

TEORIA DO PROSPECTO: ESTUDO TRANSCULTURAL COM ESTUDANTES UNIVERSITÁRIOS

PROSPECT THEORY: A CROSS-CULTURAL STUDY WITH UNIVERSITY STUDENTS

LUCIANE ALBUQUERQUE SÁ DE SOUZA

Faculdade Estácio da Paraíba
luciane.souza@estacio.br
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8934-2231>

SAMUEL LINCOLN BEZERRA LINS

Faculdade de Psicologia e de Ciências da Educação da Universidade do Porto
samuellins@fpce.up.pt
ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-6824-4691>

R E S U M O

A Teoria do Prospecto busca explicar vieses cognitivos que ocorrem no processo de decisão, via observação de comportamentos sistemáticos. Este estudo analisou os vieses cognitivos da aversão à perda e do viés de otimismo em estudantes universitários brasileiros e portugueses. Realizou-se pesquisa descritiva/exploratória, com recolha dos dados online (Survey Monkey); participaram 400 respondentes (209 brasileiros e 191 portugueses), que responderam ao questionário composto por questões de carácter sociodemográfico e por dois pares de situações que requeriam decisão. Quanto ao viés de aversão à perda, apenas os universitários portugueses se encontram no domínio dos ganhos; quanto ao viés de otimismo, universitários brasileiros e portugueses se encontram no domínio das perdas, corroborando a Teoria do Prospecto. O estudo ampliou a compreensão acerca do comportamento de estudantes universitários (brasileiros e portugueses), considerando diferenças transculturais e variáveis que possam influenciar o processo de avaliação, julgamento e tomada de decisão, conduzindo-os a cometerem erros graves.

P A L A V R A S - C H A V E :

Teoria dos Prospectos; ciência comportamental; tomada de decisão; aversão à perda; viés de otimismo.

A B S T R A C T

Prospect Theory seeks to explain cognitive biases that occur in the decision process, via observation of systematic behaviors. This study analyzed the cognitive biases of loss aversion and optimism bias in Brazilian and Portuguese university students. A descriptive/exploratory research was carried out, with online data collection (Survey Monkey); 400 respondents (209 Brazilians and 191 Portuguese) participated, who answered the questionnaire composed of sociodemographic questions and two pairs of situations that required a decision. As for the loss aversion bias, only Portuguese university students are in the domain of gains; as for the bias of optimism, Brazilian and Portuguese university students are in the domain of losses, corroborating the Prospect Theory. The study expanded the understanding of the behavior of university students (Brazilian and Portuguese), considering cross-cultural differences and variables that may influence the evaluation, judgment and decision-making process, leading them to commit serious errors.

K E Y - W O R D S :

Prospect Theory; behavioral science; decision making; loss aversion; optimism bias

INTRODUÇÃO

A partir de uma perspectiva tradicional, que vigorou durante anos e esteve baseada numa abordagem de escolha racional, em se tratando do processo de tomada de decisões considera-se que as pessoas deveriam se comportar racionalmente a fim de maximizar ou otimizar determinados resultados (ROBBINS, 2007). Para tanto, valer-se-iam do modelo de tomada de decisões racionais.

Não obstante, nem toda escolha é realizada a partir de uma decisão racional, isto é, baseada numa decisão puramente analítica (CAPPELLOZZA; SANCHEZ, 2011). Para agir desta maneira, o indivíduo teria que ter acesso a informações que pudessem levá-lo a avaliações livres e plenas e, a partir de então, ser capaz de tomar decisões que produzissem o resultado ideal

(CAMARA *et al.*, 2017). Frente às limitações e à incapacidade de obter informações completas, não exibidas durante o ato da escolha e essenciais à decisão, a maioria das pessoas é levada a tomar decisões não racionais, valendo-se de escolhas parcialmente intuitivas, muitas vezes ancoradas em incertezas e ponderações de riscos.

Foi, portanto, com base nestas reflexões, que alguns cientistas passaram a questionar o modelo de tomada de decisão racional, observando a inexistência da total sensatez no comportamento de escolha humano, isto é, rejeitando a possibilidade de existir um ser racional unidimensional, insensível, onisciente e sempre calculista (BERG, 2014). De acordo com a Teoria do Prospecto, desenvolvida por Tversky e Kahneman (1974), e conforme observado por estes mesmos autores, as pessoas costumam se basear em um número limitado

de princípios heurísticos que reduzem as tarefas complexas de avaliar probabilidades e prever valores para operações de julgamento mais simples.

Desta forma, os julgamentos das pessoas passam a ser afetados pelos hábitos, tradições, crenças, relacionamentos sociais, interesses, objetivos, experiências, entre outros fatores de influência (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979), os quais podem levá-las a cometerem erros graves que são denominados de vieses cognitivos. Além disso, estes mesmos autores, ao considerarem a função de valor hipotética, observaram que os indivíduos são avessos ao risco para ganhos, porém estão propensos ao risco para perdas.

Com base no exposto, este estudo teve como objetivo analisar os vieses cognitivos da aversão à perda e do viés de otimismo em estudantes universitários brasileiros e portugueses. Considera-se relevante a investigação com participantes universitários, tendo em vista que, conforme indicado por Nunes *et al.* (2018), em algum momento de sua atuação profissional, esses estudantes terão que tomar decisões que poderão envolver ganhos e perdas, uma vez que a base da formação pessoal e profissional é constituída pelas decisões.

FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

A Economia Comportamental surgiu como resultado da união/combinção dos conhecimentos das áreas da Psicologia, Sociologia e Economia Tradicional, criando um campo de estudo que visa demonstrar

e explicar as razões pelas quais as escolhas livres muitas vezes não parecem ter sido do interesse do tomador de decisão (BERG, 2014). Os estudiosos da área argumentam que a tomada de decisão é influenciada tanto por fatores ambientais (externos), tais como objetos, pessoas ou relacionamentos, condições atmosféricas e acontecimentos do contexto experienciado; quanto por fatores psicológicos (internos), nomeadamente a personalidade, a atitude, entre outros (GASPARI, 2021).

Os achados da Economia Comportamental são frutos da verificação de desvios do comportamento racional humano, os quais são sistemáticos e disseminados na população (PUGNO, 2014). Conforme a reflexão de Milanez (2003), é por meio da interdisciplinaridade que a Economia Comportamental será capaz de explicar os acontecimentos da vida econômica real, na qual os agentes econômicos apresentam limitações ao exercitarem a plena racionalidade expressada em ações que causam impacto no comportamento do mercado. Isso acontece, pois, segundo o referido autor, para ser possível analisar ‘pessoas reais’ e não *homo economicus*, faz-se necessário ir além da percepção da existência de limites à racionalidade (SILVA *et al.*, 2009).

De acordo com a Teoria do Prospecto, desenvolvida a partir dos estudos realizados e publicados por Tversky e Kahneman (1974), como um modelo alternativo à Teoria da Utilidade Esperada, as pessoas têm o hábito de se basearem em um número limitado de princípios heurísticos, os quais reduzem as tarefas complexas de avaliar probabilidades e prever valores para ope-

rações de julgamento mais simples. Ou seja, os seres humanos procuram simplificar o processo de tomada de decisão (SILVA *et al.*, 2009). Portanto, os julgamentos dos indivíduos passam a ser afetados pelos hábitos, tradições, crenças, relacionamentos sociais, interesses, objetivos, experiências, assim como outros fatores de influência (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974).

Para Kahneman e Tversky (1979), o processo de tomada de decisão não acontece de forma estritamente racional, principalmente quando o tempo disponível para tal é limitado. Assim, no que concerne às situações que envolvem eventos incertos, constatou-se que os julgamentos pessoais tendem a ser estimados por meio das heurísticas dos indivíduos e grupos sociais (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974; LOOMES; SUGDEN, 1982).

Na tentativa de minimizar a complexidade da tomada de decisão e, consequentemente, tornar a tarefa mais simples e rápida, os decisores costumam fazer uso de certos 'atalhos mentais' ou regras heurísticas (FAGUNDES, 2019; GASQUE, 2020). Noutras palavras, em certas ocasiões, as heurísticas podem estar associadas, conduzindo os decisores a cometerem erros graves e sistemáticos, também chamados vieses.

A Teoria do Prospecto busca explicar os vieses cognitivos (heurísticos) que ocorrem no processo de tomada de decisão (OLIVEIRA *et al.*, 2005). E, em se tratando da relação entre as heurísticas e os vieses, por parte dos decisores, Kahneman e Tversky (1979) observaram a existência de

comportamentos sistemáticos, passando a nomeá-los de efeitos.

Efeito certeza ou aversão à perda

Também conhecido como efeito dotação, diz respeito à valorização do decisor quanto às opções certas de ganho, quando comparadas àquelas que envolvem algum tipo de incerteza, independentemente do que a opção incerta possa vir a proporcionar ou ao valor superior que possa ser agregado (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979). Sendo assim, as pessoas têm a tendência de ponderar menos os resultados que são prováveis em relação àqueles que são considerados como certos; por outro lado, quando é possível ganhar, porém não é um ganho provável (ou seja, de baixa probabilidade), a maioria das pessoas tende a escolher a alternativa que ofereça um ganho maior (FAVERI *et al.*, 2013).

Para Kahneman e Tversky (1979), isso se justifica, pois, as pessoas sentem muito mais a dor de uma perda do que o prazer que é obtido quando se tem um ganho semelhante. Noutras palavras, a aversão à perda implica numa relação de perda e ganhos quanto ao seu grau de importância, não atribuindo o mesmo valor psicológico (HAUBERT, 2011). Logo, o viés psicológico de valorização da certeza se traduz em maior aversão ao risco, no domínio das expectativas positivas, isto é, no domínio dos ganhos (CAPPELLOZZA; SANCHEZ, 2011).

Segundo Bianchi e Ávila (2015), as pessoas têm maior sensibilidade à perda que aos ganhos com a mesma proporção e,

em média, costumam ser duas vezes mais propícias à perda que aos ganhos similares. Assim, a aversão à perda, como consequência da mitigação de risco, predispõe que o indivíduo procura amenizar sua atuação em ambiente de incertezas, baseado em seu preparo desenvolvido nas atividades acadêmicas e/ou profissionais (BILK *et al.*, 2018).

Efeito reflexão ou viés de otimismo

Em contraposição ao efeito certeza, Kahneman e Tversky (1979) observaram outro tipo de comportamento caracterizado pela preferência ao risco, dentro do domínio das expectativas negativas, isto é, o domínio das perdas. De acordo com a compreensão desses autores, frente às decisões que envolvem perdas certas inferiores e perdas prováveis superiores, o decisor opta por preferir a alternativa que envolve perdas prováveis superiores; tal efeito foi chamado de efeito reflexão ou viés de otimismo.

De acordo com Ledesma (2018), o viés de otimismo gera mais entusiasmo do que realismo, dificultando a avaliação adequada da realidade por parte dos decisores. Para Tversky e Kahneman (1974), o otimismo pode ser compreendido pela superestimação da probabilidade de se obter êxito em eventos futuros. Logo, por parte do decisor, há uma tendência ou inclinação ao perceber um evento ou ação como mais provável que culmine em resultado favorável, independentemente da probabilidade objetiva de que esse resultado realmente venha a ocorrer (LEDESMA, 2018).

Tal fato corrobora as reflexões de Faveri *et al.* (2013) ao clarificarem que, numa situação em que seja possível se ganhar algo, percebe-se que as pessoas preferem não arriscar; entretanto, numa situação em que exista a probabilidade de perder, as pessoas tendem a escolher pelo risco. Como consequência, e relativamente a esse comportamento, supõe-se a existência da aversão ao risco no campo dos ganhos; enquanto no campo das perdas existem pessoas propensas ao risco. Ademais, os autores ressaltam que esse resultado é divergente do que é preconizado pela Teoria da Utilidade Esperada (TUE), a qual supõe que as pessoas escolhem apenas a aversão ao risco.

Chegou-se, portanto, à conclusão de que os indivíduos tendem a evitar riscos frente às alternativas de ganho; ao passo que há uma tendência ao risco, mediante a decisão envolver alternativas com perdas, ainda que tenham a mesma magnitude (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979). Assim, diante do exposto, julga-se relevante compreender o comportamento de estudantes universitários, considerando seus aspectos psicológicos no processo de avaliação e tomada de decisão.

PROCEDIMENTO METODOLÓGICO

No que consiste à sistematização, por se tratar de uma investigação envolvendo seres humanos, o projeto foi inicialmente submetido à apreciação da comissão de ética da Faculdade de Psicologia e de Ciências da Educação, da Universidade do

Porto – Portugal, e, posteriormente, recebeu parecer favorável à realização (Ref.^a 2021/03-01b). Além disso, de acordo com a Resolução 466/12 do CNS/MS - Conselho Nacional de Saúde do Ministério da Saúde do Brasil, o projeto de pesquisa também foi submetido à Plataforma Brasil, recebendo parecer de aprovação (CAAE 50670121.7.0000.5176).

Esta pesquisa possui caráter descritivo, pois teve como propósito a descrição de características de uma determinada população, sendo elaboradas com a finalidade de identificar possíveis relações entre variáveis (GIL, 2010). Trata-se de uma abordagem quantitativa, já que é entendida como a mais apropriada para aferir atitudes e responsabilidades dos participantes, uma vez que faz uso de questionários e representa um determinado universo, objetivando que seus dados possam ser generalizados e projetados para aquele ambiente (MARCONI; LAKATOS, 2011).

Como a investigação aconteceu durante o período da Pandemia de Covid-19, o método utilizado para a recolha dos dados se deu totalmente online, utilizando-se a plataforma Survey Monkey. Segundo Lima (2008), a investigação se compromete a identificar quais situações, eventos, atitudes ou opiniões são manifestadas em determinada população, ou descrever a distribuição de algum fenômeno ocorrido com o grupo participante, tendo como referência uma amostra da população.

Assim, através de mensagens encaminhadas pelo e-mail institucional da Universidade do Porto, enviou-se um link para um formulário online, onde as pessoas encontravam (logo de início) o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE), contendo informações e esclarecimentos sobre os objetivos da pesquisa e termos de confidencialidade quanto ao anonimato dos participantes. As pessoas que aceitavam fazer parte do estudo recebiam o TCLE pelo e-mail que haviam indicado, com a orientação de guardá-lo e ficando sob sua responsabilidade para quaisquer fins; além disso, uma cópia do documento era encaminhada à equipe de pesquisadores, também por e-mail. Aos que se recusavam em participar da pesquisa, era-lhes informado que não haveria penalizações de forma alguma.

Participaram 400 respondentes (209 brasileiros e 191 portugueses), de ambos os sexos, entre 18 e 40 anos, sendo a maioria solteiros (65%). Estes responderam ao instrumento de pesquisa, do tipo questionário, dividido em duas partes, sendo a primeira composta por questões de caráter sociodemográfico, tais como: nacionalidade, gênero, idade, estado civil, renda pessoal, renda familiar, período/ano do curso, nome do curso; e a segunda composta por dois pares de situações para que os respondentes pudessem tomar as suas decisões consoantes ao que lhes era apresentado. Esta parte do instrumento foi inspirada nos estudos originais de Kahneman e Tversky (1979), cuja intenção era a

de compreender as atitudes do investidor no dia a dia do mercado financeiro.

Os participantes da pesquisa (foco deste artigo) foram expostos às situações (que os levassem à tomada de decisão), sem a utilização de incentivos explícitos, tais como o uso de valores monetários (CAMERER, 1989), já que este é um aspecto que vem sendo discutido acerca da prática de experimentos, sempre que aplicados ao teste de teorias em Economia Comportamental. No que concerne à elaboração das perguntas direcionadas aos participantes, as situações foram adaptadas a fim de corresponderem ao contexto do país dos respondentes; ademais, destaca-se que a validação das questões, quanto à sua adequação ao contexto da pesquisa, passou pela análise de especialistas na área da Psicologia Social.

Para tanto, foram consideradas as perguntas originalmente propostas por Kahneman e Tversky (1979) e Tversky e Kahneman (1981), em seus experimentos, conforme apresentadas a seguir. Destaca-se ainda que, na pesquisa original, o percentual de resposta obtido para a Questão 1 foi de A=80%, B=20%; e para a Questão 2 foi de C=8%, D=92%, respectivamente.

* Questão 1. Qual das alternativas você escolhe?

A- 100% de chance de ganhar US\$ 3.000,00;

B- 80% chance de ganhar US\$ 4.000,00 e 20% de chance de não ganhar nada.

*Questão 2. Qual das alternativas você escolhe?

C- 100% de chance de perder US\$ 3.000,00;

D- 80% de chance de perder US\$ 4.000,00 e 20% de chance de não perder nada.

Após essa etapa, a fim de testarem as hipóteses (H0: não há associação entre as variáveis observadas; H1: há associação entre as variáveis observadas) e atingirem os objetivos propostos, foram geradas as questões que passaram a ser utilizadas na pesquisa, conforme apresentadas nos Quadros 1 e 2, a seguir:

Quadro 1: Instrumento para comportamento decisório sob risco no domínio dos ganhos (aversão à perda)

Opção de escolha	Alternativa (participantes brasileiros)	Alternativa* (participantes portugueses)
A	Ter 100% de probabilidade de ganhar R\$3.000,00	Ter 100% de probabilidade de ganhar 450,00€
B	Ter 80% de probabilidade de ganhar R\$4.000,00 e 20% de probabilidade de não ganhar nada	Ter 80% de probabilidade de ganhar 600,00€ e 20% de probabilidade de não ganhar nada

FONTE: PESQUISA PRÓPRIA (2022) ADAPTADO DE KAHNEMAN E TVERSKY (1979) E TVERSKY E KAHNEMAN (1981)

*NOTA: CONVERSÃO DE VALORES PELO CÂMBIO MÉDIO DO PERÍODO EM QUE A RECOLHA DOS DADOS OCORREU

Quadro 2: Instrumento para comportamento decisório sob risco no domínio das perdas (viés de otimismo)

Opção de escolha	Alternativa (participantes brasileiros)	Alternativa* (participantes portugueses)
C	Ter 100% de probabilidade de perder R\$3.000,00	Ter 100% de probabilidade de perder 450,00€
D	Ter 80% de probabilidade de perder R\$4.000,00 e 20% de probabilidade de não perder nada	Ter 80% de probabilidade de perder 600,00€ e 20% de probabilidade de não perder nada

FONTE: PESQUISA PRÓPRIA (2022) ADAPTADO DE KAHNEMAN E TVERSKY (1979) E TVERSKY E KAHNEMAN (1981)
 *NOTA: CONVERSÃO DE VALORES PELO CÂMBIO MÉDIO DO PERÍODO EM QUE A RECOLHA DOS DADOS OCORREU

Para efeito da análise dos dados, classificados como nominais, destaca-se que estes foram mensurados de forma quantitativa, utilizando-se de procedimentos estatísticos, cujos resultados foram calculados eletronicamente com a utilização do software IBM SPSS *Statistics* – v. 27 e analisados através da estatística descritiva. Para testagem das hipóteses, ou seja, a fim de avaliar quantitativamente a relação entre o resultado obtido nesta pesquisa e aquilo que é esperado para o fenômeno, indicando com quanta certeza os valores observados podem ser aceitos como regidos pela teoria em questão, utilizou-se o teste do qui-quadrado de aderência.

Ademais, foram realizados testes qui-quadrado de independência com o objetivo de: a) investigar a existência de associação entre as variáveis (nacionalidade, idade, gênero, estado civil, estar empregado e renda familiar) dos universitários e a aversão à perda; e b) investigar a existência de associação entre as variáveis (nacionalidade, idade, gênero, estado civil, estar empregado e renda familiar) dos universitários e o viés de otimismo.

RESULTADOS

Aversão à perda

Com o objetivo de investigar se havia preferência entre as opções de escolha A e B em uma amostra de 209 universitários brasileiros. Todavia, o resultado mostrou não haver diferenças estatisticamente significativas na preferência desses participantes, relativo à aversão à perda.

Procedimento semelhante foi realizado em relação à amostra de 191 universitários portugueses, foi realizado um teste de qui-quadrado de aderência. O resultado mostrou haver diferenças estatisticamente significativas na preferência entre as opções de escolha ($\chi^2(1) = 4,12$, $p < 0,05$), sendo a preferência pela opção A, corroborando os estudos de Kahneman e Tversky (1979) e Tversky e Kahneman (1981), conforme apresentado no Quadro 3.

Quadro 3: Preferência de escolha dos universitários portugueses – aversão à perda

Opção de escolha	N	N esperado	padrão	$\chi^2(gl)$
A: ter 100% de probabilidade de ganhar 450,00€	164	152,8	11,2	4,12 (1)*
B: ter 80% de probabilidade de ganhar 600,00€ e 20% de probabilidade de não ganhar nada	27	38,2	-11,2	

FONTE: RESULTADO DA PESQUISA (2022)

NOTA: * P<0,05; X2 = QUI-QUADRADO; GL = GRAUS DE LIBERDADE

Em seguida, a fim de investigar se havia associação entre a nacionalidade dos estudantes universitários e a aversão à perda, foi realizado um teste qui-quadrado de independência (2X2). Encontrou-se uma associação significativa (fraca, $\phi = -0,12$) entre a nacionalidade e a aversão à perda ($\chi^2(1) = 5,62$; $p < 0,05$) e a análise de razão de chance demonstrou que os estudantes universitários portugueses têm uma tendência à aversão à perda cerca de 0,54 vezes maior que os estudantes universitário brasileiros (ver Quadro 4).

Quadro 4: Nacionalidade X Aversão à perda

Nacionalidade	Aversão à perda		$\chi^2(gl)$
	ter 100% de probabilidade de ganhar (R\$3.000,00 ou 450,00€)	ter 80% de probabilidade de ganhar (R\$4.000,00 ou 600,00€) e 20% de probabilidade de não ganhar nada	
Brasileiros	160	49	5,62 (1)**
Portugueses	164	27	

FONTE: RESULTADO DA PESQUISA (2022)

NOTA: ** P<0,05; X2 = QUI-QUADRADO; GL = GRAUS DE LIBERDADE

Em complemento, foi realizado outro teste qui-quadrado de independência (2X4), desta vez com o objetivo de investigar se havia associação entre a idade dos estudantes universitários participantes desta pesquisa e a aversão à perda. Encontrou-se uma associação significativa (fraca, V de Cramer = -0,17) entre a idade e a aversão à perda ($\chi^2(3) = 11,62$; $p < 0,001$); todavia, as análises de resíduos padronizados ajustados demonstraram que apenas os estudantes universitários com idades entre os 18 e 25 anos e acima dos 40 anos se associaram à aversão à perda, respec-

tivamente. Em relação às demais idades, os resíduos padronizados ajustados apresentaram valores menores que |1,96|, indicando que as células em análise não se diferenciavam estatisticamente das demais (ver Quadro 5).

A análise de razão de chance demonstrou que os estudantes universitários com idades entre 18 e 25 anos têm uma tendência à aversão à perda cerca de 2,78 vezes maior que os estudantes universitários com idades acima dos 40 anos.

Quadro 5: Idade X Aversão à perda

Idade	Aversão à perda		$\chi^2(gl)$
	ter 100% de probabilidade de ganhar (R\$3.000,00 ou 450,00€)	ter 80% de probabilidade de ganhar (R\$4.000,00 ou 600,00€) e 20% de probabilidade de não ganhar nada	
18 a 25 anos	218	36	11,62 (3)**
Resíduos ajustados	3,2**	-3,2**	
26 a 30 anos	33	10	
Resíduos ajustados	-0,8*	0,8*	
31 a 40 anos	36	13	
Resíduos ajustados	-1,4*	1,4*	
acima de 40 anos	37	17	
Resíduos ajustados	-2,5**	2,5**	

FONTE: RESULTADO DA PESQUISA (2022)

NOTA 1: * RESÍDUO PADRONIZADO < |1,96|

NOTA 2: ** $P < 0,001$; χ^2 = QUI-QUADRADO; GL = GRAUS DE LIBERDADE

Um novo teste qui-quadrado de independência (2X5) foi realizado, desta vez com o objetivo de investigar se havia associação entre o estado civil dos estudantes universitários participantes desta pesquisa e a aversão à perda. Encontrou-se uma associação significativa (fraca, V de Cramer = 0,19) entre a idade e a aversão à perda ($\chi^2(4) = 13,85$; $p < 0,05$); todavia, as análises de resíduos padronizados ajustados demonstraram que apenas os estudantes universitários solteiros e os casados se associaram à aversão à perda, respec-

tivamente. Em relação aos demais estados civis, os resíduos padronizados ajustados apresentaram valores menores que $|1,96|$, indicando que as células em análise não se diferenciavam estatisticamente das demais (ver Quadro 6).

Por fim, a análise de razão de chance demonstrou que os estudantes universitários solteiros têm uma tendência à aversão à perda cerca de 3,09 vezes maior que os estudantes universitários que são casados.

Quadro 6: Estado civil X Aversão à perda

	Aversão à perda		
<i>Estado civil</i>	<i>ter 100% de probabilidade de ganhar (R\$3.000,00 ou 450,00€)</i>	<i>ter 80% de probabilidade de ganhar (R\$4.000,00 ou 600,00€) e 20% de probabilidade de não ganhar nada</i>	$\chi^2(gl)$
Solteiro(a)	260	47	11,62 (4)**
<i>Resíduos ajustados</i>	3,4	-3,4	
Casado(a)	34	19	
<i>Resíduos ajustados</i>	-3,4	3,4	
Separado(a)/divorciado(a)	12	4	
<i>Resíduos ajustados</i>	-0,6*	0,6*	
Viúvo(a)	1	0	
<i>Resíduos ajustados</i>	0,5*	-0,5*	
União estável	17	6	
<i>Resíduos ajustados</i>	-0,9*	0,9*	

FONTE: RESULTADO DA PESQUISA (2022)

NOTA 1: * RESÍDUO PADRONIZADO < $|1,96|$

NOTA 2: ** $P < 0,05$; χ^2 = QUI-QUADRADO; GL = GRAUS DE LIBERDADE

Relativamente às demais variáveis investigadas (gênero, estar empregado e renda familiar), não houve associações significativas em relação à aversão à perda, posto que, para todas elas, o valor-p foi maior do que o nível de significância (ou seja, $p > 0,05$). Neste sentido, as hipóteses nulas não foram rejeitadas, já que não houve evidências suficientes para concluir que as probabilidades marginais eram diferentes.

Viés de otimismo

Com o propósito de investigar se havia preferência entre as opções de escolha

C e D em uma amostra de 209 universitários brasileiros e numa amostra de 191 universitários portugueses, foram realizados testes de qui-quadrado de aderência. Os resultados mostraram a existência de diferenças estatisticamente significativas na preferência dos universitários brasileiros ($\chi^2(1) = 29,44$, $p < 0,05$), assim como dos universitários portugueses entre as opções de escolha ($\chi^2(1) = 220,86$, $p < 0,05$), sendo a preferência de ambos os grupos pela opção D, corroborando os pressupostos da Teoria do Prospecto (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979; TVERSKY; KAHNEMAN, 1981), conforme apresentados nos Quadros 7 e 8, respectivamente.

Quadro 7: Preferência de escolha dos universitários brasileiros – viés de otimismo

Opção de escolha	N	N esperado	padrão	$\chi^2(gl)$
C: ter 100% de probabilidade de perder R\$3.000,00	38	16,7	21,3	29,44 (1)*
D: ter 80% de probabilidade de perder R\$4.000,00 e 20% de probabilidade de não perder nada	171	192,3	-21,3	

FONTE: RESULTADO DA PESQUISA (2022)

NOTA: * $P < 0,05$; X^2 = QUI-QUADRADO; GL = GRAUS DE LIBERDADE

Quadro 8: Preferência de escolha dos universitários portugueses – viés de otimismo

<i>Opção de escolha</i>	<i>N</i>	<i>N esperado</i>	<i>padrão</i>	$\chi^2(gl)$
<i>C: ter 100% de probabilidade de perder 450,00€</i>	<i>71</i>	<i>15,3</i>	<i>55,7</i>	<i>220,86 (1)*</i>
<i>D: ter 80% de probabilidade de perder 600,00€ e 20% de probabilidade de não perder nada</i>	<i>120</i>	<i>175,7</i>	<i>-55,7</i>	

FONTE: RESULTADO DA PESQUISA (2022)

NOTA: * $P < 0,05$; χ^2 = QUI-QUADRADO; GL = GRAUS DE LIBERDADE

Em seguida, foi realizado um teste qui-quadrado de independência (2X2) com o objetivo de investigar se havia associação entre a nacionalidade dos estudantes universitários participantes desta pesquisa e o viés de otimismo. Encontrou-se uma associação significativa (fraca, $\phi = -0,21$) entre a nacionalidade e o viés de otimismo ($\chi^2(1) = 18,16$; $p < 0,001$) e a análise de razão de chance demonstrou que os estudantes universitários brasileiros têm uma tendência ao viés de otimismo cerca de 0,38 vezes maior que os estudantes universitários portugueses (ver Quadro 9).

Quadro 9: Nacionalidade X Viés de otimismo

<i>Nacionalidade</i>	<i>Viés de Otimismo</i>		$\chi^2(gl)$
	<i>ter 100% de probabilidade de perder (R\$3.000,00 ou 450,00€)</i>	<i>ter 80% de probabilidade de perder (R\$4.000,00 ou 600,00€) e 20% de probabilidade de não perder nada</i>	
Brasileiros	38	171	18,16 (1)**
Portugueses	71	120	

FONTE: RESULTADO DA PESQUISA (2022)

NOTA: ** $P < 0,001$; χ^2 = QUI-QUADRADO; GL = GRAUS DE LIBERDADE

Quanto às demais variáveis investigadas (idade, gênero, estado civil, estar empregado e renda familiar), não houve associações significativas em relação ao viés de otimismo, posto que, para todas elas, o valor-p foi maior do que o nível de significância (ou seja, $p > 0,05$). Neste sentido, as hipóteses nulas não foram rejeitadas, já que não houve evidências suficientes para concluir que as probabilidades marginais eram diferentes.

DISCUSSÃO

Frente aos achados da pesquisa, interessa saber em que medida as variáveis consideradas apresentaram relação com a racionalidade de escolhas e foram capazes de alterar a ação dos vieses cognitivos sobre o processo decisório dos participantes desta pesquisa, nomeadamente os universitários brasileiros e portugueses.

Quando o decisor valoriza as opções certas de ganho

A partir da análise dos dados, apresentada na seção anterior, as análises em relação aos universitários brasileiros não indicaram diferenças estatisticamente significativas; logo, não houve evidência suficientemente forte para provar que eles são aversos à perda, não corroborando os preceitos da Teoria do Prospecto (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979; TVERSKY; KAHNEMAN, 1981). Não obstante, no estudo conduzido por Santos *et al.* (2019), com a participação de estudantes brasilei-

ros, verificou-se que eles não foram aversos à perda.

Já no caso dos universitários portugueses, foi possível perceber que eles se caracterizam pelo domínio dos ganhos, ou seja, valorizam mais as opções certas de ganho quando comparadas àquelas que trazem certos tipos de incertezas, corroborando, assim, os pressupostos da Teoria do Prospecto (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979; TVERSKY; KAHNEMAN, 1981). Em outras palavras, os universitários portugueses apresentam um viés psicológico de valorização da certeza que, conforme citado por Cappellozza e Sanchez (2011), se traduz em maior aversão ao risco.

Devido a esta investigação ter considerado diferenças transculturais, e a fim de possibilitar uma comparação entre as nacionalidades dos participantes (brasileiros e portugueses), buscou-se amparo na interpretação da dimensão aversão à incerteza, uma das seis que fazem parte do Modelo 6D descrito por Hofstede (2011), apontado pela literatura como um dos estudos mais consagrados em termos culturais. A dimensão aversão à incerteza refere-se ao grau de irritação e preocupação relativamente à incerteza do futuro das pessoas, no sentido de que quanto maior for o nível desta categoria, mais rígida, inflexível e intolerante é a sociedade. Segundo o autor supramencionado, países que apresentam esta característica mantêm códigos rígidos de crença e comportamento e são intolerantes a comportamentos e ideias não ortodoxos.

Na comparação entre as nacionalidades (brasileira e portuguesa), a cultura portuguesa tem preferência muito alta por evitar a incerteza (HOFSTEDE, 2013), justificando e confirmando os achados desta pesquisa que apontam que os universitários portugueses têm uma tendência maior à aversão à perda quando comparados aos homólogos brasileiros. Portanto, a segurança é percebida enquanto um elemento importante na motivação individual dos universitários portugueses. Este fato corrobora o princípio de que as pessoas ficam mais satisfeitas quando estão ganhando e demonstram maior aversão ao risco (OLIVEIRA; MONTIBELER, 2017).

Em complemento, as pesquisas conduzidas por Brunette e Jacob (2019), com franceses vs. não-franceses, apontaram que o nível de aversão ao risco (no domínio dos ganhos) sofre diversas influências, tais como pela nacionalidade, sendo menor nos franceses do que em não-franceses; já Barron e Sackett (2008) perceberam que os japoneses tendem a avaliar-se como mais avessos ao risco que a população ocidental ou até quando se comparam a outras culturas asiáticas, como a chinesa e indiana.

Considerando-se as idades dos participantes, verificou-se que apenas os universitários que têm entre 18 e 25 anos e aqueles que estão acima dos 40 anos, respectivamente, apresentaram associações significativas (porém fracas) com a aversão à perda. Comparativamente, as análises indicaram que os participantes mais jovens têm uma tendência maior à aversão à perda quando comparados aos mais velhos, podendo isso ser um sinal da falta de maturidade e/ou da

falta de experiência por parte dos primeiros. De acordo com Oliveira e Montibeler (2018), quando as pessoas estão com medo de perder, elas costumam tomar decisões irracionais, tornando-se indiferentes às informações adquiridas.

Por outro lado, ainda em termos da associação entre a variável idade e a aversão à perda, os resultados aqui apresentados divergiram de outras pesquisas encontradas na literatura, como é o caso do estudo conduzido por Bodega e Barros (2008), que visava conhecer e obter maiores informações sobre possíveis falhas cognitivas exibidas pelo investidor individual brasileiro durante seu processo decisório; esses autores concluíram que as análises não revelaram associações sistemáticas entre o viés de aversão à perda e as características dos participantes (dentre as quais: a idade). Já na investigação realizada por Melo e Silva (2010), cujo objetivo era verificar se o gênero, a idade e a ocupação exerciam influência no nível de aversão à perda, os autores concluíram que a faixa etária não exercia influência significativa no nível de aversão à perda, apesar de haver indícios e considerando a quantidade total de questões utilizadas naquele estudo.

Nas pesquisas conduzidas por Brunette e Jacob (2019) foi verificado que, em se tratando da variável idade, quanto mais velho for o participante menor será a aversão ao risco. Porém, no caso da investigação apresentada por Tavor (2019), cujo objetivo foi o de analisar e comparar os níveis de aversão ao risco na atitude teórica e no comportamento real dos indivíduos, os resultados foram contrários no que con-

cerne à idade, ou seja, a aversão ao risco parece aumentar com a idade das pessoas.

Em se tratando da variável estado civil, considerada na pesquisa aqui relatada envolvendo os universitários brasileiros e portugueses, constatou-se que apenas os solteiros e os casados, respectivamente, apresentaram associações significativas (porém fracas) com a aversão à perda. Em termos comparativos, as análises indicaram que os participantes solteiros têm uma tendência maior à aversão à perda quando comparados aos casados, podendo isso ser um indicativo de que estes últimos ponderam mais as suas decisões do que os primeiros. Nos estudos realizados por Lima Júnior *et al.* (2020), cujo objetivo foi o de detectar se diferentes formações universitárias poderiam gerar diferentes níveis de aversão ao risco, os autores também encontraram associações significativas entre a variável estado civil e a aversão à perda. Tavor (2019) também encontrou que o estado civil parece influenciar a aversão ao risco, sendo os solteiros menos avessos ao risco que as pessoas casadas, em termos atitudinais, mas não em termos comportamentais.

Relativamente à variável gênero, as análises indicaram não haver associações significativas em relação ao viés de aversão à perda, corroborando os resultados encontrados por Brunette e Jacob (2019), Melo e Silva (2010) e Nunes *et al.* (2018), respectivamente. Quanto à pesquisa conduzida por Melo e Silva (2010), apesar de haver indícios, porém considerando a quantidade total de questões utilizadas naquele estudo, chegou-se à conclusão de que o

gênero não exerce influência significativa no nível de aversão à perda. De forma análoga, Nunes *et al.* (2018), ao analisarem os vieses comportamentais aversão à perda e excesso de confiança nos estudantes do Curso de Administração de uma Universidade do Rio Grande do Sul sob a ótica do gênero, chegaram à conclusão de não haver diferenças no viés de aversão à perda conforme o gênero. Não obstante, no sentido contrário ao que foi aqui relatado, os estudos conduzidos por Tavor (2019) e por Patnaik *et al.* (2020) encontraram que as mulheres tendem a ser mais avessas ao risco que os homens.

Em se tratando da variável que remetia à ocupação dos universitários brasileiros e portugueses, ou seja, estar empregado, não houve associações significativas em relação ao viés de aversão à perda, também corroborando os resultados encontrados por Melo e Silva (2010); entretanto divergindo dos dados achados por Bilk *et al.* (2018) e por Coelho (2021). Melo e Silva (2010) perceberam que os respondentes que estavam empregados se mostravam mais propensos a decidir por ganhos certos do que aqueles que não tinham empregos; estes últimos, por sua vez, se mostravam mais propensos aos riscos para ganhos que os primeiros.

Já nos estudos conduzidos por Bilk *et al.* (2018), cujo objetivo era o de analisar a relação do perfil pessoal dos acadêmicos e profissionais da atuária frente aos aspectos comportamentais de investimento pela teoria do prospecto, os autores verificaram que, independentemente de estar ou não empregados, os respondentes apresentavam preferências por ganhos certos; sendo

que os que não trabalhavam demonstraram-se sensíveis e avessos aos riscos em relação ao domínio dos ganhos, enquanto os que estavam a trabalhar apresentavam preferências por alternativas que remetiam ao ganho maior.

Coelho (2021), por sua vez, verificou a existência de uma tendência geral para a população (empregada) em Portugal ser aversa ao risco; o estudo conduzido por este autor pretendia verificar se existe alguma relação entre o perfil de risco de pessoas empregadas e o setor onde trabalham, bem como avaliar se existem diferenças entre a atitude face ao risco e o sexo, a idade, a habilitação acadêmica, o estado civil e o salário, assim como entre as diferentes Administrações Públicas e a carreira ou a dimensão da empresa

Por fim, considerando a variável renda familiar dos respondentes universitários brasileiros e portugueses, analogamente ao que foi relatado quanto às variáveis gênero e estar empregado, não foram encontradas associações significativas em relação ao viés de aversão à perda, divergindo dos resultados apresentados por Bilk *et al.* (2018). Segundo esses autores, a cultura pode influenciar na forma como os respondentes lidam com a renda; ademais, continuam os autores, é importante atentar que a maioria dos estudantes é dependente financeiramente de suas famílias e esses aspectos podem enviesar a resposta pelo fato deles ainda não terem participação direta na renda familiar.

Quando o decisor prefere a alternativa que envolve perdas prováveis superiores

A partir da análise dos dados foi possível perceber que tanto os universitários brasileiros quanto os universitários portugueses se caracterizam pelo domínio das perdas, ou seja, estão propensos ao risco para perdas, corroborando os pressupostos da Teoria do Prospecto (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979; TVERSKY; KAHNEMAN, 1981). De acordo com Oliveira e Montibeler (2018), as pessoas não ficam muito à vontade quando estão perdendo, o que faz com que elas assumam uma maior propensão ao risco em suas escolhas, com o objetivo de reverter ou diminuir as perdas.

Esse resultado sugere que a maioria dos universitários (brasileiros e portugueses) preferiu arriscar-se para tentar ter uma perda menor, o que está de acordo com o efeito reflexão, corroborando o que foi encontrado por Fernandes (2021), no estudo que buscou entender como estudantes de Administração comportam-se no que diz respeito ao risco quando tomam decisões financeiras de investimento sob condições de risco.

Considerando-se a variável nacionalidade, verificou-se a existência de associações significativas (embora fracas) com o viés de otimismo, corroborando os postulados de Tversky e Kahneman (1974) de que os indivíduos são influenciados pelos elementos da sua cultura (e por outros fatores) durante o processo de tomada de decisão.

Comparativamente, as análises indicaram que os universitários brasileiros têm uma tendência maior ao viés de otimismo quando comparados aos homólogos portugueses, podendo isso ser um sinal do traço característico da cultura brasileira. Conforme explicado pelo Modelo 6D de Hofstede (2011), a dimensão indulgência vs. restrição é compreendida enquanto o grau em que os indivíduos tentam controlar seus desejos e impulsos, uma vez que, segundo o autor supracitado, ter um controle relativamente fraco constitui indulgência e possuir um controle mais forte, indica uma restrição.

Segundo a interpretação de Hofstede (2013), a sociedade brasileira é considerada como indulgente. As pessoas provenientes deste tipo de contexto, geralmente, exibem uma vontade de realizar seus impulsos e desejos em relação a aproveitar a vida e se divertir; possuem uma atitude positiva e têm uma tendência ao otimismo; além de atribuir maior importância ao tempo de lazer, agirem como querem e gastarem dinheiro como desejam.

Por outro lado, ainda de acordo com os esclarecimentos do autor supramencionado, Portugal tem uma cultura de restrição ou contenção, com uma sociedade que tende ao cinismo e ao pessimismo. Portanto, em comparação à sociedade brasileira, a sociedade portuguesa não dá muita ênfase ao tempo de lazer e tende a controlar a gratificação de seus desejos; em outras palavras, conforme Hofstede (2013), os portugueses têm a percepção de

que suas ações são restringidas por normas sociais e sentem que se entregar é um pouco errado.

Relativamente às variáveis idade, gênero, estado civil, estar empregado e renda familiar, as análises indicaram não haver associações significativas em relação ao viés de otimismo. Ademais, não foram encontrados relatos de outras pesquisas que tenham considerado o viés de otimismo e sua relação com as variáveis supracitadas, impossibilitando, portanto, a comparação dos resultados aqui expostos.

Os estudos conduzidos por Ledesma (2018), por exemplo, cujo objetivo era o de analisar a relação entre os vieses de excesso de confiança e otimismo, e o comportamento oportunista nos estudantes dos cursos de Ciências Contábeis e Administração, concluiu que o viés de otimismo é suficientemente forte para levar as pessoas a serem oportunistas. Steppan (2016), em sua pesquisa que visava analisar os efeitos do viés emocional do otimismo exagerado no julgamento do profissional contábil, nas avaliações das probabilidades de ocorrência de ativos e passivos contingentes, encontrou que o viés otimista ajuda a explicar as avaliações das estimativas de probabilidades dos eventos; porém, a autora observou que nem sempre os impactos aconteceram da forma como era prevista pelas teorias que embasam o viés de otimismo.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo buscou analisar os vieses cognitivos da aversão à perda e do viés de otimismo em estudantes universitários brasileiros e portugueses, baseando-se nos pressupostos da Teoria do Prospecto (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979; TVERSKY; KAHNEMAN, 1981), a qual afirma que os indivíduos são avessos ao risco para ganhos, mas propensos ao risco para perdas. Para tanto, foram consideradas algumas variáveis (nacionalidade, gênero, idade, estado civil e renda familiar) com vistas a compreender se elas afetavam ou influenciavam os julgamentos dos participantes da pesquisa, podendo levá-los a cometerem erros graves, denominados de vieses cognitivos, conforme preconizado por Kahneman e Tversky (1979).

Quanto ao viés de aversão à perda, ou seja, em termos do efeito certeza, ao se observar e comparar isoladamente as respostas dos grupos de participantes (brasileiros e portugueses), constatou-se que os universitários portugueses se caracterizam pelo domínio dos ganhos; ou seja, comparam problemas envolvendo prospectos de ganho certo e de ganho provável, corroborando os postulados da Teoria do Prospecto (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979; TVERSKY; KAHNEMAN, 1981).

No entanto, ao serem incorporadas as variáveis nacionalidade, idade e estado civil, percebeu-se que (de um modo geral) os respondentes escolheram a alternativa A, de probabilidade de ganho certo, ape-

sar da alternativa B indicar um valor esperado maior. Este fato contraria a Teoria da Utilidade Esperada, a qual defende que as pessoas escolhem sempre a alternativa que gera o maior valor (FAVERI *et al.*, 2013). Não obstante, relativamente às variáveis gênero, estar empregado e renda familiar, não houve evidências suficientemente fortes para provar que os universitários brasileiros e portugueses têm aversão à perda.

Relativamente ao viés de otimismo, ou seja, em termos do efeito reflexão, ao se analisar de forma independente as respostas dos grupos de participantes (brasileiros e portugueses), constatou-se que tanto os universitários brasileiros quanto os universitários portugueses se caracterizam pelo domínio das perdas; ou seja, comparam problemas de prospectos com perda certa e perda provável, corroborando os postulados da Teoria do Prospecto (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979; TVERSKY; KAHNEMAN, 1981).

Entretanto, após a incorporação da variável nacionalidade, percebeu-se que (de um modo geral) os respondentes escolheram a alternativa D, de probabilidade de perda superior, apesar da alternativa C indicar uma probabilidade de perda inferior, mas que seria uma perda certa, sendo, portanto, a justificativa amparada na Teoria do Prospecto (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979; TVERSKY; KAHNEMAN, 1981). Ademais, este resultado confirma o fato de que os participantes estão deixando de ser avessos ao risco, ou seja, passando a ser propensos ao risco (OLIVEIRA; MONTIBELER, 2018).

Não obstante, no que diz respeito às demais variáveis (idade, gênero, estado civil, estar empregado e renda familiar), não houve evidências suficientemente fortes para provar que os universitários brasileiros e portugueses são propensos ao risco.

Este estudo serviu para ampliar a compreensão acerca do comportamento de estudantes universitários (brasileiros e portugueses), considerando algumas diferenças transculturais e determinadas variáveis que possam influenciar o processo de

avaliação, julgamento e tomada de decisão, conduzindo-os a cometerem erros graves, conhecidos como vieses cognitivos, que, neste caso em questão, foram: o viés de aversão à perda e o viés de otimismo. Porém, os dados encontrados na literatura não pareceram ser consensuais.

Como limitação de estudo, evidencia-se a aplicação de questionários *on-line*. Sugere-se, portanto, replicar o estudo *in loco* com estudantes em sala de aula e quando da realização de encontros acadêmicos nas instituições de ensino superior.

REFERÊNCIAS

- BARRON, L. G.; SACKETT, P. R. Asian variability in performance rating modesty and leniency bias. **Human Performance**, 21 (3), 277–290, 2008.
- BERG, L. Who benefits from behavioural economics? **Economic Analysis and Policy**, [s. l.], v. 4, n.2, p. 221-232, 2014.
- BIANCHI, M.; ÁVILA, F. **Guia de economia comportamental e experimental**. *Economia comportamental*. São Paulo: *EconomiaComportamental.org*, 2015.
- BILK, Â. et al. Aversão a Perda e Satisfação ao Ganho nos Aspectos Comportamentais dos Acadêmicos e Profissionais da Atuária. **Caderno Profissional de Administração da UNIMEP**, 8(1), 24-44, 2018.
- BOGEEA, F. et al. Processo de tomada de decisão do investidor individual brasileiro no mercado acionário nacional: um estudo exploratório enfocando o efeito disposição e os vieses da ancoragem e do excesso de confiança. **Gestão & Regionalidade**, 24(71), 2008.
- BRUNETTE, M.; JACOB, J. Risk aversion, prudence and temperance: An experiment in gain and loss. **Research in Economics**, 73 (2), 174-189, 2019.
- CAMARA, N. F. et al. Understanding household energy use, decision making and behaviour in Guinea-Conakry by applying behavioural economics. **Renewable and Sustainable Energy Reviews**, [s. l.], v. 79, n. February 2017, p. 1380-1391, 2020.
- CAMERER, C.F. An experimental test of several generalized utility theories. **Journal of Risk & Uncertainty**, 2(1), 61-104, 1989.
- CAPPELLOZZA, A.; SANCHEZ, O. P. Análise de decisões sobre uso de tecnologia: um estudo no setor de telefonia móvel fundamentado nos axiomas da economia comportamental. **Revista de Administração Contemporânea**, 15, 1078-1099, 2011.
- COELHO, R. F. D. S. **A aversão ao risco como mecanismo de pré-seleção na escolha do setor de emprego em Portugal**. Tese (Doutorado em Economia e Gestão), Instituto Superior de Economia e Gestão, 2021.
- FAGUNDES, E. **Tolerância ao risco dos gestores: uma análise na tomada de decisões nos campos pessoal e organizacional**. Dissertação (Mestrado em Contabilidade), Universidade Federal de Santa Catarina, Centro Sócio Econômico, Programa de Pós-Graduação em Contabilidade, Florianópolis, 2019.
- FAVERI, D.B. et al. **Teoria do Prospecto: uma investigação dos efeitos certeza, reflexão e isolamento na tomada de decisão envolvendo risco**. In: **X SEGeT – Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia**, 2013.
- FERNANDES, B. A. **Estudo sobre perfil quanto ao risco dos estudantes de Administração da UFV – Campus Florestal – MG**. Universidade Federal de Viçosa, Campus

- Florestal, 2021. Disponível em: <https://www.novoscursos.ufv.br/graduacao/caf/adt/www/wp-content/uploads/2019/08/Bruno-Alberto-Fernandes-2021.pdf> Acesso em: 15/04/2022
- GASPARI, M. **Member Experience with a side of Economics Series, Part 2**. Tucson Federal Credit Union. 2021. Disponível em: <https://www.tucsonfcu.com/member-experience-with-a-side-of-economics-series-part-2/> Acesso em: 23/05/2022.
- GASQUE, K. C. G. D. Percepções e estratégias relacionadas ao “viés de confirmação” por pesquisadores no processo de busca e uso da informação. **Em Questão, Porto Alegre**, v. 27, n. 2, p. 392–417, 2021. DOI: 10.19132/1808-5245272.392-417. Disponível em: <https://seer.ufrgs.br/index.php/EmQuestao/article/view/104189>. Acesso em: 21/05/2022.
- GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. São Paulo: Atlas, 2010.
- HAUBERT, F. L. C. Finanças comportamentais, 2011. Disponível em: <https://repositorio.animaeducacao.com.br/handle/ANIMA/2980> Acesso em: 14/04/2022.
- HOFSTEDE, G. Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context. **Online Readings in Psychology and Culture**, 2 (1), 2011. Disponível em: <https://doi.org/10.9707/2307-0919.1014> Acesso em: 10/04/2022.
- HOFSTEDE, G. **Compare Countries**, 2013. Disponível em: <http://www.hofstede-insights.com/product/compare-countries/> Acesso em: 10/04/2022.
- KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect theory: an analysis of decision under risk. **Econometrica**, 47(2), 263-91, 1979.
- LEDESMA, G. B. G. **Os vieses de excesso de confiança e otimismo e sua e sua relação com o comportamento oportunista: uma análise em estudantes universitários**, 2018. Disponível em: <https://www.acervodigital.ufpr.br/handle/1884/58917> Acesso em: 12/05/2022
- LIMA, M. C. **A engenharia da produção acadêmica**. Monografia. São Paulo: Saraiva, 2008.
- LIMA JÚNIOR, E. R. et al. **Finanças comportamentais: um estudo sobre a aversão ao risco. XXXIII Seminários em Administração - SemeAD 2020**, 2020.
- LOOMES, G.; SUGDEN, R. Regret theory: An alternative theory of rational choice under uncertainty. **The economic journal**, 92(368), 805-824, 1982.
- MACEDO JUNIOR, J. S. **Teoria do prospecto: uma investigação utilizando simulação de investimentos**, 2003. Disponível em: <https://repositorio.ufsc.br/bitstream/handle/123456789/85921/199597.pdf?sequence=1> Acesso em: 05/05/2022.
- MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Metodologia científica**. São Paulo: Atlas, 2011.
- MELO, C. L. L. D.; SILVA, C. A. T. (2010). **Finanças comportamentais: um estudo da influência da faixa etária, gênero e ocupação na aversão à perda**. In: **Revista de Contabilidade e Organizações**, DOI: 10.11606/rco.v4i8.34756, 2010. Disponível em: <https://www.revistas.usp.br/rco/article/view/34756/162169> Acesso em: 05/05/2022
- MILANEZ, D.Y. **Finanças comportamentais no Brasil**. 53 f. Dissertação (Mestrado em Economia das Instituições e do Desenvolvimento) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, 2003.
- NUNES, T. M. et al. A aversão à perda e o excesso de confiança sob a ótica do gênero. **Consumer Behavior Review**, 2(1), 42-54, 2018.
- OLIVEIRA, J. N.; MONTIBELER, E. E. Finanças comportamentais: um estudo sobre a aversão a perda na tomada de decisão. **Revista Eletrônica Estácio Papirus**, 4(2), 2018.
- OLIVEIRA, E. D. et al. Finanças Comportamentais: um estudo sobre o perfil comportamental do investidor e do propenso investidor. **II Seminário de Gestão de Negócios da FAE Business School**, 1-15, 2005.
- PATNAIK, A. et al. The role of heterogeneous risk preferences, discount rates, and earnings expectations in college major choice. **Journal of Econometrics**, 2020. doi:10.1016/j.jeconom.2020.04.050.
- PUGNO, M. **Scitovsky, Behavioural Economics, and Beyond**. [s. l.], v. 8, p. 0-30, 2014.
- ROBBINS, S. P. **Comportamento Organizacional**. 11ª Edição. São Paulo: Pearson, 2007.
- ROGERS, P. et al. Finanças comportamentais no Brasil: um estudo comparativo. **Revista de Economia e Administração**, 6(1), 2007.
- SANTOS, É. T. et al. **Estimação Conjunta de Preferências ao Risco e Tempo: Um Estudo Econômico-Demográfico com Estudantes Brasileiros**. Escola de Negócios Puc-Rio, 2019.
- SILVA, R.F.M. et al. Finanças Comportamentais: um estudo comparativo utilizando a teoria dos prospectos com os alunos de graduação do curso de ciências contábeis. **RBN – Revista Brasileira de Gestão de Negócios – FECAP**, v. 11, n. 33, p. 383-403, out/dez, 2009.
- STEPPAN, A. I. B. **Uma análise da influência do viés de otimismo no julgamento de**

- probabilidades de ativos e passivos contingentes**, 2016. Disponível em: <https://repositorio.unb.br/handle/10482/20909> Acesso em: 30/04/2022
- TAVOR, T. The theoretical attitude and actual behavior of an individual towards risk. **Journal of Behavioral and Experimental Finance**, 23, 1-11, 2019.
- TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. **Science**, 185(4157), 1124-31, 1974.
- TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. **Science**, 211(4481): 453-458, 1981.