

OPORTUNIDADES DE USO DA TEORIA DO NÍVEL DE INTERPRETAÇÃO NA ANÁLISE DE EVENTOS CONTÁBEIS: REVISÃO INTEGRATIVA DA LITERATURA

Vanderlei dos Santos¹
Ilse Maria Beuren²

Resumo: O estudo objetiva investigar oportunidades de uso da Teoria do Nível de Interpretação (TNI) na análise de eventos contábeis. Esta teoria estabelece que as pessoas representam um mesmo evento em diferentes níveis de interpretação, em decorrência das diferentes dimensões da distância psicológica do indivíduo e seu alvo, o que reflete na tomada de decisão. A partir de uma revisão integrativa da literatura foi realizada uma síntese e crítica de artigos selecionados em seis bases internacionais, além da proposição de uma agenda de pesquisa. Os resultados revelam que a distância psicológica e o nível de interpretação podem contribuir para a compreensão de outros fenômenos psicológicos, que influenciam no desempenho individual e organizacional. O estudo evidencia que as pesquisas empíricas se concentram na análise de dimensões específicas da distância psicológica, não exploram suas inter-relações, o que caracteriza lacunas de pesquisa para estudos da área contábil. O estudo oferece insights de que a TNI pode ser utilizada para compreender os motivos de uma eventual falta de alinhamento entre os interesses organizacionais e individuais. A presunção de classificações intermediárias do nível de interpretação também instiga pesquisas e pode contribuir para a análise de seus efeitos na previsão, avaliação e comportamentos.

Palavras-chave: Teoria do Nível de Interpretação. Distância psicológica. Eventos Contábeis.

¹ vanderleidossantos09@gmail.com. Universidade do Estado de Santa Catarina, Florianópolis-SC. Brasil. <http://orcid.org/0000-0002-9841-3780>

² ilse.beuren@gmail.com. Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis-SC. Brasil. <https://orcid.org/0000-0003-4007-6408>

DOI: <http://dx.doi.org/10.14392/asaa>

Artigo submetido em: 21/12/2019. Revisões requeridas: 05/03/2020. Aceito em: 13/05/2020.

OPPORTUNITIES OF USING THE CONSTRUAL LEVEL THEORY IN THE ANALYSIS OF ACCOUNTING EVENTS: INTEGRATIVE REVIEW OF LITERATURE

Abstract: The study aims to investigate opportunities of using the Construal Level Theory in the analysis of accounting events. This theory states that people represent the same event at different levels of construal, due to the different dimensions of the psychological distance of the individual and his target, which reflects in decision making. From the integrative literature review, the articles were selected from six international bases, summed up and analyzed, and a research agenda was proposed. The results reveal that psychological distance and construal level can contribute to the understanding of other psychological phenomena, which influence individual and organizational performance. The study shows that the empirical work focus on the analysis of specific dimensions of psychological distance does not explore their interrelations, which characterizes research gaps for studies in the accounting area. The study provides insights that the CLT can be used to understand the reasons for a possible lack of alignment between organizational and individual interests. The assumption of intermediate classifications of the construal level also instigates research and may contribute to the analysis of their effects on foreseeing, assessment and behaviors.

Keywords: Construal Level Theory. Psychological distance. Accounting events.

INTRODUÇÃO

A Teoria do Nível de Interpretação (TNI) ou Construal Level Theory (CLT), advinda dos estudos de Liberman e Trope (1998), Trope e Liberman (2000), Liberman, Sagristano e Trope (2002) e Trope e Liberman (2003), pressupõe que as pessoas interpretam um mesmo evento, objeto, situação ou ação em diferentes níveis de interpretação. Prenuncia sobre como as pessoas tomam decisões de eventos próximos ou distantes (Trope & Liberman, 2003; Liberman, Trope & Wakslak, 2007a; Weisner, 2015).

De acordo com a TNI, os indivíduos enxergam e resolvem problemas de forma distinta, dependendo se usam um pensamento cognitivo de alto nível (abstração) ou de baixo nível (concreto) (Liberman & Trope, 1998; Trope & Liberman, 2003; Cantor & Macdonald, 2009). Um dos fatores que afeta o nível de interpretação é a distância psicológica entre o observador e seu alvo (Trope & Liberman, 2003). A distância psicológica é uma experiência subjetiva de que algo está perto ou longe de si mesmo, do aqui e agora, ou seja, quão próximo ou distante o evento está da experiência direta do indivíduo (Trope & Liberman, 2003; Wakslak, Trope, Liberman & Alony, 2006).

A distância psicológica é egocêntrica e quanto maior a distância psicológica, mais provável que o indivíduo forme interpretação de alto nível dos eventos, ao invés de interpretação de baixo nível (Bar Anan, Liberman & Trope, 2006). A TNI sugere que a distância psicológica afeta as preferências e julgamentos dos indivíduos, alterando a maneira como os eventos são representados (Trope & Liberman, 2003). Pesquisas mostraram que diferentes dimensões da distância psicológica (temporal, espacial, social e hipotética) afetam a interpretação mental e que essas interpretações, por sua vez, orientam a previsão, avaliação e comportamento (Trope, Liberman & Wakslak, 2007; Trope & Liberman, 2010).

A TNI preconiza que os eventos do futuro distante são interpretados de forma abstrata, nos seus aspectos globais (interpretação de alto nível - high level construal), enquanto acontecimentos do futuro próximo são compreendidos nos seus aspectos secundários e concretos (interpretação de baixo nível - low level construal) (Trope & Liberman, 2010; Magee & Smith, 2013). Para Bar-Anan, Liberman e Trope (2006), um evento representado com interpretação de baixo nível é altamente contextualizado e rico em detalhes, mas relativamente desestruturado. Em contraste, quando a informação é representada em nível mais elevado de interpretação, a essência do evento é extraída, o que resulta nas características centrais para a compreensão ser retida, mas em um nível relativamente abstrato, a representação é descontextualizada e as características incidentais e periféricas são perdidas (Trope & Liberman, 2010; Holmqvist, Guest & Grönroos, 2015).

Para Kim, Zhang e Li (2008), alterações nos níveis de interpretação podem levar as pessoas a mudar sua avaliação de um evento, ainda que as informações disponíveis sejam as mesmas, tanto para o futuro próximo como distante. Embora a TNI tenha sua origem na psicologia (Trope & Liberman, 2003), sua abordagem é multidisciplinar. Estudos das áreas de marketing (Dhar & Kim, 2007; Bornemann & Homburg, 2011), administração (Wood, Noseworthy & Colwell, 2013; Ho, Ke & Liu, 2015; Holmqvist et al., 2015) e contabilidade (Elliott, Rennekamp & White, 2015; Weisner & Sutton, 2015; Weisner, 2015) estão considerando-a para melhor compreender os fenômenos de tomada de decisão.

Trope et al. (2007) argumentam que as pesquisas apenas estão começando a explorar o potencial da abordagem da TNI. Segundo esses autores, a abordagem dessa teoria com várias dimensões psicológicas pode proporcionar um quadro teórico unificador para compreender parcimoniosamente uma gama de fenômenos psicológicos aparentemente não relacionados. Cantor e MacDonald (2009) mencionam

que a TNI fornece insights sobre como e por que os seres humanos tomam certos tipos de decisões. Indivíduos que pensam abstratamente consideram as implicações estratégicas de forma mais ampla na tomada de decisões, e tendem a ser mais criativos na resolução de problemas (Cantor & MacDonald, 2009; Rim, Hansen & Trope, 2013).

Em contraste, indivíduos que pensam concretamente partem de uma abordagem funcional ou orientada para a tarefa e consideram as circunstâncias imediatas na tomada de decisões (Lieberman et al., 2002). Este foco nos detalhes e em informações disponíveis ajuda solucionadores de problemas a desenvolver soluções mais imediatas (Cantor & MacDonald, 2009). De acordo com Thompson, Hamilton e Rust (2005), os indivíduos que pensam concretamente sacrificam o desenvolvimento de soluções desejáveis (com maior qualidade), a fim de viabilizar e resolver problemas imediatos ou operacionais.

Para Holmqvist et al. (2015), há muito que se reconhece que informações são representadas em diferentes níveis de interpretação. Nessa perspectiva, é possível que a TNI facilite a compreensão de algumas práticas contábeis. Frezzati, Rocha, Nascimento e Junqueira (2009) já advertiam que os problemas de pesquisa da contabilidade não são respondidos apenas com a lógica do paradigma econômico, algumas questões necessitam de múltiplos construtos. Nesta perspectiva, a partir de uma revisão integrativa da literatura o estudo objetiva investigar possibilidades de uso da Teoria do Nível de Interpretação na análise de eventos contábeis.

Torraco (2005) explica que a revisão integrativa da literatura é uma forma de pesquisa que analisa, critica e sintetiza a literatura representante em um tópico de uma forma integrada de modo que novos quadros e perspectivas sobre o tema são gerados. O autor argumenta que revisões integrativas da literatura também são apropriadas quando surgem provas contraditórias, quando há mudanças na tendência ou direção de um fenômeno e como ele é relatado e quando a pesquisa emerge em diferentes campos. Isso converge com a proposta deste estudo, visto que a TNI está sendo usada em diversas áreas do conhecimento.

Além disso, os resultados das pesquisas ainda não estão consolidados, constam de forma dispersa em vários estudos. A maior parte das pesquisas é direcionada para análise de uma única dimensão da distância psicológica, como a temporal (Lieberman et al., 2002), espacial (Fujita, Henderson, Eng, Trope & Liberman, 2006), social (Henderson, Fujita, Trope & Liberman, 2006) ou hipotética (Wakslak et al., 2006). Poucos (Kim et al., 2008; Zhang & Wang, 2009; Stephan, Liberman & Trope, 2011) usaram mais de uma distância psicológica nos seus experimentos. No entanto, em eventos organizacionais distintas dimensões da distância psicológica podem estar inter-relacionadas.

Observa-se um número restrito de estudos cujo objeto de investigação ocorreu em eventos organizacionais, o que caracteriza uma oportunidade de pesquisa na área contábil. Outro fator que favorece a revisão integrativa é o fato de que ainda não estão elucidadas na literatura as influências da distância psicológica nas previsões, avaliações, escolhas e comportamentos dos indivíduos, mediadas pelos níveis de interpretação (Trope & Liberman, 2010). Esses elementos foram analisados geralmente em situações do cotidiano (Lieberman & Trope, 1998; Trope & Liberman, 2000; Wakslak et al., 2006; Herzog, Hansen & Wänke, 2007) e de forma isolada, tais como: preferências/escolhas (Trope & Liberman, 2000), avaliação (Herzog et al., 2007), previsões (Lieberman & Trope, 1998; Trope et al., 2007; Trope & Liberman, 2010).

A revisão integrativa contempla as dimensões da distância psicológica abordadas em estudos empíricos e os respectivos eventos organizacionais. Clarifica de forma analítica o estágio atual sobre os efeitos da distância psicológica nas previsões, avaliações e comportamentos mediados pelo nível de interpretação, apontando lacunas de pesquisa para a contabilidade, além de destacar a necessidade de uma análise conjunta entre as dimensões para os eventos contábeis. A relevância da pesquisa está em

contribuir para o desenvolvimento deste campo de pesquisa na perspectiva contábil, sob uma abordagem interdisciplinar. Weisner (2015) incita os acadêmicos de contabilidade a explorar as relações e implicações da distância psicológica associada à previsão, avaliação e comportamentos em contextos relevantes para a Contabilidade.

Nas seções que seguem discorre-se sobre a literatura relacionada ao tema de investigação, os procedimentos adotados na pesquisa, a síntese e críticas dessa literatura, lacunas observadas para futuras pesquisas e uma agenda de oportunidades acerca do uso da Teoria do Nível de Interpretação em estudos contábeis, além das conclusões da revisão integrativa da literatura realizada.

2 TEORIA DO NÍVEL DE INTERPRETAÇÃO OU CONSTRUAL LEVEL THEORY

A Teoria do Nível de Interpretação (TNI) ou Construal Level Theory (CLT) preconiza que a distância psicológica dos indivíduos influencia na interpretação de objetos, eventos, situações e pessoas (Trope & Liberman, 2003; Trope et al., 2007; Trope & Liberman, 2010; Wood et al., 2013). O nível de interpretação refere-se ao modo como representam mentalmente as informações, se em termos concretos ou abstratos. O pensamento abstrato é associado ao processamento da informação global, enquanto o pensamento concreto é associado ao processamento de informação local (Trope & Liberman, 2003; Liberman e Förster, 2009; Trope & Liberman, 2010). Numa perícia contábil, elaborar o laudo pericial (realizar e concluir a perícia) pode ser uma forma de interpretação de alto nível, enquanto realizar o planejamento da perícia, fazer a proposta dos honorários, responder aos quesitos, elaborar o termo de diligência representam interpretação de baixo nível.

Um evento é psicologicamente distante quando não é parte de uma experiência imediata, direta (Fujita, 2008). A TNI engloba quatro dimensões da distância psicológica: temporal, espacial, social e hipotética (Trope & Liberman, 2003). De acordo com Bar-Anan et al. (2006), o ponto zero de ancoragem das quatro dimensões é a experiência direta do observador, os estímulos sentidos aqui e agora, enquanto entidades psicologicamente distantes são objetos e eventos que não são parte da sua experiência direta. Estes eventos distantes só podem ser interpretados mentalmente. O processo de captação cognitiva, que opera de forma semelhante nas quatro dimensões de distância psicológica, leva a representações mentais de diferentes graus de abstração, dependendo da magnitude da distância psicológica (Weisner, 2015). Na Tabela 1 apresentam-se conceitos essenciais para a compreensão da TNI.

A TNI refere-se a representações mentais como interpretações e distingue-as com base no seu grau de abstração. Assim, um objeto pode ser interpretado em alto ou baixo nível, dependendo da percepção subjetiva do indivíduo sobre o grau em que o objeto é removido da experiência direta em termos de distância temporal, espacial, social ou hipotética (Weisner, 2015). Esta forma de representação mental afeta as previsões dos indivíduos, suas avaliações, preferências e comportamentos (Trope & Liberman, 2003; Trope e Liberman 2010; Weisner, 2015). A premissa básica da TNI é de que os eventos mais distantes são representados em alto nível e eventos próximos são interpretados em baixo nível (Eyal, Liberman & Trope, 2008).

Tabela 1. Conceitos essenciais da Teoria do Nível de Interpretação

Conceitos essenciais		Definições	Autores
Distância psicológica		Distância psicológica refere-se à distância percebida de um evento (uma experiência que engloba interações e sentimentos) a partir da experiência direta de uma pessoa. A experiência subjetiva que um evento ou objeto está perto ou longe do mesmo, aqui e agora.	Trope e Liberman (2010); Berson, Halevy, Shamir e Erez (2015); Holmqvist et al. (2015).
Distância	Temporal	O tempo (passado ou futuro) que separa o indivíduo no presente momento e o alvo.	Bar-Anan et al. (2006)
	Espacial	A percepção de que um objeto ou evento existe ou ocorre num local vizinho ou remoto.	Berson et al. (2015)
	Social	A extensão em que um destino social é percebido como removido de si mesmo.	Berson et al. (2015)
	Hipotética	A probabilidade percebida de que um evento vai acontecer ou um objeto existirá, ou sua semelhança percebida a realidade do observador.	Trope e Liberman (2010); Berson et al. (2015).
Interpretação	Alto nível	Representações mentais abstratas que delineiam aspectos essenciais e fundamentais de eventos e objetos.	Trope e Liberman (2010)
	Baixo nível	Representações mentais concretas envolvendo representações vívidas e altamente detalhadas de eventos e objetos.	Berson et al. (2015)

Fonte: Elaboração própria.

2.1 Associação da distância psicológica e os níveis de interpretação

Um dos pressupostos básicos da TNI é de que a distância psicológica está associada ao nível de interpretação mental, de modo que os objetos mais distantes são interpretados em alto nível, e uma interpretação de alto nível trará à mente objetos mais distantes (Trope & Liberman, 2010). De acordo com a TNI, as pessoas mentalmente interpretam objetos que são psicologicamente próximos em baixo nível, com características contextualizadas e detalhadas, ao passo que se psicologicamente distantes, os mesmos objetos são interpretados em alto nível, com características centrais e de modo abstrato (Trope et al., 2007).

Trope e Liberman (2010) esclarecem que esta relação entre distância psicológica e abstração pode decorrer da associação entre a experiência direta e informações do evento. Quando algo ocorre no aqui e agora, existe uma gama de informações disponíveis sobre o evento. Assim, pensa-se nos eventos em termos concretos, com detalhes ricos e contextualizados. Enquanto que um evento mais afastado da experiência direta (mais distante) contém menos informações disponíveis e fráveis, o que leva à formação de uma representação mais abstrata do evento (Trope & Liberman, 2003; Liberman et al. 2007a).

A TNI assume que a associação entre distância psicológica e abstração é supergeneralizada, uma vez que influencia na representação/interpretação mesmo em situações quando há informações equivalentes sobre os eventos próximos e distantes. Assim, há relação entre distância psicológica e nível de interpretação, mesmo quando a quantidade e a fiabilidade de informações são constantes (Trope & Liberman, 2003; Fujita et al., 2006; Bar-Anan et al., 2006; Trope et al., 2007; Trope & Liberman, 2010). Na Tabela 2 elencam-se algumas características que constituem a formação de interpretação de alto nível versus interpretação de baixo nível.

Trope e Liberman (2003) postulam dois critérios para distinguir se um evento é capturado em maior ou menor nível de abstração. O primeiro critério reflete centralidade. Mudanças de uma característica de alto nível tem impacto maior sobre o significado de um objeto do que mudanças de uma característica de baixo nível. Por exemplo, uma palestra mudaria mais quando da substituição de palestrante do que da alteração de local, o que sugere que o palestrante é uma característica de nível mais elevado da palestra do que o local do evento (Trope et al., 2007). O segundo critério reflete subordinação. O significado de interpretações de baixo nível depende de interpretações de alto nível, mais do que vice-versa. Por exemplo, o local de uma palestra seria importante somente se o tema fosse interessante. Portanto, o tema da palestra seria interessante, independentemente da conveniência do local. Logo, os detalhes

sobre a localização estão subordinados aos detalhes sobre o tema, e constituem interpretação de menor nível (Trope & Liberman, 2010).

Tabela 2. Atributos de interpretação de alto e baixo níveis

Atributos de interpretação de alto nível	Atributos de interpretação de baixo nível	Autores
Questões são orientadas no "por quê"	Questões são orientadas no "como"	Cantor e Macdonald (2009)
Preocupações estratégicas	Preocupações operacionais	
Detalhes menos específicos	Detalhes mais específicos	
Alternativas criativas	Soluções específicas de problemas	
Apto a mudanças	Orientado para tarefas	
Atributos abstratos, gerais, centrais.	Atributos concretos, periféricos, secundários.	Liberman e Trope (1998)
Recursos globais, abstratos, centrais, linguagem mais abstrata. Ênfase no estágio final da ação, no porquê da sua execução.	Características locais, concretas, periféricas. Ênfase nos meios para execução da ação.	Weisner (2015)
Abstrato	Concreto	Weisner (2015)
Simple	Complexo	
Estruturado	Desestruturado	
Descontextualizado	Contextualizado	
Superordenado	Subordinado	

Fonte: Elaboração própria.

A associação entre distância psicológica e nível de interpretação é bidirecional, assim, as pessoas que processam uma representação concreta de um evento, se sentirão psicologicamente mais próximas dele, do que aqueles que processam uma representação abstrata (Stephan et al., 2011). Neste aspecto, Elliott et al. (2015) destacam a importância do uso da linguagem concreta nos relatórios contábeis, uma vez que apresenta potencial para reduzir a distância psicológica entre potenciais investidores e empresas distantes espacialmente, ocasionando maiores possibilidades de investimentos.

2.2 Inter-relação das distâncias psicológicas

Trope e Liberman (2010) explicam que as diferentes dimensões da distância psicológica são separáveis entre si. O fato de que algo acontecerá daqui a muito tempo, não significa necessariamente que será em um local muito longe, que acontecerá com um estranho ou será improvável. Advertem, no entanto, que as distâncias psicológicas estão inter-relacionadas na forma como as pessoas respondem às diferentes dimensões da distância.

A TNI preconiza que as várias distâncias são cognitivamente relacionadas umas com as outras, de tal forma que o pensamento de um evento distante em uma dimensão, leva a pensar nisso como distante em outras dimensões (Trope et al., 2007). Esta uniformização decorre do fato de confiar mais na interpretação mental do evento e menos na experiência direta do indivíduo (Trope & Liberman, 2010). Assim, locais remotos trazem à mente um futuro distante ao invés de próximo; outras pessoas ao invés de si mesmo; um evento pouco provável ao invés de provável.

A distância de um estímulo em uma dimensão pode afetar a sua distância percebida em outras dimensões. Stephan et al. (2011) investigaram como a distância social afeta e é afetada pela distância espacial e temporal. Wakslak e Trope (2009) mostraram que a distância hipotética afeta a percepção de outras distâncias, de modo que as pessoas esperam que eventos improváveis ocorram em situações que são relativamente mais distantes no tempo, espaço e socialmente. Trope e Liberman (2010) exemplificam que a distância espacial de um evento pode depender não apenas da sua localização em relação ao ob-

servador, mas também do fato de ser esperado no futuro próximo ou distante, se ocorreu recentemente ou há muito tempo, se é esperada ser vivenciada por si ou outra pessoa, e se é provável ou improvável.

Trope et al. (2007) e Trope e Liberman (2010) mencionam que embora os diferentes tipos de distância estejam relacionados, há diferenças quanto à controlabilidade, dimensionalidade e valência.

2.3 Efeitos da distância psicológica na previsão, avaliação e comportamentos, mediados pelo nível de interpretação

Estudos sugerem que, quando as previsões, avaliações e intenções comportamentais referem-se aos eventos distantes, os indivíduos dependem principalmente de interpretações de alto nível, ou seja, o processo de tomada de decisão se baseia em características centrais e abstratas da situação em relação às características periféricas e concretas (Trope et al., 2007). Ao fazer essas avaliações para eventos próximos, as informações de interpretação de baixo nível são incorporadas ao processo de tomada de decisão (Trope et al., 2007). Este efeito tem sido replicado em múltiplas dimensões da distância psicológica e foi observado que influencia variáveis de resultados (Liberman, Trope & Stephan, 2007b).

Uma revisão abrangente destes efeitos, incluindo pesquisas que demonstram os efeitos das quatro dimensões da distância psicológica e do nível de interpretação, pode ser encontrada em Trope et al. (2007), Liberman et al. (2007b), Trope e Liberman (2010) e Weisner (2015). Wiesenfeld, Reyt, Brockner e Trope (2017) ampliam esta discussão ao discorrer sobre consequências de nível individual (ex: motivação, ética e justiça, inovação) e social (ex: comunicação organizacional, negociação) do nível de interpretação no campo organizacional. Alguns dos efeitos da distância psicológica e do nível de interpretação elencados pelos pesquisadores da TNI e suas respectivas categorias estão sumarizados na Tabela 3.

Tabela 3. Efeitos da distância psicológica na previsão, avaliação e comportamentos

Efeitos	Categorias analisadas (Tipos de efeitos)
Previsão	Confiança nas previsões
	Tipo de informações utilizadas
Avaliação	Características primárias versus secundárias
	Preocupações de viabilidade versus conveniência/desejabilidade
	Argumentos prós e contras
	Valores idealistas versus preocupações pragmáticas
	Atributos ajustáveis/alinháveis versus não alinháveis/não correspondentes
Comportamentos	Valores e atitudes como guias comportamentais
	Logrolling em negociação
	Esforço de autocontrole
	Viés do sunk cost (custos afundados)
	Percepções de riscos e prazos (temporal frame)
	Impaciência do consumidor/cliente
	Outros comportamentos

Fonte: Adaptado de Trope et al. (2007) e Trope e Liberman (2010).

Quanto às previsões, grande parte da pesquisa sobre tendências de previsão compara previsões e resultados reais. No entanto, a pesquisa de TNI compara as previsões de resultados distantes versus próximos (Trope & Liberman, 2010). Os efeitos da distância psicológica sobre a previsão incluem a variação no grau de confiança com que as predições são processadas e o tipo de informações utilizadas (Weisner, 2015). Nussbaum, Liberman e Trope (2006) analisaram a maneira como a distância temporal

influencia a confiança que as pessoas possuem nas previsões realizadas sobre os resultados futuros e o tipo de informação utilizada para fazer essas previsões. Constataram que os indivíduos apresentam maior confiança em suas previsões para resultados futuros. Trope e Liberman (2010) explicam que geralmente as pessoas terão menos informações e, portanto, provavelmente farão previsões menos precisas para o futuro distante (versus próximo). No entanto, como as interpretações de alto nível contêm menos características contextuais (que tendem a minar a confiança nas previsões), as previsões para o futuro distante normalmente são feitas com mais confiança do que as previsões para o curto prazo.

De acordo com a TNI, as tendências gerais transmitem uma regra abstrata sobre como o futuro se manifestará, caracterizando interpretação de alto nível, enquanto que os desvios de tendências retratam uma representação concreta (interpretação de baixo nível), exceção à regra. Henderson et al. (2006) constataram que os participantes na condição espacialmente distantes eram mais propensos a basear suas previsões nas tendências gerais do que em desvios de tendências gerais, enquanto participantes na condição espacialmente próximos não faziam essa distinção. Como esperado, a distância espacial melhorou a tendência para prever, com base na tendência global, em vez do desvio local (Henderson et al., 2006).

Estes vieses são acentuados pela distância, porque a predição de eventos mais distantes dirige a atenção para características mais esquemáticas desses eventos e longe de detalhes situacionais, interpretação de baixo nível (Trope et al., 2007; Trope & Liberman, 2010; Weisner, 2015). Fujita et al. (2006) e Trope et al. (2007) mencionam que as distâncias temporal e espacial aumentam o impacto das informações de alto nível (tendências gerais) e diminuem o impacto da informação de baixo nível (ex: resultados irregulares, características situacionais e de tarefas específicas) na previsão.

No que concerne às avaliações, essas são feitas sobre eventos do futuro distante e tendem a ser baseadas em grau maior sobre aspectos de interpretação de alto nível da situação comparativamente às avaliações de eventos próximos (Trope et al., 2007). No quesito avaliação, as categorias investigadas foram: características primárias versus secundárias, preocupações de viabilidade versus conveniência/desejabilidade; argumentos prós e contras; valores idealistas versus preocupações pragmáticas; e atributos ajustáveis/ alinháveis versus atributos não alinháveis/ não correspondentes (Trope & Liberman, 2010; Weisner, 2015).

Trope e Liberman (2000) examinaram as avaliações de objetos e eventos com aspectos primário e secundário. Os participantes, ao refletirem sobre a compra em um futuro distante expressaram maior satisfação quando a característica central foi boa e a periférica inferior, enquanto as avaliações do futuro próximo não diferiram nessas duas condições. As mesmas alterações temporais na preferência foram encontradas para avaliações das sessões experimentais com tarefas principais e complementares, metas relevantes e irrelevantes, aspectos cognitivos e afetivos. Constataram que a distância temporal influencia a maneira como os indivíduos interpretam as atividades futuras e que a interpretação modifica as preferências. Aos participantes foi apresentada a mesma informação sobre as atividades do futuro próximo e distante, mas as preferências variaram em função da distância temporal.

Outro aspecto analisado refere-se às preocupações de viabilidade versus conveniência/ desejabilidade. As preocupações de desejabilidade/ conveniência expressam o valor do estado final da ação (o porquê da ação), ao passo que as preocupações de viabilidade envolvem os meios utilizados para atingir o estado final (o como). Assim, interpretações de alto nível de uma atividade devem enfatizar

as preocupações de deseabilidade, enquanto interpretações de baixo nível recaem sobre aspectos de viabilidade. Dessa forma, preocupações de deseabilidade recebem maior peso conforme aumenta a distância psicológica entre o indivíduo e o respectivo alvo (Trope & Liberman, 2010).

Liberman e Trope (1998) utilizaram a TNI para analisar as considerações sobre viabilidade e deseabilidade na tomada de decisões. Observaram que as preocupações de viabilidade (tempo que leva para se envolver em uma atividade) são mais proeminentes nos planos do futuro próximo, em comparação com os planos do futuro distante, já as preocupações de deseabilidade são mais proeminentes nos planos do futuro distante do que no futuro próximo. Como resultado, o planejamento para o futuro distante pode produzir excesso de compromisso. Porém, os resultados não puderam ser explicados pela falta de informação acerca da viabilidade em relação a situações do futuro distante.

Em se tratando dos comportamentos, esses são fundamentados em aspectos de interpretação de alto nível com o aumento da distância psicológica. As investigações nesta área centraram-se numa variedade de aspectos da interpretação e examinaram uma série de comportamentos. Estas abordagens incluem a investigação sobre os valores e atitudes como guias comportamentais, logrolling em negociação, esforço de autocontrole, viés do sunk cost, percepções de riscos e prazos, impaciência do consumidor/cliente (Trope & Liberman, 2010; Weisner, 2015). O termo logrolling em negociação refere-se ao processo de ceder em questões secundárias em troca de obter o que se deseja em questões de alta prioridade para maximizar os resultados individuais e conjuntos. Assim de acordo com a TNI, em um processo de negociação interpessoal, os negociadores se concentram mais nas preocupações centrais e menos nas periféricas à medida que a distância aumenta. Portanto, é mais provável que tenha mais acordos de logrolling, em um futuro distante do que próximo (Trope et al., 2007).

As pesquisas sobre comportamentos sugerem que a adoção de uma perspectiva próxima ou distante muda a forma como as pessoas fazem planos comportamentais, resolvem conflitos, negociam com outros e lidam com os problemas de autocontrole (Trope et al., 2007). As escolhas das pessoas para situações psicologicamente distantes são orientadas pelas suas atitudes gerais, valores fundamentais e ideologias. Conforme as pessoas ficam psicologicamente mais próximas da situação, suas escolhas são mais influenciadas por atitudes específicas, valores secundários e influências sociais incidentais. Parece, então, que diante de uma perspectiva distante, preocupações globais são priorizadas, enquanto que em uma perspectiva próxima, essas prioridades são enfraquecidas e revertidas, já que as preocupações locais se tornam mais proeminentes.

De modo geral, a TNI é explorada recentemente na literatura, em diferentes áreas do conhecimento, e a abordagem na Contabilidade é ainda mais recente. Cabe destacar a restrição de estudos com eventos organizacionais e que exploram os efeitos concomitantes de distintas dimensões da distância psicológica.

3. METODOLOGIA DA PESQUISA

Para a revisão integrativa da literatura, Torracco (2005) recomenda que a estratégia de seleção da literatura deve ser descrita, destacando os seguintes pontos: (i) como a literatura foi selecionada; (ii) quais palavras-chave e os procedimentos foram utilizados para pesquisar a literatura; (iii) quais bancos de dados foram utilizados; (iv) os critérios que foram usados para manter ou descartar a literatura; (v) como foi realizada a revisão de literatura (se por leitura completa dos artigos, ou leitura de resumos); (vi) como foram identificadas e analisadas as principais ideias e temas da literatura.

A busca dos artigos foi realizada em setembro de 2015 nas seguintes bases internacionais: SCOPUS, ISI Web of Science, EBSCO, Emerald, Proquest e Wiley Online Library. A busca foi realizada com as pala-

avras-chave “Construal Level Theory” ou “psychological distance”, definidas nos campos título, resumo e palavras-chave. A busca sem corte temporal foi em artigos científicos publicados em periódicos, o que resultou, após a eliminação de duplicidades, em 1.324 artigos. Em seguida procedeu-se à leitura dos títulos, para verificar o alinhamento dos artigos ao tema, sendo que 1.166 foram eliminados por não abordarem estritamente a TNI como lente teórica. Nos casos de dúvidas, realizou-se a leitura do resumo, para evitar a exclusão de artigos alinhados. Nesta fase permaneceram 158 artigos.

Na sequência, realizou-se o teste de reconhecimento científico, de acordo com o número de citações do artigo no Google Scholar. Nesta etapa, os artigos foram ordenados de forma decrescente e estabelecido um ponto de corte de 84,6% do total das citações, o que resultou em 42 artigos com 40 ou mais citações. Observou-se que os 158 artigos possuíam um total de 7.549 citações, sendo que 42 deles abarcavam 6.385 citações (84,6% - ponto de corte), enquanto 116 artigos totalizavam apenas 1.164. Procedeu-se à leitura dos resumos dos 42 artigos que apresentaram reconhecimento científico para confirmar o alinhamento com o propósito da pesquisa. Nesta etapa foram eliminados 9 artigos.

Em seguida, realizou-se o processo de repescagem dos 116 artigos com alinhamento no título, mas com reconhecimento científico inferior ao ponto de corte. Destes, selecionaram-se 37 artigos considerados recentes, ou seja, publicados entre os anos de 2013 e 2015, cujo reconhecimento científico ainda não havia sido confirmado. Também foram selecionados 10 artigos não recentes e sem reconhecimento científico, mas escritos por algum autor dos 33 artigos (etapa anterior) que apresentaram reconhecimento científico e resumo alinhado. Foram excluídos da base 69 artigos sem reconhecimento científico, além de proceder à leitura dos resumos dos 47 artigos selecionados no processo de repescagem. Destes, constatou-se que 33 estavam com resumos alinhados ao tema da pesquisa.

Portanto, 66 artigos passaram a integrar a base de dados, com título e resumo alinhados, além de reconhecimento científico confirmado ou a confirmar (artigos recentes). Destes, três não estavam disponíveis e 16 não estavam alinhados com a temática. Pela análise das referências dos artigos selecionados, adicionaram-se três artigos no portfólio bibliográfico, perfazendo uma amostra de 50 artigos. Destes, 22 são artigos teóricos ou apenas investigaram o nível de interpretação, e foram utilizados na revisão da literatura e nas inferências da revisão integrativa. Já 28 estudos empíricos (Apêndice A) foram objeto de síntese, análise e crítica desta revisão e utilizados para a representação das taxonomias.

Para proceder à síntese e análise crítica da literatura, utilizaram-se duas lentes, cujos elementos de análise e forma de operacionalização são descritos na Tabela 4, além da proposição de agenda de pesquisa para a área contábil.

Tabela 4. Construtos para realização da revisão integrativa da literatura

Lentes	Elementos de análise	Operacionalização
Distância psicológica: inter-relação e sua respectiva presença nos eventos contábeis	Relação da distância psicológica nos níveis de interpretação. Distâncias psicológicas abordadas nos estudos empíricos. Inter-relação das distâncias psicológicas. Presença das distâncias psicológicas nos eventos contábeis.	Taxonomia Análise crítica
Efeitos da distância psicológica, mediados pelo nível de interpretação	Distância psicológica e previsão. Distância psicológica e avaliação. Distância psicológica e comportamentos.	

Fonte: Dados da pesquisa.

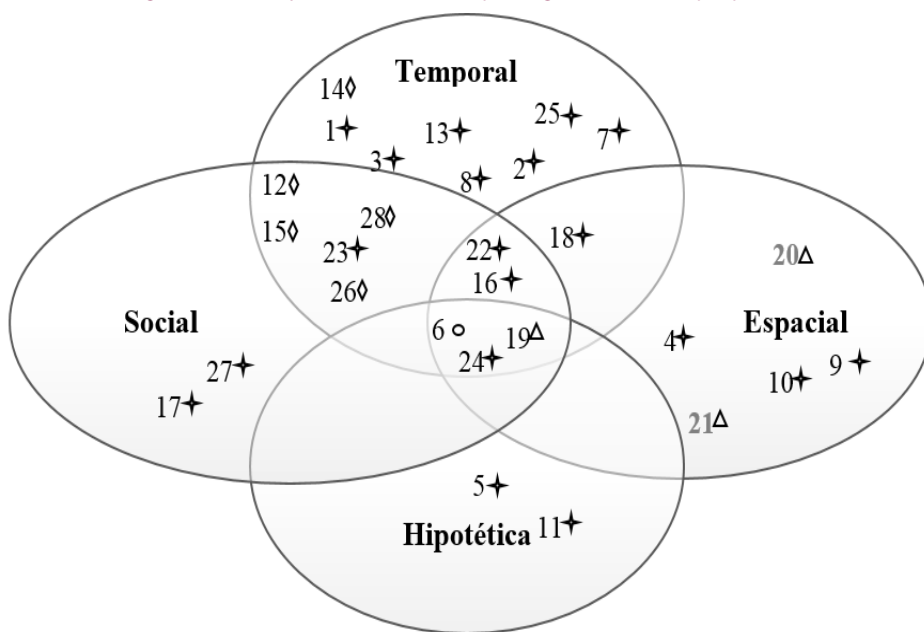
4. REVISÃO INTEGRATIVA

4.1 Inter-relação entre as distâncias psicológicas e a sua presença nos eventos contábeis

Os pressupostos básicos da TNI são que: (i) a distância psicológica está relacionada com o nível de interpretação, sendo esta associação bidirecional; (ii) as dimensões da distância psicológica são inter-relacionadas; e (iii) a distância psicológica influencia na previsão, avaliação e comportamentos, mediada pelo nível de interpretação (Trope & Liberman, 2010). A distância psicológica pode ser considerada próxima ou distante do evento analisado, cuja análise é feita a partir da experiência direta do indivíduo. O cerne da TNI é compreender como as pessoas tomam decisões nestes eventos, o que constitui um campo promissor para a Contabilidade, visto que sua essência está relacionada à tomada de decisão.

Na Figura 1 evidenciam-se as distâncias psicológicas abordadas pelos estudos empíricos com seus respectivos eventos.

Figura 1. Inter-relação entre as distâncias psicológicas e os eventos pesquisados



Nota: (+) rotineiros/ cotidiano = 19 estudos; (○) associação com palavras/ trabalho relacionado à semântica = 1 estudo; (◇) avaliação de produtos ou marcas = 5 estudos; e (Δ) organizacionais (n.ºs. 20 e 21 são estudos da área contábil) = 3 estudos.

Fonte: Dados da pesquisa.

Pela Figura 1 é possível tecer as seguintes considerações: (i) os estudos empíricos concentram-se na análise de dimensões específicas da distância psicológica, não exploram suas inter-relações; (ii) inexpressividade de estudos organizacionais e contábeis; (iii) estudos contábeis se ativeram à distância espacial. As quatro dimensões da distância psicológica foram analisadas de forma isolada pelos estudos, apontados na intersecção. A partir destes pontos elencados, esta análise crítica procura responder aos seguintes questionamentos: É possível utilizar a TNI nos eventos contábeis? A distância psicológica está presente nestes eventos? Elas se manifestam de forma isolada ou inter-relacionada?

Gestores constantemente pensam no futuro, cujos pensamentos muitas vezes se manifestam sob a forma de planejamentos formais. Desse modo, a distância temporal está presente na elaboração do planejamento estratégico e do orçamento da organização, no estabelecimento de prazos para divulgação das demonstrações financeiras ao mercado, na data de pagamento de dividendos, no prazo estabelecido para realizar uma auditoria e/ou perícia, no planejamento para pesquisa e desenvolvimento e lançamento de novos produtos, no cálculo de retorno sobre investimentos que serão realizados, entre outros.

A distância espacial está presente em companhias de capital aberto que possuem tanto acionistas com representatividade na alta administração, como dispersos, geograficamente, por meio dos acionistas minoritários. Na cadeia de valor, há fornecedores e clientes, tanto próximos, como distantes, inclusive, diversas organizações atuam no mercado externo. Além disso, é comum encontrar organizações com filiais, subsidiárias em diferentes localidades. Ao pensar de forma micro, áreas organizacionais podem estar dispersas, o processo produtivo pode ocorrer em diferentes lugares.

A distância social também está presente devido aos diferentes stakeholders das organizações. Ela não se refere à localização, e sim, aos indivíduos. Ao divulgar relatórios financeiros, as empresas necessitam pensar como clientes, fornecedores, sociedade e, principalmente, como acionistas e potenciais investidores. A distância social se manifesta também internamente, uma vez que a alta administração precisa comunicar o planejamento estratégico para alinhar interesses organizacionais e pessoais. Há também indivíduos próximos, da mesma área organizacional, como distantes, em outras áreas. A distância social se manifesta em todas as transações organizacionais pelo relacionamento interpessoal próximo ou distante.

A distância hipotética se manifesta ao estabelecer probabilidades de acontecimentos de eventos, por exemplo, o comparativo realizado versus orçado, as diferenças referem-se a eventos ocorridos ou não, que não foram previstos. Também se manifesta em provisões, cuja probabilidade de ocorrência é classificada em provável, possível ou remota. Um investimento realizado ou até mesmo o desenvolvimento de determinado produto, pode não ocorrer conforme esperado. Assim como em promoções, as vendas podem não se manifestar conforme o esperado. As empresas também divulgam determinados riscos operacionais, cuja probabilidade de ocorrência pode ser diversa.

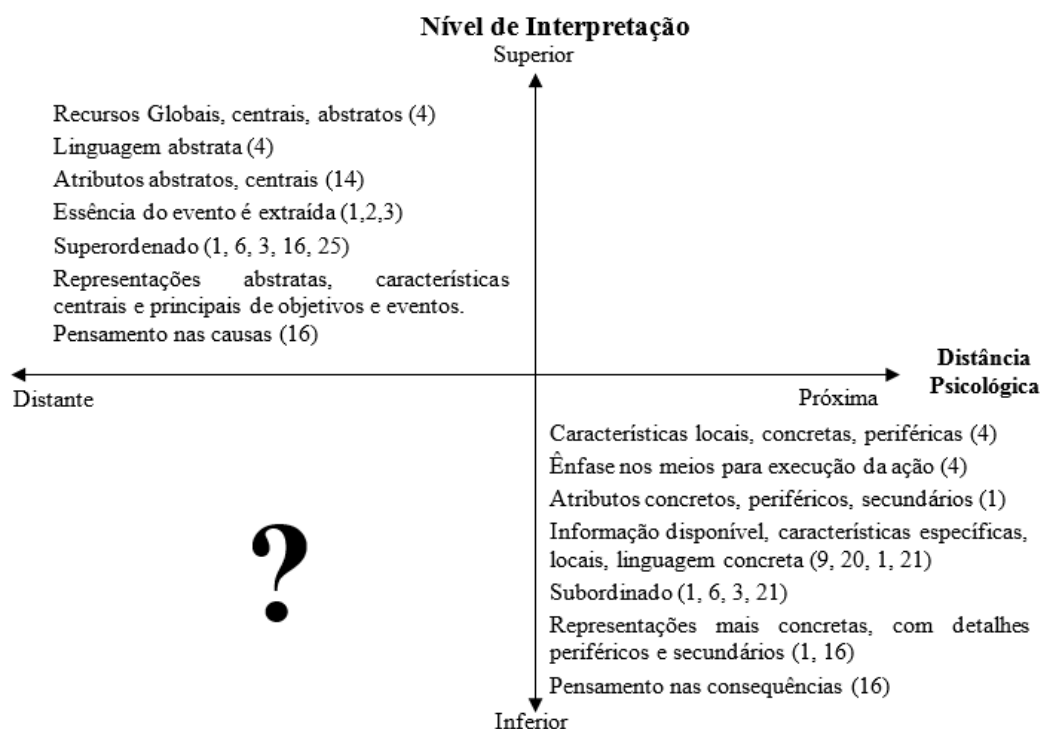
Wood et al. (2013) asseveram que o papel da distância psicológica para a Contabilidade na tomada de decisão é importante porque ilustra como o problema pode não depender unicamente dos interesses próprios de um indivíduo, mas da natureza em expansão dos negócios. Horizontes estratégicos são mais longos (temporal), as decisões são mais centralizadas (espacial), as operações são globais (social), e o futuro é cada vez mais incerto (hipotético). Assim, os gestores precisam lidar com níveis de abstração na tomada de decisão.

A TNI sugere ainda que há relação entre a distância psicológica e o nível de interpretação (Trope & Liberman, 2003; Trope & Liberman, 2010; Magee & Smith, 2013). De acordo com esta premissa, quanto mais psicologicamente os indivíduos se tornam removidos dos eventos, sua interpretação se move para um alto nível, que transmite a essência do evento. Quanto mais próximo psicologicamente for, a interpretação dos eventos pelos indivíduos se move para baixo nível, em que considera a informação disponível em termos de características específicas e locais (Henderson et al. 2006).

Interpretar em baixo nível eventos, objetos, situações ou pessoas implica considerar detalhes concretos e específicos (Herzog et al., 2007), informação disponível (Henderson et al., 2006), linguagem concreta (Elliott et al., 2015), viabilidade dos respectivos planejamentos (Trope & Liberman, 2000; Lu, Xie & Xu, 2013), cuja ênfase recai nos meios para execução da ação (Fujita et al., 2006). Interpretar em alto nível significa que as informações globais e centrais são consideradas (Liberman & Förster, 2009), as características são esquemáticas, simples e abstratas (Liberman et al., 2002), cuja ênfase recai em

identificar as ações como fim (Fujita et al., 2006). Esta relação é representada na Figura 2, e o número indicado corresponde ao artigo do Apêndice A.

Figura 2. Relação entre distância psicológica e níveis de interpretação



Fonte: Elaboração própria.

A maioria dos estudos da psicologia (ex: Liberman & Trope, 1998; Trope & Liberman, 2000; Liberman et al., 2002; Fujita et al. 2006; Wakslak et al. 2006; Henderson et al., 2006; Eyal et al. 2008) constatou estas premissas utilizando-se apenas de uma dimensão da distância psicológica, em experimentos com estudantes de graduação. Neste sentido, questiona-se se esta premissa é totalmente aplicável aos eventos contábeis, uma vez que, eventos diversos implicam distintas dimensões da distância psicológica.

Liberman e Trope (1998) consideraram somente a distância temporal, mas no processo de elaboração do planejamento estratégico e do orçamento também estão presentes as distâncias hipotética, social e/ou espacial. Neste sentido, questiona-se: Como estes eventos são representados ao considerar mais de uma distância psicológica dos indivíduos? Como o planejamento de auditoria ou de uma perícia é realizado quando a atividade econômica do cliente não faz parte da experiência direta do auditor ou perito? A distância psicológica influencia na interpretação deste evento (planejamento da auditoria/perícia)?

Assim, esta revisão integrativa levanta a possibilidade de existir diferentes níveis de abstração entre os indivíduos. Os próprios precursores da teoria (Trope & Liberman, 2010) mencionam que a abstração dos eventos ocorre em diferentes níveis entre os indivíduos e que a inter-relação entre as distâncias psicológicas necessita ser mais investigada. A presença de mais dimensões da distância psicológica também ocorre em eventos contábeis.

No processo orçamentário, gestores elaboram o orçamento com estimativas tanto para um período próximo (um mês), como para um período distante (um ano). Estas estimativas podem envolver transações em locais próximos e distantes (exportações para outro país/abertura de uma subsidiária) ou

até mesmo destinação de recursos pela alta administração para áreas tanto próximas como distantes geograficamente. Gestores podem elaborar o orçamento para sua área de responsabilidade e para outros gestores. As estimativas podem envolver cenários de certeza e até mesmo com riscos de não ocorrência. Além disso, o orçamento elaborado de acordo com o planejamento estratégico impacta diversos indivíduos, como acionistas majoritários, minoritários, funcionários, clientes, fornecedores, com diferentes níveis de interpretação em relação ao evento. Isso indica presença da distância temporal, espacial, social e hipotética para um mesmo evento contábil.

O cumprimento do orçamento em si é visualizado como uma interpretação de alto nível, ao passo que, as limitações de recursos, tempo e esforços para sua execução e controle são vistos como interpretação de baixo nível. Geralmente o intervalo de tempo deste processo é de um ano, período este considerado por Liberman e Trope (1998), Liberman et al. (2002) e Herzog et al. (2007) como distante. Contudo, se houver participação dos gestores, estarão envolvidos no processo para sua área de responsabilidade (distância social – próxima). Neste processo de elaboração, gestores de áreas específicas não precisam imaginar-se em outros locais e a probabilidade dos acontecimentos dependerá das especificidades de cada área.

Assim, pressupõe-se que a representação do evento em alto ou baixo nível ocorre mediante as múltiplas dimensões da distância psicológica, podendo existir classificações intermediárias do nível de interpretação, representadas com pontos de interrogação na Figura 2, o que enseja novas investigações. Inclusive, os experimentos realizados na fase inicial do desenvolvimento da teoria poderiam ser replicados considerando mais de uma distância, de preferência, quando uma envolve interpretação de alto nível e a outra interpretação de baixo nível.

4.2 Efeitos da distância psicológica na previsão, avaliação e comportamentos mediados pelo nível de interpretação

Estudos mostram que a distância psicológica influencia nas previsões, avaliações e comportamentos dos eventos, mediados pelo nível de interpretação. A análise destes estudos aponta para a escassez de pesquisas sobre os efeitos da distância psicológica nas previsões dos eventos. Este efeito contempla aspectos da confiança nas previsões de eventos futuros e o tipo de informações utilizadas (tendências gerais versus desvios de tendências).

De acordo com a TNI, quanto maior a distância psicológica, maior será a confiança na previsão de ações futuras, uma vez que estas serão representadas em termos mais abstratos e a partir de tendências gerais, sem considerar detalhes específicos (Weisner, 2015). Estes efeitos foram investigados somente em atividades do cotidiano, na área da psicologia, envolvendo a distância temporal (Nussbaum et al., 2006) e a distância espacial (Henderson et al., 2006). Na área contábil pode-se investigar os efeitos da previsão associados a projetos de investimentos, projeções de desempenho, elaboração do planejamento estratégico. Pode-se averiguar as distâncias psicológicas presentes na projeção das demonstrações contábeis para períodos futuros, com vistas em analisar a presença do excesso de confiança nas estimativas e o tipo de informação utilizada.

Em relação aos efeitos no comportamento, diferentes aspectos são investigados. Eyal et al. (2008), por exemplo, observaram que os indivíduos aplicam mais facilmente os seus princípios morais para comportamentos distantes do que próximos. Indaga-se se estas constatações se aplicam num cenário de divulgação de informações contábeis aos usuários. Além disso, questiona-se se a probabilidade de

realização de investimentos ambientais é mais provável de acontecer no futuro distante comparativamente no futuro próximo, ao considerar valores idealistas versus preocupações pragmáticas.

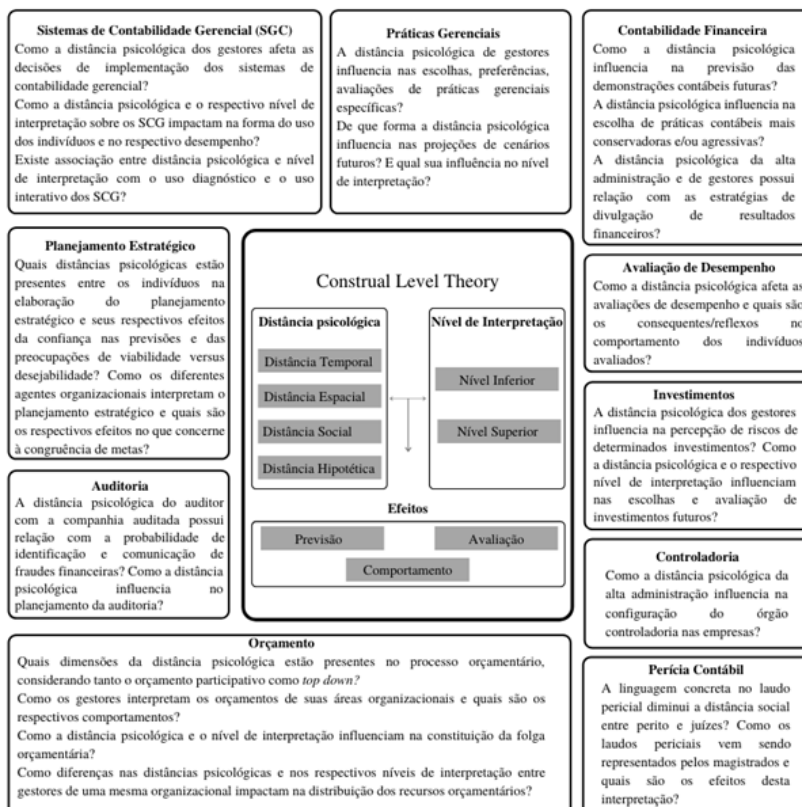
A distância psicológica e a forma de representação dos eventos podem influenciar diversos comportamentos nos indivíduos, o que ainda não foi explorado na literatura. Trope et al. (2007) já sinalizavam que a TNI poderia ser utilizada para compreender parcimoniosamente uma gama de fenômenos psicológicos aparentemente não relacionados. É possível que o modo como os gestores interpretam os recursos orçamentários exerça influência no compromisso com a meta, com seu desempenho gerencial, e até mesmo possa explicar a forma como a folga orçamentária é utilizada.

Possivelmente, a distância psicológica e o modo como os indivíduos representam os eventos influenciam outros comportamentos ainda não explorados. Portanto, os efeitos na previsão, avaliação e comportamentos representam um campo fértil para estudos da área. Inclusive os estudos poderiam apontar formas de diminuir ou aumentar a distância de grupos ou indivíduos, conforme o nível de interpretação buscado para o evento e contexto em si.

4.3 Agenda de pesquisa

A partir das discussões realizadas, propõem-se algumas questões para pesquisas futuras abarcando a TNI na análise de eventos contábeis, conforme evidenciado na Figura 3.

Figura 3. Agenda de pesquisa



Fonte: Desenvolvido na pesquisa (2018).

Nota-se que a TNI apresenta oportunidades para a pesquisa e a prática contábil, assim como para os profissionais contábeis, atores organizacionais e outros tomadores de decisões que dependem de informações contábeis. Weisner (2015) elucida que profissionais da contabilidade, como outros decisores, frequentemente direcionam seus pensamentos para ações, situações, objetos, pessoas ou eventos fora da esfera de sua experiência direta. A distância psicológica destes indivíduos influencia na maneira de representar, prever, interpretar e avaliar eventos, o que sugere possibilidades de uso da TNI no cenário contábil para melhor compreender o processo de julgamento e tomada de decisão.

Na auditoria, por exemplo, o aumento da distância psicológica melhora a capacidade dos auditores identificar relatórios financeiros agressivos, chamando a atenção para a essência econômica de uma transação (Backof, Thayer & Carpenter, 2014; Weisner, 2015). Backof et al. (2014) observaram que diante de um contexto de estimativas complexas, o auditor com interpretação de baixo nível está mais preocupado em entender como o cálculo das estimativas foi realizado pela empresa, enquanto que na interpretação de alto nível o foco passa a ser o porquê foi feito daquele modo.

Na contabilidade gerencial, McPhee (2013) observou que a eficácia de diferentes tipos de incentivos não só depende do tipo de tarefa a que o incentivo é destinado a motivar, mas também do tempo em que é pago. Para uma tarefa analítica, constatou que um incentivo pago em dinheiro no futuro próximo é a combinação mais eficaz. Já para uma tarefa criativa, as evidências sugerem que um incentivo pago em dinheiro no futuro próximo e um incentivo não financeiro no futuro distante é mais indicado. Esses resultados apresentam implicações importantes para as empresas, porque os incentivos não financeiros são menos onerosos do que os pagos em dinheiro, e podem atrair e reter funcionários desejáveis (McPhee, 2013).

A sistemática de avaliação de desempenho nas organizações pode resultar em diferentes formas de representações. A avaliação do indivíduo será interpretada em baixo nível, com detalhes contextuais, ao passo que a avaliação de outro indivíduo da organização pode ser interpretada em alto nível. Essas representações podem apresentar conseqüentes, como, percepção de (in)justiça, comportamentos de cidadania organizacional, desempenho. Além disso, diferentes indivíduos estão situados de modo diferente em relação à organização e podem perceber o papel e o funcionamento das iniciativas de gestão de forma distinta em virtude da distância psicológica (Henderson, 2009; Klitmoller & Luring, 2016).

Berson et al. (2015) discorrem teoricamente sobre como os líderes devem construir e comunicar suas mensagens para motivar efetivamente seus funcionários. Utilizam-se da TNI para explicitar em que momento a comunicação da visão ou do estabelecimento de metas é mais eficaz para a motivação dos seus subordinados. Para os autores, as visões são frequentemente experimentadas como abstratas porque se referem a estados finais desejados que são temporalmente distantes e hipotéticos, assim, provavelmente produzirão efeitos motivacionais mais fortes quando entregues por líderes que são espacialmente ou socialmente distantes, em vez de próximos dos seus subordinados. Em contraste, propõem que as metas são frequentemente experimentadas como concretas porque envolvem a formulação de objetivos específicos que são temporalmente imediatos e alcançáveis, e tendem a produzir efeitos motivacionais mais fortes quando entregues por líderes que estão espacialmente ou socialmente próximos ao invés de distantes.

Pesquisas futuras podem validar empiricamente estas premissas e ainda verificar se essas premissas se estendem no contexto do planejamento estratégico e das metas orçamentárias. Outra possibilidade é investigar como as metas orçamentárias são representadas mentalmente pelos indivíduos e como esta representação afeta seu engajamento no trabalho. Ainda no contexto do processo orçamentário,

a literatura apresenta resultados conflitantes acerca do papel da folga orçamentária nas organizações. A TNI pode ser empregada para entender se a maneira como os gestores utilizam os recursos de folga (benéfica à organização versus interesse próprio) é decorrente da forma como interpretam o processo orçamentário, a alocação das metas orçamentárias e os recursos em excesso.

De maneira geral, observa-se que a TNI pode servir de alento para novas linhas de investigações na contabilidade. Por exemplo, na área gerencial pode-se investigar de que maneira as práticas de controle gerencial e a forma de uso de um SCG é representado mentalmente pelos gestores e funcionários, e como essa representação influencia nas atitudes das pessoas (ex: comprometimento com as metas, satisfação com sistemas). Com base na TNI, pressupõe-se que os efeitos dos SCG nas atitudes e comportamentos dos indivíduos estão relacionados com a forma como os indivíduos representam mentalmente os sistemas. Entender a representação mental das características dos SCG pode contribuir para que as organizações promovam alterações no desenho e no uso dos sistemas com foco no comportamento desejado.

5. CONCLUSÕES

Nesta revisão integrativa investigaram-se possibilidades de uso da TNI na análise de eventos contábeis. Essa teoria estabelece que as pessoas representam um mesmo evento, situação ou objeto, em diferentes níveis de interpretação, em decorrência da distância psicológica temporal, espacial, social ou hipotética do indivíduo e seu alvo. Estudos mostraram que essas interpretações influenciam na previsão, avaliação e comportamentos, o que reflete na tomada de decisão.

A síntese e análise crítica dos artigos investigados indicou que as pesquisas anteriores se concentraram na análise de dimensões específicas da distância psicológica, não explorando as suas inter-relações. No entanto, a revisão integrativa mostra que se incentiva a abordagem simultânea entre as distâncias psicológicas para análise de eventos contábeis. Presume-se que a representação de um evento em alto ou baixo nível ocorre mediante as múltiplas dimensões da distância psicológica. É possível que existam classificações intermediárias do nível de interpretação, o que enseja futuras pesquisas. Os efeitos na previsão, avaliação e comportamentos representam um campo fértil para estudos na área contábil.

A revisão integrativa revela que a distância psicológica e o nível de interpretação podem contribuir para a compreensão de outros fenômenos psicológicos, tais como, comprometimento, satisfação, percepção de justiça, que influenciam no desempenho. Pesquisadores podem consultar esta revisão integrativa para encontrar tópicos para pesquisas sobre o uso da TNI em diferentes fenômenos contábeis. Observou-se que a TNI apresenta oportunidades teóricas e práticas. Pesquisadores podem utilizar-se das críticas e pressupostos expostos neste estudo para orientar futuras pesquisas. Um fenômeno contábil pode ser investigado a partir de diferentes dimensões da distância psicológica, além do nível de interpretação de diferentes agentes organizacionais, o que implica na manifestação de comportamentos diversos e em diferentes níveis.

Esta pesquisa também contribui para a prática organizacional. Gestores podem utilizar-se deste estudo para compreender melhor como a distância psicológica dos indivíduos influencia na tomada de decisão. O estudo ainda oferece insights de que a TNI pode ser utilizada para compreender os motivos de uma eventual falta de alinhamento entre os interesses organizacionais e individuais. Compreender como os indivíduos interpretam os eventos pode contribuir para o direcionamento das pessoas no desempenho das funções estratégicas, táticas ou operacionais, em consonância com as necessidades da empresa e dos respectivos cargos (Thompson et al., 2005). Neste aspecto, as organizações podem

configurar seus sistemas de acordo com as representações mentais desejadas. Além disso, as organizações podem utilizar-se de procedimentos para ampliar ou contrair os horizontes mentais das pessoas.

Apesar desses resultados, este estudo não está isento de limitações. Uma delas é que no estudo não foram exploradas formas de operacionalização da agenda de pesquisa proposta. Assim, futuros estudos bibliográficos podem contemplar este aspecto. Destaca-se que a maioria dos estudos que usam a TNI como lente teórica utilizam-se de pesquisas experimentais para operacionalizar suas investigações. Normalmente a distância psicológica é manipulada (ex: amanhã ou daqui a um ano – distância temporal) e dependendo do propósito da pesquisa, o nível de interpretação tanto pode ser mensurado como manipulado. Neste aspecto, insights podem ser obtidos no estudo de Burgoon, Henderson e Markman (2013), que expõe as diferentes maneiras que a representação mental (nível de interpretação) tem sido manipulada e/ou mensurada ao longo dos anos.

Outra limitação refere-se aos termos utilizados para a seleção dos artigos e o escopo da pesquisa. Esta revisão integrativa também se limitou a artigos publicados em periódicos de seis bases internacionais. Isso pode ter restringido artigos relevantes publicados em diferentes idiomas ou em outras fontes, como livros. Além disso, o intervalo de tempo entre o desenvolvimento da pesquisa até sua publicação definitiva, pode não contemplar pesquisas subsequentes acerca do tema. Outra limitação é que a revisão integrativa se ateve na análise de estudos empíricos que abarcaram elementos da distância psicológica preconizada pela TNI. Contudo, estudos da TNI podem ser realizados contemplando apenas o nível de interpretação. Pesquisas futuras podem, portanto, sistematizar um fluxo de pesquisa em um campo mais amplo. Além disso, pesquisas futuras podem se adentrar nas características bibliométricas dessas publicações e realizar uma análise mais minuciosa acerca de cada trabalho por meio de um ensaio teórico e/ou uma meta interpretação.

REFERÊNCIAS

Backof, A.G., Thayer, J.M., & Carpenter, T. (2014). Auditing complex estimates: Management-provided evidence and auditors' consideration of inconsistent evidence. Available at SSRN 2279138. Working paper, University of Virginia and The University of Georgia.

Bar-Anan, Y., Liberman, N., & Trope, Y. (2006). The association between psychological distance and construal level: evidence from an implicit association test. *Journal of Experimental Psychology: General*, 135(4), 609-622. <http://dx.doi.org/10.1037/0096-3445.135.4.609>

Berson, Y., Halevy, N., Shamir, B., & Erez, M. (2015). Leading from different psychological distances: A construal-level perspective on vision communication, goal setting, and follower motivation. *The Leadership Quarterly*, 26(2), 143-155. doi:10.1016/j.leaqua.2014.07.011

Bornemann, T., & Homburg, C. (2011). Psychological distance and the dual role of price. *Journal of Consumer Research*, 38(3), 490-504. doi:10.1086/659874

Borovoi, L., Liberman, N., & Trope, Y. (2010). The effects of attractive but unattainable alternatives on the attractiveness of near and distant future menus. *Judgment and Decision Making*, 5(2), 102-109.

Burgoon, E.M., Henderson, M.D., & Markman, A.B. (2013). There are many ways to see the forest for the trees: A tour guide for abstraction. *Perspectives on Psychological Science*, 8(5), 501-520. doi:10.1177/1745691613497964

Cantor, D.E., & Macdonald, J.R. (2009). Decision-making in the supply chain: examining problem solving approaches and information availability. *Journal of Operations Management*, 27(3), 220-232. doi:10.1016/j.jom.2008.09.002

- Dhar, R., & Kim, E.Y. (2007). Seeing the forest or the trees: Implications of construal level theory for consumer choice. *Journal of Consumer Psychology*, 17(2), 96-100. [https://doi.org/10.1016/S1057-7408\(07\)70014-1](https://doi.org/10.1016/S1057-7408(07)70014-1)
- Elliott, W.B., Rennekamp, K.M., & White, B.J. (2015). Does concrete language in disclosures increase willingness to invest?. *Review of Accounting Studies*, 20(2), 839-865. doi:10.1007/s11142-014-9315-6
- Eyal, T., Liberman, N., & Trope, Y. (2008). Judging near and distant virtue and vice. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44(4), 1204-1209. doi: 10.1016/j.jesp.2008.03.012
- Frezatti, F., Rocha, W., Nascimento, A.R. & Junqueira, E. (2009). Controle gerencial: Uma abordagem da contabilidade gerencial no contexto econômico, comportamental e sociológico. São Paulo: Atlas.
- Fujita, K., Henderson, M.D., Eng, J., Trope, Y., & Liberman, N. (2006). Spatial distance and mental construal of social events. *Psychological Science*, 17(4), 278-282. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-9280.2006.01698.x>
- Fujita, K. (2008). Seeing the forest beyond the trees: A construal-level approach to self-control. *Social and Personality Psychology Compass*, 2(3), 1475-1496. doi:10.1111/j.1751-9004.2008.00118.x
- Henderson, M.D., Fujita, K., Trope, Y., & Liberman, N. (2006). Transcending the " here": the effect of spatial distance on social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91(5), 845-856. doi:10.1037/0022-3514.91.5.845
- Henderson, M.D. (2009). Psychological distance and group judgments: The effect of physical distance on beliefs about common goals. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 35(10), 1330-1341. doi:10.1177/0146167209340905
- Herzog, S.M., Hansen, J., & Wänke, M. (2007). Temporal distance and ease of retrieval. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43(3), 483-488. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2006.05.008>
- Ho, C.K., Ke, W., & Liu, H. (2015). Choice decision of e-learning system: Implications from construal level theory. *Information & Management*, 52(2), 160-169. doi:10.1016/j.im.2014.07.003
- Holmqvist, J., Guest, D., & Grönroos, C. (2015). The role of psychological distance in value creation. *Management Decision*, 53(7), 1430-1451. doi:10.1108/md-06-2014-0335
- Kim, H., & John, D.R. (2008). Consumer response to brand extensions: Construal level as a moderator of the importance of perceived fit. *Journal of Consumer Psychology*, 18(2), 116-126. <https://doi.org/10.1016/j.jcps.2008.01.006>
- Kim, K., Zhang, M., & Li, X. (2008). Effects of temporal and social distance on consumer evaluations. *Journal of Consumer Research*, 35(4), 706-713. doi: 10.1086/592131
- Klitmøller, A., & Luring, J. (2016). When distance is good: A construal level perspective on perceptions of inclusive international language use. *International Business Review*, 25(1), 276-285. doi:10.1016/j.ibusrev.2015.05.006
- Liberman, N., & Trope, Y. (1998). The role of feasibility and desirability considerations in near and distant future decisions: A test of temporal construal theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75(1), 5-18. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.75.1.5>
- Liberman, N., Sagristano, M.D., & Trope, Y. (2002). The effect of temporal distance on level of mental construal. *Journal of Experimental Social Psychology*, 38(6), 523-534. [http://dx.doi.org/10.1016/s0022-1031\(02\)00535-8](http://dx.doi.org/10.1016/s0022-1031(02)00535-8)
- Liberman, N., Trope, Y., & Wakslak, C. (2007a). Construal level theory and consumer behavior. *Journal of Consumer Psychology*, 17(2), 113-117. [https://doi.org/10.1016/S1057-7408\(07\)70017-7](https://doi.org/10.1016/S1057-7408(07)70017-7)
- Liberman, N., Trope, Y., & Stephan, E. (2007b). Psychological distance. In E.T. Higgins & A.W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: A handbook of basic principles* (2nd ed., Vol. 2, pp. 353-383). New York: Guilford Press.
- Liberman, N., Trope, Y., McCrea, S.M., & Sherman, S.J. (2007c). The effect of level of construal on the temporal distance of activity enactment. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43(1), 143-149. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2005.12.009>

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

Lu, J., Xie, X., & Xu, J. (2013). Desirability or Feasibility Self-Other Decision-Making Differences. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 39(2), 144-155. <https://doi.org/10.1177/0146167212470146>

Magee, J.C., & Smith, P.K. (2013). The social distance theory of power. *Personality and Social Psychology Review*, 17(2), 158-186. doi:10.1177/1088868312472732

McPhee, G.P. (2013). The effects of non-cash incentives, payoff timing, and task type on performance. Dissertation (Doctor of Philosophy in Business Administration), J. Mack Robinson College of Business of Georgia State University.

Nan, X. (2007). Social distance, framing, and judgment: A construal level perspective. *Human Communication Research*, 33(4), 489-514. doi:10.1111/j.1468-2958.2007.00309.x

Nussbaum, S., Liberman, N., & Trope, Y. (2006). Predicting the near and distant future. *Journal of Experimental Psychology: General*, 135(2), 152-161. doi:10.1037/0096-3445.135.2.152

Rim, S., Hansen, J., & Trope, Y. (2013). What happens why? Psychological distance and focusing on causes versus consequences of events. *Journal of Personality and Social Psychology*, 104(3), 457-472. doi:10.1037/a0031024

Rim, S., Uleman, J.S., & Trope, Y. (2009). Spontaneous trait inference and construal level theory: Psychological distance increases nonconscious trait thinking. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45(5), 1088-1097. doi:10.1016/j.jesp.2009.06.015

Stephan, E., Liberman, N., & Trope, Y. (2011). The effects of time perspective and level of construal on social distance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47(2), 397-402. doi:10.1016/j.jesp.2010.11.001

Thompson, D.V., Hamilton, R.W., & Rust, R.T. (2005). Feature fatigue: When product capabilities become too much of a good thing. *Journal of Marketing Research*, 42(4), 431-442. <https://doi.org/10.1509/jmkr.2005.42.4.431>

Torraco, R.J. (2005). Writing integrative literature reviews: Guidelines and examples. *Human Resource Development Review*, 4(3), 356-367. <https://doi.org/10.1177/1534484305278283>

Trope, Y., & Liberman, N. (2000). Temporal construal and time-dependent changes in preference. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79(6), 876-889. <http://dx.doi.org/10.1037//0022-3514.79.6.876>

Trope, Y., & Liberman, N. (2003). Temporal construal. *Psychological Review*, 110(3), 403-421. <http://dx.doi.org/10.1037/0033-295x.110.3.403>

Trope, Y., Liberman, N., & Wakslak, C. (2007). Construal levels and psychological distance: Effects on representation, prediction, evaluation, and behavior. *Journal of Consumer Psychology: The Official Journal of the Society for Consumer Psychology*, 17(2), 83-95. [https://doi.org/10.1016/S1057-7408\(07\)70013-X](https://doi.org/10.1016/S1057-7408(07)70013-X)

Trope, Y., & Liberman, N. (2010). Construal-level theory of psychological distance. *Psychological Review*, 117(2), 440-463. doi:10.1037/a0018963

Wakslak, C.J., Trope, Y., Liberman, N., & Alony, R. (2006). Seeing the forest when entry is unlikely: probability and the mental representation of events. *Journal of Experimental Psychology: General*, 135(4), 641-653. doi:10.1037/0096-3445.135.4.641

Wakslak, C., & Trope, Y. (2009). The effect of construal level on subjective probability estimates. *Psychological Science*, 20(1), 52-58. doi:10.1111/j.1467-9280.2008.02250.x

Weisner, M.M., & Sutton, S.G. (2015). When the world isn't always flat: The impact of psychological distance on auditors' reliance on specialists. *International Journal of Accounting Information Systems*, 16(1), 23-41. doi:10.1016/j.accinf.2014.11.001

Weisner, M.M. (2015). Using Construal Level Theory to Motivate Accounting Research: A Literature Review. *Behavioral Research in Accounting*, 27(1), 137-180. <https://doi.org/10.2308/bria-51063>

Wiesenfeld, B.M., Reyt, J. N., Brockner, J., & Trope, Y. (2017). Construal level theory in organizational research. *Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior*, 4(1), 367-400. <http://dx.doi.org/10.1146/annurev-orgpsych-032516-113115>

Williams, L.E., Stein, R., & Galguera, L. (2014). The distinct affective consequences of psychological distance and construal level. *Journal of Consumer Research*, 40(6), 1123-1138. doi:10.1086/674212

Wood, M.O., Noseworthy, T.J., & Colwell, S.R. (2013). If you can't see the forest for the trees, you might just cut down the forest: the perils of forced choice on "seemingly" unethical decision-making. *Journal of Business Ethics*, 118(3), 515-527. <http://dx.doi.org/10.1007/s10551-012-1606-x>

Yan, D., & Sengupta, J. (2011). Effects of construal level on the price-quality relationship. *Journal of Consumer Research*, 38(2), 376-389. <https://doi.org/10.1086/659755>

Zhang, M., & Wang, J.(2009). Psychological distance asymmetry: The spatial dimension vs. other dimensions. *Journal of Consumer Psychology*, 19(3), 497-507. doi:10.1016/j.jcps.2009.05.001

Zhao, M., & Xie, J. (2011). Effects of social and temporal distance on consumers' responses to peer recommendations. *Journal of Marketing Research*, 48(3), 486-496. <https://doi.org/10.1509/jmkr.48.3.486>

APÊNDICE A – Artigos empíricos selecionados para revisão integrativa

Nº	Título	Autores	Periódico
1	The role of feasibility and desirability considerations in near and distant future decisions: A test of Temporal Construal Theory	Liberman e Trope (1998)	Journal of Personality and Social Psychology
2	The effect of temporal distance on level of mental construals	Liberman, Sagristano e Trope (2002)	Journal of Experimental Social Psychology
3	Temporal construal and time-dependent changes in preference	Trope e Liberman (2000)	Journal of Personality and Social Psychology
4	Spatial distance and mental construal of social events	Fujita, Henderson, Eng, Trope e Liberman (2006)	Psychological Science
5	Seeing the forest when entry is unlikely: Probability and the mental representation of events	Wakslak, Trope, Liberman e Alony (2006)	Journal of Experimental Psychology: General
6	The association between psychological distance and construal level: Evidence from an implicit association test	Bar-Anan, Liberman e Trope (2006)	Journal of Experimental Psychology: General
7	The effect of level of construal on the temporal distance of activity enactment	Liberman, Trope, McCrea e Sherman (2007c)	Journal of Experimental Social Psychology
8	Judging near and distant virtue and vice	Eyal, Liberman e Trope (2008)	Journal of Experimental Social Psychology
9	Transcending the "here": The effect of spatial distance on social judgment	Henderson, Fujita, Trope e Liberman (2006)	Journal of Personality and Social Psychology
10	Psychological distance and group judgments: The effect of physical distance on beliefs about common goals	Henderson (2009)	Personality and Social Psychology Bulletin
11	The effect of construal level on subjective probability estimates	Wakslak e Trope (2009)	Psychological Science
12	Effects of Temporal and Social Distance on Consumer Evaluations	Kim, Zhang e Li (2008)	Journal of Consumer Research
13	The effects of attractive but unattainable alternatives on the attractiveness of near and distant future menu	Borovoi, Liberman e Trope (2010)	Judgment and Decision Making
14	Consumer response to brand extensions: Construal level as a moderator of the importance of perceived fit	Kim e John (2008)	Journal of Consumer Psychology
15	Effects of social and temporal distance on consumers' responses to peer recommendations	Zhao e Xie (2011)	Journal of Marketing Research
16	What happens why? Psychological distance and focusing on causes versus consequences of events	Rim, Hansen e Trope (2013)	Journal of Personality and Social Psychology
17	Desirability or feasibility: Self-other decision-making differences	Lu, Xie e Xu (2013)	Personality and Social Psychology Bulletin
18	Spontaneous trait inference and construal level theory: Psychological distance increases nonconscious trait thinking	Rim, Uleman e Trope (2009)	Journal of Experimental Social Psychology
19	If you can't see the forest for the trees, You might just cut down the forest: The perils of forced choice on "seemingly" unethical decision-making	Wood, Noseworthy e Colwells (2013)	Journal of Business Ethics
20	Does concrete language in disclosures increase willingness to invest?	Elliott, Rennekamp e White (2015)	Review of Accounting Studies
21	When the world isn't always flat: The impact of psychological distance on auditors' reliance on specialists	Weisner e Sutton (2015)	International Journal of Accounting Information Systems
22	The effect of psychological distance on perceptual level of construal	Liberman e Förster (2009)	Cognitive Science
23	The effects of time perspective and level of construal on social distance	Stephan, Liberman e Trope (2011)	Journal of Experimental Social Psychology
24	The distinct affective consequences of psychological distance and construal level	Williams, Stein e Galguera (2014)	Journal of Consumer Research
25	Temporal distance and ease of retrieval	Herzog, Hansen e Wänke (2007)	Journal of Experimental Social Psychology
26	Psychological distance and the dual role of price	Bornemann e Homburg (2011)	Journal of Consumer Research
27	Social distance, framing, and judgment: A construal level perspective	Nan (2007)	Human Communication Research
28	Effects of construal level on the price-quality relationship	Yan e Sengupta (2011)	Journal of Consumer Research