



**UEPB**

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA  
CAMPUS I - CAMPINA GRANDE  
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS  
CURSO DE GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO**

**EDIVAL ROCHA JOVINO NETO**

**VIESES COGNITIVOS NA TOMADA DE DECISÕES FINANCEIRAS DOS ALUNOS  
DE ADMINISTRAÇÃO DA UEPB**

**CAMPINA GRANDE  
2023**

EDIVAL ROCHA JOVINO NETO

**VIESES COGNITIVOS NA TOMADA DE DECISÕES FINANCEIRAS DOS ALUNOS  
DE ADMINISTRAÇÃO DA UEPB**

Trabalho de Conclusão de Curso - TCC  
apresentado ao Departamento do Curso  
Administração da Universidade Estadual  
da Paraíba, como requisito parcial à  
obtenção do título de bacharel em  
administração.

**Orientador:** Prof<sup>a</sup>. Ma. Lauana da Conceição Cabral

**CAMPINA GRANDE  
2023**

É expressamente proibido a comercialização deste documento, tanto na forma impressa como eletrônica. Sua reprodução total ou parcial é permitida exclusivamente para fins acadêmicos e científicos, desde que na reprodução figure a identificação do autor, título, instituição e ano do trabalho.

J83v Jovino Neto, Edival Rocha.  
Vieses cognitivos na tomada de decisões financeiras dos alunos de administração da UEPB. [manuscrito] / Edival Rocha Jovino Neto. - 2023.  
29 p.

Digitado.  
Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Administração) - Universidade Estadual da Paraíba, Centro de Ciências Sociais Aplicadas, 2023.  
"Orientação : Profa. Ma. Lauana da Conceição Cabral ,  
Coordenação do Curso de Administração - CCSA. "

1. Viés. 2. Decisões. 3. Educação financeira. I. Título  
21. ed. CDD 658.15

EDIVAL ROCHA JOVINO NETO

**VIESES COGNITIVOS NA TOMADA DE DECISÕES FINANCEIRAS DOS ALUNOS  
DE ADMINISTRAÇÃO DA UEPB**

Trabalho de Conclusão de Curso – TCC  
apresentado ao Departamento do Curso  
Administração da Universidade Estadual  
da Paraíba, como requisito parcial à  
obtenção do título de bacharel em  
administração.

Aprovada em: 27 / 11 / 2023.

**BANCA EXAMINADORA**



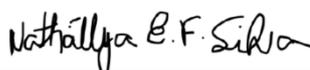
---

Profª. Ma. Lauana da Conceição Cabral (Orientadora)  
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)



---

Profª. Dra. Janayna Souto Leal  
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)



---

Profª. Dra. Nathália Etyenne Figueira Silva  
Externa

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Perfil dos participantes .....	12
Tabela 2 – Perguntas para identificação do viés de Disponibilidade.....	13
Tabela 3 – Perguntas para identificação do viés de Representatividade .....	14
Tabela 4 – Perguntas para identificação do viés de Status quo.....	15
Tabela 5 – Perguntas para identificação do viés de Aversão à perda.....	15
Tabela 6 – Perguntas para identificação do viés de <i>Fear of missing out - FOMO</i> .....	16
Tabela 7 – Perguntas para identificação do viés de Arrependimento .....	17
Tabela 8 – Perguntas para identificação do viés de Confirmação.....	17
Tabela 9 – Quantidade de alunos que usam cada viés.....	18
Tabela 10 – Quantidade de vieses por aluno.....	19

## SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO .....	6
2	REVISÃO BIBLIOGRÁFICA .....	7
2.1	Neuroeconomia e vieses cognitivos .....	7
2.1.1	Viés de disponibilidade .....	8
2.1.2	Viés de representatividade .....	8
2.1.3	Viés de status quo .....	8
2.1.4	Viés de aversão à perda .....	9
2.1.5	Viés de <i>fear of missing out</i> - <i>FOMO</i> .....	9
2.1.6	Viés de arrependimento .....	9
2.1.7	Viés de confirmação .....	10
2.2	Educação financeira a partir dos vieses .....	10
3	METODOLOGIA .....	11
4	RESULTADOS E DISCUSSÕES .....	12
4.1	Perfil dos entrevistados .....	12
4.2	Perfil comportamental dos alunos a partir dos vieses cognitivos .....	13
4.2.1	Viés de disponibilidade .....	13
4.2.2	Viés de representatividade .....	14
4.2.3	Viés de status quo .....	15
4.2.4	Viés de aversão à perda .....	15
4.2.5	Viés de <i>fear of missing out</i> - <i>FOMO</i> .....	16
4.2.6	Viés de arrependimento .....	17
4.2.7	Viés de confirmação .....	17
4.3	Perfil cognitivo .....	18
4.4	Vieses por respondentes .....	19
5	CONCLUSÃO .....	19
	REFERÊNCIAS .....	20

# VIESES COGNITIVOS NA TOMADA DE DECISÕES FINANCEIRAS DOS ALUNOS DE ADMINISTRAÇÃO DA UEPB

## COGNITIVE BIAS IN FINANCIAL DECISION MAKING OF ADMINISTRATION STUDENTS AT UEPB

Neto, Edival Rocha Jovino<sup>1</sup>

### RESUMO

O objetivo principal desse trabalho é identificar o perfil comportamental financeiro dos alunos de administração da Universidade Estadual da Paraíba (UEPB) por meio da identificação de seus vieses cognitivos. A pesquisa aborda aspectos como o perfil e a identificação dos vieses cognitivos dos alunos de administração da Universidade Estadual da Paraíba. Portanto, é oportuno entender como os alunos tomam suas decisões e quais vieses estudados se encaixam em seus perfis. A pesquisa foi classificada como descritiva e adotou uma abordagem quantitativa, foi utilizado um questionário contendo 27 perguntas, sendo elas seis sobre o perfil do entrevistado e 21 para identificação dos vieses cognitivos. Referente aos resultados observados mostra que, dos sete vieses estudados, todos foram encontrados na amostra, com no mínimo 45% de ocorrência. Apesar de serem estudantes universitários, é possível afirmar que esses alunos não tem uma educação financeira adequada, Pois a educação financeira depende de decisões financeiras, e as decisões financeiras dependem da formação cognitiva dessas pessoas, dessa forma a educação financeira começa desde cedo, na formação psicológica do indivíduo.

**Palavras-chave:** Viés. Decisões. Educação financeira.

### ABSTRACT

The main objective of this work is to identify the financial behavioral profile of administration students at the State University of Paraíba (UEPB) by identifying their cognitive biases. The research addresses aspects such as the profile and identification of cognitive biases of business students at the State University of Paraíba. Therefore, it is timely to understand how students make their decisions and which biases studied fit into their profiles. The research was classified as descriptive and adopted a quantitative approach, using a questionnaire containing 26 questions, five of which were about the interviewee's profile and 21 were used to identify cognitive biases. Regarding the results observed, they show that, of the seven biases studied, all were found in the sample, with at least 45% of occurrence. Despite being university students, it is possible to say that these students do not have adequate financial education, as financial education depends on financial decisions, and financial decisions depend on the cognitive training of these people, so financial education starts from an early age, in training psychological of the individual.

**Keywords:** Bias. Decisions. Financial education.

---

<sup>1</sup> Concluinte do curso de administração da Universidade Estadual da Paraíba - UEPB  
Email: edival.neto@aluno.uepb.edu.br

## 1 INTRODUÇÃO

O endividamento da população brasileira está em ascensão, tal fato é percebido pelo marco histórico de 77,9% da população estarem endividadas, segundo dados da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviço e Turismo (CNC). Corroborando, com tal cenário um levantamento mais recente do Serasa (2023) indica que quase 70 milhões de pessoas entraram no ano de 2023 com seus nomes restritos, apresentando um aumento de 430 mil pessoas com idades entre 26 a 40 anos.

São inúmeros fatores que colaboram para o endividamento, em vista de muitas famílias brasileiras viverem em situação de vulnerabilidade, logo, fatores como desemprego, medidas governamentais, oscilação de renda, falta de políticas públicas e principalmente pela pouca proliferação do conhecimento financeiro, costumam afetar sua condição financeira (Rocha; Oliveira; Teixeira, 2020).

Essa vulnerabilidade percebida demonstra a necessidade da disseminação da educação financeira, que segundo Olivieri (2013) trata-se do indivíduo está sempre disposto a aprender, desenvolvendo competências e habilidades para tomar decisões assertivas e conscientes. Corroborando, Oliveira e Kaspaczak (2013) menciona que a educação financeira está correlacionada com o planejamento financeiro pessoal, um plano em que os indivíduos de acordo com seus valores, buscam seus objetivos, de uma forma que não comprometa seu equilíbrio financeiro familiar. Assim tratando-se de uma ferramenta que auxilia o controle financeiro.

É importante destacar, que mais difícil do que ganhar dinheiro é administrá-lo e fazer com que se multiplique (Halfeld, 2004). Reforçando assim, que o planejamento financeiro pessoal pode ser o ponto de partida para uma estabilidade financeira e que o fato de planejar financeiramente, faz com que os indivíduos estejam conscientes da sua situação financeira, dando foco para assim chegar ao objetivo e sendo assim, um grande meio de mudar tal situação apresentada e chegar à tão sonhada estabilidade financeira (Santos; Moreira; Silva, 2018; Cherobim; Espejo, 2010).

Por outro lado, também é importante analisar outros fatores que influenciam o planejamento financeiro e a tomada de decisão, segundo Kahneman (2012), economistas experimentais falam que as decisões são tomadas de acordo como as alternativas são mostradas. Faveri e Resende (2020) ainda completa falando que o processo de decisão é uma escolha entre várias alternativas, e quase nunca os indivíduos tiram o máximo da sua utilidade em decorrência da forte influência de variáveis comportamentais no processo de decisão.

Nesse sentido surge a importância do entendimento sobre a Neuroeconomia, que conforme Glimcher et al. (2009) trata-se de um novo ramo de pesquisa, em que se estuda os processos de tomada de decisões econômicas. Autores da área como Tversky e Kahneman (1974), falam que alguns indivíduos tomam suas decisões a partir da influência de seus vieses cognitivos.

Entendendo a importância da educação financeira, da Neuroeconomia e de estudos acerca dos vieses cognitivos dos indivíduos, tem-se como objetivo geral desta pesquisa identificar o perfil comportamental financeiro dos alunos de administração da Universidade estadual da Paraíba (UEPB) por meio da identificação dos seus vieses cognitivos. E de modo específico, visa, conhecer quais vieses cognitivos se sobressaem nos alunos de administração da Uepb, além de relacionar os vieses cognitivos às características dos alunos de administração da Uepb.

Este trabalho é justificado pela escassez de abordagens sobre o tema na esfera acadêmica e pela necessidade de ampliar a compreensão da sociedade em relação às suas decisões financeiras. A falta de disseminação desse assunto na universidade cria uma lacuna no conhecimento dos estudantes e pesquisadores, impedindo uma compreensão mais profunda e informada sobre o comportamento financeiro individual. Além disso, a relevância social desta pesquisa reside na importância de capacitar às pessoas a compreenderem como suas decisões financeiras são moldadas. O trabalho busca analisar o processo decisório, destacando padrões comportamentais que muitas vezes passam despercebidos. Ao fazer isso, pretende-se não apenas preencher uma lacuna no conhecimento acadêmico, mas também proporcionar benefícios tangíveis à sociedade, capacitando os indivíduos a navegar de maneira mais eficaz e consciente em suas escolhas financeiras.

## **2. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA**

### **2.1 Neuroeconomia e vieses cognitivos**

Com o advento da neurociência e suas técnicas eficazes para o entendimento do cérebro humano, buscando a compreensão de como o ser humano se comporta, perpassando por sua racionalidade humana, em especial, em momentos de decisões econômicas (CHAVAGLIA et al., 2016).

Diante da relevância apresentada por diversos estudos, o surgimento da neuroeconomia para Glimcher et. al (2009), é o resultado de uma interação entre economistas experimentais e psicólogos cognitivos, que, embora em diferentes áreas do conhecimento, se uniram cada um com seu olhar, para somar e, com a ajuda de imagens do cérebro testar e desenvolver possibilidades a luz da teoria neoclássica no que diz respeito à tomada decisão, como também à luz da explicação mecanicista de como as escolhas econômicas são feitas (Camerer, 2013, p. 1156, tradução nossa).

Partindo disso, a teoria dos Prospectos, desenvolvida por Kahneman e Tversky (1979), teve início com uma série de artigos e pesquisas ao longo dos anos. Um dos trabalhos mais notáveis que marcou o início dessa teoria é o artigo intitulado “Prospect Theory: Na Analysis of Decision under Risk”, que foi publicado em 1979, nesse artigo, Kahneman e Tversky apresentaram os principais conceitos e ideias da teoria dos Prospectos, que revolucionou a compreensão da tomada de decisões em situações de risco e incerteza. Esse trabalho descreveu a função de valor, o efeito de aversão à perdas e muitos outros conceitos que agora são fundamentais na economia comportamental e na psicologia da tomada de decisões.

Na teoria do prospecto, uma parte fundamental da economia comportamental, Kahneman e Tversky (1979) identificaram vários vieses cognitivos que influenciam o modo como às pessoas avaliam riscos e fazem escolhas sob incerteza. Partindo disso, segundo Kahneman e Tverski (1979) pode-se definir viés cognitivo como atalhos mentais, para explicar os erros sistemáticos que as pessoas cometem ao tomar decisões.

Buscando elucidar tal conhecimento nos tópicos a seguir apresenta-se de que se tratam os vieses cognitivos e alguns que foram estudados para realização desta pesquisa.

### **2.1.1 Viés de disponibilidade**

Segundo Ambros e Lodetti (2019) o viés de disponibilidade, refere-se ao fato que às vezes é dada mais importância a algumas informações do que a outras, sendo que elas têm a mesma importância ou até mais. Ou seja, Esse viés ocorre quando as pessoas dão mais peso a informações que são facilmente recuperadas de sua memória ou que estão prontamente disponíveis para elas. Feitosa, Silva, O., Silva, D. (2013) reforçam o que foi discutido anteriormente falando que o viés de disponibilidade encontra-se ligados ao fato que acontecimentos que ocorrem com mais frequência são mais lembrados do que outros, Leone e Guimarães (2013) corroboram que de acordo com o viés da disponibilidade, tende-se a superestimar a probabilidade de eventos que são mais facilmente lembrados, devido à sua aparente frequência..

Exemplificando tem-se o caso de uma pessoa quando questionada sobre a probabilidade de acidentes de avião e, recentemente, houve um acidente aéreo amplamente divulgado, ela pode tender a superestimar a frequência desses acidentes. Isso ocorre porque o exemplo recente está fresco em sua mente e, conseqüentemente, pode influenciar sua percepção sobre a probabilidade real desses eventos.

### **2.1.2 Viés de representatividade**

O viés de representatividade trata-se de um padrão generalizado de determinadas situações em que acabam distorcendo expectativas e probabilidades. Este viés também conhecido como viés da semelhança, permeia quando as pessoas fazem julgamentos, há uma tendência em associar situações em que indivíduos, objetos ou eventos, aos estereótipos anteriormente formados, em que apresentaram as peculiaridades em primeiro lugar. (Duarte, 2017; Thaler; Sunstein, 2009; Bazerman, 2004).

Exemplificando o viés anterior pode-se supor que você conheça duas pessoas, João e Pedro, com personalidades muito distintas: João é tranquilo e introvertido, enquanto Pedro é extrovertido e aventureiro. Agora, você conhece André, uma pessoa bem-humorada e comunicativa. Ao fazer uma avaliação rápida, você pode ser influenciado pelo viés da representatividade, presumindo que André tem características semelhantes a Pedro.

### **2.1.3 Viés do status quo**

Este viés está ligado ao fato do indivíduo preferir ficar no estado atual, independente da melhoria que uma mudança de situação possa possibilitar, instigando o indivíduo a permanecerem no cenário atual, uma vez que é muito mais vantajoso do que mudar e correr o risco de trazer desvantagens. (Ambros; Lobetti, 2019; Kahneman et al. 1991). Corroborando Samuelson e Zeckhauser (1988) discutiram sobre tal comportamento, dizendo que Status quo é simplesmente não fazer nada ou simplesmente deixar as coisas como estão.

Exemplificando o conceito anterior pode-se Imaginar que em uma empresa, existe um processo de trabalho que está sendo usado há muitos anos. Apesar de não ser o mais eficiente ou produtivo, os funcionários estão familiarizados com ele e se sentem confortáveis com a rotina estabelecida. Mesmo com a existência de alternativas melhores e ideias inovadoras para aprimorar o processo, a equipe

resiste à mudança. Eles preferem manter o status quo, evitando a incerteza ou o desconforto a mudanças significativas.

#### **2.1.4 Aversão à perda**

Segundo Costa et. al (2021) os indivíduos que apresentam esse viés tendem a dar mais importância às perdas do que aos possíveis ganhos, mesmo que estejam na mesma proporção, logo, propende a se expor mais ao risco para evitar futuras perdas e espera-se que quanto mais alfabetizada financeiramente, mais imunes a aversão à perda. Pois de acordo com Rosa e Augusto (2007), as pessoas guiadas pelo medo de perder tendem a tomar decisões irracionais, tendo em vista que a aversão à perda é acionada como um mecanismo de defesa do organismo, visando protegê-lo. Köbberling e Wakker (2005) complementam falando que as pessoas costumam sentir uma dor maior quando perdem algo do que a alegria proporcionada pelo ganho.

De maneira a ficar claro suponha-se que uma pessoa participe de um jogo de azar e nesse jogo de azar, você tenha duas opções: Opção A: 50% de chance de ganhar R\$ 500 e opção B: 50% de chance de perder R\$ 500. Mesmo com a mesma probabilidade de ganho em ambas as opções, a maioria das pessoas prefere a opção A, pois sente medo de perder dinheiro na opção B.

#### **2.1.5 Fear of missing – FOMO**

Hodkinson (2019) fala que o medo de 'perder', como um elemento intrínseco do comportamento humano e encontra suas raízes em origens históricas. No entanto, a terminologia 'FOMO' não foi identificada em pesquisa acadêmica anterior a 2010. Partindo disso, Worldwide (2011), define FOMO como a sensação desconfortável de que você está perdendo algo, que seus amigos estão possuindo ou fazendo algo melhor do que você. Completando Przybylski (2013) conceitua FOMO como a existência de uma preocupação generalizada de que outras pessoas possam estar desfrutando de experiências gratificantes das qual alguém está ausente.

Para exemplificar o viés anterior pode-se imaginar que um indivíduo rejeite ir a uma festa, onde seus amigos foram, após isso, o indivíduo viu fotos e vídeos da festa e sentiu que estava perdendo ou deixando de se divertir e de conhecer outras pessoas, logo, se arrependeu de não ter ido, pois achou que estava perdendo algo.

#### **2.1.6 Medo do arrependimento**

Segundo Shefrin e Statman (1985) o arrependimento surge quando constatamos que, ao fazer uma escolha no passado, outra opção teria levado a resultados mais favoráveis. Ven. e Zeelenberg (2011) falam que o arrependimento ocorre quando percebe-se que a situação atual teria sido mais favorável se tivesse feito uma escolha diferente no passado, Red (2008) complementa dizendo que o medo tem um impacto direto na qualidade desse processo.

Por exemplo, quando alguém investe em ações de uma empresa e, posteriormente, os preços caem, essa pessoa pode se arrepender da escolha inicial. Por receio de vivenciar esse arrependimento novamente no futuro, ela decide evitar futuros investimentos em ações, perdendo assim oportunidades de

crescimento em longo prazo no mercado de ações. Isso demonstra como o medo do arrependimento pode resultar em decisões financeiras subótimas.

### **2.1.7 Viés de confirmação**

O viés de confirmação leva o indivíduo a considerar informações que compactuam com as suas expectativas iniciais e desconsidera informações que vão à contraposição (Ambros; Lodetti, 2019). Este viés de confirmação se destaca por dá foco excessivo nas suas crenças, e não levando em conta o que realmente importa, logo, prejudicando a tomada de decisão (Allahverdyan; Galstyan, 2014). Logo, o viés de confirmação é a tendência de as pessoas buscarem, interpretar e lembrarem informações que confirmem suas crenças e opiniões, enquanto evitam ou minimizam informações que as contradigam. Isso pode levar a conclusões distorcidas e prejudicar a objetividade na tomada de decisões (Nickerson, 1998).

Exemplificando o viés anterior pode-se supor que uma pessoa que se concentra apenas nos elogios que recebe sobre seu desempenho e ignora críticas construtivas pode ter uma percepção distorcida de suas habilidades e evitar o crescimento pessoal.

## **2.2 Educação financeira a partir dos vieses**

Diante de todo o contexto apresentado anteriormente, cabe compreender a definição de educação financeira como de suma importância. A organização de Cooperação e de Desenvolvimento Econômico – OCDE (2005) define como o aprimoramento da compreensão dos consumidores/investidores financeiros em relação a produtos, conceitos e riscos financeiros, por meio de informação, instrução e/ou aconselhamento objetivo, capacitando-os a desenvolver habilidades e confiança para uma maior conscientização sobre riscos e oportunidades financeiras, tomar decisões informadas, buscar ajuda adequada e adotar medidas efetivas para melhorar seu bem-estar financeiro.

Corroborando com esse pensamento, Lizote et al. (2017) ressalta que a educação financeira refere-se ao processo pelo qual um indivíduo busca adquirir conhecimentos para gerenciar suas finanças de forma adequada, tomando decisões assertivas e garantindo um uso consciente dos recursos disponíveis, considerando tanto as necessidades presentes quanto as futuras.

Pode-se citar Ferreira (2008), que é necessário considerar variáveis emocionais, crenças, pensamentos e expectativas individuais. Nesse contexto, a tomada de decisão apresenta complexidade devido a dois elementos: os vieses e heurísticas individuais, além da falta de estruturação do mundo real, caracterizado por incertezas, informações imprecisas e fragmentadas (Junior; Luciano, 2016).

Logo, a fim de abordar os aspectos psicológicos no comportamento das pessoas diante de decisões econômicas, Kahneman e Tverski (1979) identificaram como eram formadas tais avaliações e percepções no momento da tomada de decisões. De acordo com os autores mencionados, foram propostos princípios cognitivos, também conhecidos como atalhos mentais, para explicar os erros sistemáticos que as pessoas cometem ao tomar decisões. Após está pesquisa, outros autores também abordaram o tema como Richard H. Thaler, Nassim Nicholas Taleb e Cass R. Sunstein registrando também posteriormente erros sistemáticos e previsíveis aos quais os tomadores de decisão estão expostos.

Contudo é importante destacar o que menciona Yeh (2020) que a baixa alfabetização financeira é um fator que afeta aumentando a propensão de um indivíduo a enfrentar vieses na tomada de decisões financeiras. Portanto, percebe-se que as pessoas acabam sendo influenciadas por vieses cognitivos, porém o conhecimento financeiro continua tendo sua importância como um minimizador desses vieses, pois promove decisões corretas (Ateş et al., 2016).

Portanto, conclui-se que a educação financeira é muito importante para decisões assertivas, e que a qualidade dessas decisões financeiras feitas pelas pessoas é afetada pelo seu nível de conhecimento (Lucci et al., 2006).

### 3 METODOLOGIA

De acordo com Oliveira (2011), a metodologia refere-se à investigação sistemática e lógica aplicada nas ciências, assim como às suas relações com os fundamentos e teorias. O autor afirma que a metodologia engloba a análise dos procedimentos empregados para atingir os objetivos de um estudo e sua relação com os princípios fundamentais da ciência. Para concretização desse trabalho, foi elaborada uma pesquisa descritiva quantitativa em decorrência do objetivo do estudo de identificar o perfil comportamental financeiro dos alunos de administração da Universidade estadual da Paraíba (UEPB) por meio da identificação dos seus vieses cognitivos.

A pesquisa descritiva tem como propósito a descrição minuciosa de um fenômeno ou situação, visando compreender de forma clara as características de um indivíduo, grupo ou situação, bem como revelar a relação entre os eventos além de descrever minuciosamente um fenômeno, situação, grupo ou indivíduo, visando compreender suas características de forma clara e objetiva (Pedroso; Silva; Santos, 2017).

Os métodos de pesquisa quantitativa são empregados para avaliar opiniões, reações, sensações, hábitos, atitudes, entre outros aspectos, de uma população-alvo, por meio de uma amostra representativa que seja estatisticamente validada. (Manzato; Santos, 2012). Portanto, a pesquisa quantitativa tem por características usar instrumentos estatísticos, para coletar e analisar dados com o objetivo de analisar as relações entre variáveis.

Em um primeiro momento foi levantado a maior quantidade possível de vieses cognitivos, após isso foram selecionados sete vieses por maior disponibilidade de literatura para ser trabalhado. Em seguida, foram criadas três perguntas para cada viés a partir de seus respectivos conceitos contextualizadas a situações financeiras aos quais os entrevistados poderiam ser expostos, as perguntas em questão foram criadas a partir dos autores Santos e Barros (2011), Leone e Guimaraes (2012), Oliveira e Cordani (2016), Saurin et al (2011), Faber (2014), Rodrigues; Freire; Silva, (2016). Estas perguntas foram distribuídas separadamente no questionário a fim de obter respostas mais precisas, como também com o intuito de conseguir ter certeza da atenção a respostas foi adicionada uma pergunta repetida para identificação do viés de *fear of missing out* – FOMO, para comprovar se os alunos realmente estavam respondendo de forma correta.

A estrutura do questionário ficou composta por uma primeira parte que buscou informações sobre o perfil dos alunos e uma segunda parte pelos conjuntos de perguntas que buscou a identificação dos vieses dos respondentes.

Como universo da pesquisa da pesquisa escolheu-se os alunos de administração da universidade estadual da Paraíba (UEPB), pertencentes desde o

1º período até o 10º período, englobando todas as turmas da instituição. Visando obter confiabilidade do questionário, foi realizado um pré-teste com 11 representantes de turma um de cada período do curso de Administração, a fim de minimizar qualquer ruído na comunicação e para assegurar a compreensão das questões abordadas. Após isso, foram obtidos feedbacks e realizados pequenos ajustes obtendo um questionário composto por 27 perguntas, sendo seis sobre o perfil do entrevistado e 21 sobre vieses cognitivos.

Para coleta das respostas, foi utilizada uma plataforma online, Google forms, o qual foi disponibilizado aos alunos de administração da UEPB por meio do link enviado para os professores, representantes de turmas, no período de 13 de setembro de 2023 até 05 de outubro de 2023, durante o semestre 2023.2. Após a aplicação, obteve-se como amostra por disponibilidade de resposta um total de 91 respondentes, de um total médio de 600 alunos do curso. Coletados, os dados foram tratados por meio do Google planilhas e Excel, seguido da criação de tabelas dinâmicas, para análise descritiva, quantitativa, em que se pudesse chegar ao objetivo proposto da pesquisa.

## 4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

### 4.1 Perfil dos Entrevistados

Com o objetivo de compreender mais profundamente as descobertas e apresentá-las de forma que possa analisar e comparar os resultados obtidos foi formulado questões para identificar o perfil dos Entrevistados. Essas questões visam identificar o período de estudo, a idade, o sexo, o estado civil, a média salarial e a fonte de renda. Essas informações estão apresentadas na tabela 1, abaixo e serão cruciais para uma análise abrangente e significativa dos resultados da pesquisa.

Tabela 1 - Perfil dos participantes

<b>Variável</b>	<b>Alternativas</b>	<b>Numero</b>	<b>%</b>
Sexo	Masculino	41	45,05%
	Feminino	50	54,95%
Faixa etária	17 a 25	73	80,22%
	26 a 35	13	14,29%
	36 a 46	2	2,20%
	47 a 59	3	3,30%
Estado civil	Solteiro (a)	79	86,81%
	Casado (a)	11	12,09%
	Divorciado (a)	1	1,10%
Fonte de renda	Clf	19	20,88%
	Empreendo	11	12,09%
	Estágio	16	17,58%
	Meus pais	22	24,18%
	Outras fontes	23	25,26%
Classe social	Classe E - até R\$ 2.424,00	85	93,41%

Classe D - De R\$ 2.424,00 até R\$ 4.848,00	4	4,40%
Classe C - De R\$ 4.848,00 até R\$ 12.120,00	2	2,20%

Fonte: Elaborado pelo autor, 2023.

A tabela 1 apresenta o perfil dos participantes da pesquisa, percebe-se que dos 91 respondentes, 50 (54,95%) são estudantes do sexo feminino, enquanto 41 (45,05%) são do sexo masculino. Em relação à faixa etária dos participantes, observou-se uma variação notável, entre 17 até 56 anos, sendo que 80,22% alunos se encontram na faixa etária entre 17 a 25 anos. Além disso, a maioria dos participantes do estudo é composta por pessoas solteiras, e as fontes de rendas encontradas apresentaram uma distribuição equitativa entre as opções fornecidas na pesquisa, abrangendo uma faixa salarial que vai de R\$ 0 a R\$ 8000, sendo 94,51% pertencentes à classe segundo a definição de classes do IBGE.

Diante perfil apresentado, sendo a maioria jovens com idades entre 17 a 25 anos e solteiros, estudos demonstram serem um perfil mais consumista e precipitado, assim como foi discutido por Santos e Souza (2014) que após pesquisa concluiu-se que pessoas de até 30 anos tem dificuldades em autocontrolar seus gastos e que homens com idade entre 21 e 30 anos, solteiros, endividados e de classes sociais baixas renda são sujeitos a obter dividas financeiras.

## 4.2 Perfil Comportamental dos Alunos a partir dos Vieses cognitivos.

Diante do objetivo levantado para pesquisa a fim de identificar os sete vieses e suas predominâncias na população escolhida, obteve-se as tabelas 2,3,4,5,6,7, e 8 apresentadas a seguir que conterà as perguntas para identificação de cada viés e os resultados obtidos.

Essa parte do trabalho será dividida em oito seções: a primeira para visualizar o viés de disponibilidade, seguida por viés de representatividade, status quo, aversão à perda, *fear of missing out – FOMO*, arrependimento, confirmação, perfil cognitivo e quantidade de vieses.

### 4.2.1 Viés de Disponibilidade

Tabela 2 – Perguntas para identificação do viés de disponibilidade

Viés	Variável	Alternativas	Numero	%
Disponibilidade	Você tende a confiar mais em notícias recentes ou eventos recentes ao tomar decisões financeiras?	Sim	65	71,43%
		Não	26	28,57%
	Você frequentemente se depara com uma oportunidade de investimento e toma uma decisão rápida sem considerar completamente os prós e contras?	Sim	10	10,99%
		Não	81	89,01%
	Você já tomou decisões financeiras com base em experiências passadas, mesmo que as circunstâncias	Sim	70	76,92%
		Não	21	23,08%

atuais sejam diferentes.

-	-	-	<b>91</b>	<b>100,00%</b>
---	---	---	-----------	----------------

Fonte: Elaborado pelo autor, 2023.

A tabela 2 mostra as questões levantadas para identificação do viés de disponibilidade nos participantes, 71,43% dos participantes responderam que confiam mais em notícias ou eventos recentes ao tomar decisões financeiras e 76,92% deles responderam que já tomaram decisões financeiras com base em experiências passadas, mesmo as circunstâncias atuais sendo diferentes. Em contra partida, apenas 10,99% responderam que frequentemente se deparam com oportunidades de investimento e tomam decisões sem considerar os prós e contras.

Partindo das respostas obtidas observou-se que a grande maioria apresenta um perfil com o viés de disponibilidade ao tomar uma decisão, confirmando o que Leone e Guimarães (2013) defendem que de acordo com o viés da disponibilidade, tende-se a superestimar a probabilidade de eventos que são mais facilmente lembrados, devido à sua aparente frequência.

#### 4.2.2 Viés de Representatividade

Tabela 3 – Perguntas para identificação do viés de Representatividade

<b>Viés</b>	<b>Variável</b>	<b>Alternativas</b>	<b>Numero</b>	<b>%</b>	
Representatividade	Você costuma generalizar suas experiências financeiras passadas para prever o futuro?	Sim	52	57,14%	
		Não	39	42,86%	
	Você já se viu evitando um investimento ou oportunidade simplesmente porque conhece alguém que teve uma experiência negativa com algo semelhante?	Sim	67	73,63%	
		Não	24	26,37%	
	Você tende a acreditar que um investimento ou oportunidade é lucrativo apenas porque conhece alguém que teve sucesso com isso?	Sim	23	25,26%	
		Não	68	74,73%	
	-	-	-	<b>91</b>	<b>100,00%</b>

Fonte: Elaborado pelo autor, 2023.

A tabela 3 conterà as questões levantadas para identificação do viés de representatividade, 57,14% respondeu que costuma generalizar suas experiências financeiras passadas para prever o futuro e 73,63% respondeu que já evitou investimento por conhecer alguém que já teve experiência negativa com algo semelhante e por fim, apenas 25,26% respondeu que tende a acreditar que um investimento ou oportunidade é lucrativo apenas por conhecer alguém que já teve sucesso com isso.

De acordo com as respostas obtidas, atingiu um número maior na porcentagem de dois das três perguntas criadas para identificação do viés de representatividade, confirmando o que havia sido discutido anteriormente por Duarte

(2017) que as pessoas através de um padrão acabam generalizando situações, distorcendo expectativas e probabilidades.

#### 4.2.3 Viés do Status quo

Tabela 4 – Perguntas para identificação do viés de status quo

Viés	Variável	Alternativas	Numero	%
Status quo	Você tende a resistir a mudanças em suas estratégias de investimento, mesmo quando há evidências de que outras abordagens podem ser mais eficazes?	Sim	39	42,86%
		Não	52	57,14%
	Você frequentemente se sente desconfortável em sair da sua zona de conforto financeira e explorar novas oportunidades?	Sim	65	71,43%
		Não	26	28,57%
	Você já se viu resistindo a mudanças necessárias em seu estilo de vida ou padrões de gastos, mesmo que isso possa melhorar sua situação financeira no longo prazo?	Sim	48	52,75%
		Não	43	47,25%
-	-	-	<b>91</b>	<b>100,00%</b>

Fonte: Elaborado pelo autor, 2023.

Após respostas obtidas da tabela 4, observou-se que houve equilíbrio entre as respostas, 42,86% respondeu que tende a resistir a mudanças em suas estratégias, mesmo tendo evidências de que outras abordagens são mais eficazes, 52,75% afirmou que já resistiu a mudanças necessárias em seu estilo de vida mesmo sabendo que isso poderia melhorar sua situação financeira e por fim com maior número, 71,43% respondeu que frequentemente se sente desconfortável em sair da sua zona de conforto financeira para explorar novas experiências.

Isso retrata e confirma o que foi discutido sobre o status quo no item 2.1.1.4 que grande parte das pessoas prefere ficar no estado atual mesmo que uma mudança possa possibilitar uma melhoria, ou seja, fazendo com que as pessoas permaneçam no cenário atual. Samuelson e Zeckhauser (1988) já discutiam sobre tal comportamento, dizendo que Status quo é simplesmente não fazer nada ou simplesmente deixar as coisas como estão.

#### 4.2.4 Viés Aversão à Perda

Tabela 5 – Perguntas para identificação do viés de aversão à perda

Viés	Variável	Alternativas	Numero	%
Aversão à perda	Você se sente mais	Sim	69	75,82%

	desconfortável com a possibilidade de perder algo do que com a perspectiva de ganhar algo?	Não	22	24,18%
	Você costuma adiar a tomada de decisões quando há a possibilidade de enfrentar perdas?	Sim	41	45,05%
		Não	50	54,95%
	Você fica mais frustrado com uma perda do que feliz com um ganho equivalente?	Sim	58	63,74%
		Não	33	36,26%
-	-	-	<b>91</b>	<b>100,00%</b>

Fonte: Elaborado pelo autor, 2023.

Diante as respostas obtidas na tabela 5, ficou exposto que 75,82% dos alunos se sentem mais desconfortável com a possibilidade de perder algo do que com a perspectiva de ganhar algo, 63,74% fica mais frustrado com uma perda do que com um ganho equivalente e por último com 45,05% responderam que costumam adiar tomadas de decisões quando há possibilidade de enfrentar perdas.

As respostas mostram que grande parte dos alunos tem aversão às perdas, comprovando o que havia sido discutido sobre o medo de perder algo. Köbberling e Wakker (2005) falam que as pessoas costumam sentir uma dor maior quando perdem algo do que a alegria proporcionada pelo ganho. Sendo assim, parte dos alunos estudados não é diferente, também tem aversão às perdas.

#### 4.2.5 Fear Of Missing Out – FOMO

Tabela 6 – Perguntas para identificação do viés de *fear of missing out* - FOMO

Viés	Variável	Alternativas	Numero	%	
FOMO	Você tem dificuldade em desligar das notificações do celular ou da mídia social porque tem medo de perder alguma coisa importante?	Sim	42	46,15%	
		Não	49	53,85%	
	Você tem dificuldade em desligar das notificações do celular ou da mídia social porque tem medo de perder alguma coisa importante?	Sim	41	45,05%	
		Não	50	54,95%	
	Você sente um impulso constante de se manter atualizado com as últimas tendências, produtos ou eventos para evitar sentir que está perdendo algo?	Sim	43	47,25%	
		Não	48	52,75%	
	-	-	-	<b>91</b>	<b>100,00%</b>

Fonte: Elaborado pelo autor, 2023.

Na tabela 6 mostrou que a aparição do viés FOMO foi bem equilibrada entre os estudantes, 46,15% dos alunos responderam que tem dificuldade em desligar as notificações do celular, por medo de perder algo, enquanto 53,85% respondeu que não tem dificuldades. 47,25% respondeu que sente um impulso constante se manter atualizado com as últimas tendências, para evitar perder algo, enquanto 52,75% respondeu que não sente esse impulso constantemente.

A pesquisa apontou que parte dos alunos tem o viés FOMO, porém, maioria não usa dela ao tomar decisões, o viés em questão, faz com que as pessoas sintam a sensação desconfortável de que está perdendo algo (Worldwide, 2011).

#### 4.2.6 Viés Arrependimento

Tabela 7 – Perguntas para identificação do viés de arrependimento

Viés	Variável	Alternativas	Numero	%
Arrependimento	Você costuma evitar tomar decisões importantes por medo de se arrepender depois?	Sim	55	60,44%
		Não	36	39,56%
	O medo de se arrepender influencia suas escolhas diárias?	Sim	63	69,23%
		Não	28	30,77%
	O medo do arrependimento já te impediu de buscar novas experiências ou realizar seus sonhos?	Sim	57	62,64%
		Não	34	37,36%
-	-	-	91	100,00%

Fonte: Elaborado pelo autor, 2023.

Após pesquisa e análise da tabela 7 obtive que 60,44% dos alunos costumam evitar tomar decisões importantes por medo de se arrepender depois, 69,23% respondeu que o medo de se arrepender influenciam suas escolhas diárias, por fim 62,64% responderam que o medo do arrependimento já o impediu de buscar novas experiências ou realizar sonhos.

A pesquisa mostra que o medo do arrendamento está presente no cotidiano dos alunos entrevistados e que deixa esse medo influenciar diretamente em suas escolhas diárias, de acordo com Reb (2008), a influência do medo do Arrependimento pode ser percebida na seleção das opções durante o processo de tomada de decisão, resultando em um impacto direto na qualidade desse processo.

#### 4.2.7 viés de confirmação

Tabela 8 – Perguntas para identificação do viés de confirmação

Viés	Variável	Alternativas	Numero	%
Confirmação	Você tende a buscar informações que confirmem suas crenças preexistentes?	Sim	70	76,92%
		Não	21	23,08%
	Você costuma procurar por fontes de	Sim	72	79,12%

informação que compartilham suas opiniões?	Não	19	20,88%
Você costuma ignorar ou minimizar informações que não se alinham com suas crenças?	Sim	37	40,66%
	Não	54	59,34%
-	-	<b>91</b>	<b>100,00%</b>

Fonte: Elaborado pelo autor, 2023.

Destaca-se na tabela 8 que 76,92% dos respondentes tende a buscar informações que confirmam suas crenças preexistentes e ainda que 79,12% costuma procurar por fontes de informações que compartilham suas opiniões e por fim 40,66% afirmaram ignorar informações que não alinham com suas crenças.

A pesquisa mostra que os respondentes apesar de buscar informações que compactuam com suas crenças e opiniões, elas não deixam de lado as informações que não si alinham. É muito importante não ignorar as informações que não se alinham com suas crenças, pois como foi discutido anteriormente esse viés de confirmação se destaca por dar excessivo foco às suas próprias crenças, ignorando o que é verdadeiramente relevante e, conseqüentemente, prejudicando o processo de tomada de decisão. (Allahverdyan; Galstyan 2014).

### 4.3 Perfil cognitivo

Dentre as 91 respostas obtidas, a tabela 9 mostrará quantos alunos usam de cada viés cognitivo em suas tomadas de decisões.

Tabela 9 – Quantidade de alunos que usam cada viés

Vieses	Numero	%
Disponibilidade	58	63,74%
Representatividade	45	49,45%
Aversão à perda	66	72,53%
FOMO	41	45,05%
Arrependimento	61	67,03%
Status quo	51	56,04%
Confirmação	66	72,53%
<b>TOTAL</b>	<b>91</b>	<b>100,00%</b>

Fonte: Elaborado pelo autor, 2023.

Após a coleta de todas as respostas, aquele que respondeu sim para dois ou mais perguntas de cada viés, supôs-se que aquele aluno que apresenta um perfil com o determinado viés ao tomar decisões. Diante disso obteve-se o número de aluno que usam de cada viés.

Logo, na tabela 9 chegam-se ao número exato de alunos que usam cada viés cognitivo, os vieses que obtiveram maior recorrência foram o de aversão à perda e de confirmação, atingindo ambos a 72,53% dos alunos respondentes e de menor recorrência o de *fear of missing out* - FOMO com recorrência em 45,05% dos alunos,

importante destacar que todos os vieses atingiram mais de 40% de todos os respondentes.

Cada viés tem seu efeito nas tomadas de decisões e influenciam de maneira diferente, podem-se destacar os que obtiveram maior recorrência, o de aversão à perda e de confirmação.

A aversão à perda de acordo com a teoria do Prospecto de Kahneman e Tversky (1979), os indivíduos tendem a sentir uma sensação de dor mais intensa ao perder do que o prazer associado a um ganho equivalente. Logo se confirmou nos respondentes o que os pioneiros em 1970 já defendiam acerca desse viés.

O viés de confirmação é a tendência de as pessoas buscarem, interpretarem e lembrarem informações que confirmem suas crenças e opiniões, enquanto evitam ou minimizam informações que as contradigam. Isso pode levar a conclusões distorcidas e prejudicar a objetividade na tomada de decisões (Nickerson, 1998) logo, conclui-se que grande parte dos alunos respondentes possa vim a tomar decisões erradas por minimizar informações que não se alinham com seus pensamentos e crenças.

#### 4.4 Vieses por respondente

Tabela 10 – Quantidade de vieses por aluno

Quantidade de Viés	Numero	%
0	1	1,10%
1	4	4,40%
2	10	10,99%
3	10	10,99%
4	20	21,98%
5	26	29,67%
6	12	13,19%
7	7	7,69%
<b>TOTAL</b>	<b>91</b>	<b>100,00%</b>

Fonte: Elaborado pelo autor, 2023.

A tabela 9 mostra a quantidade de viés por aluno, observou que apenas um aluno não usa de nenhum viés e sete deles usam os sete vieses estudados. Após pesquisa, identificou-se que a grande maioria usa de quatro a seis vieses, o maior percentual atingido foi 29,67% dos alunos que usam cinco vieses, isso mostra que a maioria dos alunos respondentes, são influenciado por muitos vieses ao tomar uma decisão, mesmo inconsciente de tal fato, são levados erros sistemáticos que acabam levando a erros em tomada de decisões financeiras.

Os dados mostram que os respondentes na maioria são influenciados por vários vieses ao tomar uma decisão financeira, porém, como foi citado anteriormente, Yeh (2020) diz que a baixa alfabetização financeira é um fator que afeta aumentando a propensão de um indivíduo a enfrentar vieses na tomada de decisões financeiras. Lucci et al., (2006) complementa que a qualidade dessas decisões financeiras feitas pelas pessoas é afetada pelo seu nível de conhecimento.

## 5 CONCLUSÃO

O presente estudo buscou identificar o perfil comportamental financeiro dos alunos de administração da Universidade estadual da Paraíba (UEPB) por meio da identificação dos seus vieses cognitivos. Para atingir tal objetivo, aplicou-se um questionário realizado por meio do Google forms, atingindo um total de 91 respostas.

A análise permitiu analisar quais os vieses os estudantes de administração da Uepb usam e qual se sobressai frente aos outros, averiguou-se que os vieses de aversão à perda e confirmação se destacaram e obtiveram maior percentual. Pode-se perceber que apesar da pesquisa ser com alunos universitários, obteve resultados expressivos, com aparição de todos os vieses com no mínimo 45% dos alunos. A educação financeira tem grande influência na aparição dos vieses cognitivos e por consequência nas decisões financeiras.

Porém, isso é um processo que se inicia cedo desde a formação psicológica do indivíduo, segundo Santos (2010) o desenvolvimento psicológico de um indivíduo é influenciado pelo contexto social em que ele se insere, e a sua estrutura cognitiva desempenha um papel significativo na maneira como toma decisões, logo, Isso significa que as experiências, interações e influências sociais moldam a maneira como uma pessoa pensa e toma decisões.

De acordo com Vygotsky (1987), o ambiente social desempenha um papel fundamental no desenvolvimento cognitivo do indivíduo. Portanto, se uma pessoa mudar de local, cultura ou ambiente, seu desenvolvimento cognitivo também passará por mudanças. Como resultado, as decisões tomadas por essa pessoa podem ser influenciadas pelo seu desenvolvimento psicológico, que está intimamente ligado ao contexto social em que está inserida.

Apesar de serem estudantes universitários, é possível afirmar que esses alunos não têm uma educação financeira adequada, Pois, como foi citada anteriormente, a educação financeira depende de decisões financeiras, e as decisões financeiras dependem da formação cognitiva dessas pessoas, dessa forma a educação financeira começa desde cedo, na formação psicológica do indivíduo.

Contudo, após o trabalho em questão, para se confirmar que o nível de educação financeira influencia nas decisões financeiras, precisaria de uma pesquisa para analisar o nível de educação financeira dos estudantes de administração da Uepb, pois como foi citada anteriormente, baixa alfabetização financeira é um fator que aumenta a propensão de um indivíduo a enfrentar vieses na tomada de decisões financeiras, seria válido também aplicar a pesquisa com outros públicos e comparar com outros fatores.

Por fim, a construção deste trabalho enfrentou algumas limitações, uma vez que o tema é relativamente novo, carecendo de estudos substanciais, e sua divulgação na universidade é limitada. Além disso, houve resistência por parte dos alunos em responder ao questionário, contribuindo para a escassez de dados disponíveis.

## REFERÊNCIAS

ALLAHVERDYAN, Armen E.; GALSTYAN, Aram. Opinion dynamics with confirmation bias. **PloS one**, v. 9, n. 7, p. e99557, 2014.

AMBROS, Christiano Cruz; LODETTI, Daniel Boeira. Vieses cognitivos na Atividade de Inteligência: conceitos, categorias e métodos de mitigação. **Revista Brasileira de Inteligência**, n. 14, p. 9-34, 2019.

BAZERMAN, Max H. Processo Decisório: para cursos de Administração. **Economia e**, 2004.

CAMERER, Colin F. A review essay about Foundations of Neuroeconomic Analysis by Paul Glimche. **Journal of Economic Literature**, v. 51, n. 4, p. 1155-1182, 2013.

CHAVAGLIA, José; FILIPE, J. A.; FERREIRA, M. A. M. Neuroeconomics and reinforcement learning an exploratory analysis. **Neuroeconomics and reinforcement learning an exploratory analysis**, p. 526-534, 2016.

CHEROBIM, A. P. M. S.; ESPEJO, MM dos SB. Finanças pessoais: conhecer para enriquecer. **São Paulo: Atlas**, 2010.

DA SILVA-JUNIOR, Sady Darcy; LUCIANO, Edimara Mezzomo. Teoria da Perspectiva e os Riscos Envolvidos no Processo de Tomada de Decisão: Análise de Conteúdo em Artigos do ProQuest. **Future Studies Research Journal: Trends and Strategies**, v. 8, n. 1, p. 60-89, 2016.

DE ARAUJO, DANIEL ROSA; SILVA, CÉSAR AUGUSTO TIBÚRCIO. AVERSÃO À PERDA NAS DECISÕES DE RISCO AVERSION TO LOSS IN RISKY DECISIONS AVERSIÓN A LA PÉRDIDA EN LAS DECISIONES DE RIESGO. 2007.

DE CAMARGO, Pedro. **Comportamento do consumidor: a biologia, anatomia e fisiologia do consumo**. Editora Novo Conceito, 2012.

DE FAVERI, Dinorá Baldo; DE RESENDE, Max Cardoso. NEUROECONOMIA: PERSPECTIVA HISTÓRICA, PRINCIPAIS CONTRIBUIÇÕES E INTERPRETAÇÕES PARA A TEORIA ECONÔMICA. **SINERGIA-Revista do Instituto de Ciências Econômicas, Administrativas e Contábeis**, v. 24, n. 1, p. 39-49, 2020.

DE OLIVEIRA, Maxwell Ferreira. Metodologia científica: um manual para a realização de pesquisas em Administração. **Universidade Federal de Goiás. Catalão–GO**, 2011.

DE SOUZA PEDROSO, Júlia; DA SILVA, Kauana Soares; DOS SANTOS, Laiza Padilha. Pesquisa descritiva e pesquisa prescritiva. **JICEX**, v. 9, n. 9, 2017.

DOS SANTOS, Elaine Maria Ramos; MOREIRA, Fabiano Greter; DA SILVA, Luciana Codognoto. A Importância do Planejamento Para o Equilíbrio Financeiro das Famílias. **Revista de Ciências Gerenciais**, v. 22, n. 36, p. 129-133, 2018.

DOS SANTOS, Thiago; DE SOUZA, Maria José Barbosa. Fatores que influenciam o endividamento de consumidores jovens. **Revista Alcance**, v. 21, n. 1, p. 152-180, 2014.

DUARTE, Viviane de Oliveira. Economia comportamental e os fatores que levam indivíduos ao erro na tomada de decisões: uma análise exploratória da literatura. 2017.

Endividamento das famílias é de quase 80%. Serasa, 2023. Disponível em: <https://www.serasa.com.br/limpa-nome-online/blog/endividamento-no-brasil/>. Acesso em 15 de nov. 2023.

FABER, Jean. Viés Cognitivo: Quando ser racional não é o bastante/cognitive bias: When being rational is not enough. **Revista Ciências em Saúde**, v. 4, n. 4, p. 2-8, 2014.

FEITOSA, Arnaldo Barros; SILVA, Pablo Rogers; SILVA, Dany Rogers. A influência de vieses cognitivos e motivacionais na tomada de decisão gerencial: Evidências empíricas em uma empresa de construção civil brasileira. **Revista de Negócios**, v. 19, n. 3, p. 3-22, 2014.

FERREIRA, Thaciana Rita. Relação entre o planejamento financeiro pessoal com os níveis de endividamento de pessoas de baixa renda. 2022.

FERREIRA, Vera Rita de Mello. Psicologia econômica: trajetória histórica e rumos futuros. 2014.

GLIMCHER, Paul W. et al. Introduction: A brief history of neuroeconomics. In: **Neuroeconomics**. Academic Press, 2009. p. 1-12

HALFELD, Mauro. **Investimentos: como administrar melhor seu dinheiro**. Fundamento, 2001.

HODKINSON, Chris. 'Fear of Missing Out'(FOMO) marketing appeals: A conceptual model. **Journal of Marketing Communications**, v. 25, n. 1, p. 65-88, 2019.

KAHNEMAN, Daniel. Prospect theory: An analysis of decisions under risk. **Econometrica**, v. 47, p. 268, 1979.

KAHNEMAN, Daniel. **Rápido e devagar: duas formas de pensar**. Objetiva, 2012.  
KÖBBERLING, Veronika; WAKKER, Peter P. An index of loss aversion. **Journal of Economic Theory**, v. 122, n. 1, p. 119-131, 2005.

LEAL, Cícero Pereira; DO NASCIMENTO, José Antônio Rodrigues. Planejamento financeiro pessoal. **Revista de Ciências Gerenciais**, v. 15, n. 22, 2011.

LEONE, Rodrigo José Guerra; GUIMARÃES, Thiago Cavalcanti. O comportamento financeiro durante e após a crise financeira de 2008 sob a ótica da teoria dos prospectos. **Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ**, v. 17, n. 3, p. 119-140, 2013.

LIZOTE, Suzete Antonieta et al. Finanças pessoais: um estudo envolvendo os alunos de ciências contábeis de uma Instituição de Ensino Superior. **Revista da UNIFEBE**, v. 1, n. 19, p. 71-85, 2016.

LUCCI, Cintia Retz et al. A influência da educação financeira nas decisões de consumo e investimento dos indivíduos. **Seminário em Administração**, v. 9, 2006.

MANZATO, Antonio José; SANTOS, Adriana Barbosa. A elaboração de questionários na pesquisa quantitativa. **Departamento de Ciência de Computação e Estatística–IBILCE–UNESP**, v. 17, 2012.

Mapa da Inadimplência e Negociação de Dívidas no Brasil. Serasa, 2023. Disponível em: <https://www.serasa.com.br/limpa-nome-online/blog/mapa-da-inadimplencia-e-renogociacao-de-dividas-no-brasil/>. Acesso em 20 de abr. 2023.

MOREIRA COSTA, Vânia et al. When more is less in financial decision-making: financial literacy magnifies framing effects. **Psychological Research**, v. 85, p. 2036-2046, 2021.

NICKERSON, Raymond S. Confirmation bias: A ubiquitous phenomenon in many guises. **Review of general psychology**, v. 2, n. 2, p. 175-220, 1998.

OLIVEIRA, Claudio Roberto de; CORDANI, Lisbeth Kaiserlian. Julgando sob incerteza: heurísticas e vieses e o ensino de probabilidade e estatística. **EPM-Educação Matemática Pesquisa**, v. 18, n. 3, p. 1265-1289, 2016.

OLIVEIRA, RB de; KASPCZAK, MC de M. Planejamento financeiro pessoal: uma revisão bibliográfica. In: **CONGRESSO INTERNACIONAL DE ADMINISTRAÇÃO, Ponta Grossa**. 2013.

OLIVIERI, Maria de Fátima Abud. Educação financeira. **Revista Eniac Pesquisa**, v. 2, n. 1, p. 43-51, 2013.

PRZYBYLSKI, Andrew K. et al. Motivational, emotional, and behavioral correlates of fear of missing out. **Computers in human behavior**, v. 29, n. 4, p. 1841-1848, 2013.

REB, J. Regret aversion and decision process quality: effects of regret salience on decision process carefulness. **Organizational Behavior and Human Decision Processes**, v. 105, n. 2, p. 169-182, 2008.

ROCHA, Rodrigo Ribeiro; OLIVEIRA, Ronielton Rezende; TEIXEIRA, Luiz Antônio Antunes. Educação financeira e endividamento do consumidor de baixa renda: Tendências de inadimplência e adimplência. In: **Congresso de Administração, Sociedade e Inovação**. 2017.

RODRIGUES, Rodolfo Maia Rosado Cascudo; FREIRE, Tahiana Martins; DA SILVA, José Dionísio Gomes. Uma análise exploratória acerca da influência dos vieses dos custos afundados, do efeito house-money e da aversão ao arrependimento no comportamento dos empreendedores. **Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade**, v. 6, n. 3, p. 76-97, 2016.

Samuelson, W., & Zeckhauser, R. (1988). Status quo bias in decision making. **Journal of Risk and Uncertainty**, 1(1), 7-59,1988.

SANFEY, Alan G. et al. Neuroeconomics: cross-currents in research on decision-making. **Trends in cognitive sciences**, v. 10, n. 3, p. 108-116, 2006.

SANTOS, Ticiane Lima dos. **Os estilos de liderança nas organizações não governamentais**. Dissertação (Mestrado em Administração). Programa Pós Graduação em Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Norte, 2010.

SANTOS, José Odálio dos; BARROS, Carlos Augusto Silva. O que determina a tomada de decisão financeira: razão ou emoção?. **Revista Brasileira de Gestão de Negócios**, v. 13, p. 07-20, 2011.

SHEFRIN, Hersh; STATMAN, Meir. The disposition to sell winners too early and ride losers too long: Theory and evidence. **The Journal of finance**, v. 40, n. 3, p. 777-790, 1985.

SAURIN, Valter et al. O relacionamento entre o viés do status quo e o perfil de risco em tomadas de decisões financeiras. *Revista de Economia e Administração*, v. 10, n. 3, 2011

SOBRE OS PRINCÍPIOS, OCDE Recomendação. as Boas Praticas de educação e conscientização Financeira. [https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/\[PT\]%20Recomenda%C3%A7%C3%A3o%20Princ%C3%ADpios%20de%20Educa%C3%A7%C3%A3o%20Financeira](https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/[PT]%20Recomenda%C3%A7%C3%A3o%20Princ%C3%ADpios%20de%20Educa%C3%A7%C3%A3o%20Financeira), v. 202005, p. 20, 2005.

THALER, Richard H.; SUNSTEIN, Cass R. **Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness**. Penguin, 2009.

TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases: Biases in judgments reveal some heuristics of thinking under uncertainty. **science**, v. 185, n. 4157, p. 1124-1131, 1974.

VAN DE VEN, Niels; ZEELENBERG, Marcel. Regret aversion and the reluctance to exchange lottery tickets. **Journal of Economic Psychology**, v. 32, n. 1, p. 194-200, 2011.

VYGOTSKY, Lev Semenovitch. *Pensamento e linguagem* (JL camargo, trad.). 1987.

WORLDWIDE, J. Walter Thompson. *Fomo: JWT explores fear of missing out phenomenon*. 2011.

YEH, Tsung-ming. An empirical study on how financial literacy contributes to preparation for retirement. **Journal of Pension Economics & Finance**, v. 21, n. 2, p. 237-259, 2022.

## APÊNDICE – QUESTIONÁRIO – PESQUISA QUANTITATIVA

UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA – CAMPUS I

PESQUISA: VIESES COGNITIVOS NA TOMADA DE DECISÕES FINANCEIRAS DOS ALUNOS DE ADMINISTRAÇÃO DA UEPB.

O questionário a seguir faz parte de um Trabalho de Conclusão de Curso em Administração da Universidade Estadual da Paraíba (UEPB). Esta pesquisa tem o objetivo de identificar o perfil comportamental financeiro dos alunos de administração da Universidade estadual da Paraíba (UEPB) por meio da identificação dos seus vieses cognitivos. E de modo específico, visa, conhecer quais vieses cognitivos se sobressaem nos alunos de administração da Uepb, além de relacionar os vieses cognitivos às características dos alunos de administração da Uepb.

### SEÇÃO 1 – Perfil dos Respondentes

---

Sexo:

- Masculino  
 Feminino

Qual sua idade? \_\_\_\_\_

Qual período que está cursando? \_\_\_\_\_

Qual seu estado civil

- Solteiro  
 Casado  
 Separado(a)  
 Divorciado(a)  
 Viúvo(a)

Média salarial? \_\_\_\_\_

Qual sua fonte de renda atual?

- Estágio  
 Clt  
 Meus pais  
 Empreendo  
 Outros

### SEÇÃO 2 – Questionário

---

1. Você tende a confiar mais em notícias recentes ou eventos recentes ao tomar decisões financeiras?  
 Sim  Não

2. Você costuma generalizar suas experiências financeiras passadas para prever o futuro?  
( ) Sim ( ) Não
3. Você tende a resistir a mudanças em suas estratégias de investimento, mesmo quando há evidências de que outras abordagens podem ser mais eficazes?  
( ) Sim ( ) Não
4. Você se sente mais desconfortável com a possibilidade de perder algo do que com a perspectiva de ganhar algo?  
( ) Sim ( ) Não
5. Você tem dificuldade em desligar das notificações do celular ou da mídia social porque tem medo de perder alguma coisa importante?  
( ) Sim ( ) Não
6. Você costuma evitar tomar decisões importantes por medo de se arrepender depois?  
( ) Sim ( ) Não
7. Você tende a buscar informações que confirmem suas crenças preexistentes?  
( ) Sim ( ) Não
8. Você frequentemente se depara com uma oportunidade de investimento e toma uma decisão rápida sem considerar completamente os prós e contras?  
( ) Sim ( ) Não
9. Você já se viu evitando um investimento ou oportunidade simplesmente porque conhece alguém que teve uma experiência negativa com algo semelhante?  
( ) Sim ( ) Não
10. Você frequentemente se sente desconfortável em sair da sua zona de conforto financeira e explorar novas oportunidades?  
( ) Sim ( ) Não
11. Você costuma adiar a tomada de decisões quando há a possibilidade de enfrentar perdas?  
( ) Sim ( ) Não
12. Você tem dificuldade em desligar das notificações do celular ou da mídia social porque tem medo de perder alguma coisa importante?  
( ) Sim ( ) Não
13. O medo de se arrepender influencia suas escolhas diárias?  
( ) Sim ( ) Não
14. Você costuma procurar por fontes de informação que compartilham suas opiniões?  
( ) Sim ( ) Não

15. Você já tomou decisões financeiras com base em experiências passadas, mesmo que as circunstâncias atuais sejam diferentes?  
( ) Sim ( ) Não
16. Você tende a acreditar que um investimento ou oportunidade é lucrativo apenas porque conhece alguém que teve sucesso com isso?  
( ) Sim ( ) Não
17. Você já se viu resistindo a mudanças necessárias em seu estilo de vida ou padrões de gastos, mesmo que isso possa melhorar sua situação financeira no longo prazo?  
( ) Sim ( ) Não
18. Você fica mais frustrado com uma perda do que feliz com um ganho equivalente?  
( ) Sim ( ) Não
19. Você sente um impulso constante de se manter atualizado com as últimas tendências, produtos ou eventos para evitar sentir que está perdendo algo?  
( ) Sim ( ) Não
20. O medo do arrependimento já te impediu de buscar novas experiências ou realizar seus sonhos?  
( ) Sim ( ) Não
21. Você costuma ignorar ou minimizar informações que não se alinham com suas crenças?  
( ) Sim ( ) Não