



ISSN on-line: 2238-4170

<http://estacio.periodicoscientificos.com.br/index.php/gestaocontemporanea>
Gestão Contemporânea, v.12, n.1, p. 210-225, jun. 2022.

ARTIGO ORIGINAL

OPÇÃO CERTA DE GANHO E/OU PERDA PROVÁVEL SUPERIOR: ANÁLISE TRANSCULTURAL DO PROCESSO DE AVALIAÇÃO E TOMADA DE DECISÃO DE ESTUDANTES UNIVERSITÁRIOS

ORIGINAL ARTICLE

CERTAIN OPTION FOR SUPERIOR PROBABLE GAIN AND/OR LOSS: CROSS- CULTURAL ANALYSIS OF THE EVALUATION AND DECISION-MAKING PROCESS OF UNIVERSITY STUDENTS

Luciane Albuquerque Sá de Souza¹

Faculdade Estácio Paraíba, Brasil

Resumo

O processo de tomada de decisão não é estritamente racional; em situações de incertezas constatou-se que julgamentos pessoais tendem a ser estimados por meio das heurísticas dos indivíduos e grupos sociais. A Teoria do Prospecto busca explicar vieses cognitivos que ocorrem no processo de tomada de decisão, via observação de comportamentos sistemáticos. Este artigo teve como objetivo analisar os vieses cognitivos da aversão à perda e do viés de otimismo em estudantes universitários brasileiros e portugueses. Realizou-se pesquisa descritiva/exploratória, com coleta dos dados online (Survey Monkey), com 400 respondentes (209 brasileiros e 191 portugueses). O instrumento de pesquisa (questionário) tinha questões de caráter sociodemográfico e dois pares de situações que requeriam decisão (inspiradas na Teoria do Prospecto). Quanto ao viés de aversão à perda, os universitários portugueses se encontram no domínio dos ganhos, corroborando a Teoria do Prospecto; ao incorporar a variável nacionalidade verificou-se que os respondentes escolheram a alternativa de probabilidade de ganho certo. Quanto ao viés de otimismo, universitários brasileiros e universitários portugueses se encontram no domínio das perdas, corroborando a Teoria do Prospecto; ao incorporar a variável nacionalidade, os respondentes escolheram a alternativa de probabilidade de perda superior, corroborando a Teoria do Prospecto, confirmando que os participantes estão deixando de ser aversos ao risco e passando a ser propensos ao risco. Ampliou-se a compreensão acerca do comportamento de estudantes universitários (brasileiros e portugueses), considerando que diferenças transculturais podem influenciar o processo de avaliação, julgamento e tomada de decisão, conduzindo-os a cometerem erros graves.

Palavras-chave: Teoria dos Prospectos; aversão à perda; viés de otimismo.

Abstract

The decision-making process is not strictly rational; in situations of uncertainty, it was found that personal judgments tend to be estimated through the heuristics of individuals and social groups. Prospect Theory seeks to explain cognitive biases that occur in the decision-making process, via observation of systematic behaviors. This article aimed to analyze 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), with 400 respondents (209 Brazilians and 191 Portuguese). The research instrument (questionnaire) had sociodemographic questions and two pairs of situations that required decision (inspired by Prospect Theory). As for the loss aversion bias, Portuguese university students are in the domain of gains, corroborating the Prospect Theory; when

¹ Doutora em Psicologia Social e Pós-doutoranda na Faculdade de Psicologia e Ciências da Educação da Universidade do Porto - Portugal. O presente artigo é resultado de pesquisa contemplada no Programa Pesquisa Produtividade da Faculdade Estácio Paraíba. E-mail: luciane.souza@estacio.br.

incorporating the nationality variable, it was found that the respondents chose the alternative of probability of a certain gain. As for the bias of optimism, Brazilian university students and Portuguese university students are in the domain of losses, corroborating the Prospect Theory; when incorporating the nationality variable, the respondents chose the alternative of higher probability of loss, corroborating the Prospect Theory, confirming that the participants are no longer risk averse and are becoming risk prone. The understanding about the behavior of university students (Brazilian and Portuguese) was expanded, considering that cross-cultural differences can influence the evaluation, judgment and decision-making process, leading them to commit serious mistakes.

Key-words: Prospect Theory; loss aversion; optimism bias.

INTRODUÇÃO

O processo de tomada de decisões baseado numa abordagem de escolha racional, considerado a partir de uma perspectiva tradicional que esteve em vigor durante anos, sugere que as pessoas deveriam se comportar racionalmente a fim de maximizar ou otimizar determinados resultados (ROBBINS, 2007). Neste sentido, valer-se-iam do modelo de tomada de decisões racionais.

Entretanto, nem toda escolha é realizada a partir de uma decisão racional, ou seja, baseada numa decisão puramente analítica (CAPPELLOZZA; SANCHEZ, 2011). Para que um indivíduo pudesse agir desta maneira, seria necessário ter acesso a informações que pudessem levá-lo a avaliações livres e plenas para que, então, viesse a ser capaz de tomar decisões que produzissem o resultado ideal (CAMARA et al., 2017). Frente às limitações e à incapacidade de obter informações completas, muitas vezes não exibidas durante o ato da escolha, porém essenciais à decisão, a maioria das pessoas é levada a tomar decisões não racionais, valendo-se apenas de escolhas parcialmente intuitivas, frequentemente ancoradas em incertezas e ponderações de riscos.

Com base nestas reflexões, alguns cientistas passaram a questionar o modelo de tomada de decisão racional, observando a inexistência da total sensatez no comportamento de escolha humano e rejeitando a possibilidade da existência de um ser racional unidimensional, insensível, onisciente e sempre calculista (BERG, 2014). Assim, segundo a Teoria do Prospecto, desenvolvida por Tversky e Kahneman (1974), as pessoas costumam se basear em um número limitado de princípios heurísticos que

reduzem as tarefas complexas de avaliar probabilidades e predizer valores para operações de julgamento mais simples.

Ademais, 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, denominados de vieses cognitivos. Estes 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. O estudo justifica-se pela relevância em se compreender o comportamento de estudantes universitários, considerando seus aspectos psicológicos no processo de avaliação e tomada de decisão.

FUNDAMENTOS TEÓRICOS

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 (CONNER, 2017).

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 predizer valores para operações de julgamento mais simples. Portanto, os julgamentos dos indivíduos passam a ser afetados pelos hábitos,

tradições, crenças, relacionamentos sociais, interesses, objetivos, experiências, assim como outros fatores de influência.

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, conseqüentemente, 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 Tvesky (1979) observaram a existência de comportamentos sistemáticos, passando a nomeá-los de efeitos.

EFEITO CERTEZA OU AVERSÃO À PERDA

Refere-se 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; TVESKY, 1979). 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).

Segundo Kahneman e Tversky (1979), isso se justifica pelo fato de que 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).

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, ou seja, o domínio das perdas. Conforme esses 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.

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 indicarem 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.

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).

METODOLOGIA

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 e trata-se de uma abordagem quantitativa. Pelo fato de a investigação ter acontecido 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. Através do e-mail institucional enviou-se um link para um formulário online, onde as pessoas encontravam o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE), com informações e esclarecimentos acerca do objetivo da pesquisa e o termo de confidencialidade quanto ao anonimato dos participantes.

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; a segunda foi 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 foi compreender as atitudes do investidor no dia a dia do mercado financeiro.

Os participantes da pesquisa 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.

Assim, foram geradas as questões² que passaram a ser utilizadas na pesquisa, conforme apresentadas nas tabelas 1 e 2, a seguir:

Tabela 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

*Nota: conversão de valores pelo câmbio médio do período em que a recolha dos dados ocorreu
Fonte: adaptado de TVERSKY e KAHNEMAN (1981).

Tabela 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

*Nota: conversão de valores pelo câmbio médio do período em que a recolha dos dados ocorreu
Fonte: adaptado de TVERSKY e KAHNEMAN (1981).

Assim, foram consideradas as seguintes hipóteses: H0 = não há associação entre as variáveis observadas; H1 = há associação entre as variáveis observadas. Para efeito da análise dos dados, classificados como nominais, destaca-se que estes

² 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.

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, 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 a variável nacionalidade dos universitários e a aversão à perda; e b) investigar a existência de associação entre a variável nacionalidade dos universitários e o viés de otimismo.

ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

AVERSÃO À PERDA: QUANDO O DECISOR VALORIZA AS OPÇÕES CERTAS DE GANHO

Com o objetivo de investigar se havia preferência entre as opções de escolha A e B em uma amostra de 209 universitários brasileiros, foi realizado um teste de qui-quadrado de aderência. 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. 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 na Tabela 3.

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

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

Nota: * $p < 0,05$; χ^2 = qui-quadrado; gl = graus de liberdade

Fonte: resultados da pesquisa (2022)

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 brasileiros, verificou-se que eles não foram avessos 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 Cappelozza e Sanchez (2011), se traduz em maior aversão ao risco.

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 Tabela 4).

Tabela 4: Nacionalidade X Aversão à perda

Nacionalidade	Aversão à perda		$\chi^2(\text{gl})$
	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	

Nota: ** $p < 0,05$; χ^2 = qui-quadrado; gl = graus de liberdade

Fonte: resultados da pesquisa (2022)

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, 2018).

VIÉS DE OTIMISMO: QUANDO O DECISOR PREFERE A ALTERNATIVA QUE ENVOLVE PERDAS PROVÁVEIS SUPERIORES

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 nas Tabelas 5 e 6, respectivamente.

Tabela 5: Preferência de escolha dos universitários brasileiros – viés de otimismo

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

Nota: * $p < 0,05$; χ^2 = qui-quadrado; gl = graus de liberdade

Fonte: resultados da pesquisa (2022)

Tabela 6: Preferência de escolha dos universitários portugueses – viés de otimismo

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

Nota: * $p < 0,05$; χ^2 = qui-quadrado; gl = graus de liberdade

Fonte: resultados da pesquisa (2022)

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). Nos estudos conduzidos por Ledesma (2018) concluiu-se que o viés de otimismo é suficientemente forte para levar as pessoas a serem oportunistas.

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 Tabela 7).

Tabela 7: Nacionalidade X Viés de otimismo

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

Nota: ** $p < 0,001$; χ^2 = qui-quadrado; gl = graus de liberdade

Fonte: resultados da pesquisa (2022)

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.

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. Considerou-se a variável nacionalidade com vistas a compreender em que medida ela afetava ou influenciava 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, isto é, 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; noutras palavras, 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 ser incorporada a variável nacionalidade, percebeu-se que (de um modo geral) os respondentes escolheram a alternativa A, de probabilidade de ganho certo, apesar 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).

Relativamente ao viés de otimismo, isto é, 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; noutras palavras, 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). Além disso, este resultado confirma o fato de que os participantes estão deixando de ser aversos ao risco, ou seja, passando a ser propensos ao risco (OLIVEIRA; MONTIBELER, 2018).

Este estudo serviu para ampliar a compreensão acerca do comportamento de estudantes universitários (brasileiros e portugueses), considerando que algumas diferenças transculturais podem 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

BERG, L. Who benefits from behavioural economics? **Economic Analysis and Policy**, [s. l.], v. 44, n.2, p. 221-232, 2014.

CAMARA, N. F.; XU, D.; BINYET, E. 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.

CONNER, P. “**Emotional Economics**” may be a better name for behavioral economics. 2017.

FAGUNDES, E. **Tolerância ao risco dos gestores**: uma análise na tomada de decisões nos campos pessoal e organizacional. 2019.

FAVERI, D.B.; VALENTIM, I.; KROETZ, M. Teoria do Prospecto: uma investigação dos efeitos certeza, reflexão e isolamento na tomada de decisão envolvendo risco. **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.novos cursos.ufv.br/graduacao/caf/adt/www/wp-content/uploads/2019/08/Bruno-Alberto-Fernandes-2021.pdf>

GASQUE, K. C. G. D. **Percepções e estratégias relacionadas ao “viés de confirmação” por pesquisadores no processo de busca e uso da informação**. 2020.

HAUBERT, F. L. C. **Finanças comportamentais**. 2011. Disponível em: <https://repositorio.animaeducacao.com.br/handle/ANIMA/2980>.

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>.

HOFSTEDE, G. **Compare Countries**. 2013. Disponível em: <https://www.hofstede-insights.com/product/compare-countries/>

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>.

LOOMES, G.; SUGDEN, R. Regret theory: An alternative theory of rational choice under uncertainty. **The economic journal**, 92(368), 805-824, 1982.

OLIVEIRA, J. N.; MONTIBELER, E. E. Finanças comportamentais: um estudo sobre a aversão a perda na tomada de decisão. **Revista Eletrônica Estácio Papyrus**, 4(2), 2018.

OLIVEIRA, E. D.; SILVA, S. D.; SILVA, W. D. 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.

ROBBINS, S. P. **Comportamento Organizacional**. 11. Edição. São Paulo: Pearson, 2007.

SANTOS, É. T.; KLOTZLE, M. C.; PINTO, A. C. F. **Estimação Conjunta de Preferências ao Risco e Tempo: Um Estudo Econômico-Demográfico com Estudantes Brasileiros**. 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.