263–292. <https://doi.org/10.1163/1568537041725123>
- Loewenstein, G. F. (1988). Frames of Mind in Intertemporal Choice. *Management Science*, 34(2), 200–214. <https://doi.org/10.1287/mnsc.34.2.200>
- Mahajna, A., Benzion, U., Bogaire, R., & Shavit, T. (2008). Subjective discount rates among Israeli Arabs and Israeli Jews. *The Journal of Socio-Economics*, 37(6), 2513–2522. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2007.11.003>
- Maquiavel, N. (2012). *O Príncipe*. Tradução: Henrique Amat Rêgo Monteiro. 2 ° Edição. São Paulo: *Clio Editora*, 2012.
- Meier, S., & Sprenger, C. (2010). Present-Biased Preferences and Credit Card Borrowing. *American Economic Journal: Applied Economics*, 2(1), 193–210. <https://doi.org/10.1257/app.2.1.193>
- Meier, S., & Sprenger, C. D. (2013). Discounting financial literacy: Time preferences and participation in financial education programs. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 95, 159–174. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2012.02.024>
- Muramatsu, Roberta; Fonseca, Patrícia. (2008). Economia e Psicologia na Explicação da Escolha Intertemporal. *Revista de Economia Mackenzie*, 6(6).
- Nelson, G., & Gilbertson, D. (1991). Machiavellianism Revisited. *Journal of Business Ethics*, 10(8), 633–639. <https://www.jstor.org/stable/25072196>
- Nguyen, Q. (2011). Does nurture matter: Theory and experimental investigation on the effect of working environment on risk and time preferences. *Journal of Risk and Uncertainty*, 43(3), 245–270. <https://doi.org/10.1007/s11166-011-9130-4>
- Ortiz Escobar, D. (2017). Aversión al riesgo, preferencia temporal y variables socioeconómicas: Evidencia de un pueblo de Colombia. *Revista de Economía Institucional*, 19(37), 147. <https://doi.org/10.18601/01245996.v19n37.08>
- Pereira, A. G. (2016). *Para além da fábula A Cigarra e a Formiga: elementos explicativos das decisões intertemporais em relação à aposentadoria*. Tese de Doutorado em Controladoria e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil.
- Read, D. (2001). Is Time-Discounting Hyperbolic or Subadditive? *Journal of Risk and Uncertainty*, 23(1), 5–32. JSTOR.
- Read, D., & Read, N. L. (2004). Time discounting over the lifespan. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 94(1), 22–32. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2004.01.002>
- Shah, A. K., Mullainathan, S., & Shafir, E. (2012). Some Consequences of Having Too Little. *Science*, 338(6107), 682–685. <https://doi.org/10.1126/science.1222426>

- Silverman, I. W. (2003). Gender Differences in Delay of Gratification: A Meta-Analysis. *Sex Roles*, 49(9/10), 451–463. <https://doi.org/10.1023/A:1025872421115>
- Simon, H. A. (1979). Rational Decision Making in Business Organizations. *The American Economic Review*, 69(4), 493–513. JSTOR.
- Takahashi, Taiki, et al. (2010). Cultural neuroeconomics of intertemporal choice. *Journal of Behavioral Economics and Finance*, n. 3, p. 133-135.
- Thaler, R. (1981). Some empirical evidence on dynamic inconsistency. *Economics Letters*, 8(3), 201–207. [https://doi.org/10.1016/0165-1765\(81\)90067-7](https://doi.org/10.1016/0165-1765(81)90067-7)
- Wang, M., Rieger, M. O., & Hens, T. (2016). How time preferences differ: Evidence from 53 countries. *Journal of Economic Psychology*, 52, 115–135. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2015.12.001>
- Wang, J., Li, T., Wang, K., & Wang, C. (2019). Patience as a Mediator Between the Dark Triad and Meaning in Life. *Applied Research in Quality of Life*, 14(2), 527–543. <https://doi.org/10.1007/s11482-018-9627-y>
- Yesuf, M.; Bluffstone, R. (2008). Risk aversion in low-income countries: Experimental evidence from Ethiopia. *International Food Policy Research Institute*, 15(16).