

Inspere Instituto de Ensino e Pesquisa

Faculdade de Economia e Administração

Leonardo Rocha Basso Freiria

Quando a auto regulação fracassa:

Um ensaio sobre Procrastinação

São Paulo

2017

Leonardo Rocha Basso Freiria

Quando a auto regulação fracassa:

Um ensaio sobre Procrastinação

Monografia apresentada ao curso de Ciências Econômicas, como requisito parcial para a obtenção do Grau de Bacharel do Insper Instituto de Ensino e Pesquisa.

Orientador: Tatiana Iwai

São Paulo

2017

Leonardo Rocha Basso Freiria

Quando a auto regulação fracassa:

Um ensaio sobre Procrastinação

Monografia apresentada ao curso de Ciências Econômicas, como requisito parcial para a obtenção do Grau de Bacharel do Insper Instituto de Ensino e Pesquisa.

Aprovado em _____, 2017.

Examinadores

Prof. Dr. Tatiana Iwai

Resumo

FREIRIA, Leonardo Rocha. Quando a auto regulação fracassa: Um ensaio sobre Procrastinação. São Paulo, 2017. Monografia - Faculdade de Economia e Administração. Insper Instituto de Ensino e Pesquisa.

O presente estudo tem o objetivo de identificar e discutir relações entre os mecanismos que levam indivíduos à procrastinação. Foi proposto um framework para o comportamento procrastinador, facilitando a explicação do mesmo e auxiliando a organização e relação entre as variáveis explicativas previamente estudadas na literatura. O framework terá como base a teoria de motivação TMT, além de dividir todas as variáveis citadas na literatura em principalmente três tipos: (i) individuais associadas à personalidade; (ii) individuais associadas à demografia e (iii) à tarefa no qual se dá a procrastinação. Por último, são propostas novas variáveis a serem identificadas e novos possíveis estudos para serem realizados. Dessa forma, espera-se conseguir auxiliar que outros autores criem novos estudos sobre o tema, além de facilitar o entendimento do mesmo.

Abstract

FREIRIA, Leonardo Rocha. When the self regulation fails: An analysis on procrastination. São Paulo, 2017. Monograph - Faculdade de Economia e Administração. Insper Instituto de Ensino e Pesquisa.

The following study aims to identify and discuss relationships between the mechanisms that lead individuals to procrastination. We proposed a framework for the procrastinator's behavior, facilitating the explanation of it and helping the organization and relation between the explanatory variables previously studied in the literature. The framework will be based on the theory of TMT motivation, in addition to dividing all the variables mentioned in the literature into mainly three types: (i) individual associated with personality; (ii) individual associated with demography, and (iii) the task in which procrastination occurs. Finally, new variables to be identified and new possible studies to be created are proposed. In this way, we look forward being able to help other authors to create new studies on the subject, besides facilitating the understanding of the subject at hand.

Lista de Ilustrações

Figura 1 - Figura 1 - Framework literatura procrastinação.....	10
Figura 2 - Teoria do Prospecto, Value of Outcome for losses and gains.....	12
Figura 3 - Figura 3 - clusterização das variáveis.....	18

Sumário

1) Introdução ..	7
2) Perspectivas Teóricas da Procrastinação.....	9
2)1) Definições e Framework.....	9
2)2) Teoria da Expectativa.....	11
2)3) Teoria das Necessidades.....	14
2)4) Teoria motivacional temporal.....	14
3) O comportamento procrastinador e variáveis individuais e de tarefa.....	18
3)1) Variáveis individuais de personalidade.....	19
3)2) Variáveis individuais demográficas	26
3)3) Variáveis da tarefa	28
4) Variáveis e Estudos sugeridos	30
4)1) Variáveis sugeridas.....	30
4)2) Estudos Sugeridos.....	32
5) Conclusão.....	34

1) Introdução

Quantos de nós não temos certos amigos que sempre se engajam em comportamento procrastinador? Quanto a mim, claro que entreguei esse estudo muito antes do previsto. Em um caso de um amigo pessoal, que para preservar a identidade o chamarei de Nilton, o mesmo sofreu uma lesão no joelho – rompimento de ligamento. Faz cerca de 2 anos que isso ocorreu e Nilton ainda não realizou a cirurgia requerida. No momento que escrevo esse parágrafo, Nilton havia retornado ao médico, e graças ao comportamento procrastinador, teve seu quadro piorado, além de ter que se sujeitar a diversas baterias de exames novamente.

É indubitável o fato de que o lado negativo associado à procrastinação é não apenas um dos males mais presentes em nossa sociedade, como também é de difícil solução, já que seus fatores explicativos remetem tanto a questões intrínsecas ao comportamento humano, como também a fatores ambientais associados ao próprio modo de vida moderno. Sobre as características do indivíduo, temos uma literatura muito vasta discorrendo sobre a racionalidade limitada do indivíduo em sua tomada de decisão, além dos aspectos negativos da procrastinação serem citados desde o ano 44 AC. Como Cícero, o líder do Império Romano da época, afirmou: “Na conduta de cada dever do dia a dia, lentidão e procrastinação devem ser odiadas” (PHILIPPICS, 6.7).

Já em uma perspectiva mais macro, temos uma sociedade com uma quantidade e complexidade gigantescas de informação que também afetam positivamente no surgimento de comportamento procrastinador.

Estimativas mostram que até 95% dos estudantes de faculdade procrastinam (O'BRIEN, 2002) e 50% procrastinam de forma considerada consistente e problemática (DAY, MENSINK, O'SULLIVAN, 2000; MICEK, 1982; ONWUEGBUZIE, 2000; SOLOMON, ROTHBLUM, 1984). Procrastinadores apresentam performance de maneira geral pobre (BESWICK, ROTHBLUM, MANN, 1988; STEEL, BROTHEN WAMBACH, 2001; WESLEY, 1994) e são mais tristes no longo prazo (KNAUS, 1973;

LAY, SCHOUWENBURG, 1993). Procrastinação no imposto de renda, por exemplo, custou em média \$400 dólares para cada cidadão americano em 2002, resultando em \$437mm de pagamentos extras naquele ano (KASPER, 2004).

Outros exemplos de procrastinação incluem problemas como falta de planejamento financeiro para a aposentadoria de indivíduos (AKERLOF, 1991) até abuso de drogas lícitas e ilícitas, onde o usuário sempre atrasa a limitação/encerramento do consumo, assim como está também associada a problemas de obesidade e o comum atraso de projetos na vida pessoal e nos negócios (GOERGE A., 1991).

Mesmo sendo um aspecto tão presente em diversas áreas da vida, a literatura relacionada não se encontra facilmente organizada para um entendimento claro e abrangente sobre o tema. Isso ocorre principalmente por (i) se tratar de um tema de difícil metrificação e (ii) envolver várias teorias e áreas do conhecimento que não necessariamente estão relacionadas, como sociologia, psicologia e economia, englobando racionalidade limitada, teoria motivacional, teoria dos traços de personalidade, inconsistência de preferências ao longo do tempo, autocontrole e consciência, disciplina, organização e gerenciamento de tempo, entre outros (STEEL, PIERS 2007). Além disso, a maioria dos estudos sobre o tema encontrados no Brasil focam apenas na relação entre o desempenho acadêmico e a procrastinação, provavelmente pelo fato de que o colégio/faculdade fornecem ambientes controlados aos pesquisadores (SAMPAIO, 2012).

Dessa forma, o objetivo desse estudo é, por meio de uma revisão da literatura sobre o assunto, identificar as variáveis que influenciam os indivíduos à procrastinação, bem como discorrer sobre os estudos que identificaram essas variáveis. Elas foram divididas em variáveis do indivíduo (com uma estratificação entre variáveis de personalidade e demográficas) e variáveis da tarefa, já que qualquer variável da literatura se enquadra em uma dessas duas classificações.

Primeiro, no bloco de Perspectivas Teóricas da Procrastinação, será apresentada a definição de procrastinação e a principal teoria utilizada para estudá-la, a TMT, que abrange diversas teorias motivacionais na sua construção. Depois, as definições variáveis relacionadas ao comportamento procrastinador serão expostas

juntamente com a lógica dos estudos para se chegar a determinadas conclusões. Por último, realizaremos proposições de novas variáveis a serem estudadas no tema, assim como novas possíveis configurações se estudos, seguidos finalmente da conclusão.

2) Perspectivas Teóricas da Procrastinação

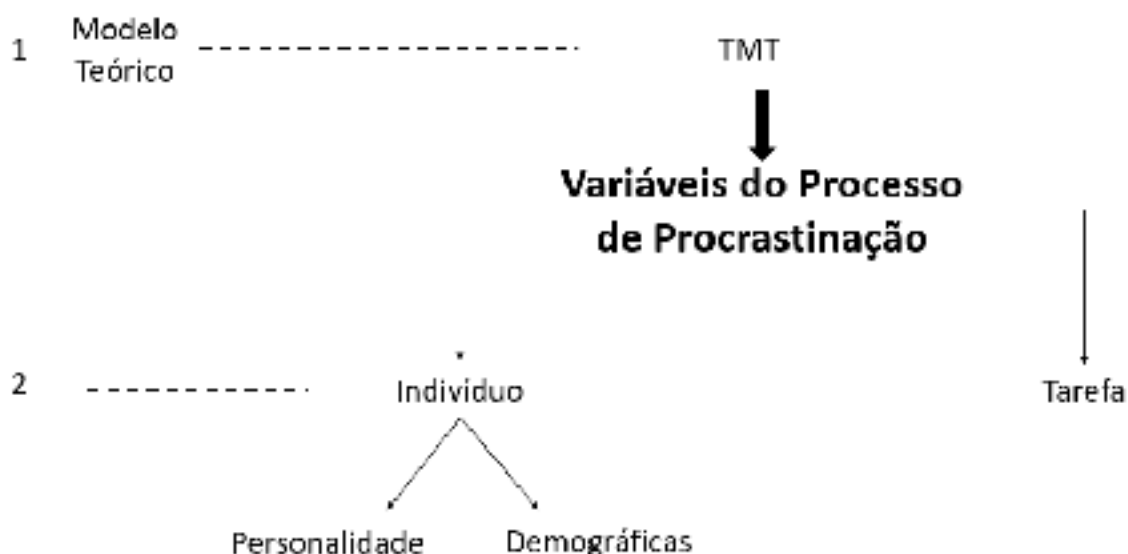
2.1) Definições e Framework

Quanto à definição de procrastinação, há de se lembrar que existem aspectos tanto positivos quanto negativos associados ao termo. Apesar dos fatores negativos serem mais citados, existem autores que mencionam o lado positivo da procrastinação, como um “atraso funcional” para se evitar precipitação e adquirir mais informação para a tomada de decisão (FERRARI, 1993B). No entanto, o foco desse trabalho será no aspecto negativo do termo, cuja definição será baseada na condição de que deve haver um atraso ou fuga de uma tarefa ou decisão. Essa definição é baseada na origem do termo em latim “*pro*”, que significa para frente, em favor de; e “*crastinus*”, que significa amanhã (KLEIN, 1971). A geração de mal-estar com esse comportamento ocorre provavelmente pois a maioria das pessoas prevê de forma inexata como vai se sentir depois de determinado resultado advindo de alguma decisão (DANIEL T., 2006). Dessa forma, utilizaremos a seguinte definição:

“Decisão voluntária de atraso de uma ação ou escolha que, por sua vez, gera um mal-estar financeiro ou psicológico.” (STEEL, PIERS 2007, P.2).

A partir desta definição, a vasta literatura sobre comportamento procrastinador (STEEL & KONIG, 2006) será analisada e comparada por meio do modelo ilustrativo abaixo.

Figura 1 – Framework literatura procrastinação



Os grandes blocos apresentados por esse framework são TMT, Variáveis Individuais e Variáveis da Tarefa. Na TMT, temos a principal e mais famosa teoria relacionadas com procrastinação da literatura. No grande bloco das Variáveis, serão apresentadas as principais variáveis na literatura sobre procrastinação, além de novas propostas. Esse modelo facilita o entendimento de qual a base teórica que fundamenta o processo procrastinador e explicita quais são as variáveis correlacionadas com esse comportamento.

A TMT é basicamente uma teoria de motivação que engloba as principais teorias de motivação e de tomada de decisão existentes antes de 2007, como a Teoria da Expectativa (VROOM, 1964), Teoria Cumulativa do PROSPECTO (TVERSKY & KAHNEMAN, 1978), e Teoria das Necessidades (MURRAY, 1938). Na vasta literatura analisada, motivação foi um tema recorrente ao se estudar os motivos por trás da procrastinação.

Na sessão das Variáveis, dividimos aquelas que explicam o processo procrastinador em dois principais blocos – relacionadas ao Indivíduo e à Tarefa. Assim, as variáveis que influenciam o comportamento procrastinador podem estar relacionadas ou ao procrastinador em si ou à tarefa realizada. Portanto, é uma tentativa de cobrir e organizar as variáveis mais importantes relacionadas à

procrastinação – internas e externas ao indivíduo procrastinador –, ou seja, sejam elas relacionadas ao indivíduo ou à tarefa no qual se dá a procrastinação.

2.2) Teoria da Expectativa

A teoria da expectativa (VROOM, 1964) determina que para se realizar uma escolha, duas considerações são feitas. Primeiro, qual é a probabilidade desse resultado ser atingido, e em segundo, quanto é o valor esperado desse resultado? Assim, o curso de ação capaz de gerar o maior valor esperado é aquele mais provável de ser seguido.

E a motivação de um indivíduo seguir determinado curso de ação, de acordo com Vroom (1964), depende principalmente de três variáveis: expectativa, instrumentalidade e valência. Expectativa é a crença de que o esforço vai se transformar na performance almejada – na prática, uma correlação percebida entre ação e resultado. Em termos mais exatos, é a probabilidade de um uma ação ou esforço determinados gerarem a ação desejada. Instrumentalidade é a crença de que se o resultado for alcançado, os frutos da ação vão ser realizados imediatamente. É basicamente a crença em se conseguir o resultado de 2ª ordem se determinado nível de performance for atingido (resultado de 1ª ordem). Valência é a atração sentida ao se imaginar o resultado, podendo ser interpretada como importância, atratividade ou satisfação antecipada com o resultado (VROOM, 1964; EERDE, THIERRY, 1996).

Os autores da TMT utilizaram todas essas variáveis no modelo, tirando instrumentalidade – provavelmente para não deixar o modelo muito complexo. Além disso, ao se pensar nas duas considerações sugeridas por Vroom (1964) para se seguir um curso de ação, as variáveis que estão no cerne da teoria são justamente a expectativa e valência (valor do resultado).

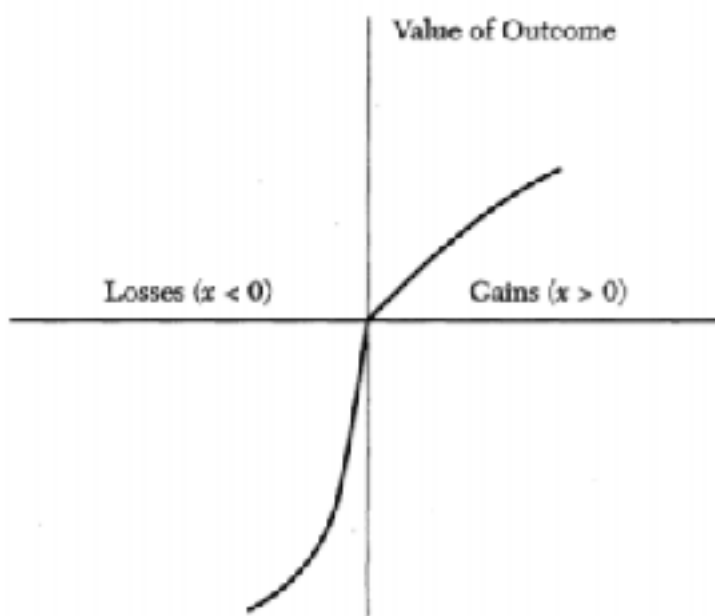
2.3) Teoria do Prospecto

A Teoria do prospecto (KAHNEMAN, TVERSKY, 1983) estuda como pessoas fazem escolhas em situações de incerteza. De acordo com os autores, há duas fases distintas para a decisão. Na primeira, o problema é editado com heurísticas

para simplificar o processo. Na segunda, os indivíduos atribuem valores para os prospectos e escolhem aquele com maior valor. O principal *takeaway* para o estudo da procrastinação é que há regularidades na forma como nós interpretamos valores, dependendo se forem positivos ou negativos em relação a um *baseline*.

Primeiro, valores dependem de resultados definidos como ganhos ou perdas em relação à um status quo (encontro do eixo x e y da imagem abaixo, por exemplo). Esses resultados são transformados de acordo com uma função côncava para ganhos, convexa para perdas, sendo que o valor do resultado é mais alterado em caso de aumento de perda do que aumento do ganho. Ou seja, vemos perdas como sendo mais intensas que ganhos.

Figura 2 – Teoria do Prospecto, Value of Outcome for losses and gains



Fonte: Kahneman (1983)

Para exemplificar, imagine o seguinte cenário: Escolho, em um jogo, uma alternativa que me dá 80% de probabilidade de ganhar R\$4000 ou 100% de probabilidade de ganhar R\$3000. Apesar do valor esperado ser maior no primeiro caso (R\$3200), a maioria das pessoas é avessa ao risco e escolhe a 2ª opção. Isso é o que Khaneman chamou de *certainty effect*, a tendência de se superestimar eventos considerados certos.

Agora, imagine outro jogo, em que tenho a opção de com 80% de probabilidade, perder R\$4000, ou com 100% de probabilidade, perder R\$3000. Nesse caso, a maioria das pessoas escolhe o primeiro cenário, tornando-se assim propensa ao risco. Da mesma forma que no exemplo anterior, há uma violação da escolha com base no critério do valor esperado, a qual diz que o indivíduo deveria ter escolhido perder R\$3000 com 100% de probabilidade. Apesar do maior valor esperado (-R\$3000 frente à -R\$3200), como as pessoas tendem a superestimar eventos certos, a utilidade da perda certa de R\$3000 torna-se maior que a utilidade da perda de R\$4000 com 80% de probabilidade.

Em outro cenário, uma pessoa joga o seguinte jogo: ela pode ganhar R\$3000 com 90% de probabilidade (R\$2700 de valor esperado) ou R\$6000 com 45% de probabilidade (também R\$2700 de valor esperado). Nesse cenário, Khaneman constatou que a maioria das pessoas escolhem a 1ª opção, apesar do valor esperado ser igual. O que acontece é que o evento de 45% de probabilidade, considerado baixo pela maioria das pessoas, é subestimado. Caso o jogo fosse substituído por valores negativos, esses resultados se reverteriam (a maioria das pessoas escolheria a possibilidade de perder R\$6000 com 45% de probabilidade ao invés de perder R\$3000 com 90% de probabilidade) pelo mesmo raciocínio – a tendência de se subestimar eventos com baixa probabilidade (no mínimo menor que 50%).

Os possíveis paralelos que podemos traçar com esses insights da teoria do prospecto e o estudo econômico da procrastinação são que indivíduos no geral vão se motivar mais fortemente ao querer evitar um resultado negativo do que buscar um resultado positivo, como imaginar um evento negativo caso um estudante não passe de ano ao invés da emoção positiva que vai sentir quando passar de ano.

2.4) Teoria das Necessidades

Essa teoria afirma que necessidades são uma força interna que direciona o comportamento para a ação e permite satisfação e posterior abandono dessa necessidade (satisfação). Essas necessidades podem ser viscerais, relacionadas à necessidades biológicas, ou psicológicas, relacionadas à nossa personalidade. Winter (1996) afirmou que apenas três necessidades são essenciais: conquista, afiliação e poder (ganhar força ou prestígio). Além disso, essas necessidades podem ser influenciadas pelo fato de que por algum motivo, esperamos uma chance de satisfazê-las logo (chamado de *press* pelos autores).

Os principais pontos extraídos para a TMT foram: necessidade parece análoga a necessidade. Da mesma forma que perseguimos ações para satisfazer nossas maiores necessidades, perseguimos aquelas ações que nos trazem a maior utilidade. Além disso, o fator *press* parece análogo à expectativa de realização de algum desejo e o tempo necessário para se realizá-lo, sendo que todas essas variáveis estão incluídas na TMT.

2.5) Teoria motivacional temporal

A motivação dos autores da TMT veio do fato de que haviam muitas teorias existentes, sejam aquelas mais focadas em psicologia ou economia. Isso impedia a criação de um entendimento uniformizado sobre o tema perante o mundo acadêmico, e conseqüentemente, limitava o compartilhamento de insights e progresso nessa área. Sua complexidade é apropriada para análises descritivas de situações que envolvem expectativa de um resultado, valor a ser obtido com esse resultado, tempo para se alcançá-lo e diferenças individuais (como de personalidade). Assim, a TMT tem por trás as mais famosas teorias de motivação já criadas, agrupando a lógica e insights das mesmas em uma única equação.

O interessante para esse estudo é que os autores afirmaram que um componente básico de um bom estudo de motivação era o tempo. Luce (1990, pag. 228) afirma que, “a análise empírica de qualquer árvore de decisão tem um forte componente temporal associado ao mesmo”. Por isso, o nome de Teoria Temporal de Motivação.

A TMT tem como base os principais insights das teorias de motivação citadas anteriormente: a motivação é influenciada pela expectativa em relação a conseguir algo, seu valor é diminuído pelo atraso com que a necessidade é satisfeita e há diferenças para como o indivíduo enxerga perdas ou ganhos/outputs bons ou ruins. Assim, a motivação tem quatro principais determinantes: (i) valor do resultado, (ii) expectativa do resultado se concretizar, (iii) desconto temporal associado a ele e (iv) diferenças de personalidade de cada indivíduo

Dessa forma, segue a equação que determina o quão grande será a motivação do indivíduo em se buscar algum objetivo ou se realizar uma tarefa, por exemplo. As pessoas buscarão o comportamento que trará mais utilidade:

Fonte: Steel (2007)

Atividades altas em Expectativa e Valor são mais desejáveis – quanto maior a probabilidade de a ação gerar frutos, maior a utilidade em realiza-la agora, assim como quanto maior o valor extraído desse resultado. Quanto maior o atraso (temporalmente mais longe para se usufruir dos resultados da ação), menor a utilidade de se realizar a tarefa no presente. Quanto maior a impulsividade do indivíduo (sensitividade a uma maior distância temporal), menor é a utilidade de se realizar a tarefa no presente. A seguir, as variáveis serão explicadas mais detalhadamente.

Valor representa a quantidade de satisfação ou diminuição no desejo que um resultado pode alcançar. Depende tanto da situação como do indivíduo em si. Assim, para determina-lo, é necessário saber o quão intenso é o desejo para se conseguir algo, além de satisfação imaginada ao se conseguir o resultado. Também chamada de valência (VROOM, 1964; EERDE, THIERRY, 1996), como já explicitado antes.

Para cada um dos componentes afetados por diferenças individuais (valor, expectativa e Γ), há outras diferenças caso o resultado seja positivo ou negativo. Pela Teoria do Prospecto (KAHNEMAN, 1979), eventos negativos são percebidos com maior intensidade (em módulo) que eventos positivos (maior valor). Para

impulsividade, também se espera que indivíduos serão mais impulsivos quando lidamos com resultados negativos – novamente, perdas são mais intensas que ganhos.

Em relação à expectativa, ela se refere à probabilidade percebida com que determinado resultado pode ocorrer. Assim como no caso do valor, depende tanto de fatores situacionais como individuais – otimismo e outros traços de personalidade podem afetar essa variável, por exemplo (CARVER & SCHEIER, 2002). É importante mencionar que, de forma geral, pessoas sentem que eventos negativos são mais intensos que eventos positivos – a utilidade de perder 50 reais, em módulo, por exemplo, é maior que a utilidade ao se ganhar 50 reais, como já vimos pela Teoria do Prospecto (KAHNEMAN, 1979).

Em relação à variável de desconto temporal da TMT, quanto mais próximo um evento temporalmente se torna, maior sua influência no indivíduo. Os seguintes componentes da TMT capturam esse efeito: Γ , sensibilidade da pessoa ao atraso, o mesmo que impulsividade na terminologia de traços de personalidade (MONTEROSSO E AINSLIE 1999) e atraso, tempo para se realizar o resultado.

A impulsividade está relacionada ao desconto hiperbólico, uma das bases da economia comportamental, que afirma que indivíduos aplicam uma alta taxa de desconto para espaços de tempo próximos e taxas de desconto baixas para um determinado momento longínquo (LAIBSON, 1997). Basicamente, podemos inferir que, no geral, preferimos recompensas imediatas do que recompensas maiores no futuro.

Este conceito foi explorado no famoso estudo dos marshmallows de Mischel (1987). No experimento, o professor dá à algumas crianças duas opções: um marshmallow imediatamente ou dois se ela for capaz de esperar 20 minutos para comer o doce. A criança sentava sozinha em uma mesa olhando o único marshmallow que ela poderia ter imediatamente, ou os dois doces que ela poderia ter caso esperasse 20 minutos. Na mesma mesa, havia um sino que ela poderia tocar em qualquer momento para chamar o pesquisador e comer o único marshmallow. Ou ela poderia esperar o pesquisador voltar, e se não tivesse comido o marshmallow ou saído da mesa, poderia ter ambos. Existem vídeos bem cômicos

mostrando a reação das crianças nesse estudo. Mas o que não é cômico é o fato de que o atraso consciente para uma gratificação maior estava associado ao sucesso na vida futura dessas crianças. De acordo com o estudo, quanto mais segundos elas esperaram na mesa sem comer o marshmallow ou tocar o sino, maiores as notas SAT, um paralelo entre o exame do ENEM e vestibulares no Brasil. Quando tinham de 27 a 32 anos, os que esperaram mais durante o teste, lidavam melhor com stress e frustração e perseguiram seus objetivos com mais afinco. Quem diria que o simples fato de aguentar não comer um doce poderia dizer tanto sobre o futuro de uma pessoa?

Em outro exemplo prático: Se nos derem duas opções, ganhar R\$100 hoje ou R\$110 amanhã, a maioria das pessoas vai escolher R\$100 hoje. Porém, se nos perguntarmos se preferimos ganhar R\$100 em 30 dias ou R\$110 em 31 dias, a maioria das pessoas vai preferir 31 dias.

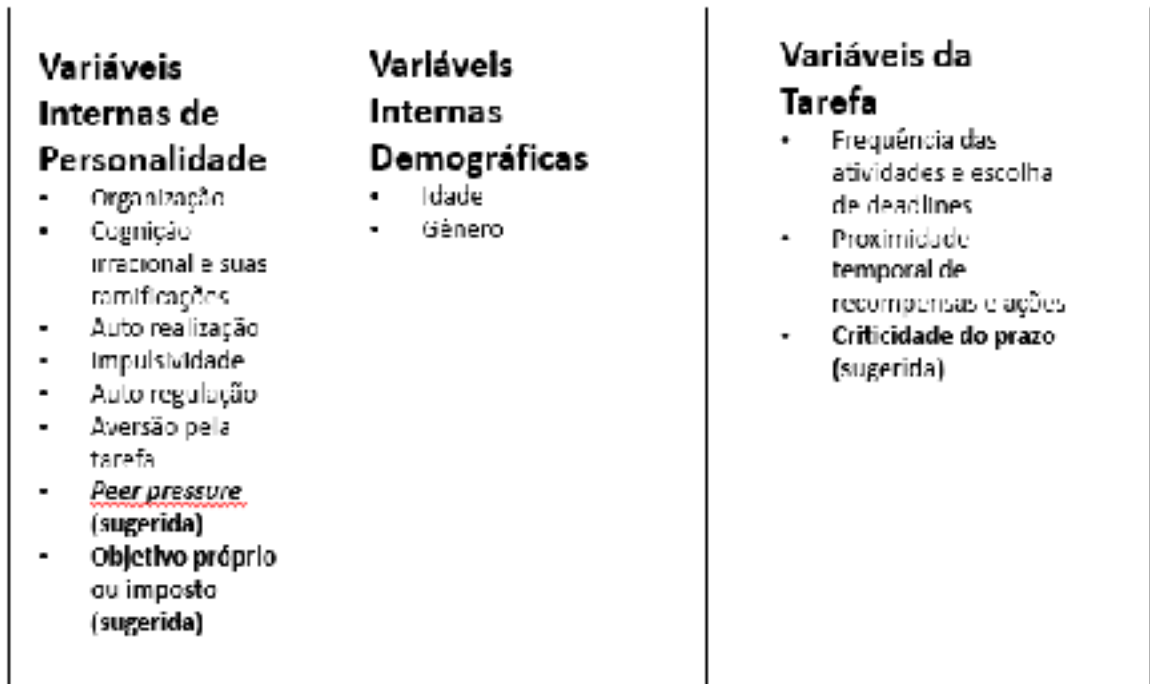
Uma outra situação mais prática: preferimos fazer exercícios e dieta por um ano ou comer um bolo agora? A maioria das pessoas prefere o bolo agora. Apesar do ganho estético de se fazer dieta e fazer exercícios ser bem grande, aplicamos uma taxa de desconto maior por estar tão longe temporalmente. Então, o prazer de comer um bolo agora torna-se muito maior do que esperar um ano para ficar saudável, mesmo que a utilidade em se tornar saudável seja maior do que comer o bolo.

3) O comportamento procrastinador e variáveis individuais e de tarefa

A partir da TMT, diversos estudos passaram a se dedicar a estudar as variáveis que pudessem influenciar o comportamento procrastinador nos indivíduos.

Elencar e clusterizar as variáveis mais importantes e que se mostraram relevantes na literatura é um desafio. Para sermos exaustivos em nossa análise, dividimos as variáveis em individuais (divididas em individuais de personalidade e individuais demográficas) e da tarefa. Assim, qualquer variável relacionada no processo de procrastinação se encaixa em um desses clusters.

Figura 3 – clusterização das variáveis



Em cada variável, foi explicitada a definição da mesma, o método utilizado para se chegar a determinada conclusão de relação com procrastinação e o resultado dos mais importantes estudos – já que estamos tomando como base o maior meta estudo sobre procrastinação (STEEL, PIERS, 2007).

Essas etapas serão importantes para adição e sugestão de novas variáveis explicativas para o comportamento procrastinador na sessão seguinte.

3.1) Variáveis individuais de personalidade

Organização

A definição de organização é: a medida que um indivíduo planeja, estrutura e ordena sua vida pessoal (STELL, PIERS, 2007). É um dos aspectos da variável de consciência do Big Five, modelo de personalidade vastamente citado na literatura (JUDGE, HIGGINS, 1999). Sendo mais detalhista, podemos também relacionar a organização com a reflexividade e falta de impulsividade como um traço psicológico. Uma pessoa organizada não toma decisões imediatas. Há ponderação e organização prévia sobre o que será realizado, e conseqüentemente, essas pessoas tem pensamentos mais organizados e cadenciados, como se fosse uma estrutura/ árvore lógica de ideias, propiciando uma estratégia analítica na realizada de tarefas e tomadas de decisão (BARIANI, 1998).

É também a medida com que um indivíduo foca sua atenção nos detalhes do dia a dia, se lembra de coisas com frequência e tem facilidade em alcançar resultados (JACKSON, 1967). Nesse último estudo, Jackson fez uma escala com base em perguntas que estão relacionadas com essas características de personalidade, para descobrir assim se o indivíduo é organizado ou não. Dessa forma, descobre-se se o mesmo é ou não organizado por meio de um questionário. Há perguntas como: Você costuma esquecer de detalhes no seu dia a dia? Você planeja suas atividades com frequência antes de realiza-las? Você ordena sua vida pessoal? É organizado em sua vida profissional? E assim por diante.

Outro estudioso, Lay, descobriu que a organização está negativamente correlacionada com a procrastinação em seu estudo *At Last, My Research Article on Procrastination* (LAY, 1986). Nesse estudo, Lay utiliza o mesmo questionário de Jackson citado anteriormente e usa sua criação, uma escala de procrastinação, para analisar as correlações entre a ocorrência de procrastinação e as variáveis selecionadas. Sua escala de procrastinação é basicamente um conjunto de 20 perguntas que permite inferir o quão procrastinador é um indivíduo. Nele, há perguntas como: Você deixa para a última hora suas entregas na faculdade? Você se considera um procrastinador? Você considera que tem resultados negativos por ser um procrastinador?

Outros estudos confirmam que a organização ajuda em diminuir a procrastinação principalmente pelo auxílio na definição de metas (LOCKE &

LATHAM, 1990) e criação de hábitos que impedem a procrastinação (BARGH & BARNOLLAR, 1996).

No ambiente acadêmico, um estudo prova que a organização em ambientes acadêmicos pode diminuir ansiedade na classe e em testes, e, portanto, diminuir a procrastinação associada à realização de tarefas ou estudos (LUNA & SHERRY, 2008).

Esta variável está, portanto, negativamente relacionada com a procrastinação, pois ao atrelarmos ela a variável (sensibilidade ao atraso) da TMT, veremos que um indivíduo organizado, pelo que foi visto na leitura, é menos sensível à demora para se conseguir algo.

Cognição irracional

Cognição irracional é um termo que inclui diversos pensamentos disfuncionais e causadores de ansiedade (ELLIS 1976). De todos esses pensamentos irracionais, os mais relacionados à ansiedade são: crença de ser inadequado e crença de que o mundo é muito demandante e difícil (KNAUS, 1973). Podemos afirmar que esses pensamentos afetam positivamente a procrastinação, dados os resultados do estudo de Knaus e a relação com a TMT. Em seu estudo, para relacionar a cognição irracional com a procrastinação, Knaus usou a escala de procrastinação de Lay (citada na sessão da Organização) e o questionário OBQ-44, o questionário de crenças obsessivas. Nesse questionário, o principal exemplo de questão que demonstrava que uma pessoa se achava inadequada era a seguinte: “Quando tenho pensamentos impróprios, isso significa que sou uma pessoa horrível. ”

Na TMT, podemos ver que essas variáveis influenciam negativamente o valor e expectativa do resultado – ao acreditar que você é inadequado e de que as coisas são muito difíceis, naturalmente você obtém menos prazer das situações (utilidade) e espera que essas coisas vão ocorrer com menos probabilidade. Assim, esses pensamentos diminuem a motivação para se conseguir algo e conseqüentemente aumentam a probabilidade de procrastinação.

Outra cognição irracional que afeta positivamente a procrastinação é a baixa autoestima. Ellis e Knaus, em seus estudos, por meio de questionários com estudantes de mais de 200 universidades americanas, descobriram uma relação positiva entre baixa estima e procrastinação (ELLIS & KNAUS, 1977).

A auto estima está intimamente relacionada as crenças de uma pessoa em relação à sua capacidade de produzir determinados níveis de performance que influenciam o resultado de eventos que afetam suas vidas. Esses pensamentos afetam suas escolhas na vida, nível de motivação, qualidade de vida, resiliência para com adversidades da vida e nível de vulnerabilidade contra stress e depressão (BANDURA, 1994). O principal mecanismo pelo qual a auto estima afeta a procrastinação é pelo canal de motivação - intimamente relacionada com a procrastinação, como já estudado pela TMT.

Auto Sabotagem é uma cognição que, quando procrastinadores percebem que suas ações não vão mudar o resultado final, focam seus esforços na administração das reações emocionais à situação. A motivação é geralmente proteger a autoestima e culpar um agente externo caso algo não dê certo (SMITH, SNYDER, & HANDELSMAN, 1982). Dessa forma, todos esses estudos, por meio de questionários, ligaram a presença de auto sabotagem com a procrastinação.

Outro pensamento irracional que podemos citar é o perfeccionismo neurótico, que é a criação de altos padrões de performance juntamente com a tendência de exageradamente sempre se criticar sua própria performance. A principal diferença entre um perfeccionista racional e um neurótico é que o normal tem como seu *drive* a possibilidade de alcançar algo, enquanto o neurótico tem como *drive* o medo de falhar.

Diversos estudos associaram a presença de perfeccionismo neurótico com a procrastinação, novamente por meio de questionários em sua maioria com estudantes. (BURKA E YUEN, 1983; ELLIS E KNAUS, 1977). Burka e Yuen (1983) descobriram que procrastinadores crônicos em sua maioria falham na entrega de trabalhos acadêmicos com notas adequadas porque “a ideia de começar algo ou tentar alcançar uma meta os atormenta, já que são tão fortemente impulsionados pela sua necessidade de perfeição”.

A depressão, última variável dentro do bloco de cognição irracional, é um fator positivamente relacionado à procrastinação citado em diversos estudos (MCCOWN, JOHNSON, PETZEL 1989)

É uma das doenças mentais mais presentes em nossa sociedade. Ela afeta negativamente os sentimentos, pensamentos e ações de uma pessoa, juntamente com emoções de tristeza prolongadas e falta de interesse em atividades das quais a pessoa depressiva costumava obter prazer. Os sintomas são: sentimento de tristeza, falta de interesse na maioria das atividades, mudanças no apetite, problemas de sono (muito ou pouco), perda de energia, entre outros. Há uma grande relação entre pessoas depressivas e com problemas de concentração (American Psychiatric Association), sintomas esses que assim como falado anteriormente, afetam negativamente a motivação para se realizar uma conquista, e afetam positivamente, portanto, a procrastinação.

McCown, Johnson e Petzel (1989) concluíram por meio de questionários que depressão era um dos fatores mais relacionados com a procrastinação. O inventário da depressão, o questionário para se saber se uma pessoa está ou não deprimida (BECK, 1972), até usa uma pergunta relacionada com a procrastinação: “Você está deixando decisões e ações de lado mais do que costumar fazer? ”

Além disso, depressão está associada com a perda de energia. Com a energia reduzida, trabalhar e realizadas atividades se torna mais difícil/doloroso e quando pessoas estão mais cansadas, iniciar atividades se torna mais difícil (BURKA E YUEN, 1983). Assim, além de observado por estudos citados anteriormente, essas relações parecem corroborar o fato de que a depressão afeta positivamente a procrastinação em indivíduos.

Auto Realização

Pessoas realizadoras gostam de alcançar metas impostas por si mesmas e também da emoção que esse desafio trás. Por isso, gostam de colocar objetivos difíceis de serem realizados como meta. (COSTA & MCCRAE, 1992). Portanto, tornam o trabalho mais satisfatório e menos aversivo, conseqüentemente, a tendência seria procrastinar menos.

Porém, precisamos dividir esse traço em alguns blocos por meio de um framework. Os famosos *achievers* diferem no propósito pelo qual querem conseguir algo. Há 4 tipos de personalidade que podemos enquadrar nesse framework (ELLIOT, MCGREGOR 2001): primeiro, a orientação *mastery approach*, que faz o indivíduo buscar aprender tudo sobre algum conhecimento em específico; segundo, a orientação *mastery avoidance*, sentem uma emoção negativa ao imaginar ficar sem algum conhecimento; em terceiro, a orientação *performance approach*, que faz indivíduos quererem performar melhor que seus pares; em último, *performance avoidance*, típica daqueles indivíduos que não querem performar mal perante seus pares. Esse tipo de distinção se parece muito com o perfeccionismo, em que assim como já explicitado, pode ser dividido em perfeccionismo neurótico e racional.

Diversos estudos tentaram correlacionar esses tipos de personalidade com a presença de procrastinação, e o resultados foram mistos. Alguns estudos mostraram correlação negativa com uma orientação *mastery*, sem distinção entre *approach* e *avoidance* (SCHER, OSTERMAN, 2002) outros mostraram que a relação *performance approach* com a procrastinação era não correlacionada (MCGREGOR & ELLIOT, 2002; WOLTERS, 2003), enquanto outros mostraram que havia sim correlação entre essas duas variáveis (WOLTERS, 2003). Todos esses estudos realizaram testes por meio de questionários, utilizando tanto a escala de procrastinação de Lay citada na sessão de organização quanto uma escala própria para auto realização.

Impulsividade

Impulsividade, de acordo com a literatura existente, é uma característica de indivíduos tomadores de risco, em busca de emoções extremas e suscetíveis ao tédio (MCCRAE, 1992) Impulsividade é primariamente um sistema de ativação comportamental (PICKERING, 1997). O sistema de ativação comportamental é um sistema neuropsicológico que busca prever a resposta de um indivíduo em situações de apetite e busca por resultados. Esse sistema é ativado quando o indivíduo recebe “pistas” de que alguma ação pode gerar a satisfação de uma necessidade ou a geração de determinado nível de utilidade, principalmente por meio da liberação de dopamina. Quando o sistema de ativação comportamental é

muito ativo (excesso de dopamina), as tomadas de decisões são rápidas demais e a atenção é limitada, o que pode assim aumentar a procrastinação (MATTHEWS E GILLILAND, 1999)

Esse geralmente é o motivo pelo qual a maioria das pessoas procrastina: perseguir gratificação imediata ao invés de focar em responsabilidades de longo prazo. A literatura confirma isso - Blatt e Quinn (1967) confirmaram que pessoas impulsivas estão mais propensas a procrastinar, provavelmente por focar nos desejos do presente ao invés da gratificação de longo prazo, que não pesa tanto em suas tomadas de decisão, ignorando assim responsabilidades de longo prazo (BLATT & QUINN, 1967). Esses estudos foram feitos com questionários relacionados com o traço de personalidade testado e o nível de procrastinação do indivíduo (o último sendo um meta estudo).

A busca de sensações e emoções extremas acontece com pessoas impulsivas, e também é interpretada como o resultado de um sistema de ativação comportamental muito ativo. Pessoas assim gostam de “deixar as coisas para a última hora” porque se sentem motivadas com a pressão. Há controvérsias em relação ao fato de que pessoas assim realmente procrastinam mais, já que a atitude ao se buscar essa emoção pode ser planejada e gerar mais resultados no curto prazo de acordo com dois estudos nos anos 90 (REVELLE, 1997; SOMMER, 1990), apesar de ser uma estratégia mais arriscada.

Auto Regulação

Auto regulação é a capacidade de controlar e gerenciar os seus próprios pensamentos, ações e emoções e, se necessário, alterá-los de acordo com o contexto em que um indivíduo está inserido. Exemplos são: realizar tarefas cujo indivíduo não gosta e resistir contra a interferência de um estímulo irrelevante, como ruídos externos ao se tentar estudar alcançado (BAUMEISTER, HEATHERTON, 1996).

É também um processo complexo e com muitas ramificações. Não é possível, por exemplo, identificar uma simples causa que pode explicar todas as instancias da auto regulação. A principal distinção se dá entre *underregulation* e *misregulation*. O

primeiro é uma falha em exercer autocontrole, em que a pessoa não se importa ou não consegue se controlar. Já o segundo envolve exercer controle em si mesmo, mas realizado de forma contraproducente ou em uma “direção” errada, fazendo com que o resultado esperado não seja alcançado (BAUMEISTER, HEATHERTON, 1996).

É importante afirmar que a procrastinação está muito mais relacionada com a *underregulation*. Além disso, esses temas estão tão relacionados que a procrastinação é colocada pela literatura como uma forma de falha na auto regulação – e principalmente, como uma escolha consciente por parte do procrastinador, uma falha em começar algum curso de ação. (BAUMEISTER, HEATHERTON, 1996).

A auto regulação da aprendizagem é outra ramificação da auto regulação. Ela é basicamente o nível em que os estudantes acessam seu processo de aprendizagem de forma metacognitiva (atuação sobre o próprio pensamento, um nível mais “estratégico” ao se planejar os estudos), motivacional e comportamental (PINTRICH, 1990). A ARA se desenvolve em 3 principais fases: planejamento, execução e avaliação de tarefas. Muitas pesquisas relacionam o ato de procrastinar com falhas no processo de ARA (STEEL, 2007; COSTA, 2007). Assim, empiricamente, há normalmente uma correlação positiva entre procrastinação e escores baixos de ARA (Costa, 2007), índice criado por meio de questionário para se determinar o quão autorregulados eram determinados estudantes.

Aversão pela tarefa

É quase uma variável auto explicativa. Também analisada na literatura pelo ângulo oposto (gosto pela tarefa) por Harris e Sutton (1983), se refere à medida com que um indivíduo gosta ou desgosta de realizar uma tarefa. Quanto maior a aversão pela tarefa, maior seria a probabilidade de procrastinação, já que indivíduos evitam ações desagradáveis (Steel, 2007).

A importância dessa variável para a ocorrência de procrastinação foi mapeada por diversos estudos. Em um estudo utilizando a Escala de Procrastinação de Lay (1986), Solomon e Rothblum (1984) descobriram que das 26 razões possíveis para

estudantes procrastinarem na realização de um paper, aversão à tarefa foi um dos fatores mais relevantes. Em formato similar, Briody (1980) descobriu que as principais razões para profissionais procrastinarem no trabalho eram o fato da tarefa ser considerada chata ou não interessante. Steel (2007) no meta estudo também descobriu relação positiva entre aversão pela tarefa e procrastinação

3.2) Variáveis individuais demográficas

Idade

Teoricamente, as pessoas deveriam procrastinar menos, conforme ficam mais velhas. Com prática repetida, aprenderiam a procrastinar menos e a ter mais auto controle (AINSLIE 1992). Em um estudo recente, quanto maior a idade, menor a probabilidade de procrastinação nos indivíduos (FERRARI, 2007). Apesar disso, esse estudo tinha uma limitação por se tratar de uma *cross section*.

Ferrari (2007) descobriu em uma pesquisa ao telefone com pessoas de idade de 18 até 77 anos que com a idade de 55 anos, a nota na escala de procrastinação de Lay (Lay, 1986), começava a diminuir. Uma possibilidade levantada pelos pesquisadores foi de que as responsabilidades na vida adulta tardia diminuíssem e que os indivíduos tinham mais experiência em lidar com prazos.

Steel (2007) também descobriu associação negativa entre aumento de idade e procrastinação, utilizando em sua maioria estudos com resultados oriundos de questionários (STEEL, PIERS 2007). Pensando na TMT, isso pode ocorrer, por exemplo, pois ao ficar mais velho, o componente de impulsividade da equação diminuí – aumentando assim a motivação em se conseguir um objetivo de longo prazo e diminuindo a procrastinação.

Gênero

Precisamos antes de mais nada separar como a questão do gênero pode influenciar na presença ou não de procrastinação. Primeiro, ela pode afetar a quantidade/intensidade da procrastinação em indivíduos e em segundo, ela pode afetar quais variáveis correlacionam mais com a presença de procrastinação.

Em um meta estudo sobre diferenças de personalidade de acordo com gênero (FEINGOLD 1994), diferenças foram descobertas independentemente de idade, ano, nível de educação ou país de origem – essas diferenças poderiam afetar a forma como mulheres e homens procrastinam.

Porém, a maioria de estudos na área não descobriu impactos de diferença de gênero na quantidade de procrastinação (FEINGOLD 1994; STELL 2007).

Em termos das variáveis correlacionadas com procrastinação, também não houve diferenças (FERRARI, 1989). Por exemplo, em uma amostra com 388 estudantes, Ferrari (1989) descobriu que procrastinação estava positivamente associada com ansiedade nos testes tanto em homens quanto mulheres, assim como a presença de depressão e outras variáveis.

3.3) Variáveis da Tarefa

Frequência das atividades e escolha de deadlines

Essas são duas variáveis não muito estudadas na literatura. Apesar disso, Dan Ariely, fez um estudo empírico sobre o tema (ARIELY, 2002) que elucida melhor como essas variáveis influenciam a procrastinação. Em um semestre do MIT, 99 profissionais participaram de classes por meio de vídeos interativos, e cada grupo foi direcionado para uma diferente condição de tarefa.

Em um grupo com 48 estudantes, lhes foram dadas três prazos fixos ao longo do semestre para se escrever três *papers* (grupo sem escolha). Em um segundo grupo, com 51 estudantes, lhes foi dada a possibilidade de entregar os três *papers* em três datas de escolha livre dos estudantes (grupo de escolha livre).

Com o grupo de escolha livre, quatro limitações foram impostas: primeiro, não era possível entregar os trabalhos depois da última aula; segundo, estudantes precisavam anunciar os prazos de entrega antes da segunda aula; em terceiro, as datas finais não poderiam ser alteradas; por último, cada dia de atraso causaria 1% em penalidade na nota do *paper*. Não haveria também nenhum feedback para se entregar os trabalhos antes da data escolhida, eliminando assim incentivos para realizar isso.

Dessa forma, o incentivo encoraja os estudantes a submeterem os *papers* no último dia possível, tendo assim mais tempo para trabalhar nos *papers*, mais flexibilidade em organizar os dias de trabalho e a oportunidade de aprender mais sobre o tema. Além disso, a penalidade se dava apenas para *papers* atrasados, não entregues antes do prazo.

Os resultados indicaram que, do grupo de livre escolha, 32% de todas os prazos foram escolhidos para a última semana de classes. A maioria dos prazos foram escolhidos para antes dessa data. E apenas 12 estudantes dos 51 (23%) escolherem submeter os três papers juntos no último dia de classes. Isso indica que as pessoas estão propensas a se auto impor deadlines para ajudar a combater a procrastinação, mesmo quando isso parece não ser o mais lógico. Ou seja, a maioria das pessoas nesse estudo estava propensa a correr o risco de obter uma menor nota, por ter menos tempo para entregar os estudos em um prazo mais curto, para ganhar um mecanismo de autocontrole para cumprir as tarefas requisitadas. Além disso, a performance foi maior para o grupo sem escolha, onde os prazos eram impostos e igualmente espaçados durante o semestre.

Essa é uma implicação muito grande para universidades e instituições de ensino. Seguindo o raciocínio desse estudo, uma disciplina com vários testes igualmente espaçados ao longo do semestre pode gerar maiores notas para os alunos do que uma matéria com apenas dois testes, por exemplo.

Proximidade temporal de recompensas e ações

Lewin (1935) observou que quanto mais distante temporalmente um evento está, menor o impacto nas decisões das pessoas. Em termos econômicos, (LAIBSON, 1997) explicou o motivo para isso por meio do desconto hiperbólico, assim como já explicitado antes, e Ainslie (1975) explicou a questão em termos psicológicos – quanto maior a distância temporal para se conseguir algo, menor a impulsividade para se perseguir esse curso de ação. Assim, pela relação dessa variável traçada tanto com desconto hiperbólico quanto com impulsividade, é clara a possibilidade dessa variável influenciar a ocorrência de procrastinação.

Os estudos sobre o tema indicam que há relação sim entre uma distância maior para se conseguir um resultado ou obter uma punição influenciam positivamente na procrastinação. Quanto estudantes por exemplo foram perguntados o quanto eles procrastinariam em determinadas condições, eles indicaram que a procrastinação diminuiria conforme o prazo se aproximasse (LAIBSON, 1997).

4) Variáveis e estudos sugeridos

4.1) Variáveis Sugeridas

Nessa sessão, serão sugeridas duas novas variáveis relacionadas à tarefa e uma relacionada à personalidade para futuros estudos. Steel (2007) sugeriu apenas duas variáveis da tarefa: aversão pela tarefa, colocada no presente estudo como uma variável de personalidade pois depende do indivíduo, e proximidade temporal de recompensas ou punições.

***Peer pressure* – Variável Interna de Personalidade**

Peer pressure é a influência direta que pessoas tem de seus próximos, afetando assim suas atitudes, valores ou comportamentos de acordo com àqueles do grupo que o influencia (KAST, MEIER E DINA 2012). Vários estudos demonstraram como isso funciona na prática, como por exemplo em produtividade do trabalho e decisões financeiras de investimento e poupança (DUFLO E SAEZ, 2002) temas comumente associados à procrastinação, assim como visto na introdução.

Também foi provado que indivíduos podem superar problemas de autocontrole ao fazer parte de grupos capazes de exercer *peer pressure*, como por exemplo alcoólicos anônimos, grupos de perda de peso ou mesmo grupos de poupança (BATTAGILINI, 2005).

Assim, pela associação na literatura do *peer pressure* à problemas de autocontrole e temas recorrentes na procrastinação como poupança, além do fato de que a procrastinação é comumente vista como um problema de auto controle (BAUMEISTER E HEATHERTON, 1996), é importante estudar como essa variável afeta a procrastinação.

Podemos também relacionar o *peer pressure* com a variável do Valor da TMT. Quanto maior o *peer pressure*, provavelmente maior o Valor da ação. Ao se compartilhar a vontade de realizar determinada ação à algum público, o princípio de prova social (CIALDINI, 1999) entra em ação – a maioria das pessoas quer corresponder ao compromisso firmado para outras pessoas, e isso provavelmente aumenta o valor dessa ação. Assim, possivelmente, mais motivação e menos procrastinação.

Criticidade do prazo – Variável da Tarefa

Em toda a literatura analisa, e principalmente na extensa meta análise de Steel (2007), não foi feita nenhuma referência ao tipo de prazo para a realização de uma tarefa e sua relação com a procrastinação. Sempre quando vamos realizar tarefas, existem dois tipos de prazos: críticos e não críticos.

Podemos dar alguns exemplos. Em um semestre de uma universidade, por exemplo, existem entregas intermediárias e finais de projetos. Geralmente, a entrega intermediária é menos definitiva em termos de notas finais e possibilidade de se passar em determinado curso. Um exemplo seria a entrega intermediária dessa monografia, cuja representatividade na nota final é substancialmente menor do que a entrega final.

Dado esse cenário, é interessante perguntar: estariam alunos mais sujeitos à procrastinação na entrega intermediária de monografia ou na entrega final? Se sim, o quão intenso seria as diferenças de procrastinação nos dois cenários?

Objetivo próprio ou imposto – Variável da Tarefa

Apesar de também não analisado ou citado por Steel no meta estudo (2007), há uma outra possível variável que pode estar relacionada com a presença de procrastinação – tipo de objetivo. Quando traço um objetivo para mim mesmo, será que estou sujeito a um nível de procrastinação maior ou menor do que quanto objetivos são impostos para mim? O exemplo do primeiro caso seria aprender a tocar violino por diversão em até um ano, enquanto que o segundo seria um relatório de feedback para os pares no trabalho até o fim do ano fiscal.

Assim como já explicitado, pessoas realizadoras gostam de alcançar metas impostas por si mesmas e também da emoção que esse desafio trás (COSTA E MCCRAE, 1992). Porém, caso mantivéssemos esse fator de personalidade constante, pessoas realizadoras estariam mais propensas à procrastinação em um cenário de busca de um objetivo próprio ou imposto por alguma condição externa como trabalho?

4.2) Ideias de estudos futuros

Depois da vasta literatura analisada, foram sugeridos alguns estudos que podem gerar resultados mais práticos que os já estudos, no sentido de possibilitarem a criação de medidas para evitar ou remediar a ocorrência da procrastinação.

Primeiro, pode ser possível relacionar a prática de meditação com a procrastinação. A procrastinação é vista comumente como uma falha na auto regulação e no auto controle (BAUMEISTER, HEATHERTON, 1996). Dado isso, podemos também relacionar a meditação com autocontrole - A prática de meditação no curto prazo aumenta a concentração e autocontrole (TANG, YUAN, 2007). Vendo pelo lado da TMT (STEEL, PIERS, 2007), parece que a prática de meditação pode diminuir o valor da variável Impulsividade, consequentemente aumentando a motivação para se realizar alguma atividade e reduzindo a procrastinação.

Em segundo, assim como Ariely (2002) realizou um estudo sobre os tipos de prazos em sua universidade, assim como explicitado na sessão de frequência das atividades e escolha de deadlines, esse estudo poderia ser realizado no Brasil. Como implicação prática, poderia ser descoberto que um curso com pequenas avaliações (em termos de representatividade na nota final) igualmente espaçadas ao longo do semestre poderia legar à uma média de notas maiores do que o mesmo curso com outra configuração de avaliação (maior peso na última avaliação, por exemplo).

Em terceiro, poderia ser realizado um estudo para entender mais como o auto controle afeta a procrastinação. Uma vertente de autocontrole (O'DONOGHUE, 2000), divide indivíduos em três tipos: TC (time consistent), aquelas que tomam decisões racionais ao longo do tempo; NAIFs, pessoas que não tomam decisões racionais ao longo do tempo e não tem consciência desse padrão de comportamento; e sofisticadas, pessoas que não tomam decisões racionais ao longo do tempo mas tem consciência de sua irracionalidade. Exemplo: um fumante que quer parar de fumar e não compra mais cigarro é TC. Um fumante que quer começar a fumar um cigarro por dia, compra um maço mas acaba fumando vários, é NAIF. Um outro que quer começar a fumar um cigarro por dia, e ao invés de comprar, sempre pede apenas um para um amigo (já que sabe se seus problemas de autocontrole), pode ser considerado sofisticado. Após relacionar esses três tipos de personalidade com a ocorrência de procrastinação, poderia ser possível estimar quais outros problemas de auto controle estão diretamente ligados com a procrastinação e como os mesmos interagem.

Por último, podemos pensar em um estudo para relacionar o traço de personalidade criatividade, a previsão afetiva de Gilbert (2002) com a presença de procrastinação.

A previsão afetiva (GILBERT, 2002) é o grau em que o indivíduo sabe precisamente qual será emoção e qual a intensidade da mesma ao se atingir determinado resultado. Esse *paper* é extremamente relevante afirmar que “A satisfação não é uma resposta às propriedades dos resultados, mas sim do constructo psicológico desses resultados...Enquanto as pessoas pensarem mais na satisfação como uma reação do que uma ação, estão fadadas à erros de previsão.” Um dos principais fatores relacionadas com o constructo psicológico do resultado de uma ação é a criatividade de um indivíduo (GILBERT, 2002). Se olharmos para essa lógica com base na TMT, podemos afirmar que o Valor de uma ação é também uma escolha do indivíduo – e assim, pode ser possível tomar atitudes para aumentar o valor dessa variável de acordo coma criatividade de um indivíduo, impactando positivamente na motivação da ação e na menor quantidade de procrastinação associada à mesma.

5) Conclusão e Perspectivas Futuras

Depois de todos esses estudos, é indiscutível o fato de que a procrastinação é um dos males mais presentes no século XXI. Apesar disso, ela está presente desde 3000 anos atrás, sendo citada por textos militares romanos e gregos por exemplo. Essa falha de auto regulação gera problemáticas financeiras, pessoais e até de saúde (STEEL, PIERS 2007).

E enquanto esse e outros problemas de desconto temporal persistem na sociedade, a estruturação das tarefas no trabalho depende cada vez mais do trabalhador e de sua habilidade em gerenciar priorização de tarefas e prazos (CASCIO, 1995). Essa falta de direcionamento significa que cada vez mais, trabalhadores estarão sujeitos aos males da procrastinação.

Para piorar, nosso espectro de atenção continua diminuindo com o surgimento de novas tecnologias, sejam novas formas de comunicação instantânea, redes sociais, melhorias em smartphones/jogos entre outros. Basicamente, há cada vez mais atividades desejáveis competindo por nossa atenção.

Assim, para lidar efetivamente com a procrastinação, primeiro precisamos conhecê-la a fundo. Precisamos entender mais a fundo o papel do tempo na tomada de decisão. Existem sim teorias sobre esses assuntos, mas não no nível de identificar e organizar de forma simples e objetiva todas as variáveis relacionadas ao processo procrastinador, pensando na criação e divulgação de ações práticas para lutar contra esse mal.

Todos já sofreram males por procrastinar, seja em menor ou maior grau. É algo presente desde os primórdios da civilização e que continua presente, cada vez com mais força. Se as pesquisas ao redor desse tema não se tornarem mais direcionadas e focadas em gerar ações práticas para remediar a procrastinação, todas as pessoas vão continuar sofrendo com ela por muito, muito tempo.

Referências

AINSLIE, G. Specious reward: a behavioral theory of impulsiveness and impulse control. *Psychological bulletin*, v. 82, p. 463, 1975.

AKERLOF, G. A. Procrastination and obedience. *The American Economic Review*, v. 81, p. 1-19, 1991.

ALEXANDER, F.; GLUECK, B. T.; LEWIN, B. D. The psychoanalysis of the total personality: The application of Freud's theory of the ego to the neuroses., 1935.

- ARIELY, D.; WERTENBROCH, K. Procrastination, deadlines, and performance: Self-control by precommitment. **Psychological science**, v. 13, p. 219-224, 2002.
- BANDURA, A.; WESSELS, S. Self-efficacy, 1994.
- BARGH, J. A. et al. The automated will: nonconscious activation and pursuit of behavioral goals. **Journal of personality and social psychology**, v. 81, p. 1014, 2001.
- BARIANI, I. C. D.; OTHERS. Estilos cognitivos de universitários e iniciação científica, 1998.
- BAUMEISTER, R. F.; HEATHERTON, T. F. Self-regulation failure: An overview. **Psychological inquiry**, v. 7, p. 1-15, 1996.
- BECK, A. T.; BECK, R. W. Screening depressed patients in family practice: A rapid technic. **Postgraduate medicine**, v. 52, p. 81-85, 1972.
- BERZONSKY, M. D.; FERRARI, J. R. Identity orientation and decisional strategies. **Personality and individual Differences**, v. 20, p. 597-606, 1996.
- BESWICK, G.; ROTHBLUM, E. D.; MANN, L. Psychological antecedents of student procrastination. **Australian psychologist**, v. 23, p. 207-217, 1988.
- BLATT, S. J.; QUINLAN, P. Punctual and procrastinating students: A study of temporal parameters. **Journal of Consulting Psychology**, v. 31, p. 169, 1967.
- CARVER, C. S.; SCHEIER, M. F. The hopeful optimist. **Psychological Inquiry**, v. 13, p. 288-290, 2002.
- CASCIO, W. F. Whither industrial and organizational psychology in a changing world of work? **American psychologist**, v. 50, p. 928, 1995.
- CIALDINI, R. B. et al. Compliance with a request in two cultures: The differential influence of social proof and commitment/consistency on collectivists and individualists. **Personality and Social Psychology Bulletin**, v. 25, p. 1242-1253, 1999.
- CLIGNET, R. Efficiency, reciprocity, and ascriptive equality: The three major strategies governing the selection of heirs in America. **SOCIAL SCIENCE QUARTERLY-AUSTIN-**, v. 76, p. 274-274, 1995.
- COSTA, P. T.; MCCRAE, R. R. Four ways five factors are basic. **Personality and individual differences**, v. 13, p. 653-665, 1992.
- CRAIG, C. P.; MACKENDRICK, P.; BENNETT, E. L. The Speeches of Cicero: Context, Law, Rhetoric, 1995.
- DAY, V.; MENSINK, D.; O'SULLIVAN, M. Patterns of academic procrastination. **Journal of College Reading and Learning**, v. 30, p. 120-134, 2000.
- DITTO, P. H. et al. Visceral influences on risk-taking behavior. **Journal of Behavioral Decision Making**, v. 19, p. 99-113, 2006.
- DUFLO, E.; SAEZ, E. Participation and investment decisions in a retirement plan: The influence of colleagues' choices. **Journal of public Economics**, v. 85, p. 121-148, 2002.
- ELLIOT, A. J.; MCGREGOR, H. A. A 2x2 achievement goal framework. **Journal of personality and social psychology**, v. 80, p. 501, 2001.
- ELLIS, A. The biological basis of human irrationality. **Journal of individual psychology**, v. 32, p. 145, 1976.
- FEINGOLD, A. Gender differences in personality: a meta-analysis. **Psychological bulletin**, v. 116, p. 429, 1994.

- FERRARI, J. R. Examining Personality Correlates. **Journal of Social Behavior and Personality**, v. 4, p. 151-136, 1989.
- FERRARI, J. R.; DÍAZ-MORALES, J. F. Procrastination: Different time orientations reflect different motives. **Journal of Research in Personality**, v. 41, p. 707-714, 2007.
- GILBERT, D. T.; EBERT, J. E. J. Decisions and revisions: the affective forecasting of changeable outcomes. **Journal of personality and social psychology**, v. 82, p. 503, 2002.
- GILBERT, D. T.; GILL, M. J.; WILSON, T. D. The future is now: Temporal correction in affective forecasting. **Organizational behavior and human decision processes**, v. 88, p. 430-444, 2002.
- HARRIS, N. N.; SUTTON, R. I. Task procrastination in organizations: A framework for research. **Human Relations**, v. 36, p. 987-995, 1983.
- JACKSON, P. W.; LAHADERNE, H. M. Scholastic success and attitude toward school in a population of sixth graders. **Journal of Educational Psychology**, v. 58, p. 15, 1967.
- JUDGE, T. A. et al. The big five personality traits, general mental ability, and career success across the life span. **Personnel psychology**, v. 52, p. 621-652, 1999.
- KAHNEMAN, D. Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. **The American economic review**, v. 93, p. 1449-1475, 2003.
- KAST, F.; MEIER, S.; POMERANZ, D. **Under-savers anonymous: Evidence on self-help groups and peer pressure as a savings commitment device**. National Bureau of Economic Research. [S.l.]. 2012.
- KNAUS, W. J. Overcoming procrastination. **Rational Living**, 1973.
- LAIBSON, D. Golden eggs and hyperbolic discounting. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 112, p. 443-478, 1997.
- LAY, C. H. At last, my research article on procrastination. **Journal of research in personality**, v. 20, p. 474-495, 1986.
- LAY, C. H.; SCHOUWENBURG, H. C. Trait procrastination, time management, and academic behavior. **Journal of social Behavior and personality**, v. 8, p. 647, 1993.
- LOCKE, E. A.; LATHAM, G. P. Work motivation and satisfaction: Light at the end of the tunnel. **Psychological science**, v. 1, p. 240-246, 1990.
- LUCE, R. D. Rational versus plausible accounting equivalences in preference judgments. **Psychological science**, v. 1, p. 225-234, 1990.
- MATTHEWS, G. et al. Validation of a comprehensive stress state questionnaire: Towards a state big three. **Personality psychology in Europe**, v. 7, p. 335-350, 1999.
- MCCOWN, W.; JOHNSON, J.; PETZEL, T. Procrastination, a principal components analysis. **Personality and Individual Differences**, v. 10, p. 197-202, 1989.
- MCCRAE, R. R.; JOHN, O. P. An introduction to the five-factor model and its applications. **Journal of personality**, v. 60, p. 175-215, 1992.
- MCGREGOR, H. A.; ELLIOT, A. J. Achievement goals as predictors of achievement-relevant processes prior to task engagement. **Journal of Educational Psychology**, v. 94, p. 381, 2002.
- MILGRAM, N. A.; BATORI, G.; MOWRER, D. Correlates of academic procrastination. **Journal of School Psychology**, v. 31, p. 487-500, 1994.

- MISCHEL, H. N.; MISCHEL, W. The development of children's knowledge of self-control strategies. In: _____ **Motivation, intention, and volition**. [S.l.]: Springer, 1987. p. 321-336.
- MONTEROSSO, J.; AINSLIE, G. Beyond discounting: possible experimental models of impulse control. **Psychopharmacology**, v. 146, p. 339-347, 1999.
- O'BRIEN, W. K. **Applying the transtheoretical model to academic procrastination**. ProQuest Information & Learning. [S.l.]. 2002.
- O'DONOGHUE, T.; RABIN, M. The economics of immediate gratification. **Journal of Behavioral Decision Making**, v. 13, p. 233, 2000.
- ONWUEGBUZIE, A. J. Academic procrastinators and perfectionistic tendencies among graduate students. **Journal of Social Behavior & Personality**, 2000.
- REVELLE, W. Extraversion and impulsivity: The lost dimension. **The scientific study of human nature: Tribute to Hans J. Eysenck at eighty**, p. 189-212, 1997.
- RODARTE-LUNA, B.; SHERRY, A. Sex differences in the relation between statistics anxiety and cognitive/learning strategies. **Contemporary Educational Psychology**, v. 33, p. 327-344, 2008.
- SCHER, S. J.; OSTERMAN, N. M. Procrastination, conscientiousness, anxiety, and goals: Exploring the measurement and correlates of procrastination among school-aged children. **Psychology in the Schools**, v. 39, p. 385-398, 2002.
- SCHOUWENBURG, H. C. Academic procrastination. In: _____ **Procrastination and task avoidance**. [S.l.]: Springer, 1995. p. 71-96.
- SMITH, T. W.; SNYDER, C. R.; HANDELSMAN, M. M. On the self-serving function of an academic wooden leg: test anxiety as a self-handicapping strategy. **Journal of personality and social psychology**, v. 42, p. 314, 1982.
- SOLOMON, L. J.; ROTHBLUM, E. D. Academic procrastination: Frequency and cognitive-behavioral correlates. **Journal of counseling psychology**, v. 31, p. 503-509, 1984.
- SOMMER, W. G. Procrastination and cramming: How adept students ace the system. **Journal of American College Health**, v. 39, p. 5-10, 1990.
- STEEL, P. The nature of procrastination: a meta-analytic and theoretical review of quintessential self-regulatory failure., 2007.
- STEEL, P.; BROTHEN, T.; WAMBACH, C. Procrastination and personality, performance, and mood. **Personality and individual differences**, v. 30, p. 95-106, 2001.
- STEEL, P.; BROTHEN, T.; WAMBACH, C. Procrastination and personality, performance, and mood. **Personality and individual differences**, v. 30, p. 95-106, 2001.
- STEEL, P.; KÖNIG, C. J. Integrating theories of motivation. **Academy of management review**, v. 31, p. 889-913, 2006.
- TANG, Y.-Y. et al. Short-term meditation training improves attention and self-regulation. **Proceedings of the National Academy of Sciences**, v. 104, p. 17152-17156, 2007.
- TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. The framing of decisions and the psychology of choice. In: _____ **Environmental Impact assessment, technology assessment, and risk analysis**. [S.l.]: Springer, 1985. p. 107-129.
- VAN EERDE, W.; THIERRY, H. Vroom's expectancy models and work-related criteria: A meta-analysis. **Journal of applied psychology**, v. 81, p. 575, 1996.
- WINTER, D. G. **Personality: Analysis and interpretation of lives**. [S.l.]: McGraw-Hill, 1996.

WOLTERS, C. A. Understanding procrastination from a self-regulated learning perspective. *Journal of Educational Psychology*, v. 95, p. 179, 2003.