

# A Psicologia Frente ao Contexto Contemporâneo 2

Juliano Del Gobo  
(Organizador)

 **Atena**  
Editora

Ano 2018

Juliano Del Gobo

(Organizador)

# **A Psicologia Frente ao Contexto Contemporâneo 2**

Atena Editora  
2018



2018 by Atena Editora

Copyright © da Atena Editora

Editora Chefe: Profª Drª Antonella Carvalho de Oliveira

Diagramação e Edição de Arte: Geraldo Alves e Natália Sandrini

Revisão: Os autores

#### Conselho Editorial

- Prof. Dr. Alan Mario Zuffo – Universidade Federal de Mato Grosso do Sul  
Prof. Dr. Álvaro Augusto de Borba Barreto – Universidade Federal de Pelotas  
Prof. Dr. Antonio Carlos Frasson – Universidade Tecnológica Federal do Paraná  
Prof. Dr. Antonio Isidro-Filho – Universidade de Brasília  
Profª Drª Cristina Gaio – Universidade de Lisboa  
Prof. Dr. Constantino Ribeiro de Oliveira Junior – Universidade Estadual de Ponta Grossa  
Profª Drª Daiane Garabeli Trojan – Universidade Norte do Paraná  
Prof. Dr. Darllan Collins da Cunha e Silva – Universidade Estadual Paulista  
Profª Drª Deusilene Souza Vieira Dall’Acqua – Universidade Federal de Rondônia  
Prof. Dr. Eloi Rufato Junior – Universidade Tecnológica Federal do Paraná  
Prof. Dr. Fábio Steiner – Universidade Estadual de Mato Grosso do Sul  
Prof. Dr. Gianfábio Pimentel Franco – Universidade Federal de Santa Maria  
Prof. Dr. Gilmei Fleck – Universidade Estadual do Oeste do Paraná  
Profª Drª Girlene Santos de Souza – Universidade Federal do Recôncavo da Bahia  
Profª Drª Ivone Goulart Lopes – Istituto Internazionele delle Figlie de Maria Ausiliatrice  
Profª Drª Juliane Sant’Ana Bento – Universidade Federal do Rio Grande do Sul  
Prof. Dr. Julio Candido de Meirelles Junior – Universidade Federal Fluminense  
Prof. Dr. Jorge González Aguilera – Universidade Federal de Mato Grosso do Sul  
Profª Drª Lina Maria Gonçalves – Universidade Federal do Tocantins  
Profª Drª Natiéli Piovesan – Instituto Federal do Rio Grande do Norte  
Profª Drª Paola Andressa Scortegagna – Universidade Estadual de Ponta Grossa  
Profª Drª Raissa Rachel Salustriano da Silva Matos – Universidade Federal do Maranhão  
Prof. Dr. Ronilson Freitas de Souza – Universidade do Estado do Pará  
Prof. Dr. Takeshy Tachizawa – Faculdade de Campo Limpo Paulista  
Prof. Dr. Urandi João Rodrigues Junior – Universidade Federal do Oeste do Pará  
Prof. Dr. Valdemar Antonio Paffaro Junior – Universidade Federal de Alfenas  
Profª Drª Vanessa Bordin Viera – Universidade Federal de Campina Grande  
Profª Drª Vanessa Lima Gonçalves – Universidade Estadual de Ponta Grossa  
Prof. Dr. Willian Douglas Guilherme – Universidade Federal do Tocantins

#### Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP) (eDOC BRASIL, Belo Horizonte/MG)

P974 A psicologia frente ao contexto contemporâneo 2 [recurso eletrônico]  
/ Organizador Juliano Del Gobo. – Ponta Grossa (PR): Atena  
Editora, 2018. – (A Psicologia Frente ao Contexto  
Contemporâneo; v. 2)

Formato: PDF

Requisitos de sistema: Adobe Acrobat Reader

Modo de acesso: World Wide Web

Inclui bibliografia

ISBN 978-85-7247-017-9

DOI 10.22533/at.ed.179181912

1. Psicologia. 2. Psicologia e sociedade. 3. Pessoas – Aspectos  
sociais. I. Gobo, Juliano Del. II. Série.

CDD 150

**Elaborado por Maurício Amormino Júnior – CRB6/2422**

O conteúdo dos artigos e seus dados em sua forma, correção e confiabilidade são de  
responsabilidade exclusiva dos autores.

2018

Permitido o download da obra e o compartilhamento desde que sejam atribuídos créditos aos  
autores, mas sem a possibilidade de alterá-la de nenhuma forma ou utilizá-la para fins comerciais.

[www.atenaeditora.com.br](http://www.atenaeditora.com.br)

## APRESENTAÇÃO

O termo psicologia deriva da união das palavras gregas “psiché” e “logos”, traduzidas como o estudo da alma, mas apesar de suas origens terem raízes tão antigas como as primeiras hipóteses e teorias sobre o funcionamento psicológico. Ao longo de sua história, a psicologia esteve situada no campo da metafísica, em torno de interesses relacionados à essência do ser humano, a partir de questões como O que é a alma e onde ela está? O que possuímos ao nascer? Como conhecemos? Qual é a natureza humana?

Sua identidade atual é muito mais recente e nasceu em meio a ebulição científica na Europa do século XIX, tendo sido preciso se reinventar para atender aos critérios de cientificidade daquele tempo histórico e se constituir como ciência independente. A ciência nascida na Europa do século XIX ao desembarcar nos EUA do século XX foi demandada a torna-se um campo aplicado, onde passa a assumir um lugar social a partir de práticas psicológicas.

A partir do momento em que um conjunto de teorias e práticas vão sendo reconhecidas pelo corpo ampliado dos sujeitos que convivem em determinado tempo e cultivam de mesmos costumes, elas passam a influenciar as formas de reprodução da vida, pois tornam-se parte da cultura. Discutir a Psicologia como produto e matéria-prima da Cultura humana é reconhecê-la a partir de duas importantes características: a diversidade de suas produções e sua origem e continuidade histórica, refletindo a relação dialética entre as demandas e necessidades do conjunto ampliado da sociedade em dado tempo histórico.

Nesta obra, a consciência histórica da Psicologia é cobrada na qualidade ou condição de ser contemporânea, isto é no desafio de se reconhecer como parte da construção de seu próprio tempo histórico, a partir de reflexões e produções teóricas e práticas que abordam questões históricas, mas que se tornam emergentes na medida que nosso tempo histórico ousa enfrentá-las. Uma obra como essa é sempre muito importante porque traz ao centro do debate sobre a vida coletiva em sociedade e a concretude das condições de vida dos sujeitos, as quais são objeto de abordagem e análise. Em resumo, trata-se de introduzir uma discussão histórica, sociológica e filosófica a respeito do mundo que vivemos, das formas dominantes de existir no mundo e de como as Psicologias contemporâneas são modos de tomar partido em relação às situações da vida cotidiana (FIGUEIREDO, 2015, p.30).

Dentro deste livro, estão contidas produções necessárias ao contexto contemporâneo, produções com posicionamento ético e também político diante de uma grande diversidade de temas e abordagens realizadas pelos autores. Assim, a diversidade de temas que o leitor encontrará nessa obra se une na medida que os debates estão sempre permeados pela posição ética e pela consciência de que a Psicologia tem responsabilidade com seu tempo histórico e com a vida coletiva.

Como a história segue seu próprio curso e qualquer tentativa de controle e previsão

sobre ela se mostram limitados, é necessário antes de tudo assimilar a contribuição importante do campo teórico e político da psicologia social, a qual revela que não há neutralidade na ciência e na prática da psicologia, uma vez que ela ou fornece elementos para a manutenção da estrutura social vigente ou para a transformação no modo de vida e da maneira de conceber os diferentes sujeitos na sociedade.

Desejemos aos leitores que desfrutem dessa obra e se deixem inundar com a profundidade dos artigos que seguem.

Juliano Del Gobo

## SUMÁRIO

<b>CAPÍTULO 1</b> .....	<b>1</b>
A TOXICOMANIA COMO EFEITO PARADOXAL DO DISCURSO CAPITALISTA	
<i>Luma de Oliveira</i>	
<i>João Luiz Leitão Paravidini</i>	
<b>DOI 10.22533/at.ed.1791819121</b>	
<b>CAPÍTULO 2</b> .....	<b>12</b>
PERCEPÇÃO DOS FAMILIARES SOBRE SUA PARTICIPAÇÃO NO DESENVOLVIMENTO DA DEPENDÊNCIA QUÍMICA E NO TRATAMENTO E RECUPERAÇÃO	
<i>Suzel Alves Goulart</i>	
<i>Cibele Alves Chapadeiro</i>	
<b>DOI 10.22533/at.ed.1791819122</b>	
<b>CAPÍTULO 3</b> .....	<b>25</b>
PARTICIPAÇÃO POLÍTICA NA ERA INFORMACIONAL	
<i>Pedro Cardoso Alves</i>	
<i>Ana Lúcia Galinkin</i>	
<i>José Carlos Ribeiro</i>	
<b>DOI 10.22533/at.ed.1791819123</b>	
<b>CAPÍTULO 4</b> .....	<b>44</b>
A TEORIA PROSPECTIVA E SUA INFLUÊNCIA NO PROCESSO DE TOMADA DE DECISÕES FINANCEIRAS	
<i>Carolina Leão Giollo</i>	
<i>Ricardo de Queiroz Machado</i>	
<i>Edilei Rodrigues de Lames</i>	
<b>DOI 10.22533/at.ed.1791819124</b>	
<b>CAPÍTULO 5</b> .....	<b>61</b>
ASSIMETRIAS NA APRENDIZAGEM VERIFICADAS NA AVALIAÇÃO DO PISA SOB A ÓTICA DE GÊNERO: UMA REFLEXÃO CRÍTICA	
<i>Magner Miranda de Souza</i>	
<i>Cláudio Educado Resende Alves</i>	
<i>Maria Ignez Costa Moreira</i>	
<b>DOI 10.22533/at.ed.1791819125</b>	
<b>CAPÍTULO 6</b> .....	<b>76</b>
REGRAS EMOCIONAIS: UM ESTUDO CORRELACIONAL COM TRABALHO EMOCIONAL E BURNOUT ENTRE TRABALHADORES EM SAÚDE	
<i>Rui Maia Diamantino</i>	
<i>Laila de Carvalho Vasconcelos</i>	
<i>Rosemilly Rafele Santos da Silva</i>	
<b>DOI 10.22533/at.ed.1791819126</b>	
<b>CAPÍTULO 7</b> .....	<b>97</b>
PSICOLOGIA CRÍTICA E ESTÁGIO EM POLÍTICAS PÚBLICAS – UM FAZERRESISTENTE	
<i>Giulia Ribeiro Limongi</i>	
<i>Kueyla de Andrade Bitencourt</i>	
<b>DOI 10.22533/at.ed.1791819127</b>	

**CAPÍTULO 8 ..... 100**

COMPROMISSO SOCIAL DA PSICOLOGIA E A EVASÃO ESCOLAR DA ADOLESCENTE-MÃE NA EDUCAÇÃO BÁSICA DO MUNICÍPIO DE LADÁRIO-MS

*Sandra Regina Rocha de Lima*  
*Cláudia Elizabete da Costa Moraes Mondini*

**DOI 10.22533/at.ed.1791819128**

**CAPÍTULO 9 ..... 124**

O DESENVOLVIMENTO DO PODER DE AGIR EM PROFISSIONAIS DO PROGRAMA CONSULTÓRIO NA RUA: CONSIDERAÇÕES PRELIMINARES

*Daniel Rangel Curvo*  
*Francinaldo Do Monte Pinto*

**DOI 10.22533/at.ed.1791819129**

**CAPÍTULO 10 ..... 139**

PRODUÇÃO DE SAÚDE E PARTICIPAÇÃO COM USUÁRIOS DE UM CENTRO DE ATENÇÃO PSICOSSOCIAL INFANTO-JUVENIL

*Luciana Vieira Caliman*  
*Janaína Mariano César*  
*Victoria Bragatto Rangel Pianca*  
*Alana Araújo Corrêa Simões*  
*Anita Nogueira Fernandes*

**DOI 10.22533/at.ed.17918191210**

**CAPÍTULO 11 ..... 150**

DESAFIOS DA ATUAÇÃO DE PSICÓLOGOS (AS) NA ATENÇÃO A PESSOAS COM IDEAÇÃO E/OU TENTATIVA DE SUICÍDIO

*Priscila Moura*  
*Maria Lucia Pereira*  
*Flávia Sallum*  
*Alessandra Viana*

**DOI 10.22533/at.ed.17918191211**

**CAPÍTULO 12 ..... 159**

OFICINA PSICOSSOCIAL COMO PRÁTICA DE PREVENÇÃO AO ABUSO SEXUAL CONTRA CRIANÇAS E ADOLESCENTES

*Claudenilde Lopes dos Santos*  
*Gabriel William Lopes*  
*Amailson Sandro de Barros*

**DOI 10.22533/at.ed.17918191212**

**CAPÍTULO 13 ..... 170**

ADOLESCENTES ACOLHIDAS E SEUS AFETOS: O QUE TEMOS COM ISSO?

*Laura Ferreira Lago*  
*Eduardo Augusto Tomanik*

**DOI 10.22533/at.ed.17918191213**

**CAPÍTULO 14 ..... 181**

O PROJETO AVANÇO DO JOVEM NA APRENDIZAGEM E A REALIDADE DOCENTE

*Maicon Alves Garcia*  
*Aldenor Batista da Silva Junior*  
*Sonia da Cunha Urt*

**DOI 10.22533/at.ed.17918191214**

**CAPÍTULO 15..... 196**

QUANDO TRABALHAR É BRINCAR JUNTO: RECORTES DE UMA PESQUISA-INTERVENÇÃO NA CASA DOS CATAVENTOS

*Ricardo André Cecchin*

*Rosemarie Gartner Tschiedel*

**DOI 10.22533/at.ed.17918191215**

**CAPÍTULO 16..... 212**

O COLETIVO UERJ NAS SUAS MÚLTIPLAS REDES DE (RES)EXISTÊNCIA

*Ulisses Heckmaier de Paula Cataldo*

*Iaponira Oliveira dos Santos*

*Ana Carolina Areias Nicolau Siqueira*

**DOI 10.22533/at.ed.17918191216**

**CAPÍTULO 17 ..... 224**

SCHADENFREUDE E ESTEREÓTIPOS: OS LIMITES ENTRE ENDO E EXOGRUPOS

*Ícaro Cerqueira*

*Marianne Cunha*

*Saulo Almeida*

*Vanessa Andrade*

**DOI 10.22533/at.ed.17918191217**

**SOBRE O ORGANIZADOR ..... 232**



# CAPÍTULO 4

## A TEORIA PROSPECTIVA E SUA INFLUÊNCIA NO PROCESSO DE TOMADA DE DECISÕES FINANCEIRAS

**Carolina Leão Giollo**

Universidade Adventista de Hortolândia  
Hortolândia - São Paulo

**Ricardo de Queiroz Machado**

Universidade Adventista de Hortolândia  
Hortolândia - São Paulo

**Edilei Rodrigues de Lames**

Universidade Adventista de Hortolândia  
Hortolândia - São Paulo

**RESUMO:** As pesquisas em economia comportamental são caracterizadas por novas abordagens para gestão nas organizações e por estudos multidisciplinares de certos fenômenos sobre diferentes perspectivas, tais como a análise das heurísticas, dos vieses e das limitações cognitivas que determinam o seu processo de tomada de decisões. E, com base na Teoria Prospectiva de Kahneman e Tversky (1979), o artigo investiga a existência de vieses prospectivos na tomada de decisão dos estudantes de uma Instituição de Ensino Superior, na cidade de Hortolândia-SP. Para tanto, o trabalho realiza uma pesquisa exploratória e descritiva junto aos alunos, cuja estrutura é inspirada no trabalho original de Kahneman e Tversky (1979) e a análise abrange a Teoria Prospectiva Cumulativa (TVERSKY & KAHNEMAN, 1992), e de certo modo apresenta características novas, por,

intrinsecamente, expor uma comparação entre a tomada de decisão entre os cursos quanto ao autojulgamento dos indivíduos no mercado financeiro e na influência dos cursos nos mesmos, uma vez que, o comportamento de cada indivíduo está ligado ao aprendizado e vivência agregados ao longo de seu crescimento (SKINNER, 1982).

**PALAVRAS-CHAVE:** economia comportamental, teoria prospectiva, tomada de decisão e mercado financeiro.

**ABSTRACT:** Behavioral economics' researches are characterized by new approaches to management in organizations and by multidisciplinary studies of certain phenomena on different perspectives, such as the analysis of heuristics, biases and cognitive limitations that determine their decision making process. And, based on Kahneman and Tversky' Prospective Theory (1979), the article investigates the existence of prospective biases in the decision-making process of the students of a Higher Education Institution, in the city of Hortolândia-SP. So, the work carries out an exploratory and descriptive research with students whose structure is inspired by the original work of Kahneman and Tversky (1979) and the analysis covers Cumulative Prospective Theory (TVERSKY & KAHNEMAN, 1992), and in a certain way presents new features, by

intrinsically exposing a comparison between the decision making between the courses regarding the self-judgment of individuals in the financial market and the influence of the courses in them, since the behavior of each individual is linked to the aggregate learning and experience throughout its growth (SKINNER, 1982).

**KEYWORDS:** behavioral economics, prospective theory, decision making and financial market.

## 1 | INTRODUÇÃO

Atualmente, tem-se em vista que os comportamentos são tentativas de agradar as compulsões inconscientes e, estas, mesmo quando não benéficas, faz com que os indivíduos continuem os mantendo como válvula de escape como proteção, como forma de receber atenção, ser amado, dentre outros motivos. (SKINNER, 1982). Logo, as nossas ações não são aleatórias. Cada uma exerce uma função na nossa vida, mesmo quando são consideradas disfuncionais.

Assim, a psicologia comportamental busca analisar quais são os vieses (pensamentos, sentimentos, crenças e valores) por trás disso, ao passo que, a economia comportamental verifica tais vieses no mercado financeiro.

O surgimento desta, há o questionamento de alguns preceitos da teoria tradicional, bem como, o desenvolvimento de novas abordagens, de forma a contestar os paradigmas anteriormente estabelecidos, destacando que os economistas, na sua missão de explicar, prever ou alterar comportamentos humanos, tem de associar-se a uma concepção de agência humana, fornecendo uma posição realista de instrumentos de compreensão da ação humana, permitindo-os explicar comportamentos previamente identificados como irracionais pela chamada Economia Neoclássica, que, diferentemente do que se imaginava, são frequentes, economicamente relevantes e previsíveis. (MAURO, 2016).

Esta, caracterizada pela interconexão de psicologia e economia, a economia comportamental estuda a ação econômica de indivíduos, grupos, populações e gestores, com foco crescente em seu eixo central – tomada de decisão e os processos cognitivos e emocionais que lhe subjazem. Com importância crescente em grande parte do mundo, traz dados de pesquisa empírica e análises, que constituem contribuições relevantes para um grande arco de potenciais beneficiários.

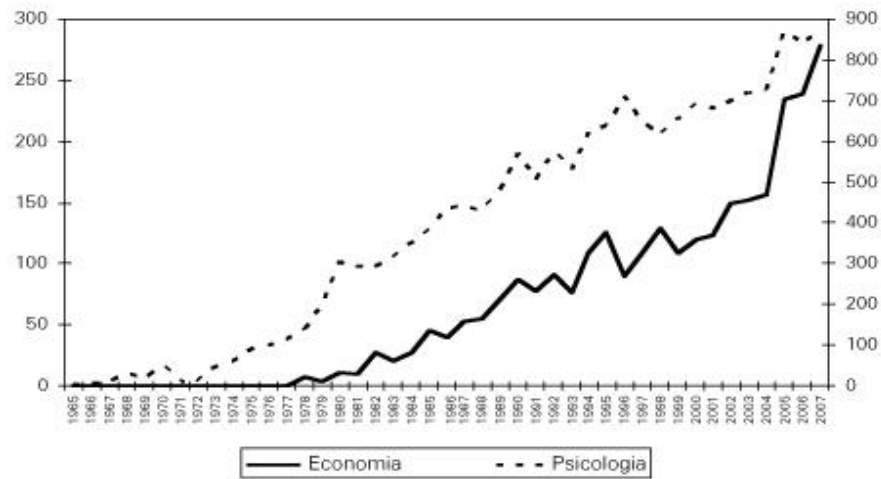
Possuindo como origem a economia política e a psicologia, em particular, na última, em suas abordagens experimental e aplicada (REYNAUD, 1967; DESCOUVIÈRES, 1998 BARRACHO, 2001), o uso da psicologia na economia é considerado, em sua forma moderna, uma ramificação da psicologia social, informada basicamente pelas perspectivas comportamental e cognitiva (LEWIS et al., 1995 VAN RAAIJ, 1999) e, em países do leste europeu, derivada da psicologia industrial ou organizacional.

E, continuamente, há registro de trabalhos que buscam aferir variáveis no

processo de tomada de decisão, como Thaler (1997), em seu estudo sobre vieses na escolha de prêmio de capital próprios e a diferença nos rendimentos entre ações e títulos de rendimento fixo; Gonzalez e Wu (1999), os quais demonstraram que os tomadores de decisão geralmente não tratam probabilidades linearmente; Macedo (2003), relatando que a emoção presente no ambiente financeiro durante a tomada de decisão pode levar o investidor a confiar em sua intuição e não em aspectos racionais; Mineto (2005), embasado na tese de que o comportamento humano não deve ser desconsiderado durante a tomada de decisão; Baldo (2007), relatando que variáveis biológicas, demográficas e outras relacionadas ao estado emocional; Barreto (2007), que encontrou evidencia de ilusão de controle e otimismo exagerado durante a tomada de decisão; Ramos (2007), o qual relata as reações não explicadas com pela teoria tradicional de finanças; Booij, Van Praag e Van de Kuilen (2010), onde se demonstra que a decisão é influenciada pela aversão à perda e, também, por uma resposta psicológica mais pessimista em relação à probabilidade de obter o melhor resultado possível; Tecles e Rezende (2012), que investigou vieses no ramo de loterias.

Não obstante, tal teoria não se limitou a essas áreas, há registro de pesquisas enviesadas na união de aspectos prospectivos com a ciência da computação (CAMERER, 1998), auxílios na neuroeconomia (HANDS, 2007) e, mais recentemente, pesquisas da Global Insights Initiative (GINI), Mind, Society, and Behaviour (2015) em projetos de pacificação, e, como destaque no uso dos efeitos prospectivos na área da nutrição, níveis de felicidade e motivações sociais (NUGDE, 2008), apontando que a orientação comportamental pode ser realizada a partir três métodos: educação, controle ou sugestão, de modo que, se optar-se por educar, possivelmente, o objetivo seria obtido de médio-longo prazo; ao controlar, provavelmente, se desenvolveria incômodo e aflição; mas, ao sugerir, o denominado nugde (tido como “empurrãozinho” em português), o qual pode ser dado através de um incentivo econômico ou fiscal, muitas vezes, resultados imediatos.

Este trabalho, possibilitou que os autores realizassem trabalhos em união dos efeitos prospectivos e políticos na formulação de políticas governamentais em 2008, durante a campanha presidencial de Barack Obama; Cass R. Sustein foi administrador do Office of Information and Regulatory Affairs da Casa Branca durante o governo do Obama, e, concomitantemente, seu colega Richard H. Thaler (Prêmio Nobel 2017) ajudou a formar o Behavioral Insight Team instalado pelo primeiro-ministro britânico David Cameron em seu Cabinet Office para servir como um corpo consultivo interno usando métodos comportamentais. De tal modo que, dentre outros trabalhos que referenciaram a Teoria Prospectiva teve-se cerca de trezentos artigos acadêmicos em 2010 (KAHNEMAN, 2011), com registros tanto no ramo da economia quanto da psicologia, conforme a Figura 1 - Citações ao trabalho de Kahneman (1966-2007).



Fonte: Social Science Citation Index, versão eletrônica, vários anos.

Figura 1 - Citações ao trabalho de Kahneman (1966-2007).

Fonte: Social Science Citation Index, vários anos – apud Berger & Pessali, 2010.

E, recentemente (conforme já apontado), tem-se a pesquisa de Richard H. Thaler, que buscou agrupar às suas apreciações econômicas pressupostos psicologicamente realistas às decisões dos agentes econômicos, elucidando que tais decisões são afetadas pela racionalidade limitada, pelas referências sociais e pela falta de autocontrole. Thaler desenvolveu a Teoria da Contabilidade Mental, a qual destaca a influência da neuroeconomia. Conforme tal teoria, os indivíduos simplificam a tomada de decisões financeiras por meio de contas separadas em suas mentes, verificando sempre o impacto individual de cada decisão e não o efeito geral.

Logo, pode-se observar que, as pesquisas dos últimos vinte anos têm demonstrado que pessoas, em diversos aspectos, tendem a cometer erros semelhantes, e, portanto, é provável que o indivíduo utilize de preceitos durante a tomada de decisão e acabe agindo de modo errado no momento de realizar a sua escolha (RUSSO & SCHOMEMAKER, 1993).

Em síntese, os estudos na área da economia comportamental questionam um dos princípios básicos da corrente econômica predominante na ciência econômica, a qual era sustentada pela Teoria da Utilidade Esperada (TUE), onde utilidade é a satisfação da necessidade através de um bem, de modo que, o comportamento do indivíduo é racional e há a aversão ao risco como direcionadores às tomadas de decisões (NEUMANN & MORGENSTERN, 1947).

Por outro lado, é válido ressaltar que psicólogos econômicos não costumam considerar como irracionais as decisões econômicas tomadas pelos indivíduos, particularmente em sua acepção de comportamento incompreensível (KATONA, 1975). Outros, como Lea et al., em seu importante livro-texto da disciplina, consideram esta discussão um “debate estéril” (1987), uma vez que, para eles, o objetivo da psicologia econômica seria alcançar uma síntese interdisciplinar, isto é, que não afastasse, por exemplo, os colegas economistas. Estes autores também apontam como foco

prioritário para estes estudos, a investigação do processo de mão dupla encontrado na influência recíproca entre pensamentos, sentimentos e comportamentos das pessoas e fenômenos econômicos. MacFadyen e MacFadyen (1990), autores e organizadores de uma ampla compilação composta por pesquisadores da disciplina, também sugerem cautela aos psicólogos econômicos com relação a esta questão, para que uma parceria construtiva possa ser estabelecida com economistas.

Dessa forma, os economistas comportamentais analisam cada indivíduo, na sua dimensão real, de modo contrário aos paradigmas referentes à racionalidade, porém, também não ponderam que a irracionalidade, ou, até mesmo, a racionalidade de modo apriorístico e generalizado.

Tampouco, Herbert Simon e Daniel Kahneman, subscrevem à visão de irracionalidade nesse campo, o que confere peso considerável a esta discussão. Para Simon (1965), a racionalidade seria limitada, mas não ausente, visão que pode ser também atribuída a Kahneman (2002, 2011) que, com Tversky, explorou justamente as minúcias dessa limitação, por meio de estudos empíricos (Tversky & Kahneman, 1974; Kahneman & Tversky, 1979).

Este último, realizado com base nos estudos de Allais (1953), procurou entender como as pessoas tomam suas decisões sob incerteza e originou a Teoria Prospectiva, a qual demonstrou que tendemos a sobrevalorizar eventos certos a eventos altamente prováveis, ainda que a escolha por eventos prováveis seja racionalmente melhor (KAHNEMAN & TVERSKY, 1979).

Logo, os padrões de comportamento de um indivíduo ou grupo possuem ligação com a vivência dos mesmos, o que desemboca em variações de respostas potencialmente solucionadoras perante situações de tomada de decisão no mercado financeiro. Tal teoria procura detectar padrões que se repetem no comportamento individual, ampliando o modelo neoclássico, adicionando a psicologia sem entrar em colapso ao considerar simultaneamente diversos fatores (CAMERER & LOEWENSTEIN, 2002).

Assim, ficou evidenciado que rotineiramente se faz escolhas que podem levar a vários erros sistêmicos, os quais podem ser denominados de ilusões cognitivas, estas, muitas vezes consideradas insignificantes, que comprovadamente podem alterar as preferências do tomador de decisão – ou de um grupo – de forma tão decisiva que previsões antes consideradas robustas tornam-se errôneas e até perigosas, tendendo a prejudicar decisões importantes, no mercado financeiro, quer seja na rotina interna de uma empresa quer seja relacionada ao universo de investimentos, na indicação de um sistema operacional, plano alimentar ou de acadêmico.

Desse modo, seguindo o exemplo dos trabalhos já realizados, o objetivo deste é estimar o surgimento dos vieses prospectivos em uma amostra de alunos da graduação de uma Instituição de Ensino Superior, na cidade de Hortolândia-SP e o seu comportamento nos diferentes cursos, de forma a detalhar vieses prospectivos que podem incentivar os indivíduos em sua tomada de decisão, bem como, explorar a



existência de vieses de comportamento padrões por curso no processo de tomada de decisão dos indivíduos perante investimentos de risco. Com esse intuito foi realizada uma pesquisa com os alunos dos cursos de Administração, Educação Física, Pedagogia, Publicidade e Propaganda e, Sistemas de Informação.

Fez-se uso como base da Teoria Prospectiva para a estrutura de conceitos e questões, mas por esta ser limitada à análise de respostas ótimas ou não, utilizou-se, também, a sua extensão, a Teoria Prospectiva Cumulativa, a qual busca descrever o modo como as pessoas tomam decisões, bem como, o estudo de fatores que possam justificar os mesmos.

Além disso, consta-se como diferencial desta pesquisa, em relação a outros estudos, o que permite classificá-la como exploratória, o fato da amostra ser composta por indivíduos de diferentes ramos acadêmicos, o que pode ser justificado pelo fato de os vieses, segundo a psicologia cognitiva, ocorrerem com todos os indivíduos durante a tomada de decisão, de modo a admitir que a escolha é baseada na maximização de benefícios na minimização de prejuízos pessoais, bem como influenciados por características ambientais (STERNBERG, 2000). E, considerando que os indivíduos estão inseridos em um ambiente globalizado e em uma grande sociedade de consumo, cuidar de investimentos demanda disciplina e comprometimento constantes para o bem estar social de todos (SILVESTRE, 2017), principalmente, porque todas as escolhas estão relacionadas à escassez, e dentre as variações desta, a escassez mais relevante é a dos recursos monetários (CALADO, et al, 2007), o que permite pressupor que mesmo pessoas de áreas que não interajam diretamente no ramo financeiro, estejam ligadas a ele.

Visto que, nos dias de hoje, os pedagogos precisam estar capacitados para suprir o mercado e conhecer o mesmo para atingir o público alvo de seu setor, devido ao desenvolvimento tecnológico e a procura por informações atualizadas (MERCADO, 2002), além de em alguns casos acabarem por atuar como gestores de instituições de ensino, ou gerirem suas finanças ainda que em nível pessoal apenas. Do mesmo modo, os educadores físicos, com a sua recente desvalorização no ramo estudantil, estão obedecendo à demanda e direcionando o seu conhecimento para as práticas corporais, o que, de certo modo, também compreende o estudo do público do mercado nas quais serão inseridas as instituições onde se desenvolveram as atividades do setor (NOZAKI, 2004). E, concomitantemente, os profissionais de publicidade, necessitam de aptidão para manusear novas tecnologias e conhecimento para a sua capacitação e da elaboração de produtos competitivos que supram as carências de consumidores cada vez mais exigentes (CARVALHO, 2000). Não obstante, tamanha diversidade da amostra, também, propiciou, posteriormente, a identificação de particularidades na postura dos indivíduos por curso.

## 2 | METODOLOGIA

Procurando atingir seus objetivos, esta pesquisa executou um questionário decorrido dos experimentos originais de Kahneman e Tversky (1979). O estudo original buscou a comparação dos efeitos de tratamentos sobre grupos expostos a variadas situações que incluíram diferentes variáveis de controle, o qual resultou na Teoria Prospectiva (TP).

Esta, surgiu para explicar a ocorrência de certos axiomas decisórios, especialmente nas situações de risco. Na TP, o processo de tomada de decisão pode levar as pessoas a perceberem os resultados da decisão não como alterações no estado final de riqueza ou bem-estar, mas como ganhos ou perdas em relação a um ponto de referência, o qual a pessoa assume para a situação de decisão (Kahneman & Tversky, 1979). De modo, a definir duas etapas para a tomada de decisão: a primeira etapa, para editar os prospectos arriscados; a segunda etapa, para avaliar estes prospectos.

A primeira consiste em uma análise preliminar das probabilidades oferecidas quando, frequentemente, se faz uma simplificação das mesmas. Nela, o problema é editado de acordo com vivências particulares e regras que serviriam para simplificar a tomada de decisão.

Enquanto que, na segunda parte, após a edição dos prospectos, as probabilidades são analisadas e aquela de valor mais alto para o indivíduo é escolhida (KAHNEMAN & TVERSKY, 1979), ou seja, o tomador de decisão atribui valores para cada um deles e avalia cada prospecto editado, dando um valor para ele e escolhendo o prospecto de maior valor, o que possibilita a previsão de ganhos e as perdas.

Logo, devido à incerteza e ao risco durante o processo de tomada de decisões, originam à percepção de que os benefícios ou malefícios são expectativas imprecisas; o domínio das perdas, onde se compara uma alternativa certa contra uma alternativa incerta prejudicial; e o domínio dos ganhos, onde se estuda a decisão entre uma alternativa certa e uma incerta benéfica. Assim, as decisões mudam completamente suas preferências, violando regras de intransitividade que fundamentaram todo um campo de estudos econômicos neoclássicos.

Não obstante, com tais análises, foi possível observar a presença de três efeitos, denominados de Reflexo, Certeza e Doação. Seguindo o proposto por Kahneman e Tversky (1979) na Teoria Prospectiva os indivíduos quando estão diante de situações que envolvem ganhos, optam pelo ganho mais provável ou certo, ainda que na outra possibilidade houvesse uma chance de lucrar mais. Isso porque segundo o denominado de Reflexo, os indivíduos são avessos ao risco nas situações de ganho, os indivíduos perante a situações de perdas acabam ficando mais propensos aos riscos, e tentam não perder nada, ainda que isso possa resultar em uma perda maior. Já o Efeito Certeza ocorre quando os indivíduos têm uma situação em que duas possibilidades com valores esperados iguais são apresentadas e eles optam pelo que tem a maior probabilidade de ocorrência. Enquanto que, o Efeito Doação, ocorre quando o investidor apresenta

dificuldades em se desfazer de um bem ou ativo, pois normalmente o investidor define sua expectativa de ganho de acordo com a rentabilidade futura do item e não pela rentabilidade futura do mercado.

No entanto, devido ao fato de ponderar a existência de uma fase de edição para justificar a tomada de decisão, Kahneman e Tversky receberam muitas críticas, pois esta poderia levar à intransitividade – não havia lacuna para complementos - entre prospectos, algo que os economistas da época não aceitavam.

Assim, Tversky e Kahneman (1992) estendem a teoria original, chamando-a de Teoria Prospectiva Cumulativa. Há ali uma formalização mais robusta e um esforço maior de ampliar sua capacidade preditiva, tentando satisfazer duas demandas importantes de boa parte da comunidade de economistas. Nela, não há a fase de edição da teoria, o que permitiu a possibilidade de caracterização entre a função para ganhos e a função para perdas, bem como, o surgimento de um novo conceito psicológico; a sensibilidade decrescente. Esta, ajudou a estabelecer a fundação psicológica para função de ponderação das probabilidades, ao contribuir para a visão de que resultados monetários são avaliados a partir de um ponto de referência e não como níveis de riqueza, decorrendo do fato que quanto mais longe do ponto de referência menor é o impacto psicológico a variações (KAHNEMAN, 2011). Desse modo, foi possível verificar se a reação dos indivíduos à situação de incerteza era racional ou não e, delimitar, de certo modo, alguns padrões.

Além disso, tais padrões podem ser analisados, uma criança só consegue pensar e visualizar de forma encoberta as peças do quebra-cabeça em posições alteradas porque já havia previamente aprendido a manipulá-las de forma aberta, Skinner (1982).

Dessa forma, as respostas privadas de solução de problema são aquelas de fato aprendidas inicialmente de forma pública e que, em seguida, passaram a uma forma privada de ocorrência. E, do mesmo modo que os estudos originais de Kahneman e Tversky, a exposição dos grupos às situações se fez por meio de questionários, sem o uso de incentivos explícitos, como o uso de valores monetários.

Para a realização da análise descritiva, foi realizada uma pesquisa mediante dois modelos de questionário, cuja estrutura foi inspirada no trabalho original de Kahneman e Tversky (1979), não constituindo uma replicação devido à tentativa em trazer o método para a realidade dos respondentes, conforme a Figura 2 – Diagrama de Criação das Questões da Pesquisa, e sendo o mesmo composto de dez questões, onde, apenas, as quatro primeiras questões idênticas em ambos, pois possuíam o objetivo de formar bases para a verificação de vieses nas escolhas dos investimentos. Enquanto que o restante, mesmo buscando evidenciar o mesmo fenômeno, diferem em sua estrutura.

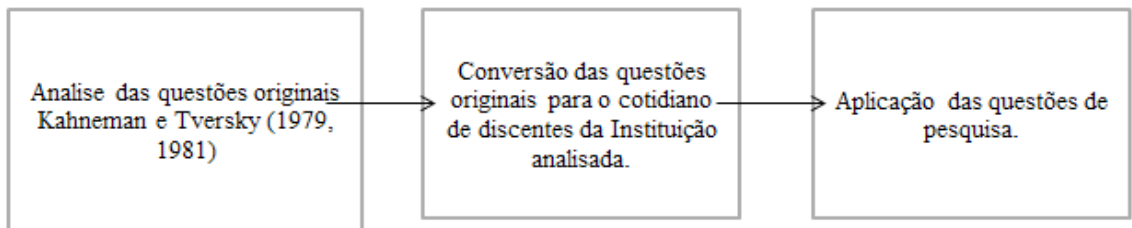


Figura 2 – Diagrama de Criação das Questões da Pesquisa.

Fonte: Criação dos autores.

Na busca de averiguar, parcialmente, o efeito das questões, foi aplicado um questionário piloto, caracterizado como um teste do questionário pré-definido, no dia 03 de novembro de 2016 na sala do 6º Semestre de Ciências Contábeis, o que resultou em 25 amostras. Com a devida aprovação dos coordenadores da IES, foi realizada, de 09 à 23 de Novembro de 2016, a coleta de dados com as salas do Semestre mais avançados de Publicidade e Propaganda, por ser um curso recente e ainda não possuir formandos, e formandos em Administração, Educação Física, Pedagogia e Sistemas de Informação.

O tamanho da amostra foi 148 indivíduos. Estes assinaram um termo de consentimento livre e esclarecido, o qual explica o propósito do questionário, o que é esperado dos participantes e os riscos envolvidos. Além disso, os participantes preencheram uma folha de dados anônimos, na qual informavam o seu sexo, curso, conhecimento sobre a Teoria Prospectiva e seu autojulgamento sobre sua postura como investidor. E, em seguida, houve a apresentação das questões, onde houve o teste dos vieses cognitivos, por meio de uma divisão de duas bases entre o modelo de questionário I e o II, o primeiro sujeitava o indivíduo a situações de lucro, por isso denomina-se de Obter lucro na, enquanto que o modelo II estimulava a pessoa a não arriscar, devido à sua aversão à perda, e por isso a classificação de Evitar prejuízo. E, tais questionários foram distribuídos de modo aleatório em cada amostra, o que resultou em 71 respondentes do questionário I e 77 do questionário II, conforme a Tabela 1 – Proporção dos questionários por curso.

Curso	Modelo I	Modelo II
Administração	52%	48%
Educação Física	40%	60%
Pedagogia	44%	56%
Publicidade e Propaganda	44%	56%
Sistemas de Informação	55%	45%

Tabela 1 – Proporção dos questionários por curso.

Dados da pesquisa (2017).

### 3 | RESULTADOS

O processo de análise foi realizado conforme a estatística descritiva e será apresentado em duas partes; a análise geral dos dados, a qual compreenderá as 148 amostras e, em seguida, haverá a discriminação das particularidades observadas durante a apuração dos dados ou em um segundo contato com o grupo de amostra. A amostra analisada foi composta por 148 discentes, sendo 27% alunos de Administração, 26% de Pedagogia, 20% de Sistemas, 17% de Publicidade e 10% de Educação Física, conforme representado na Tabela 2 – Proporção de participante por curso.

Curso	Número de alunos	Frequência
Administração	40	27%
Educação Física	15	10%
Pedagogia	39	26%
Publicidade e Propaganda	25	17%
Sistemas de Informação	29	20%
Total	148	100%

Tabela 2 – Proporção de participante por curso.

Dados da pesquisa (2017).

Quanto à proporção entre homens e mulheres, constata-se que a maioria dos respondentes é do sexo feminino, cerca de 61%, enquanto que os homens compõem os outros 39%. Já, quando questionados sobre como eles se veem dentro do mercado financeiro, tendo como objetivo verificar o quanto eles se sentiam confortáveis no setor financeiro, bem como, seu autojulgamento – bom ou mau investidor- mesmo que a maioria não atue em uma área na qual o conhecimento sobre tal ramo é requisitado, a maioria declarou que não possuía investimento (80%), alguns se colocaram como bons investidores (3%) e o restante, informou que eram maus investidores (17%), conforme a Tabela 3 – Autojulgamento no mercado financeiro. Logo, dos 148 respondentes, 20% possuía investimentos e destes, 3% se autojulgaram como bons investidores, ou seja, confortáveis com experiências anteriores.

Posição	Número de alunos	Frequência
Bom investidor	4	3%
Mau investidor	25	17%
Não tenho investimentos	118	80%
Total	148	100%

Tabela 3 – Autojulgamento no mercado financeiro.

Dados da pesquisa (2017).

A proporção por cursos daqueles que estão ativos no mercado financeiro pode ser avaliada na Tabela 4 – Investidores por curso – Autojulgamento. É possível observar,



que aqueles que se autojulgam como investidores, também, são representantes de áreas que não se enquadram nas finanças, demonstrando que de forma direta ou indiretamente interagem com esse ambiente, sendo possível observar, por exemplo, a mesma proporção (19%) de Pedagogia (uma área que tem interação indireta) e Sistema de Informação (representante do setor de finanças).

Curso	Alunos com investimentos	Frequência
Administração	13	46%
Educação Física	3	11%
Pedagogia	6	19%
Publicidade e Propaganda	1	5%
Sistemas de Informação	6	19%
Total	29	100%

Tabela 4 – Investidores por curso – Autojulgamento.

Dados da pesquisa (2017).

E, durante aplicação, onde houve o teste dos vieses cognitivos, obtiveram-se as frequências representadas na Tabela 5 – Verificação de vieses prospectivos nas questões avaliadas.

Modelo I - Obter Lucro (71 amostras)			
Questão	Resposta Esperada	Apuração de Vieses	Frequência
Q1	A	54	76%
Q2	B	40	56%
Q3	B	62	87%
Q4	B	21	30%
Modelo II - Evitar Prejuízo (77 amostras)			
Questão	Resposta Esperada	Apuração de Vieses	Frequência
Q1	B	47	61%
Q2	A	40	52%
Q3	A	51	66%
Q4	A	40	52%

Tabela 5 – Verificação de vieses prospectivos nas questões avaliadas.

Dados da pesquisa (2017).

Na questão que compõe o item Q1 da Tabela 5, o respondente assume o lugar do chefe da controladoria e deve optar por um dos dois projetos apresentados. As duas opções possuem valores esperados diferentes, no questionário tipo I a opção A apresenta um lucro certo de \$ 5000, enquanto a B traz 80% de se lucrar \$ 6000 e 20% de não obter lucro. Seguindo o proposto por Kahneman e Tversky (1979) na Teoria Prospectiva os indivíduos quando estão diante de situações que envolvem ganhos, optam pelo ganho mais provável ou certo, ainda que na outra possibilidade houvesse

uma chance de lucrar mais. Isso porque segundo o efeito denominado de Reflexo, os indivíduos são avessos ao risco nas situações de ganho. E, conforme o esperado, 76% da amostra total optou pela alternativa A. Já no questionário do tipo II, para a mesma questão existem duas opções: na A tem um prejuízo certo de \$ 5000; enquanto na B há 80% de chance de ter um prejuízo de \$ 6000 e 20% de não ter prejuízo. Mesmo o valor na A, sendo menor, segundo o Efeito Reflexo, com base na Teoria dos Prospectos, os indivíduos perante a situações de perdas acabam ficando mais propensos aos riscos, e tentam não perder nada, ainda que isso possa resultar em uma perda maior, escolhendo B. Assim, seguindo a aversão à perda 61% optou por B.

No item Q2, duas opções são apresentadas, com o mesmo valor esperada sendo umas delas certa e a outra apenas provável. No questionário tipo I, a alternativa A resulta em uma perda certa de \$ 400 mil, enquanto a alternativa B tem 1/3 de chance de não perder nada e 2/3 de perder \$ 700 mil. No tipo II, apenas o modo como as alternativas são apresentadas mudam, e A permite que a empresa poupasse \$ 200 mil, enquanto a B tinha a probabilidade de 1/3 de poupar 400 mil e 2/3 de não poupar nada. Portanto, se o Efeito Reflexo estiver agindo no padrão de respostas dos indivíduos, eles devem optar no tipo I pela alternativa B visando a chance de não perder nada, enquanto no tipo II eles iriam optar pela alternativa A com o valor certo a ser poupado e não correndo riscos.

Isso significa que, independente do que seja efetivamente melhor, se houver uma clara mudança de preferência entre as alternativas nos tipos de questionários, os respondentes estarão sendo impactados pelo Efeito Reflexo. Ou seja, a maneira de apresentar a alternativa faz com a preferência pela mesma seja alterada, sendo escolhido o certo para a situação de ganho e o arriscado para a situação de perda. E, foi o que de fato ocorreu, 56% escolheu A no modelo I, e 52% optou por B no II.

Já o item Q3, envolve o lançamento de um novo produto, e o respondente precisa optar por uma das duas alternativas. No tipo I, o lucro com o lançamento era o foco, em que na alternativa A o projeto oferece 45% de chance de ter um lucro de \$ 9000 e 55% de não ter nada e na alternativa B previa 90% de chance de o lucro ser de \$ 6000 e 10% de não ter nada. No questionário tipo II, eram os mesmos valores e probabilidades do tipo I, porém tratava de um prejuízo.

Essa questão visa além do Efeito Reflexo, o Efeito Certeza. Segundo a Teoria do Prospecto, o Efeito Certeza ocorre quando os indivíduos têm uma situação em que duas possibilidades com valores esperados iguais são apresentadas e eles optam pelo que tem a maior probabilidade de ocorrência. Sendo assim, o padrão esperado nessa questão é que no tipo I a alternativa B seja escolhida pela maioria, e no tipo II a alternativa A. Tal protótipo foi confirmado com os respectivos percentuais: 87% e 66%.

Enquanto que o item Q4, conta com uma ação contra a empresa de \$ 100000. Sendo assim, espera-se que o respondente tome uma decisão junto ao departamento jurídico sobre qual a melhor saída para empresa. Novamente, como o foco do trabalho nesta questão é o Efeito Reflexo, apenas o modo como as alternativas são apresentadas

ao respondente muda, e espera-se que isso influencie no padrão de respostas.

No tipo I, as alternativas oferecem ao indivíduo um acordo extrajudicial onde a empresa perderá certamente \$ 40000 (opção A) ou a opção de ir ao tribunal para tentar salvar os \$ 100000 com 50% de chances (opção B).

No questionário tipo II, diante da mesma situação as opções são: (A) fazer um acordo extrajudicial e poupar \$ 40000 dos \$ 100000 que seriam perdidos, ou (B) tentar ir ao tribunal e arriscar com 50% de chance de poupar os \$100.000.

Caso o Efeito Reflexo aja na questão, o esperado é que a maioria opte por arriscar na alternativa B no tipo I e poupar certo no tipo II com a alternativa A. Tal expectativa não ocorreu no questionário I, apenas 30% optou pela alternativa B, porém, o esperado aconteceu no modelo II; 52% escolheu a opção B.

Não obstante, houve a aplicação de uma questão aberta, a qual buscava a aversão à perda no modelo I e o lucro modelo II (de modo contrário às perguntas fechadas, seguindo o modelo do Efeito Doação, para verificar ambas as essências no mesmo indivíduo), qual resultou nos dados demonstrados na Tabela 6.

Esta, coloca o indivíduo perante a situação de compra de uma caixa de bombons no tipo I e da venda da mesma no tipo II. A intenção de dar liberdade total de escolha do preço a ser pago ou recebido ao respondente é verificar o Efeito Doação, que ocorre quando o investidor apresenta dificuldades em se desfazer de um bem ou ativo, pois normalmente o investidor define sua expectativa de ganho de acordo com a rentabilidade futura do item e não pela rentabilidade futura do mercado.

De modo geral, analisando todas as amostras, foi possível avaliar certa distorção nos resultados do Efeito Doação, conforme a Tabela 6, pois a análise das amostras dos dois modelos de questionário demonstrou que, em média, estavam dispostos a pagar o valor de R\$ 4,38 e vender por um valor menor, cerca de R\$ 4,01.

Não obstante, foi possível analisar que os efeitos da Teoria Prospectiva estão presentes no processo de tomada de decisão em situações de incerteza, porém houve duas amostras de cursos que apresentaram particularidades, as quais de certo modo, justificariam as distorções das expectativas no item Q4 da Tabela 5 e a referente ao Efeito Doação, descrito na Tabela 6 – Valores de compra e venda do item.

Ação	Valor (média)
Compra	R\$ 4,38
Venda	R\$ 4,01

Tabela 6 – Valores de compra e venda do item.

Dados da pesquisa (2017).

No primeiro item destacado, observa-se, de acordo com a Tabela 7 – Análise do item 4 – Administração (%), o qual analisa, unicamente, as respostas dos alunos da sala de Administração, que não optaram pela alternativa do viés, por ela envolver um processo na justiça – fato justificado pelos alunos, após a aplicação do questionário –

o que gerou a distorção dos dados.

Ação	Frequência
Optar pelo processo judicial	33%
Evitar o processo judicial	67%

Tabela 7 – Análise do item 4 – Administração (%).

Dados da pesquisa (2017).

Enquanto que, a amostra de Publicidade e Propaganda sugeriu, também, durante a aplicação dos questionários, a venda da caixa de bombom por um preço menor para elevar a quantidade vendas, fato que gerou a distorção dos dados apresentada na Tabela 8 – Valores de compra e venda do item – Publicidade.

Ação	Valor (média)
Compra	R\$ 6,45
Venda	R\$ 4,71

Tabela 8 – Valores de compra e venda do item – Publicidade.

Dados da pesquisa (2017).

Não obstante, mesmo atingindo as expectativas preestabelecidas em cada item, os outros cursos, também, apontaram características únicas; a amostra de Educação Física se apresentou mais suscetível ao risco, talvez por vivenciar situações esportivas cotidianamente, o grupo foi o que apresentou maior tendência a arriscar em busca de lucro do que os demais (cerca de 80%).

Enquanto que, os dados de Pedagogia, demonstraram indivíduos com maior aversão a perda do que as outras turmas; 81% da amostra se apresentou inapta ao risco, fato que aponta uma postura zelosa dos discentes. Já, o grupo de Sistemas de Informação não estava disposto a pagar um valor muito acima do que o custo de produção da caixa de bombom, em média, pagariam R\$1,90 a mais do que o custo, o menor valor dentre os cursos, o que aponta certa atenção na relação custo-benefício em compras por parte dos estudantes.

Dessa forma, foi possível observar que, além dos efeitos da Teoria Prospectiva, há detalhes de cada indivíduo, como a opção profissional, que podem influenciar na tomada de decisão perante situações de incertezas.

## 4 | CONCLUSÕES

Por meio da pesquisa detalhada neste artigo, foi possível averiguar vieses prospectivos que influenciam os indivíduos em sua tomada de decisão, já que as

amostras foram tendenciosas a serem inaptas ou aptas ao risco conforme as situações de ganho ou perda.

Do mesmo modo, permitiu-se explorar a existência de vieses de comportamento padrões por curso no processo de tomada de decisão, uma vez que os representantes de Administração foram avessos ao risco, por conta do envolvimento com processos jurídicos; os de Publicidade e Propaganda buscaram um número mais de vendas e não elevaram o valor do item sugerido na pesquisa; os de Sistema de Informação foram os que mais ponderaram o custo-benefício no momento da compra; os de Educação Física foram mais tendenciosos ao risco, enquanto que os de Pedagogia foram zelosos.

## 5 | RECOMENDAÇÕES

Este artigo, possui limitações, por ter sido realizado a partir de uma amostra, relativamente, pequeno por curso, e concomitantemente, localizado no mesmo Campus, embora esse fato tenha possibilitado avaliar um grupo com perfil socioeconômico relativamente homogêneo, o que nos permite conjecturar que parte destas diferenças de vieses se deve ao seu curso de formação, ainda que necessite de mais profundas explicações.

Logo, seria de grande valia se as pesquisas posteriores a esta, realizassem métodos semelhantes para verificar se a profissão tem influência na tomada de decisão em outros perfis geográficos com os mesmos cursos e, até mesmo, expandir os perfis estudados para outras áreas acadêmicas, em busca de outras peculiaridades.

Além disso, conforme pesquisas de Russo e Schoemaker (1993), as quais registram a ocorrência de erros no processo de tomada de decisão e formas de estruturar o processo da escolha, de modo a minimizar os erros e prevê-los. Pode-se observar a possibilidade de explorar técnicas para mitigação dos efeitos prospectivos na realização de uma pesquisa de campo, onde se pode fazer o uso de palestras sobre o assunto para que ocorra a divulgação do tema e o acompanhamento da maximização, ou não, da racionalidade dos indivíduos. Não obstante, este artigo tem o objetivo adicional de contribuir para o debate em uma área de importância crescente e ainda pouco desenvolvida no Brasil.

## REFERÊNCIA

ALLAIS, Maurice. **Le Comportement de l'Homme Rationnel devant le Risque: Critique des Postulats and Axioms de l'Ecole Americaine Econometrica**. Paris, 1953.

BALDO, Dinorá. **Biomarcas nas anomalias da teoria da utilidade esperada**. Florianópolis, 2007.

BARRACHO, C. **Lições de Psicologia Econômica**. Lisboa, 2001.



- BARRETTO JR., Aldemir de Alcântara Velho. **Vieses cognitivos nas decisões de investimentos: uma análise do excesso de confiança, aversão à ambigüidade e efeito disposição sob a perspectiva das finanças comportamentais.** Pernambuco, 2007.
- BERGER, Bruno; PESSALI, Huáscar. **A Teoria da Perspectiva e as mudanças de preferência no Mainstream: um prospecto Lakatoseano: Revista Economia Política.** São Paulo, 2010.
- BOOIJ, S. Adam; Van Praag, B. M. S.; Van de Kuilen, G. **A parametric analysis of prospect theory's functionals for the general population. Theory and Decision.** Switzerland, 2010.
- CALADO, Alexandre, et al. **Tomada de decisão, alguns erros mais comuns na tomada de decisão.** Coimbra, 2007.
- CAMERER, C. **Behavioral economics: Reunifying psychology and economics, in Choices, Values, and Frames, eds Kahneman D, Tversky A.** Cambridge Univ. Press., Cambridge, U.K., 1999.
- CARVALHO, David. **Padrões de Concorrência e Estruturas de Mercado no Capitalismo: uma abordagem neo-shumpeteriana.** Paper do Naea, 2000.
- DESCOUVIÈRES, C. – et all. **Psicología Económica – temas escogidos.** Santiago, 1998.
- GONZALEZ, Richard; Wu, George. **On the Shape of the Probability Weighting Function. Cognitive Psychology.** Chicago, 1999.
- HANDS, D. Wade. **The road may not have been taken, but it was explored: behavioral economic concerns in early twentieth century consumer choice theory.** Unpublished working paper, 2009.
- KAHNEMAN, Daniel. **Maps of bounded rationality: a perspective on intuitive judgment and choice.** Disponível em <http://nobelprize.org/economics/laureates/2002/kahnemann-lecture.pdf> Acesso em: 20/01/2018.
- KAHNEMAN, Daniel. **Thinking, Fast and Slow.** New York, 2011.
- KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. **Prospect Theory: An analysis of Decision under risk. Econometrica.** Vol. 47, 1979.
- KATONA, G. **Psychological Economics.** New York, 1975.
- LEA, S. E.G., Tarpy, R. M. & Webley, P. **The individual in the economy.** Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
- MACEDO, Jurandir. Teoria do Prospecto: **Uma investigação utilizando simulação de investimentos.** Santa Catarina, 2003.
- MACFADYEN, A. J. & MacFayden, H. W. (eds.) **Economic Psychology – intersections in theory and application.** Amsterdam, 1990.
- MAURO, Carlos Eduardo e SALOMÉ, Ana. **Economia Comportamental. Economistas, revista do Conselho Federal de Economia – COFECON, ano VII, nº 19, 2016.**
- MERCADO, Luís P. **Novas Tecnologias na Educação: Reflexões Sobre a Prática.** Edufal. Alagoas, 2002.
- MINETO, Carlos Augusto Laffitte. **Percepção ao risco e efeito disposição: Uma análise experimental da teoria dos prospectos.** Florianópolis, 2005.

- NEUMANN, Jon. von, & Morgenstern, O. **Theory of games and economic behaviour**. Princeton, 1947.
- NOZAKI, Hajime. **Educação Física e Reordenamento no mundo do trabalho: mediações da regulamentação da profissão**. Rio de Janeiro, 2004.
- RAMOS, André Luiz. **Análise do efeito comportamental do índice Ibovespa: um estudo interdisciplinar**. São Paulo, 2007.
- REYNAUD, P.-L. **A Psicologia Econômica**. São Paulo, 1967.
- RUSSO, J. Edward; SCHOEMAKER, Paul J.H. **Tomada de decisões – Armadilhas**. Saraiva. São Paulo, 1993.
- SHILLER, R. **Exuberância irracional**. São Paulo, 2000.
- SILVESTRE, Marcos. **O que você quer da vida? Quero melhorar as finanças**. Disponível em: <http://www.oplanodavirada.com.br/>. Acesso em: 13/03/2017.
- SIMON H.A. **Administrative Behaviour, A Study of Decision Making Processes in Administrative Organizations**. New York, 1965.
- SKINNER, B. F. **Sobre o Behaviorismo**. (trad. M. P. Villalobos,). São Paulo, 1982.
- STERNBERG, J. Robert. **Tomada de decisão e Raciocínio**. Porto Alegre, 2000.
- TECLES, Patrícia; Resende, Guilherme. **Estimação paramétrica da utilidade sob a teoria do prospecto**. Brasília, 2012.
- THALER, H. Richard, SUNSTEIN, C. **Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness**. Tennessee, 2008.
- THALER, H. Richard, Tversky, A., Kahneman, D., & Schwartz, A. - **The effect of myopia and loss aversion on risk taking: An experimental test**. Chicago, 1997.
- TVERSKY, Amos, Kahneman, D. **Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty**. Journal of Risk and Uncertainty. Berkeley, 1992.
- VAN Raaij, W. F. **Economic Psychology**. Atlanta, 1981.
- WORLD BANK GROUP. **World Development Report 2015: Mind, Society, and Behavior**. Washington, DC: World Bank. © World Bank, 2015.

Agência Brasileira do ISBN  
ISBN 978-85-7247-017-9

