



UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO, ATUÁRIA, CONTABILIDADE,
SECRETARIADO E EXECUTIVO E FINANÇAS
DEPARTAMENTO DE TEORIA ECONÔMICA
CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

JOSÉ WELLINGTON SARAIVA SOUSA JUNIOR

ECONOMIA COMPORTAMENTAL EM TESTES PRÁTICOS

FORTALEZA

2019

JOSÉ WELLINGTON SARAIVA SOUSA JUNIOR

ECONOMIA COMPORTAMENTAL EM TESTES PRÁTICOS

Monografia apresentada ao Curso de Ciências Econômicas da Faculdade de Economia, Administração, Atuária, Contabilidade e Secretariado e Executivo e Finanças, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientadora: Prof^ª. Dr^ª. Eveline Barbosa Silva Carvalho.

FORTALEZA

2019

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação
Universidade Federal do Ceará
Sistema de Bibliotecas
Gerada automaticamente pelo módulo Catalog, mediante os dados fornecidos pelo(a) autor(a)

S697e Sousa Junior, José Wellington Saraiva.

Economia comportamental em testes práticos / José Wellington Saraiva Sousa Junior. – 2019.
52 f. : il. color.

Trabalho de Conclusão de Curso (graduação) – Universidade Federal do Ceará, Faculdade de Economia, Administração, Atuária e Contabilidade, Curso de Ciências Econômicas, Fortaleza, 2019.

Orientação: Profa. Dra. Eveline Barbosa Silva Carvalho.

1. Economia comportamental. 2. Efeitos de conformidade. 3. Heurística da representatividade. 4. Doação de órgãos. I. Título.

CDD 330

JOSÉ WELLINGTON SARAIVA SOUSA JUNIOR

ECONOMIA COMPORTAMENTAL EM TESTES PRÁTICOS

Monografia apresentada ao curso de Ciências Econômicas da Faculdade de Economia, Administração, Atuária, Contabilidade, Secretariado e Executivo e Finanças da Universidade Federal do Ceará, como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Aprovada em: ___ / ___ / ____.

BANCA EXAMINADORA

Prof.^a. Dr.^a. Eveline Barbosa Silva Carvalho (Orientadora)
Universidade Federal do Ceará (UFC)

Prof. Msc. Cândido Átila Matias Souza
Universidade Federal do Ceará (UFC)

Prof. Dr. José Henrique Felix Silva
Universidade Federal do Ceará (UFC)

À minha mãe, por sua franqueza e motivação;
à minha irmã, Bruna, por toda a sua ajuda e
pelos conselhos; e, à minha orientadora,
Eveline, pelas sugestões e pelo apoio.

AGRADECIMENTOS

À minha mãe, Terezinha Lima, por toda sinceridade e paciência ao longo de minha trajetória escolar e universitária e por me ajudar nos momentos de estresse e cansaço, durante a minha formação educacional.

À minha irmã, Bruna Cortez, que tanto me aconselhou e incentivou, desde a minha infância, estimulando-me ao estudo e aos meus engrandecimentos pessoais, além de ter me concedido tudo o que estava ao seu alcance.

Ao meu cunhado, Ronaldo Cortez, por toda a amizade e pelo apoio em minha formação escolar.

À minha orientadora, Eveline Barbosa, por ter compartilhado o seu saber, como professora da disciplina de Microeconomia II, orientando-me na pesquisa da Bolsa PIBIC, guiando-me à elaboração deste trabalho.

A todos os mestres dos colégios em que estudei e dessa faculdade, que auxiliaram a moldar o meu pensamento, contribuindo para o aprimoramento das minhas experiências e dos meus conhecimentos.

A todos os amigos, que tornaram esse processo menos penoso.

“Só sei que nada sei, e o fato de saber isso me coloca em vantagem sobre aqueles que acham que sabem alguma coisa.” (SÓCRATES).

RESUMO

A Economia Comportamental corresponde a uma inovação nesta área. Sob essa perspectiva, há uma discordância da visão tradicional de racionalidade e coerência, na tomada de decisões, por parte do agente econômico, visto que se apoia em muitos conhecimentos da psicologia. Com base nisso, esta pesquisa busca investigar algumas das principais temáticas da Economia Comportamental ou outras relacionadas a esta, destacando-se os Efeitos de Conformidade e Pressão de Grupo; Heurísticas de Representatividade e Disponibilidade; Efeitos de Ancoragens em diferentes vertentes, que têm como embasamento teórico muitas das pesquisas e experiências de diferentes autores. O objetivo geral é influenciar as decisões dos indivíduos usando a economia comportamental. Tal investigação se perfaz por meio da aplicação de dois questionários virtuais *SurveyMonkey*, sendo cada um composto por dez perguntas abertas e fechadas, apresentando-se como um grupo de controle e experimental, respectivamente. A abordagem da pesquisa apresenta aspectos quantitativos e qualitativos. A perspectiva do estudo é transversal, e a coleta de dados ocorreu durante o mês junho desse mesmo ano. Os resultados levaram à observação dos Efeitos de Conformidade, além dos de Ancoragem, ainda que estes últimos se apresentassem de forma moderada. Ademais, concluiu-se que as questões quanto à Heurística da Representatividade foram coerentes com o que prega essa teoria.

Palavras-chave: Economia Comportamental. Efeitos de conformidade. Heurística da representatividade. Doação de Órgãos.

ABSTRACT

Behavioral Economics corresponds to an innovation in this area. From this perspective, there is a disagreement between the economic agent's traditional view of rationality and coherence in decision-making, since it relies on many knowledge of psychology. Based on this, this research seeks to investigate some of the main themes of Behavioral Economics or others related to it, highlighting the Group's Conformity and Pressure Effects; Representative and Availability Heuristics; Effects of Anchorages in different strands, that have as theoretical base many of the researches and experiences of different authors. The overall goal is to influence the decisions of individuals using behavioral economics. This investigation is carried out through the application of two SurveyMonkey virtual questionnaires, each one composed of ten open and closed questions, presenting as a control and experimental group, respectively. The research approach presents quantitative and qualitative aspects. The perspective of the study is transversal, and the data collection took place during the month of June of that same year. The results led to the observation of the Conformity Effects, in addition to those of Anchorage, although the latter were presented in a moderate manner. In addition, it is concluded that the questions about the Heuristics of the Representativity were coherent with what this theory preaches.

Keywords: Behavioral Economics. Conformity Effects. Heuristic of Representativity. Organ donation.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Quadro 1 – Dois sistemas cognitivos.....	16
Gráfico 1 – Escolaridade dos respondentes (Questionário I).....	29
Gráfico 2 – O problema mais grave do nosso país (Questionário I).....	30
Gráfico 3 – Porcentagem do lucro destinada ao seguro contra enchentes (Questionário I) ..	30
Gráfico 4 – Provável profissão de Linda (Questionário I).....	34
Gráfico 5 – Atividade recreativa escolhida por Jonas (Questionário I).....	35
Gráfico 6 – Escolaridade dos respondentes (Questionário II)	35
Gráfico 7 – O problema mais grave do Brasil (Questionário II)	36
Gráfico 8 – Porcentagem do lucro destinada ao seguro contra enchentes (Questionário II) .	37
Gráfico 9 – Provável profissão de Linda (Questionário II)	41
Gráfico 10 – Atividade recreativa escolhida por Jonas (Questionário II).....	42

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Escala de felicidade (Questionário I).....	31
Tabela 2 – Escala de satisfação com a forma física (Questionário I).....	31
Tabela 3 – Opinião sobre a doação de órgãos após a morte (Questionário I)	33
Tabela 4 – Escala de satisfação com a forma física (Questionário II).....	38
Tabela 5 – Escala de felicidade (Questionário II)	38
Tabela 6 – Opinião sobre a doação de órgãos após a morte (Questionário II).....	40

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	11
2	REFERENCIAL TEÓRICO	144
2.1	Paternalismo libertário	144
2.2	Racionalidade Limitada e Economia Comportamental	144
2.3	Sistemas cognitivos	155
2.4	Seguindo o bando	166
2.5	O Efeito <i>Nudge</i> para o caso da doação de órgãos no Brasil	177
3	METODOLOGIA	19
3.1	A Teoria em cada questão e os seus objetivos	19
3.2	Limitações	275
3.3	Embasamento teórico	27
4	ANÁLISE DE RESULTADOS	299
4.1	Análise descritiva do Questionário I	299
4.2	Análise descritiva do Questionário II	355
5	CONCLUSÃO	43
	REFERÊNCIAS	445
	APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO I	477
	APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO II	50

1 INTRODUÇÃO

A Economia Comportamental se opõe à visão tradicionalmente reconhecida, no tocante à racionalidade humana na tomada de decisões. Nesse aspecto, o ser humano é tido como racional e realiza as suas escolhas com base em seus objetivos e interesses pessoais. Esse campo da economia não ignora o fato de que meros detalhes, aparentemente desprezíveis, inseridos em questionamentos simples, podem influenciar as decisões dos indivíduos. Constata-se que um ser racional não deveria ser influenciado por informações sem conexão ao questionamento que lhe foi inferido. (THALER & SUSTEIN, 2009).

Para Pindyck e Rubinfeld (2010), a racionalidade do consumidor é duvidosa. Os agentes compram por impulso e, muitas vezes, endividam-se, desrespeitando as suas restrições orçamentárias. Ademais, esses são influenciados por vizinhos ou amigos, em suas preferências.

A título exemplificativo, vale citar uma experiência que mostra o fenômeno do efeito de ancoragem encontrado nas respostas dos alunos da Universidade de Oregon. Nesse caso, os estudantes são influenciados por valores aleatórios, que em nenhum aspecto se relacionam à pergunta proposta (KAHNEMAN, 2012).

Tendo em vista essa questão, os dois professores da Universidade de Chicago, quais sejam Richard Thaler e Cass Sunstein, separam o *homo economicus*, que se enquadra no ideal de racionalidade dos economistas, da maioria das pessoas que apresenta racionalidade limitada. (THALER & SUSTEIN, 2009).

Verifica-se que, um ser racional também não seguiria a maioria se esta estivesse errada, conforme o seu julgamento. Nesse contexto, é importante abordar os efeitos de conformidade. Em um experimento do psicólogo Solomon Asch, em que as pessoas fazem um teste com perguntas fáceis, estas apresentam baixa taxa de erro, quando as respondem sozinhas, porém, quando inseridas em uma prerrogativa, em que todos respondem de forma errônea, a pressão da maioria faz com que a margem de erro alcance 36,8% das escolhas. (ASCH, 1955).

Outro fato em que se pode questionar a racionalidade dos agentes é o caso da Heurística da Representatividade, em uma situação que o indivíduo julga as probabilidades, baseando-se em semelhança, ignorando a frequência e causando vieses. Essa heurística delineia uma noção básica de que as pessoas, ao julgarem a probabilidade de A pertencer a B, respondem com base em quanto A é semelhante à imagem ou ao estereótipo que elas têm de B. (THALER & SUSTEIN, 2009).

Na temática dos Efeitos de Conformidade, propositalmente, busca-se influenciar os indivíduos a optarem por certa resposta. Vislumbram-se, ainda, questionamentos semelhantes, embora distintos, visto que um abrange neutralidade; e, o outro engloba uma informação adicional que, busca induzir o indivíduo a crer que os outros participantes podem ter optado por determinada resposta.

No que se refere à Heurística de Representatividade, o objetivo consiste em se confrontar a lógica estatística com os julgamentos de representatividade, visando descobrir se o indivíduo é capaz de contrariar a estatística, para se ajustar às características de similaridade e estereótipos por este identificado. Ao se descrever uma mulher com características típicas de uma ativista feminista, percebe-se a tentativa de se induzir o leitor a pensar que esta possui uma maior probabilidade de pertencer a dois conjuntos do que a somente um, o que é um erro evidente. Tal propositura remete ao diagrama de Venn e às definições básicas de probabilidade.

Quanto à Ancoragem, objetiva-se demonstrar os vieses gerados em torno das âncoras escolhidas. Percebe-se, nesse contexto, uma ancoragem baixa e, em outro, uma elevada, mas ambas se apresentam de forma irrelevante: A informação que lança essa ancoragem corresponde a uma notícia que não se relaciona à pergunta. Desta feita, questiona-se: Seria possível que um numeral, sem relação alguma com o questionamento imposto, poderia influenciar, quer seja para cima ou para baixo, a média dos valores de respostas, conforme o interesse do pesquisador?

Captar o sentimento da amostra em relação à doação de órgãos e assim testar o efeito nudge. Basicamente, os países possuem dois modelos de consentimento de doação de órgãos, a saber, o de consentimento explícito, em que o indivíduo precisa manifestar que deseja doar os seus órgãos, e o modelo de consentimento presumido, em que todos são considerados doadores até que manifestem o contrário. É oportuno salientar que, o consentimento presumido se revela como o mais eficiente. (JOHNSON & GOLDSTEIN, 2003).

Dois questionários *online* foram aplicados. Observa-se que, as questões inerentes a ambos são semelhantes, porém, em um destes, o questionamento é neutro. No segundo, embora contenha o mesmo enunciado, existe uma informação adicional, que busca induzir o indivíduo a crer que os outros participantes escolheram determinada resposta.

Em uma das questões propostas, busca-se induzir o leitor a pensar que uma pessoa específica tem maior probabilidade de pertencer a dois conjuntos do que a somente um, o que

evidentemente está errado, conforme prova o diagrama de Venn e as definições básicas de probabilidade.

Percebe-se que, independentemente de uma ancoragem se mostrar baixa ou alta, esta se mostra irrelevante. A informação que lança a ancoragem se trata de uma notícia que não tem relação com a pergunta. Desta feita, lança-se o seguinte questionamento: Seria possível que um numeral sem relação alguma com pergunta elaborada poderia influenciar, para cima ou para baixo, a média dos valores de respostas, conforme o interesse do elaborador dessa pergunta?

Aborda-se também a doação de órgãos. Basicamente, os países possuem dois modelos de consentimento de doação de órgãos, a saber, o modelo de consentimento explícito, em que o indivíduo precisa manifestar que deseja doar seus órgãos; e, o de consentimento presumido, em que todos são considerados doadores até que manifestem o contrário. É de conhecimento que, o consentimento presumido se revela mais eficiente. (JOHNSON & GOLDSTEIN, 2003).

O objetivo geral deste trabalho é testar, através da análise de dados primários, obtidos através de questionário, proposições da economia comportamental, de acordo com diferentes autores.

Os objetivos específicos são os seguintes:

- a) verificar, se o uso de conhecimentos de economia comportamental pode influenciar os indivíduos em suas escolhas. Isso ocorre, principalmente, nas questões que tratam de efeitos de conformidade. Nestas, busca-se, notadamente, influenciar os indivíduos a optarem por determinada resposta;
- b) confrontar a lógica estatística com os julgamentos de representatividade, nas questões que envolvem heurística de representatividade, visando-se descobrir se o indivíduo é capaz de seguir em direção contrária à estatística, para se ajustar às características de similaridade e estereótipos que ele identifica;
- c) evidenciar, nas questões de ancoragem, os vieses gerados em torno das âncoras escolhidas; e,
- d) captar o sentimento da amostra em relação à doação de órgãos e assim testar o efeito *nudge*.

Este trabalho monográfico se estrutura em cinco seções. A primeira seção trata dos elementos introdutórios; a segunda abrange o referencial teórico; a terceira engloba a metodologia empregada; a quarta demonstra a análise dos resultados; e, a quinta apresenta a conclusão.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Paternalismo libertário

Paternalismo libertário e críticas dogmáticas em seus conceitos são aparentemente contraditórios, mas, unem-se para formar uma ideia, e cada um assume um aspecto complementar. A noção de paternalismo, em política, envolve o fato de o governo guiar o agente a deliberar determinada decisão, propiciando-se que, em certa medida possa decidir o que é melhor para ele. (THALER & SUSTEIN, 2009).

Todavia, as críticas dogmáticas podem não aceitar tal noção, simplesmente por se legitimar maior poder governamental sobre o indivíduo. Nesse sentido, é pertinente explicar a segunda parte do conceito: o aspecto libertário. Para atender o desejo daqueles que se opõem às intervenções governamentais na vida das pessoas, aufere-se a parte libertária. (THALER & SUSTEIN, 2009).

Citados autores, em sua base teórica, defendem a preservação da liberdade do indivíduo de não seguir as orientações dadas. Em suma, o Paternalismo Libertário determina a liberdade de escolha das pessoas, porém assume ser legítimo o ato de se influenciar as ações dos agentes, especialmente em alguns contextos. (THALER & SUSTEIN, 2009).

Essa premissa destaca-se naqueles que devem tomar decisões que testam o seu autocontrole, como é caso da insuficiência dos investimentos; e, naqueles em que a baixa frequência de ocorrência do evento impossibilita que o indivíduo tenha oportunidade para praticar, por exemplo, a escolha do plano de aposentadoria. Vale enfatizar, ainda, os contextos cujo *feedback* se revelam distante, como em uma dieta com alto teor de gordura, que ao longo dos anos, pode levar a um ataque cardíaco. (THALER & SUSTEIN, 2009).

2.2 Racionalidade Limitada e Economia Comportamental

Em uma concepção tradicional da economia, os indivíduos assumem uma postura racional, fazendo as melhores escolhas para tornar máximo o seu próprio bem estar. (REZENDE, 2014).

Além disso, “A teoria microeconômica neoclássica baseia-se no modelo de equilíbrio determinístico, onde existe perfeito conhecimento e informação, por parte dos indivíduos [...]” (Donário & Santos, 2015).

Uma suposição basilar da economia é que as pessoas sejam racionais. Apesar de essa situação não corresponder à realidade, essa suposição pode ser útil para fins didáticos e para poder se explicar a maioria das escolhas feitas pelas pessoas. Nas últimas décadas, economistas começaram a desenvolver pesquisas sobre situações em que os indivíduos não parecem fazer escolhas economicamente racionais. (HUBBARD & O'BRIEN, 2016).

Vale citar o conceito de dois professores de economia para essa nova área de estudos: “Economia comportamental é o estudo de situações em que as pessoas fazem escolhas que não parecem ser economicamente racionais.” (HUBBARD & O'BRIEN, 2016, p. 359).

Insta esclarecer que, esse campo da economia se desenvolveu principalmente por se apresentar como canal de pesquisas fundamentadas em evidências empíricas de comportamentos, que não se adéquam ao que é defendido pela corrente dominante da teoria econômica:

Por suas evidências adversas ao que prega a teoria econômica *mainstream*, a Economia Comportamental passou a classificar seus achados experimentais como comportamentos anômalos ou irracionais, interpretados de maneira análoga ao sentido de comportamentos incorretos ou errados, de acordo com as teorias dominantes da economia. (CALDAS, 2017).

2.3 Sistemas cognitivos

De acordo com a obra “Rápido e Devagar, Duas Formas de Pensar”, de autoria de Daniel Kahneman, existem dois sistemas de processamento de informações, a saber, o Sistema 1 e o Sistema 2. O Sistema 1 tem caráter automático e rápido, assumindo funções básicas que normalmente não exigem grandes esforços. Esse sistema funciona notadamente fora do controle voluntário do indivíduo. É aquele que faz com que esse indivíduo se abaixe, quando um objeto é arremessado em sua direção, ou quando se responde sentenças simplificadas, tal como o somatório 2+2. Já o Sistema 2 tem como características maior lentidão e envolvimento em atividades trabalhosas, como cálculos matemáticos de maior complexidade. (KAHNEMAN, 2012, p. 27).

Embora certas atividades, que são costumeiramente executadas pelo Sistema 2, podem ser incorporadas pelo Sistema 1, quando extensivamente praticadas, como no caso das movimentações corretas do xadrez, para um enxadrista. Nesse aspecto, o autor salienta que, “Outras atividades mentais se tornam rápidas e automáticas por meio da prática prolongada.”. (KAHNEMAN, 2012, p. 27).

Além de rápido, o Sistema 1 manifesta um caráter instintivo, e está coligado às partes primitivas do cérebro, as quais temos em comum com os animais, conforme ratificam os autores: “Os neurocientistas podem dizer que as atividades do Sistema Automático estão associadas às partes mais antigas do cérebro.” (THALER & SUSTEIN, 2009, p. 22).

O Quadro 1 estabelece as principais diferenças entre os dois sistemas debatidos, quais sejam o automático e o reflexivo.

Quadro 1 – Dois sistemas cognitivos

SISTEMA AUTOMÁTICO	SISTEMA REFLEXIVO
Não controlado	Controlado
Sem esforço	Com esforço
Associativo	Dedutivo
Rápido	Lento
Inconsciente	Consciente
Habilidoso	Segue regras

Fonte: Thaler & Sustein (2009).

A questão do uso dos sistemas cognitivos pode ainda ser influenciada pela força do hábito ou pela familiaridade. Essa vertente ocorre no caso da interpretação da temperatura medida em graus Fahrenheit pelos estadunidenses, que a fazem pelo Sistema 1, ou Sistema Automático, mas utilizam o Sistema 2, que corresponde àquele que exige certo esforço para interpretar a temperatura, quando esta está expressa em graus Celsius. No caso dos europeus, acontece justamente o oposto (THALER & SUSTEIN, 2009).

2.4 Seguindo o bando

No reino animal, o comportamento do bando indica o comportamento do indivíduo. Muitas vezes, isso é o que garante a segurança do grupo. Se um leopardo ataca um babuíno, os outros babuínos do grupo se tornam agressivos, gritam, sacodem galhos e exibem os dentes, imitando o primeiro animal a perceber o ataque do felino, em um comportamento denominado *mobbing*, no qual os membros do grupo se comunicam para convocar outros animais mais próximos a agir como eles, em uma ação de contra-ataque (COYNE & DINWIDDIE, 2012)

Verifica-se que, de modo semelhante, as pessoas são influenciadas predominantemente pelo comportamento das outras. O efeito manada é percebido até em

atividades cotidianas, tais como a escolha de restaurantes, lojas e marcas. Essa escolha acontece em virtude do nível de popularidade de cada opção, e, ao final, opta-se pela mais notória. Analisa-se que, tal efeito estende-se ao mercado acionário (SILVA & LUCENA, 2018).

Ressalta-se que, existem efeitos de grupos até na demanda por consultas odontológicas. Esses efeitos tendem a ser ampliados, na medida em que for maior o número de clientes da empresa. Portanto, quanto maior for o grupo, maior é a influência sobre o indivíduo. Quanto mais o grupo de clientes de uma determinada empresa usa o plano dentário, mais numerosa é a quantidade de consultas do indivíduo pertencente a este grupo (XAVIER, 2012).

2.5 O Efeito *Nudge* para o caso da doação de órgãos no Brasil

O termo *nudge* significa, em língua portuguesa, empurrar alguém levemente, com o objetivo de alertá-la acerca de algo, ou em um termo simplificado, pode ser traduzido como uma “cutucada”. Essa expressão recebe um sentido específico, para Thaler e Sunstein (2009, p. 6):

Uma cutucada ou uma orientação, no sentido em que usaremos esses termos, é qualquer aspecto da arquitetura de escolhas que altera o comportamento das pessoas de maneira previsível sem proibir nenhuma opção nem mudar significativamente seus incentivos econômicos.

Assim, referidas cutucadas podem ser usadas para condicionar os indivíduos a fazerem certas escolhas sem, no entanto, que haja a proibição de poderem optar por outras prerrogativas. Ressalta-se que, as cutucadas podem alterar significativamente o comportamento das pessoas, em vários campos, inclusive na doação de órgãos. Vale mencionar o caso do modelo de consentimento presumido de doação de órgãos, que se apresenta como uma cutucada. Tal protótipo considera que todas as pessoas são doadoras de órgãos, até que se manifestem o contrário (THALER e SUNSTEIN, 2009).

A doação de órgãos, no Brasil, apresenta-se dependente da decisão dos familiares quanto ao possível doador, em caso de morte. Este, em vida, se for favorável à condição de que os seus órgãos sejam doados, precisa expressar o seu desejo à família e depender desta, para que a sua vontade prevaleça, visto que, conforme regulamenta a legislação, não é possível garantir efetivamente a vontade do doador (BRASIL, c2013/2019).

Em face de que, no Brasil, a doação só pode ser realizada após a autorização familiar, questões religiosas, ou até pessoais, podem impedir esse processo de doação, sobrepondo-se ao desejo do falecido. Considera-se, ainda, o problema do indivíduo que não possui cônjuge ou familiares que possam autorizar a doação de seus órgãos. Ademais, resta proibida a doação de órgãos em caso de não identificação do potencial doador (BRASIL, 2017).

Nos dois últimos casos, perdem-se órgãos preciosos, que poderiam salvar várias vidas, melhorando a qualidade de muitas. Se a legislação considerasse pessoas falecidas sem identificação, ou pessoas sem parentes, como doadoras em potencial, ter-se-iam mais órgãos disponíveis para transplante. Vale registrar que, um doador de órgãos pode salvar até dez pessoas (SÃO PAULO NOTÍCIAS, 2016).

Feitosa (2015) estima que, na Perícia Forense do estado do Ceará, no período de 2015, havia trinta e dois corpos sem identificação, o que, equiparando-se aos dados do governo paulista, representaria trezentos e vinte vidas salvas em tão somente um estado brasileiro, por exemplo.

3 METODOLOGIA

Utilizou-se, para a realização deste trabalho, a ferramenta Survey Monkey, que é uma companhia de salvamento de dados em nuvem especializada em questionários *online*. Foram aplicados dois questionários, e cada um deles foram compostos de dez questões com dois formatos de respostas, quais sejam de múltiplas escolhas, com três, quatro ou cinco alternativas; e, abertas. A abordagem da pesquisa apresenta aspectos quantitativos e qualitativos. A perspectiva do estudo é transversal, e a coleta de dados ocorreu no período de 13 de junho de 2019 e, estendeu-se até o dia 24 de junho desse mesmo ano. A população em estudo foi constituída por pessoas de diferentes escolaridades, cujas respostas foram coletadas de forma exclusivamente virtual. Juntos, os dois questionários (APÊNDICE A e B) acumularam um total de cento e seis respondentes. Ambos os questionários foram respondidos por indivíduos distintos.

Embora algumas questões sejam iguais em ambos os questionários, quais sejam 1, 7, 9 e 10, o Questionário I se apresenta de modo neutro. Com exceção das perguntas mais comuns, inexistente, nesse, a tentativa de se influenciar o respondente a escolher certo item, a fim de se testar as hipóteses estabelecidas.

Desta feita, o Questionário I se mostra como um grupo controle, já que não é submetido à influência das heurísticas sociais em análise, porquanto o II, que é influenciado pela teoria, representa o grupo experimental. Nesse tocante, Gil (2008, p. 52) elucida que, “Os indivíduos do grupo experimental deverão ser submetidos a algum tipo de estímulo de influência [...]”.

Por conseguinte, o Questionário I abrange cinquenta e quatro respondentes; e, o II, cinquenta e dois. Este trabalho, por ter como objetivo principal a descrição das características de determinados fenômenos, trata-se de uma pesquisa descritiva. (GIL, 2008).

3.1 A Teoria em cada questão e os seus objetivos

A teoria que embasa os questionários aplicados puderam ser examinadas nos Questionários I e II (APÊNDICE I e II). A primeira questão almejou apenas conhecer o perfil dos interrogados, com o objetivo de se identificar a escolaridade de quem participou da pesquisa. A segunda pergunta tratou de efeitos de conformidade e da força da influência

social sobre o indivíduo. De modo geral, entende-se que, o ser humano aprende com outros seres humanos, o que revela um aspecto positivo. No entanto, a influência social pode condicionar às concepções errôneas de outras pessoas, promovendo-se o ponto negativo da influência social. (THALER & SUSTEIN, 2009).

Ratifica-se que, foi explicitado, na introdução deste trabalho, sobre a pressão que a maioria exerce sobre determinado indivíduo, condicionando-a a erros e dúvidas sobre o autojulgamento, ainda que este seja o mais adequado ou correto. (ASCH, 1955).

Nesse sentido, o enunciado da segunda questão foi proveniente de um desdobramento do método de Asch, que demonstrou relevante efeito de conformidade. Indagou-se sobre qual dos problemas apresentados era o mais grave do país, atualmente. Verifica-se que, as alternativas originais eram as seguintes “recessão econômica; instalações educacionais; atividades subversivas; saúde mental; e, crime e corrupção.” (THALER & SUSTEIN, 2009, p. 63).

Entende-se que, quando se interrogava de modo individual, a alternativa “atividades subversivas” era escolhida por apenas 12% das pessoas, porém quando os respondentes eram submetidos a um grupo, em que todos concordavam que a resposta correta era a opção “atividades subversivas”, esse percentual subia para 48%. Desta feita, o pesquisador efetuou modificações, nesta questão, para se adequar mais à realidade brasileira e às limitações desta pesquisa. Nesse caso, ao invés da opção “atividades subversivas”, alterou-se para “recessão econômica”, buscando-se verificar os efeitos de conformidade.

Ademais, a força da influência social é confirmada no Questionário II, em que a maioria dos entrevistados optou pela alternativa “recessão econômica”. No experimento citado, as pessoas eram expostas a um grupo de outras pessoas e, nesta pesquisa, tudo decorreu do ambiente virtual, evidenciando-se as diferenças existentes.

O que se apresentou como “pressão do grupo” foi confirmado no enunciado seguinte: “A maioria das últimas pessoas que responderam a este questionário apontou a Recessão Econômica, como o maior problema entre as opções apresentadas.” Objetivou-se constatar se simplesmente receber a informação de que a maioria das pessoas escolhe certa alternativa poderia influenciar na opinião das pessoas, de forma a escolherem também essa prerrogativa, tido como o preferido dos respondentes anteriores.

A terceira questão teve o intuito de se identificar os efeitos/vieses da Heurística da Disponibilidade, que é conceituada por psicólogos e teóricos da economia comportamental: “Definimos a heurística de disponibilidade como o processo de julgar a frequência segundo a ‘facilidade com que as ocorrências vêm à mente’.” (KAHNEMAN, 2012, p. 142).

Seguindo essa linha de raciocínio, Thaler & Susteim (2009, p. 27) aduzem que, quando são elaboradas perguntas sobre o quanto as pessoas devem se preocupar com desastres naturais ou certas doenças, estas respondem de acordo com a avaliação do risco, buscando saber com que rapidez o exemplo citado alcançou às suas mentes:

Ao responder a perguntas desse tipo, a maioria das pessoas usa o que é chamado de heurística da disponibilidade. Elas avaliam a probabilidade dos riscos perguntando a si mesmas com que rapidez os exemplos vem à mente.

Considerando essas definições, o terceiro interrogatório descreveu uma pessoa que responde ao questionário, como uma comerciante de um município brasileiro, e perguntou qual a porcentagem do lucro que deveria ser destinada para seguro contra enchentes. As opções oferecidas foram 0%, 2%, 4%, 6% e 8%.

Elucida-se que, em ambos os questionários, essa parte da pergunta era idêntica, porém, no Questionário II, percebe-se a existência de uma informação adicional, a qual estimulou o leitor a perceber o risco de enchentes com mais facilidade em suas mentes. É oportuno salientar que, a informação lembrava às pessoas de estatísticas acerca da ocorrência de enchentes nos municípios brasileiros, coadunadas a uma notícia sobre esse assunto:

As enchentes atingiram 1.543 municípios do país entre 2008 e 2012, deixando 1.406.713 pessoas desalojadas ou desabrigadas, segundo a Pesquisa de Informações Básicas Municipais, divulgada nesta quarta-feira (30) pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). A coleta foi feita em mais de cinco mil cidades, entre março e novembro de 2013, e aponta 8.942 ocorrências graduais no período. (GLOBO NOTÍCIAS, 2014).

Observa-se o intuito de se verificar o viés da disponibilidade, se seria possível influenciar a média das respostas das pessoas para porcentagens elevadas, quando lhes foi apresentado um lembrete do problema das enchentes. Esse procedimento buscou também saber se apenas relembrar as pessoas de um problema, nesse caso, as enchentes, poderia influenciá-las a adotarem julgamentos prudentes quanto a se preparar para enfrentar o problema em pauta.

Por conseguinte, a quarta e a quinta questão apresentaram-se de modo idêntico, em ambos os questionários, no entanto, a ordem em que as perguntas foram inferidas ao respondente de cada questionário foi diferente. O Questionário I mostrou a seguinte sequência de perguntas: “4. Em uma escala de um a dez, quanto você diria que é feliz?”; e, “5. Em uma escala de um a dez, quanto você está satisfeito (a) com a sua forma física?”.

Ressalta-se que, tais perguntas se basearam em uma experiência feita com estudantes universitários, em que se questionou, na pergunta A, “Você está feliz?”; e, na

pergunta B, “Com que frequência você namora?”. Nessa experiência relatada, quando as questões eram apresentadas, obedecendo-se à sequência mencionada, a sua correlação era baixa (0,11). No entanto, quando a ordem de apresentação das perguntas foi alterada, perguntando-se, em primeiro lugar, a frequência do namoro, obteve-se um considerável aumento da correlação, passando a 0,62. (THALER & SUSTEIN, 2009).

Examina-se que, a teoria norteadora desses questionamentos foi a ancoragem. Essas perguntas abrangeram o fato de que as âncoras fossem capazes de influenciar o nível de satisfação das pessoas até em aspectos pessoais significativos, como a própria felicidade. Quando se questionou primeiramente a pergunta A, constata-se que, se o indivíduo namora com pouca frequência, ele tende a se julgar infeliz.

Atesta-se, no Questionário I deste trabalho monográfico, que, a quarta pergunta questionou a felicidade do indivíduo; e, a quinta, sobre a sua satisfação com a forma física. Já no Questionário II, observa-se que a ordem foi invertida, tendo em vista que, primeiramente se interrogou o quanto o indivíduo estava satisfeito com a sua forma física. Somente depois, indagou-se sobre o quanto ele era feliz. Portanto, procurou-se analisar se a possibilidade de se colocar a satisfação com a forma física, como uma âncora para o autojulgamento do nível de felicidade, poderia afetar esse julgamento.

A sexta questão trata de âncoras meramente irrelevantes. É de conhecimento que, o efeito de ancoragem é predominante, conforme se demonstra em muitos estudos empíricos. Kahneman (2012, p. 131) alega que, “Ele acontece quando as pessoas consideram um valor particular para uma quantidade desconhecida antes de estimar essa quantidade.”.

Basicamente, o indivíduo considera certo valor mencionado para ajustar a sua opinião acerca da pergunta elaborada. Seguindo essa vertente, referido autor complementa que, “Se lhe perguntassem se Gandhi tinha mais do que 114 anos quando morreu, você acabaria com uma estimativa muito mais elevada da idade da morte dele do que teria se a pergunta de ancoragem se referisse à morte com 35 anos.”. O problema é que o efeito de ancoragem ocorre até mesmo com números em nada relacionados ao questionamento feito.

Quanto a essa conjuntura, Kahneman (2012, p. 131) comenta: “Os julgamentos das pessoas eram influenciados por um número obviamente não informativo.” Thaler e Sunstein (2009, p. 26) acrescentam que, “Até mesmo âncoras obviamente irrelevantes penetram no nosso processo de decisão.”. Diante dessa perspectiva, a sexta questão elencou uma notícia fictícia sobre o número de Boletins de Ocorrência (BOs), por desrespeito à Lei do Silêncio Municipal, em uma cidade brasileira do estado mineiro.

Contudo, a informação dada não tinha nenhuma relação com a pergunta proposta, a qual solicitava ao entrevistado um palpite sobre o ano de ocorrência de um terremoto na capital portuguesa, cuja uma das consequências foi a destruição da biblioteca da casa real. De fato, o ano em que ocorreu esse terremoto foi o de 1755 (AZEVEDO, 2010). Ressalta-se que, a notícia que continha o número de boletins de ocorrência apresentava quantidades distintas em cada questionário. Tal propósito era de se fornecer uma ancoragem baixa, no Questionário I, de 1540 BOs; e, outra, alta, de 1940 BOs, no Questionário II, a fim de se averiguar se uma âncora meramente irrelevante poderia influenciar a média das respostas, para cima, ou para baixo, com a característica da âncora.

Em seguida, a sétima questão, que se apresentou de forma similar nos dois questionários, abordou a doação de órgãos. Nota-se que, sejam quais forem os questionamentos propostos, se existem opções predefinidas, as pessoas tem uma tendência a mantê-las. Isso ocorre em questões simples, tais como o fato de as pessoas, na maioria dos casos, não alterarem o toque do celular escolhido pelo fabricante, e em questões mais complexas, como a escolha do plano de previdência.

Nesse ponto, vale citar o exemplo da previdência sueca, em que se registra: “Pesquisas mostram que, sejam quais as opções predefinidas, muitas pessoas as mantêm, mesmo quando o que está em jogo é muito mais importante do que escolher o barulho que seu telefone celular faz quando toca.” (THALER & SUSTEIN, 2009, p. 8).

Tal afirmação advém de vários motivos, entre os quais, destaca-se a inércia, haja vista que as pessoas mantêm a escolha predefinida para poupar energia; a falta de atenção, como no caso do efeito de arraste na audiência televisiva, em que um expectador tende no período noturno, a permanecer com o mesmo canal; e, o fato de se acreditar que quem elaborou o sistema de escolhas desejava que a pessoa mantivesse aquela opção.

Considerando-se essas prerrogativas, um estudo, em 2003, mostra que, o melhor modelo de consentimento é o presumido, que se baseia em uma escolha predefinida, já que todos são considerados doares até que se manifestem em contrário. Trata-se do modelo austríaco, em que 99% das pessoas deram consentimento à doação de órgãos. Já no modelo de consentimento explícito, que é alemão, quem deseja ser doador de órgãos deve explicitamente se declarar doador. Estima-se que, somente 12% dos cidadãos alemães deram consentimento à doação de órgãos (JOHNSON & GOLDSTEIN, 2003).

O caso brasileiro não segue nenhum dos modelos citados, e coloca a decisão de se doar órgãos após a morte aos familiares do falecido (BRASIL, 2017), que, em contrapartida, podem desconhecer o desejo deste de que os seus órgãos fossem doados, ou não, após a sua

morte. Há que se considerar a hipótese de que, o falecido pode ter sido favorável a essa doação, em vida, o que beneficiaria muitas pessoas, além de salvar várias outras vidas. Entretanto, se a família não tem conhecimento deste pleito, pode desautorizar a doação dos órgãos de seu ente. Assim, a sétima questão buscou descobrir a porcentagem de pessoas que deseja doar os seus órgãos, mas que ainda não comunicaram isso aos seus familiares.

A oitava questão ratificou a necessidade de se verificar os efeitos de vieses de disponibilidade, comportando a mesma teoria da terceira indagação. Interrogou-se sobre qual idade seria a mais prudente para o indivíduo começar a poupar para a aposentadoria. No Questionário II, há, ainda, uma notícia real de uma instituição financeira brasileira sobre pessoas que não se preparam financeiramente para tal feito.

Noticiou-se que, segundo uma pesquisa da Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (ANBIMA), realizada em cento e cinquenta e dois municípios que, “Mais da metade dos brasileiros não poupa para a aposentadoria e espera contar com os recursos da previdência social”. A mesma pesquisa constatou que, “Apenas dois, em cada dez brasileiros (21%), dizem se planejar de uma ou mais formas para a velhice’.”.

Essa hipótese consistiu em se identificar, se ao lembrar às pessoas dos riscos de não se poupar para a aposentadoria, a média da faixa etária, que as pessoas julgavam ser prudente para começar a poupar para a velhice, poderia ser reduzida. Vale informar que, no Questionário I, não há lembrete. Entretanto, com a notícia proferida no Questionário II, buscou-se acrescer a “facilidade com que a ocorrência (Chegar à velhice sem ter se preparado financeiramente para isso) vem à mente”, conforme a definição de Kahneman e Tversky de heurística de disponibilidade (KAHNEMAN, 2012).

Por conseguinte, a nona questão tratou da heurística da representatividade, e a sua interpretação está relacionada aos dois sistemas cognitivos. Nesse tocante, os autores se manifestam:

A ideia é que, quando devem julgar a probabilidade de A pertencer à categoria B, as pessoas (e sobretudo seu Sistema Automático) respondem perguntando a si mesmas até que ponto A é semelhante à imagem ou ao estereótipo que elas têm de B (ou seja, até que ponto A é ‘representativo’ de B). (THALER & SUSTEIN, 2009, p. 29).

A partir dessa explicação, entendem-se os vieses que podem surgir, quando semelhança e frequência divergem. O exemplo de Linda, em ambos os questionários desta pesquisa, foi elaborado por Kahneman e Tversky, tendo passado, nesta pesquisa, por

adaptações, como a redução do número de opções. Esse modelo se assemelha ao de Tom W. (KAHNEMAN, 2012, p. 161).

De modo similar, há um enunciado propositalmente feito para influenciar certa opção. Tom W é um aluno fictício, descrito de forma que pareça se interessar por certa área de especialização, que é a que ocorre com menor frequência: “Tom W foi intencionalmente projetado como um personagem “anti-taxa-base”, um bom perfil para disciplinas menos procuradas e um perfil ruim para as especialidades mais procuradas.” (KAHNEMAN, 2012, p. 163).

No caso de Linda, ocorreu, porém, um erro lógico de se pensar que ela era caixa de Banco e militante do movimento feminista, em virtude de sua descrição, mas, de fato, a ocorrência de qualquer um dos dois eventos seria menos provável do que a de apenas um destes. No caso de Tom, foram entrevistados cento e quatorze graduandos. “O problema estabelece um conflito entre a intuição da representatividade e a lógica da probabilidade.” (KAHNEMAN, 2012, p. 171).

É oportuno afirmar que, a décima questão referente aos questionários em comento abrangeu a mesma temática da nona, qual seja a heurística da representatividade, auferindo um problema semelhante ao de Tom W (KAHNEMAN, 2012), em que se descreveu um aluno fictício chamado Jonas. Buscou-se saber qual atividade recreativa Jonas escolheu, informando-se, de forma explícita, a taxa base: “a maioria escolheu tênis de mesa”.

Dessa afirmação, deduz-se que, no mínimo, 51%, do total de alunos, escolheram o tênis de mesa; e, o restante, equivalente a um percentual máximo de 49% se dividiu entre o basquete e o xadrez. Então, pela frequência, as pessoas entrevistadas deveriam ter escolhido a resposta tênis de mesa. No Questionário II, entretanto, descreve-se Jonas; e, no I, há apenas a apresentação do problema. Nesse sentido, em termos lógicos, dever-se-ia supor que Jonas escolheu tênis de mesa, que é o cenário do Questionário I, porém, no II, apresenta-se Jonas como um estereótipo de um jogador de basquete: alto e negro, além de filho de americano com características semelhantes.

Objetivou-se, nesse prisma, examinar se julgamentos de representatividade, que englobam similaridade e estereótipos, poderiam se sobrepor à lógica estatística. Nota-se o contraponto do Questionário I, em que não houve a caracterização do indivíduo Jonas, e, portanto, o esperado é que a resposta seja conforme a lógica, a saber, a atividade tênis de mesa.

3.2 Limitações

Apesar de todo o empenho para a elaboração deste trabalho, ele ainda apresenta várias limitações. A maioria das questões propostas é regida por teorias consagradas, com muitos estudos empíricos já realizados, conforme se observa, a seguir:

- a) Efeitos de Conformidade;
- b) Heurística da Disponibilidade;
- c) Ancoragem; e,
- d) Heurística da Representatividade.

Ainda que a teoria das questões ora mencionadas apresentem muitos estudos empíricos que já as consolidem, este trabalho apresenta limitado número de respondentes, o que pode causar aberrações estatísticas, podendo contrariar o que a teoria do assunto costuma constatar. Como se sabe, pela Lei dos Pequenos Números, uma amostra com poucos elementos pode levar a erros graves de interpretação e causalidade.

Amostras pequenas, como é o caso desta pesquisa, têm mais probabilidade de conterem resultados peculiares, como afirma Kahneman: “Resultados extremos (tanto altos como baixos) têm maior probabilidade de serem encontrados em amostras pequenas do que nas grandes.” (KAHREMAN, 2012, p. 120). As descobertas sociais, em especial as empíricas, necessitam de muitas experiências, a fim de se reduzir erros de interpretação ou concepções errôneas.

Outro problema decorrente de uma amostra reduzida é o fato de poucos indivíduos terem a capacidade de alterar significativamente os resultados. Vale citar, por exemplo, uma amostra constituída de cinquenta indivíduos, que é aproximadamente o caso individual dos dois questionários, em que cinco destes já representam 10% do total desta amostra, influenciando-se, consideravelmente, os resultados.

Ainda que se solicite, no enunciado inicial, que os entrevistados não acessem meios de pesquisa para responder às questões apresentadas, não há como se comprovar este feito, já que se trata de um questionário *online*. Ressalta-se que, quem procedeu com as respostas, teve acesso à internet, durante o teste. Dessa maneira, atesta-se que as questões que buscaram avaliar efeitos de ancoragem podem ter sido prejudicadas, em especial a de nº 6, em que se almeja um palpite sobre a ocorrência de um desastre natural em Lisboa, e se fornece uma ancoragem em nada relacionada à pergunta efetuada, com o objetivo de essa âncora influenciar as respostas.

Essa conjuntura se equipara ao experimento realizado pelos professores Richard Thaler e Cass Sunstein, em que se perguntou quando Átila, o Huno, invadiu a Europa (THALER & SUSTEIN, 2009). No entanto, como o teste desses pesquisadores se fez presencialmente, ficou fácil controlar o fato de as pessoas não pesquisarem a resposta correta. Ressalva-se que, se a internet for acessada, de algum modo, conduzindo-se à resposta exata, o efeito de ancoragem é, então, anulado, já que o indivíduo não se utilizou do número fornecido como âncora para a sua estimação.

Vale mencionar que as pessoas que responderam aos questionários tinham a opção de passar para outra questão que escolherem de *per si*, propiciando-se a dedução de que o número dessas questões respondidas pode ser diferente do total de respondentes.

3.3 Embasamento teórico

Averigua-se que, a questão nº 1, dos dois questionários, não apresenta diferenças. Busca-se tão somente conhecer a escolaridade dos participantes. A questão nº2 é uma adaptação de um teste proveniente de um desdobramento do método básico de Asch, presente no livro Nudge, intitulada O empurrão para a escolha certa (THALER & SUSTEIN, 2009). Por conseguinte, a questão nº3 investiga os efeitos da Heurística da disponibilidade. Segundo o economista Kunreuther (2012, p. 151), que se dedicou ao estudo do risco: “Os efeitos de disponibilidade ajudam a explicar o padrão de aquisição de seguro e medidas de proteção após desastres. Vítimas e quase vítimas ficam muito preocupadas após um desastre.”.

Da percepção, essa questão busca investigar se o simples fato de lembrar às pessoas de certos desastres, tais como enchentes, poderia motivá-las a aumentar os recursos destinados ao pagamento do prêmio, para ter acesso a um menor valor de franquia.

Em contrapartida, a quarta e quinta questão é aplicada em ordem distinta, no Questionário I e II (Q1 e Q2). A teoria que as regulamenta é uma experiência semelhante, perpetrada por Thaler e Sunstein (2009), a qual trata dos efeitos de ancoragem. Porém, as perguntas elaboradas pelos autores eram referentes à frequência de namoro do indivíduo e se ele era feliz, ou não. Quando se perguntava primeiramente sobre a frequência com que o indivíduo namorava, isso influenciava o seu julgamento sobre a própria felicidade.

Nos testes deste trabalho, a pergunta se refere à satisfação, de forma física, e sobre o nível de felicidade. Portanto, objetiva-se identificar se, se indagar, inicialmente, sobre a satisfação aliada à forma física, também poder-se-ia influenciar na felicidade do indivíduo.

Em seguida, a questão n°6 trata dos efeitos de ancoragem, em especial, a irrelevante. Percebe-se que, o seu enunciado elenca uma notícia sobre o número de boletins de ocorrência registrados por desrespeito à Lei do Silêncio municipal da cidade de Uberlândia, em Minas Gerais. Todavia, a pergunta da questão é sobre a data de ocorrência de terremoto em Lisboa, que destruiu a biblioteca da casa real portuguesa. Observa-se que, até mesmo ancoragens notadamente irrelevantes integram o processo de decisão do indivíduo, neste estudo (THALER & SUNSTEIN, 2009). Objetiva-se, nessa questão, avaliar se poderia uma ancoragem não relacionada ao contexto da pergunta influenciar a média das respostas dadas.

Seguindo essa vertente, a questão n°7 busca saber sobre a comunicação das pessoas com os seus familiares, no tocante à doação de órgãos, já que, pela legislação brasileira, ocorre, em última instância, esse feito através da decisão dos familiares (BRASIL, 2017).

É oportuno analisar que, o modelo de consentimento presumido se evidencia de forma mais eficiente que o explícito (JOHNSON & GOLDSTEIN, 2003). Tal contexto pode ser explicado pela força das opções predefinidas. (THALER & SUNSTEIN, 2009).

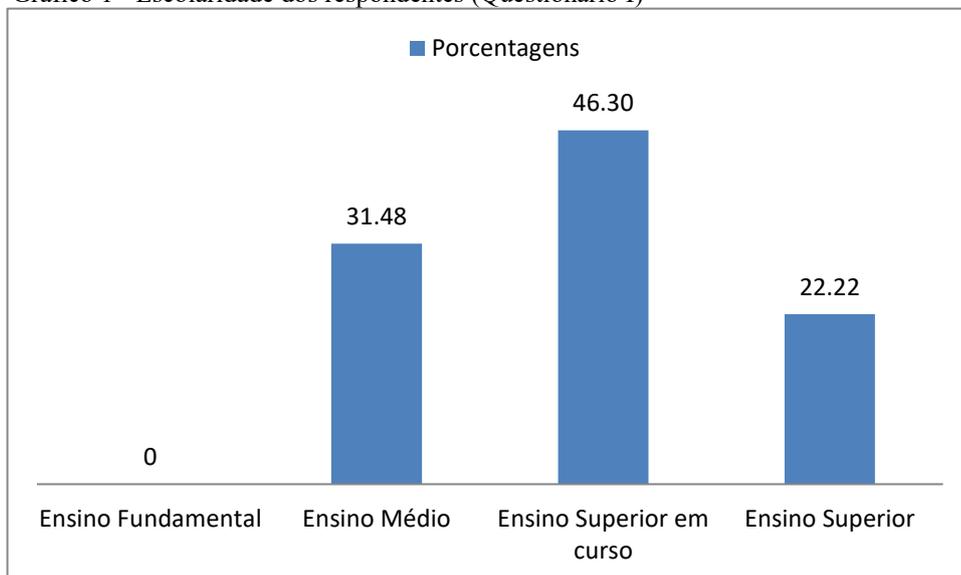
4 ANÁLISE DE RESULTADOS

A análise de resultados foi dividida da seguinte forma: inicialmente, analisou-se a teoria proposta e os resultados dos questionários aplicados; e, em seguida, avaliou-se o questionário I e II, respectivamente, além de se conferir uma análise comparativa de ambos.

4.1 Análise descritiva do Questionário I

No que se refere à escolaridade dos participantes/respondentes, os resultados se apresentam no Gráfico 1.

Gráfico 1 - Escolaridade dos respondentes (Questionário I)

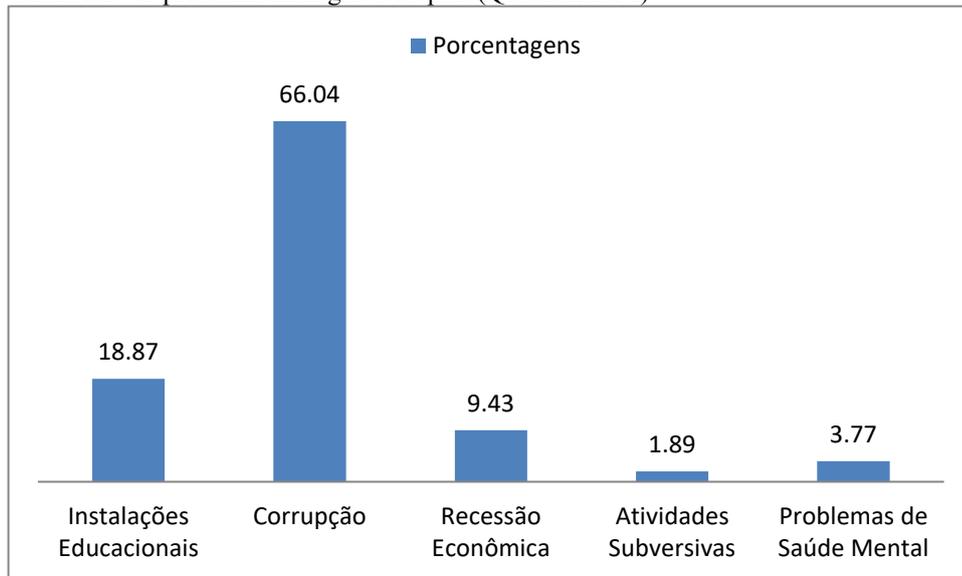


Fonte: Elaborado pelo autor.

Da observação, a maioria dos respondentes do Questionário I tem escolaridade de ensino superior ainda em curso e nenhum participante deixou de responder a essa indagação.

Quando questionados sobre o problema mais grave do país, os entrevistados se manifestaram de acordo com o Gráfico 2.

Gráfico 2 - O problema mais grave do país (Questionário I)

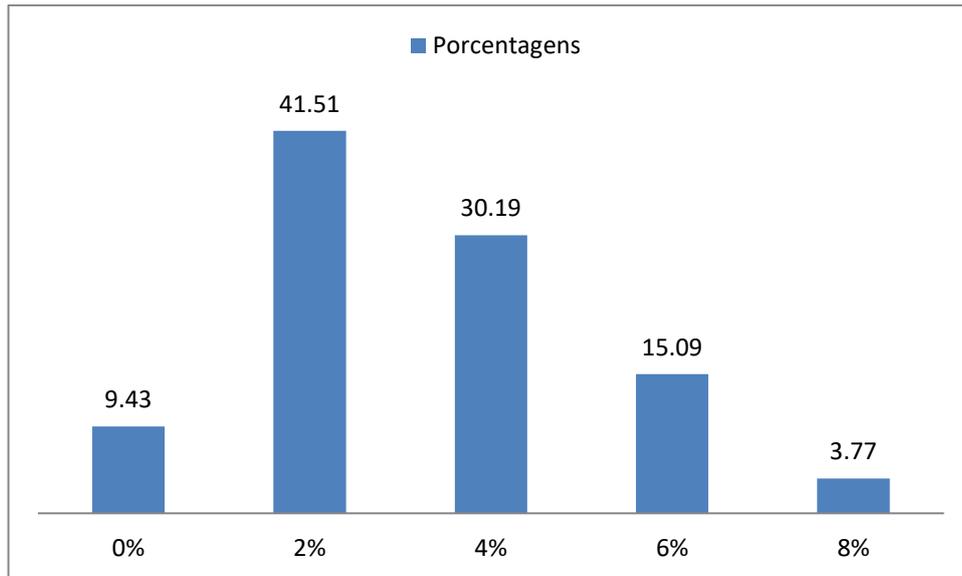


Fonte: Elaborado pelo autor.

Sem a influência da informação, que busca criar efeitos de pressão do grupo ou induzir o respondente aos efeitos de conformidade, a escolha como o problema mais grave da nação foi a corrupção, alcançando 66,04% dos votos. A opção recessão econômica apenas recebeu 09,43% dos votos, ocupando, assim, o terceiro lugar, em termos percentuais. Somente um indivíduo ignorou essa questão, que foi respondida por cinquenta e três pessoas.

No tocante ao percentual do lucro que deveria ser destinado ao seguro contra enchentes, o Gráfico 3 mostrou os resultados obtidos.

Gráfico 3 - Porcentagem do lucro destinada ao seguro contra enchentes (Questionário I)



Fonte: Elaborado pelo autor.

Sem o lembrete das estatísticas de enchentes, somente 03,77% dos pesquisados acreditaram que fosse prudente destinar 8% dos lucros para seguro contra enchentes, que é a maior das porcentagens entre as alternativas. O percentual de 8% ocupou a última posição entre as alternativas. Somente uma pessoa não respondeu a esta pergunta, totalizando-se cinquenta e três respondentes.

A Tabela 1 estabelece o quanto os entrevistados poderiam afirmar ser felizes, em uma escala de um a dez.

Tabela 1 – Escala de felicidade (Questionário I)

Opções de respostas	Número de respostas	Porcentagens
01	00	00,00%
02	02	03,77%
03	02	03,77%
04	02	03,77%
05	04	07,55%
06	05	09,43%
07	06	11,32%
08	13	24,53%
09	08	15,09%
10	11	20,75%

Fonte: Elaborada pelo autor.

Atesta-se, que a escala de felicidade com maior número de respostas foi a oito, atingindo 24,53% dos participantes. Constata-se ainda, que, 71,69% das pessoas entrevistadas conferiram, no mínimo, a escala sete; 15,09%, a escala nove; e, 20,75%, a escala dez. Contabilizaram-se cinquenta e três respondentes. Apenas uma pessoa ignorou essa questão.

Na inquirição sobre o quanto se está satisfeito com a forma física, em uma escala de um a dez, a Tabela 2 apontou os resultados.

Tabela 2- Escala de satisfação com a forma física (Questionário I) (continua)

Opções de respostas	Número de respostas	Porcentagens
01	00	00,00%
02	01	01,89%
03	04	07,55%
04	04	07,55%

Tabela 2- Escala de satisfação com a forma física (Questionário I) (conclusão)

Opções de respostas	Número de respostas	Porcentagens
05	10	18,87%
06	06	11,32%
07	07	13,21%
08	12	22,64%
09	05	09,43%
10	04	07,55%

Fonte: Elaborada pelo autor.

Observa-se que, a pergunta sobre a satisfação dos interrogados quanto à forma física foi elaborada após a que trata do nível de felicidade. Estima-se, em uma escala que vai de 1 a 10, que 13,21% dos respondentes concedeu a escala sete a si mesmos; 22,64%, escala oito; 9,43%, escala nove; e, 7,55%, escala dez. Dos entrevistados, contabilizaram-se cinquenta e três respondentes. Somente uma pessoa ignorou essa questão.

A sexta pergunta do questionário em comento corresponde a uma questão aberta, composta de quarenta e sete respondentes, entre os quais, quarenta concederam respostas válidas; e, sete, inválidas. Dentre os cinquenta e quatro indivíduos, sete não responderam a uma pergunta que almejava um palpite sobre a data de ocorrência de um terremoto em Lisboa, que destruiu a biblioteca da casa real. Deduz-se que, algumas pessoas por não terem noção desse fato, preferiram não responder. Vale esclarecer que tal desastre natural ocorreu no ano de 1755.

Algumas respostas foram invalidadas por não atenderem ao questionamento proposto. As respostas dadas foram desconsideradas porque não configuravam uma data. Vale mencioná-las: não sei; não faço ideia; nunca; não lembro; e, 000. A resposta “século XVIII” também foi invalidada por se tratar apenas de um intervalo de tempo. A média aritmética simples de respostas válidas ficou em 1891,85, conforme o cálculo: $75674/40$, ou, em termos aproximados, 1891. É relevante ressaltar a ancoragem baixa em relação à data real: ancoragem do ano de 1540, visto que a data real era do ano de 1755.

Quando indagados sobre a doação de órgãos após a morte, os entrevistados responderam, em conformidade com o que se afigura na Tabela 3.

Tabela 3 - Opinião sobre a doação de órgãos após a morte (Questionário I)

Opções de respostas	Número de respostas	Porcentagens
Gostaria de doar os meus órgãos, mas nunca comuniquei aos meus familiares.	34	65,38%
Gostaria de doar os meus órgãos, e já comuniquei aos meus familiares.	16	30,77%
Não quero que os meus órgãos sejam doados, mas nunca comuniquei aos meus familiares.	01	01,92%
Não quero que os meus órgãos sejam doados, e já comuniquei aos meus familiares.	01	01,92%

Fonte: Elaborada pelo autor.

Constata-se que, a opção com maior número de respostas foi a seguinte: “Gostaria de doar os meus órgãos, mas nunca comuniquei aos meus familiares”, abrangendo-se 65,38% das respostas. Como, para a legislação brasileira, o que vale, em última instância, para a doação de órgãos, é a decisão da família do falecido (BRASIL, 2017), pessoas que não comunicam esse desejo aos seus parentes ou aos seus cônjuges correm o risco de não terem esse anseio realizado, visto que os seus familiares podem desautorizar a doação.

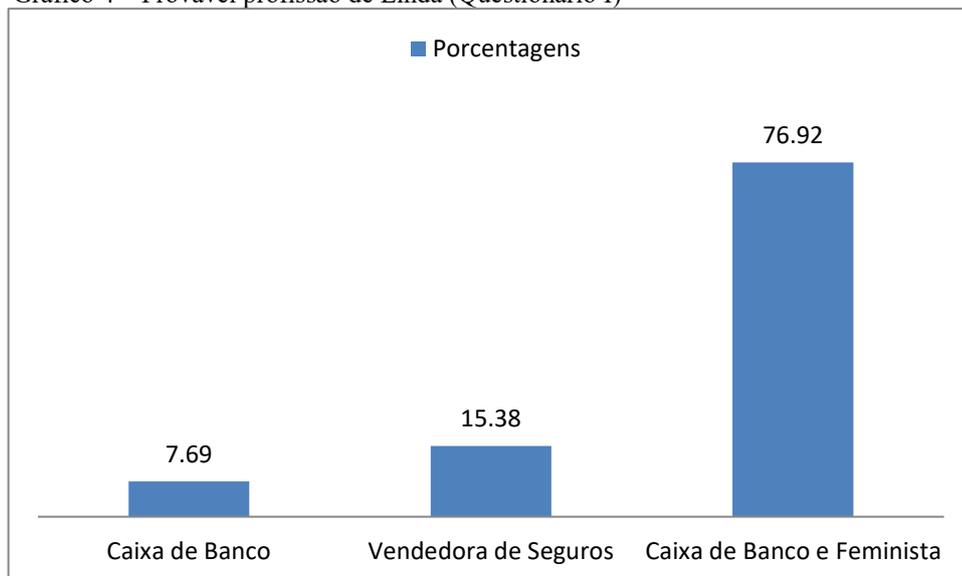
A oitava questão englobou cinquenta e dois respondentes. Cinco respostas foram consideradas inválidas, de um total de cinquenta e quatro, e somente duas pessoas não responderam. Essa questão é aberta, e as respostas que foram invalidadas não atenderam ao

questionamento elaborado, o qual buscava saber a idade que o participante julgava ser prudente para que o indivíduo começasse a poupar para a aposentadoria.

Nesse contexto, as respostas “o quanto antes; assim que conseguir o primeiro salário; não sei; e, na idade em que começar a trabalhar” foram desconsideradas, por não configurarem uma idade específica conforme foi solicitado no enunciado. A resposta “ano zero” também foi invalidada, por não ser lógica. Desta feita, a média aritmética simples de respostas válidas ficou em 26,02 anos.

Na nona questão, caracterizou-se uma pessoa cognominada Linda, e se indagou aos respondentes qual seria a sua profissão. O Gráfico 4 representa as respostas e os respectivos percentuais atingidos.

Gráfico 4 – Provável profissão de Linda (Questionário I)



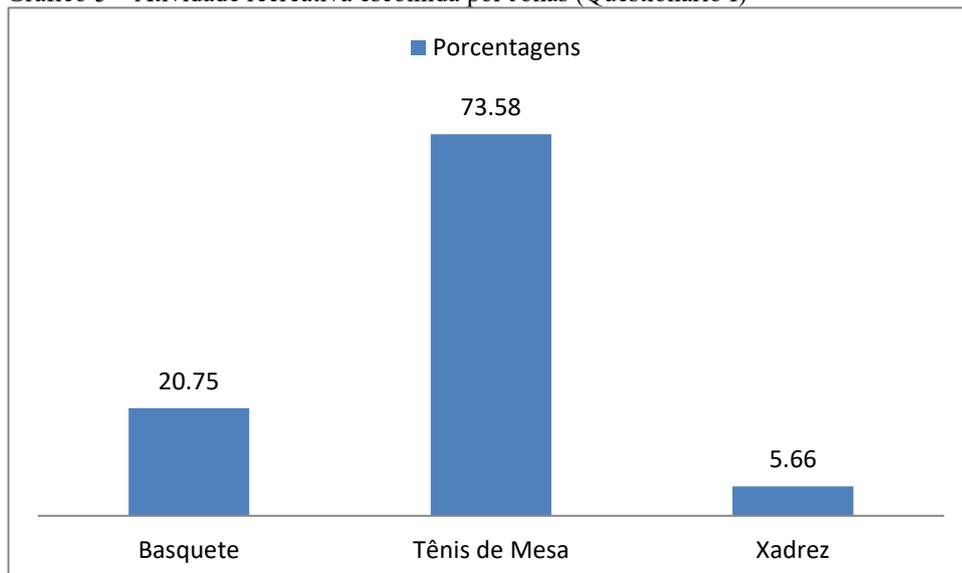
Fonte: Elaborado pelo autor.

Evidencia-se que, essa questão foi ignorada por duas pessoas, totalizando-se cinquenta e dois respondentes. Nesse caso, o erro lógico foi cometido pela maioria das pessoas/entrevistadas, visto que a opção “Caixa de Banco e Militante do Movimento Feminista” foi mais escolhida que somente “Caixa de Banco.” Como foi explicitado outrora, nesse fato, que envolve a personagem Linda, há, porém, um erro lógico ao se pensar que ela era Caixa de Banco e militante do movimento feminista, em virtude da sua descrição. Há que se considerar ainda, que, a ocorrência de qualquer uma das duas possibilidades apresentadas seria menos provável do que a ocorrência de apenas uma destas.

Nesse segmento, Kahneman (2012, p. 171) alega que, “O problema estabelece um conflito entre a intuição da representatividade e a lógica da probabilidade.”. Cumpre elucidar que, nessa questão não se conhece a taxa-base, que corresponde à frequência de caixas de Banco ou vendedoras de seguros na totalidade de trabalhadores. Entretanto, sabe-se que o grupo das Caixas de Banco e militantes feministas se enquadrava no grupo de somente Caixas de Banco. Em termos probabilísticos, seria mais provável que Linda pertencesse ao segundo grupo do que ao das Caixas de Banco que ainda fossem militantes feministas.

O Gráfico 5 demonstra qual a atividade recreativa foi escolhida por um indivíduo, sob a perspectiva dos respondentes.

Gráfico 5 – Atividade recreativa escolhida por Jonas (Questionário I)



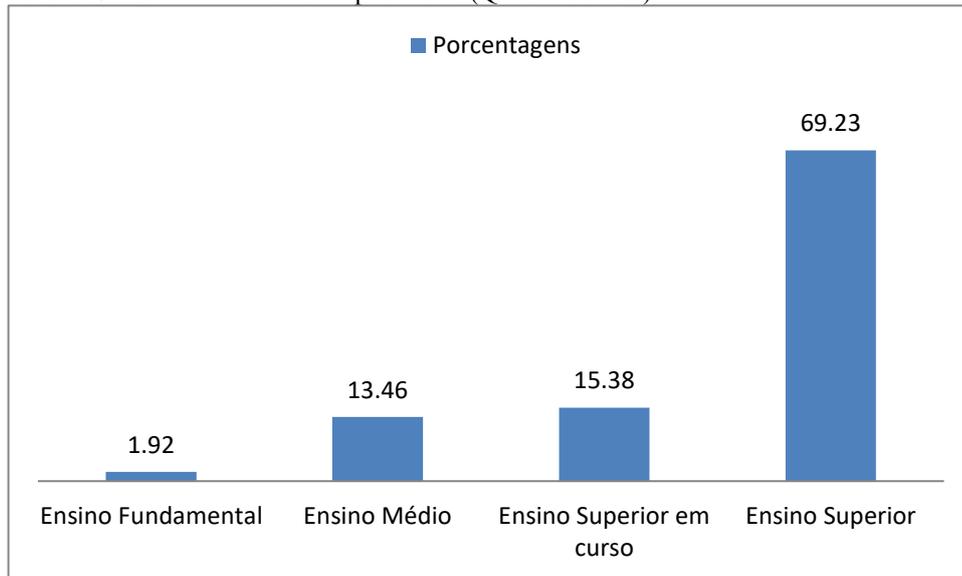
Fonte: Elaborado pelo autor.

Em síntese, diante desse questionamento, a maioria dos entrevistados escolheu a opção Tênis de Mesa. Apenas uma pessoa ignorou esse questionamento, que abrangeu, portanto, cinquenta e três respondentes.

4.2 Análise descritiva do Questionário II

Em se tratando da análise descritiva do Questionário II, no tocante à escolaridade dos entrevistados, o Gráfico 6 representa os resultados obtidos.

Gráfico 6 – Escolaridade dos respondentes (Questionário II)

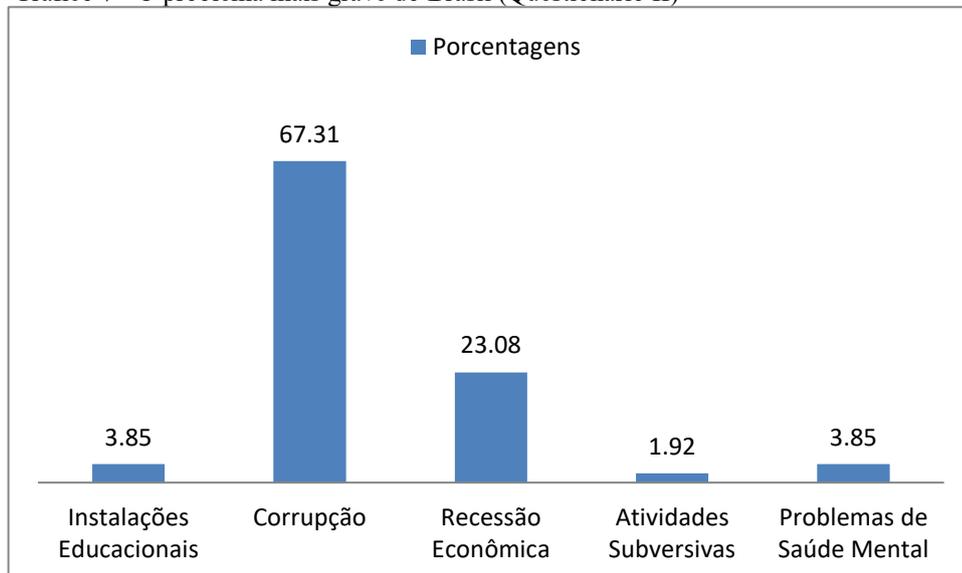


Fonte: Elaborado pelo autor.

Averigua-se que a maioria dos respondentes tem Ensino Superior. Todos os participantes responderam a essa questão, de forma integral.

O Gráfico 7 avalia qual seria, na opinião dos respondentes, o problema mais grave do país.

Gráfico 7 - O problema mais grave do Brasil (Questionário II)



Fonte: Elaborado pelo autor.

Nessa esfera, vale ratificar que, no cenário do Questionário I, sem a influência da informação, que busca criar efeitos de pressão do grupo ou induzir o respondente a efeitos de conformidade, a opção escolhida como o problema mais grave da nossa nação foi a

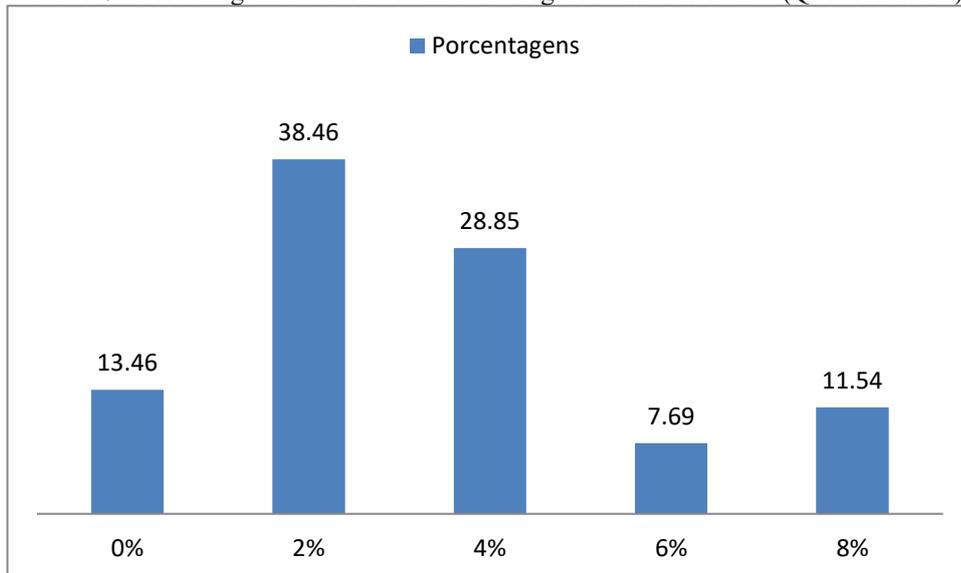
corrupção, alcançando 66,04% dos votos, seguida da recessão econômica, com apenas 09,43% dos votos.

No entanto, avalia-se que, no Questionário II, essa mesma questão continha o acréscimo de uma informação, em que se afirmava que a maioria das pessoas optava pela recessão econômica, nesse contexto. O resultado foi que, embora a alternativa corrupção também tenha ocupado a primeira posição, a opção recessão econômica passou a ocupar a segunda posição, mas com um percentual de votos maior, qual seja 23,08%. Atesta-se que, o simples fato de saber que a maioria opta por determinada assertiva já influencia o indivíduo a também, como a maioria, fazer a mesma escolha, confirmando-se a teoria de efeitos de conformidade.

Em síntese, tem-se, no Questionário I, a isenção de efeitos de conformidade. Nesse viés, a “recessão econômica” ocupou a terceira colocação, com apenas 09,43% dos votos, ficando atrás dos quesitos “corrupção” e “instalações educacionais”. Já no panorama do Questionário II, havia uma informação que objetivava criar um efeito de conformidade, que, de fato, ocorreu. Trata-se da alternativa “recessão econômica”, que passou para a segunda posição, com 23,08% dos votos, seguindo a alternativa da “Corrupção”.

Quanto ao questionamento sobre qual a percentagem de lucro deveria ser destinada ao seguro contra enchentes, o Gráfico 8 elenca as respostas conferidas.

Gráfico 8 - Percentagem do lucro destinada ao seguro contra enchentes (Questionário II)



Fonte: Elaborado pelo autor.

Vale salientar que, no Questionário I, sem o lembrete das estatísticas de enchentes, somente 03,77% dos pesquisados entendeu que era prudente destinar 8% dos lucros para seguro contra enchentes, tendo sido esta a maior das porcentagens entre as

alternativas. Em contrapartida, no cenário do Questionário II, esse percentual de 8% avançou para 11,54% dos votos e passou a ocupar a quarta posição. Conclui-se que, com base na análise dessa prerrogativa, quando lembradas da ocorrência de desastres, as pessoas aumentam os seus recursos para despesas de prevenção desses desastres.

Contudo, que mesmo com uma advertência, a porcentagem de pessoas que escolheram não destinar recursos para seguro foi maior no Questionário II, que englobou 13,46% dos entrevistados, enquanto que, no Questionário I, essa mesma situação foi escolhida por apenas 09,43% das pessoas respondentes.

A resposta sobre o quanto os interrogados estavam satisfeitos com a sua forma física, em uma escala de um a dez, está demonstrada na Tabela 4.

Tabela 4 – Escala de satisfação com a forma física (Questionário II)

Opções de respostas	Número de respostas	Porcentagens
01	01	01,92%
02	01	01,92%
03	03	05,77%
04	05	09,62%
05	05	09,62%
06	09	17,31%
07	09	17,31%
08	09	17,31%
09	04	07,69%
10	06	11,54%

Fonte: Elaborada pelo autor.

Da observação, 53,85% das pessoas dão a si próprias, em uma escala que vai de um a dez, no mínimo, o valor sete, se forem contabilizados os percentuais das escalas sete (17,31%); oito (17,31%); nove (07,69%); e, dez (11,54%). Verifica-se que, dos cinquenta e dois respondentes, nenhum ignorou esta questão.

Quando interrogados, na quinta questão, sobre o quanto os pesquisados acreditavam serem felizes em uma escala de um a dez, as repostas foram proferidas, conforme se apresenta na Tabela 5.

Tabela 5 - Escala de felicidade (Questionário II)

Opções de respostas	Número de respostas	Porcentagens
01	01	01,92%
02	01	01,92%
03	01	01,92%

04	00	00,00%
05	04	07,69%
06	01	01,92%
07	07	13,46%
08	13	25,00%
09	15	28,85%
10	09	17,31%

Fonte: Elaborada pelo autor.

Nesse caso, vale reavaliar que, no Questionário I, diante desse questionamento, a opção que obteve o maior número de respostas foi a da escala oito, abrangendo-se 24,53% dos participantes. Sobressai-se que, 71,69% das pessoas dão a si próprias, em uma escala de um a dez, no mínimo, o valor sete, se for considerado o somatório dos percentuais da escala sete (11,32%); oito (24,53%); nove (15,09%); e, 10 (20,75%). Somente uma pessoa ignorou esta questão, contabilizando-se cinquenta e três respondentes.

Em contrapartida, no Questionário II foi ordenada primeiramente a pergunta da satisfação quanto à forma física, em uma escala de um a dez. Constatou-se que, a opção com maior número de respostas foi a de escala nove, englobando-se 28,85% dos participantes. Conclui-se que, 84,62% das pessoas conferem a si próprias, considerando-se as escalas mencionadas, no mínimo, valor sete, se for efetuado o somatório do percentual dessa escala (13,46%); oito (25,00%); nove (28,85%); e dez (17,31%). Confirma-se que ninguém ignorou essa questão, dos cinquenta e dois respondentes.

Registra-se que, o índice de felicidade foi mais alto no Questionário II (84,62%) do que no Questionário I (71,69%). Entretanto, a avaliação da satisfação corporal se manteve notadamente constante para os dois questionários, em que Q1 representava 52,83%; e, QII, 53,85%, o que contraria a teoria. Dado o reduzido número de participantes, os resultados se mostraram pouco conclusivos, fosse para contribuir para a teoria, ou para refutá-la. Tal perspectiva pode, no entanto, prejudicar os resultados, visto que, em uma grande amostra isso não ocorreria. Portanto, um valor aberrante (*outlier*) pode atrapalhar, em grande medida, uma amostra pequena, como é o caso desta pesquisa.

Na sexta questão, de um total de cinquenta e duas pessoas, quarenta responderam; e, doze não responderam. Entretanto, somente trinta e seis respostas foram válidas; e, quatro, inválidas. Essa estimativa se justifica em virtude de que, a questão em comento pedia um palpite sobre a data de ocorrência de um terremoto em Lisboa, que destruiu a biblioteca da casa real, e alguns respondentes, por não terem nenhuma noção de tal acontecimento, preferiram não opinar. Ratifica-se que esse desastre ocorreu no ano de 1755.

Percebe-se também que se trata de uma questão aberta. Corrobora-se para o fato de que, algumas respostas foram invalidadas, por não atenderem ao questionamento feito, tais como “não sei; acho que isso nunca ocorreu; e, nunca.”. Ademais, cinco dessas argumentações foram desconsideradas por não configurarem datas. Diante dessa vertente, a média aritmética simples de respostas válidas ficou em 1902,38 (Cálculo: 68486/36) ou, em termos aproximados, 1902.

Vale lembrar a ancoragem alta em relação à data real, qual seja ancoragem de 1940, dado que a data real era 1755. Conforme o esperado, ancoragem baixa, que é o esteio do Questionário I, produziu uma média de respostas de 1891, enquanto que, no Questionário II, a média de respostas foi 1902, o que implica em uma diferença de onze anos.

Quando questionados sobre a doação de órgãos após a sua morte, os entrevistados se posicionaram, conforme delinea a Tabela 6.

Tabela 6 - Opinião sobre a doação de órgãos após a morte (Questionário II)

Opções de respostas	Número de respostas	Porcentagens
Gostaria de doar os meus órgãos, mas nunca comuniquei aos meus familiares.	32	64,00%
Gostaria de doar os meus órgãos, e já comuniquei aos meus familiares.	11	22,00%
Não quero que os meus órgãos sejam doados, mas nunca comuniquei aos meus familiares.	05	10,00%
Não quero que os meus órgãos sejam doados, e já comuniquei aos meus familiares.	02	04,00%

Fonte: Elaborada pelo autor.

Da percepção, a opção com maior número de respostas, para o assunto em comento foi a de que os respondentes gostariam de doar os seus órgãos, mas nunca comunicaram aos familiares, atingindo 64,00%. Essa estatística se equiparou a do Questionário I, que alcançou 65,38%. Ratifica-se que, a legislação brasileira fundamenta que, o que se consagra, em última instância, para a doação de órgãos é a decisão da família do falecido (BRASIL, 2017). Assevera-se que, pessoas que não comunicam o desejo de doar os

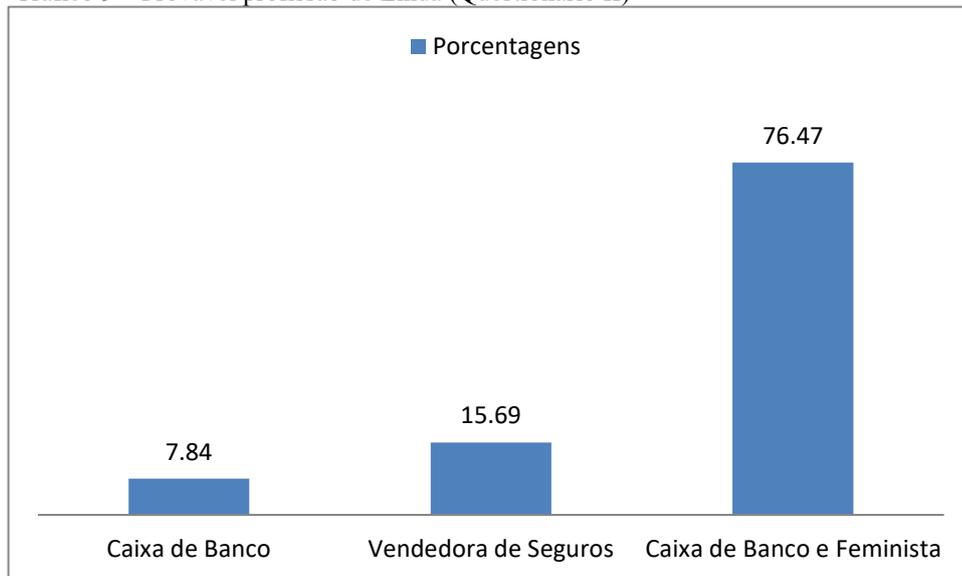
seus órgãos aos parentes ou ao cônjuge correm o risco de não terem o seu desejo atendido, tendo em vista que os seus familiares podem desautorizar a doação.

A oitava questão é aberta e compõe cinquenta respondentes. Dentre esses, evidenciaram-se cinquenta respostas válidas, e somente duas pessoas não responderam à essa interrogação. Dadas às considerações, a média aritmética simples de respostas válidas ficou em 26,86 anos. Ainda que se tenha repassado aos entrevistados a notícia que os adverte de que idosos não se preparam economicamente para a velhice, a média se manteve reduzida, qual seja 0,84. Esse resultado é pouco conclusivo, e não se pode contribuir, ou refutar, à teoria da heurística da disponibilidade.

Conforme outrora se explanou, considerando-se que a amostra era pequena, a resposta de poucos participantes assumiu um grande peso, o que pode causar erros de interpretação.

O Gráfico 9 demonstra a opinião dos participantes sobre qual seria a profissão de uma pessoa denominada Linda, descrita na questão proposta.

Gráfico 9 – Provável profissão de Linda (Questionário II)



Fonte: Elaborado pelo autor.

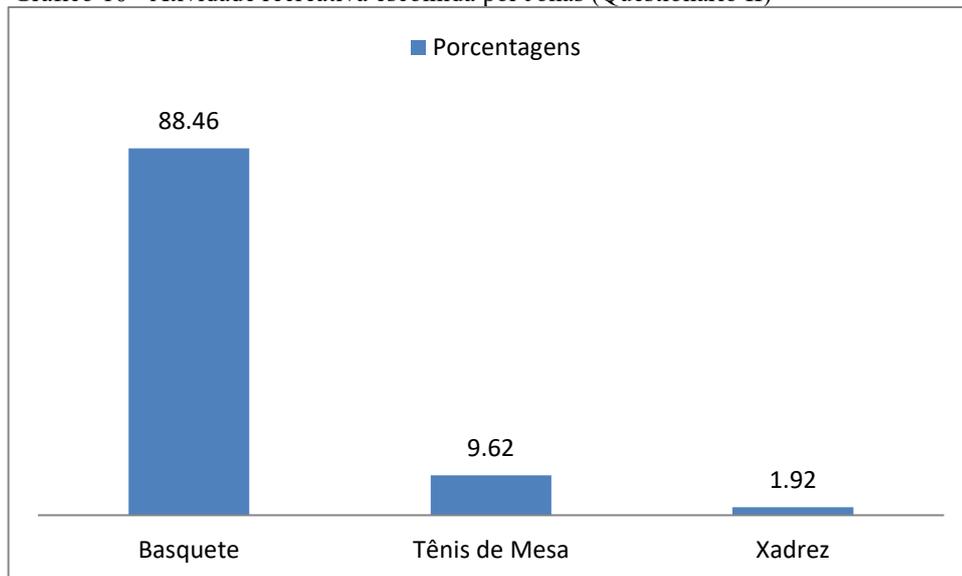
Nota-se que essa pergunta foi ignorada por somente uma pessoa, tendo, assim, cinquenta e um respondentes. Analisa-se que, o erro lógico foi cometido pela maioria das pessoas, haja vista que a opção “Caixa de Banco e Militante do Movimento Feminista” foi mais escolhida que “Caixa de Banco.” Conforme se explicou, no caso de Linda, há um erro lógico ao se pensar que ela seria uma Caixa de Banco e militante do movimento feminista, de acordo com a sua descrição. Entretanto, a ocorrência de qualquer um dos dois eventos seria menos provável do que a ocorrência de apenas um destes.

Kahneman (2012, p. 171) alude que, “O problema estabelece um conflito entre a intuição da representatividade e a lógica da probabilidade”. Nessa questão, não se conhece a taxa-base, que se refere à frequência de Caixa de Banco ou vendedoras de seguros, na totalidade de trabalhadores. No entanto, sabe-se que o grupo das Caixas de Banco e militantes feministas pode integrar o grupo das Caixas de Banco.

Em termos probabilísticos, seria mais presumível que Linda pertencesse ao grupo das Caixas de Banco do que ao grupo das Caixas de Banco militantes feministas. Constatase que os efeitos angariados no QII se assemelharam aos do QI. Em ambos, os resultados colaboraram para o que prega a teoria da heurística da representatividade.

O Gráfico 10 estabelece qual a atividade recreativa, na opinião dos entrevistados, adotada por Jonas, um indivíduo descrito na décima questão.

Gráfico 10 - Atividade recreativa escolhida por Jonas (Questionário II)



Fonte: Elaborado pelo autor.

Essa questão não foi ignorada, tendo sido composta por cinquenta e dois respondentes. Atesta-se que, a maioria escolheu a opção Basquete, como resposta. A taxa-base foi explicitamente fornecida. No enunciado, tem-se que a maioria escolheu “Tênis de mesa”, como a atividade mais provável a qual Jonas tenha optado. Entretanto, a sua descrição condicionou à crença de que esse indivíduo pertencia ao estereótipo do jogador de basquete, em razão da sua altura e cor de pele.

Kahneman (2012, p. 166) se manifesta sobre o caso de Tom W, que é um exemplo parecido com o de Jonas, visto que ambos buscam, propositadamente, confrontar a taxa-base. Os psicólogos têm conduzido inúmeros experimentos, em que a informação da taxa-base é, notoriamente, fornecida como parte do problema. Percebe-se que muitos dos participantes foram influenciados por essas taxas-base, embora a informação sobre o caso individual quase sempre pese mais do que a mera estatística. Este experimento revela um resultado coerente com o que prega a teoria.

O autor ainda infere outras possíveis explicações: “Algumas pessoas ignoram taxas-base porque acreditam que elas são irrelevantes na presença de informação individual. Outros cometem o mesmo engano porque não estão concentrados na tarefa.” (KAHNEMAN, 2012, p. 166-167).

5 CONCLUSÃO

Neste trabalho monográfico se demonstrou os efeitos de conformidade, ou pressão de grupo. Nota-se que, uma simples informação de que os indivíduos, em geral, optam por determinada escolha, influencia na resposta das pessoas, ainda que estas não estejam em grupo. Portanto, as pessoas optam pelo que a maioria escolheu. Nesse sentido, observaram-se efeitos de conformidade de modo semelhante à teoria em questão. Assim, os objetivos foram alcançados.

Verifica-se que, quando não há o lembrete das estatísticas, poucas pessoas se inclinam a acreditar que seja oportuno destinar lucros para seguro contra enchentes, por exemplo. Entretanto, avalia-se que, quando esses indivíduos são lembrados dos desastres, os recursos para despesas de prevenção desses desastres se elevam, o que condiz com a teoria da heurística da disponibilidade. Por essa perspectiva, os objetivos foram alcançados. No entanto, tal constatação é pouco conclusiva, já que, mesmo com uma ressalva, a porcentagem de pessoas que não destinam esses recursos para seguro continua sendo elevada.

Ademais, de acordo com a Lei dos Pequenos Números, amostras pequenas têm maiores chances de terem resultados bizarros, ou extremos, os quais poderiam favorecer ou desfavorecer a teoria deste assunto, sem, no entanto, ser conclusivos.

Constatou-se ainda, que, no tocante à ancoragem baixa, a diferença dos resultados alcançados, em virtude da aplicação de questionários, mostrou-se pequena, conforme se

verifica em testes semelhantes. Assim, o objetivo de se evidenciar, nas questões de Ancoragem, os vieses gerados em torno das âncoras escolhidas foi atendido, o que coincidiu com os resultados obtidos através desses testes.

Há que se considerar que, o fato de uma amostra ser pequena, poucos indivíduos já representam uma grande parcela da amostra. Registrou-se que, alguns indivíduos com respostas desconexas já podem alterar significadamente os resultados.

Em se tratando de doação de órgãos, percebeu-se que, a maioria das pessoas tem esse planejamento, mas não o comunicam aos seus familiares. Tal prerrogativa pode promover a negação dos parentes para a realização. Nesse sentido, a divulgação aos entes desse pleito pode favorecer para que o sistema de doação de órgãos do Brasil se beneficie com o modelo de consentimento presumido.

No que se refere à Heurística de Representatividade, conclui-se que julgamentos de representatividade, que se baseiam em similaridade e estereótipos, se sobrepõem à lógica e aos julgamentos de probabilidade, assim como ocorreu em testes realizados pelos estudiosos do assunto. Desse modo, atinge-se o objetivo de trabalho, que consiste em se confrontar a lógica estatística com os julgamentos de representatividade, visando-se descobrir se o indivíduo seria capaz de ir contrariamente à estatística, para se ajustar às características de similaridade e estereótipos por este identificados.

Sugere-se, a título de trabalhos futuros, o uso de amostras maiores, as quais podem reduzir a possibilidade de que poucos indivíduos possam influenciar, em grande medida, nas respostas; além da propositura de um vasto tempo de circulação dos testes virtuais empregados, o que pode favorecer a um amplo número de pessoas participantes, visto que questionários breves podem favorecer para que as pessoas respondam com maior atenção, por serem menos exaustivos.

REFERÊNCIAS

ASCH, S. E. *Opinions and Social Pressure*. **Scientific American**, [S.l.], p. 3-4, 1955.

BRASIL. Decreto nº 9.175, de 18 de outubro de 2017. Regulamenta a Lei nº 9.434, de 4 de fevereiro de 1997, para tratar da disposição de órgãos, tecidos, células e partes do corpo humano para fins de transplante e tratamento. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 18 out. 2017.

BRASIL. **Doação de órgãos**: transplantes, lista de espera e como ser doador. Brasília, DF: Ministério da Saúde, c2013/2019. Disponível em: <<http://portalms.saude.gov.br/saude-de-a-z/doacao-de-orgaos>>. Acesso em: 13 maio. 2019.

BRASIL. Transplante: Doadores de Órgãos podem salvar até 10 vidas. **São Paulo Notícias**, São Paulo, 08 set. 2016. Disponível em: <<http://www.saopaulo.sp.gov.br/spnoticias/ultimas-noticias/transplante-doadores-de-orgaos-podem-salvar-ate-10-vidas/>>. Acesso em: 13 maio. 2019.

CALDAS, L. F. **Sobre a racionalidade econômica**: Economia Comportamental e o conceito de comportamentos racionais. Brasília: [s.n.], 2017.

COYNE, C.; DINWIDDIE, R. **Power in numbers**. Tradução de M. J. Cunha. Rio de Janeiro: Reader's Digest, v. 16, 2012.

Donário, A. A., & Santos, R. B. (2015). **Teoria do Consumidor**.

FEITOSA, Márcia. Trinta e dois corpos sem identificação estão na sede da Perícia Forense da Capital. **Diário do Nordeste**, Fortaleza, 25 jan. 2015. Disponível em: <<https://diariodonordeste.verdesmares.com.br/editorias/seguranca/32-corpos-sem-identificacao-estao-na-sede-da-pericia-forense-da-capital-1.1204707>>. Acesso em: 13 maio. 2019.

GIL, A. C. **Social, métodos e técnicas de pesquisa**. São Paulo: Atlas S/A, 2008.

GLOBO NOTÍCIAS. Enchentes no país tiraram 1,4 milhão de pessoas de casa de 2008 a 2012. **G1**, Rio de Janeiro, 30 abr. 2014. Disponível em: <<http://g1.globo.com/brasil/noticia/2014/04/enchentes-tiram-14-mi-de-pessoas-de-casa-e-atingem-1543-cidades-diz-ibge.html>>. Acesso em: 22 jun. 2019.

HUBBARD, R. G.; O'Brien, A. P. **Introdução à economia**. [S.l.: s.n.], 2016.

JACOBSEN, A. D. **Metodologia Científica**: orientação ao TCC. [S.l.: s.n.], 2016.

JOHNSON, E. J.; Goldstein, D. *Do Defaults Save Lives?* **Science**, [S.l.], p. 1338-1339, 2003.

KAHNEMAN, D. **Rápido e devagar**: duas formas de pensar. In: KAHNEMAN, D. (Org.). Rio de Janeiro: Objetiva, 2012. p. 131-132.

PINDYCK, Robert S.; RUBINFELD, Daniel L. **Microeconomia**. São Paulo: Pearson Education, 2010.

REZENDE, H. B. **Teoria neoclássica versus teoria da perspectiva e estudantes de ciências econômicas da unb**: somos mesmo racionais? [S.l.: s.n.], 2014.

SILVA, Iury A. Lapa. A viagem da real Biblioteca. **Biblioteca Nacional Digital**. Fundação Biblioteca Nacional, c2010. Disponível em: <<http://bndigital.bn.gov.br/projetos/200anos/aviagem.html>>. Acesso em: 23 jun. 2019.

SILVA, V. D.; LUCENA, W. G. **Finanças comportamentais: análise dos fatores do efeito manada em empresas listadas na [B]3- Brasil Bolsa Balcão**. [S.l.: s.n.], 2018. p. 3.

THALER, R. H.; Sustein, C. R. **Nudge**: O empurrão para a escolha certa. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

XAVIER, W. S. **Efeitos de grupos na demanda por consultas odontológicas**. Fortaleza, [s.n], 2012.

APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO I

QUESTIONÁRIO I

Economia Comportamental (Teste N°1)

Esse questionário analisa os aspectos intrínsecos à Economia Comportamental. Todas as respostas serão usadas para fins puramente científicos, isentas de divulgação, priorizando-se a preservação da identidade de cada respondente. Solicita-se a leitura, atentamente, de cada uma

das questões do teste e, que estas sejam respondidas com honestidade, sem o uso de fontes de pesquisa. Essa honestidade, por ocasião das respostas dos usuários, é significativa para a adequada apuração e investigação de teorias e heurísticas sociais.

1. Qual a sua escolaridade?

- (A) Ensino fundamental
- (B) Ensino médio
- (C) Ensino superior ainda em curso
- (D) Ensino superior

2. Qual dos problemas apresentados a seguir é o mais grave do Brasil?

- (A) Instalações educacionais
- (B) Corrupção
- (C) Recessão econômica
- (D) Atividades subversivas
- (E) Problemas de saúde mental

3. Suponha que você seja um comerciante de um município brasileiro. Qual a parte do lucro de sua empresa que você acredita ser prudente, em termos de porcentagem, destinar para um seguro contra enchentes? Lembre-se que, como comerciante, é preciso equilibrar custos e benefícios.

- (A) 0%
- (B) 2%
- (C) 4%
- (D) 6%
- (E) 8%

4. De 1 a 10, quanto você diria que é feliz?

- (A) 1, se “infeliz, em todos os aspectos”.
- (B) 10, se “feliz, em todos os aspectos”.

5. De 1 a 10, quanto você está satisfeito (a) com a sua forma física?

- (A) 01, se “totalmente insatisfeito (a)”.
- (B) 10, se “totalmente satisfeito (a)”.

6. Observe a notícia: “Ano passado, na cidade de Uberlândia, em Minas Gerais, foram registrados, no total, 1540 boletins de ocorrência por perturbação da tranquilidade do trabalho ou do sossego alheios”.

Responda: Quando ocorreu o grande terremoto, seguido de maremoto e incêndio, que devastou uma porção considerável de Lisboa, destruindo também a biblioteca da casa real portuguesa? Se não souber a resposta precisa, qual o seu palpite?

7. Você gostaria que os seus órgãos fossem doados após a sua morte, ajudando, assim, a salvar outras vidas? Qual das opções melhor se adéqua a você, seguida da sua opinião, no caso da doação dos seus órgãos, em caso de morte?

- (A) Gostaria de doar os meus órgãos, mas nunca comuniquei aos meus familiares.
- (B) Gostaria de doar os meus órgãos, e já comuniquei aos meus familiares.
- (C) Não quero que os meus órgãos sejam doados, mas nunca comuniquei aos meus familiares.
- (D) Não quero que os meus órgãos sejam doados, e já comuniquei aos meus familiares.

8. Com qual idade você entende ser prudente que o indivíduo comece a poupar para a aposentadoria?

9. Observe a assertiva: "Linda tem 31 anos de idade, é solteira, extrovertida e inteligente. Ela se formou em Filosofia. Quando era estudante, preocupava-se com questões de discriminação e justiça social, além de participar de manifestações antinucleares.". Em sua opinião, qual a profissão de Linda?

- (A) Caixa de Banco
- (B) Vendedora de Seguros
- (C) Caixa de Banco e Militante do Movimento Feminista

10. Leia o caso a seguir, para, ao final, responder. O Colégio Ricardo Chagas tem um novo programa que busca inserir os seus alunos em atividades recreativas, além da sala de aula. Nesse programa, todos os alunos devem escolher uma das atividades oferecidas pela escola. As opções são basquete, tênis de mesa e xadrez. Sabe-se que, no ano de criação do programa,

dentre os 643 alunos participantes, a maioria escolheu tênis de mesa, e os demais tiveram preferência pelo basquete e xadrez. Qual atividade, em sua opinião, ele escolheu?

- (A) Basquete
- (B) T nis de mesa
- (C) Xadrez

APÊNDICE B – QUESTIONÁRIO II

QUESTIONÁRIO II

Economia Comportamental (Teste N 2)

Esse questionário analisa os aspectos intr secos   Economia Comportamental. Todas as respostas serão usadas para fins puramente científicos, isentas de divulga o, priorizando-se a

preservação da identidade de cada respondente. Solicita-se a leitura, atentamente, de cada uma das questões do teste e, que estas sejam respondidas com honestidade, sem o uso de fontes de pesquisa. Essa honestidade, por ocasião das respostas dos usuários, é significativa para a adequada apuração e investigação de teorias e heurísticas sociais.

1. Qual a sua escolaridade?

- (A) Ensino fundamental
- (B) Ensino médio
- (C) Ensino superior ainda em curso
- (D) Ensino superior completo

2. Responda qual dos problemas apresentados a seguir é o mais grave do Brasil. A título de informação, a maioria das últimas pessoas que responderam a este questionário apontou a Recessão Econômica como o maior problema entre as opções apresentadas.

- (A) Instalações educacionais
- (B) Corrupção
- (C) Recessão econômica
- (D) Atividades subversivas
- (E) Problemas de saúde mental

3. Observe a seguinte informação: “As enchentes atingiram 1.543 municípios do país, entre 2008 e 2012, deixando 1.406.713 pessoas desalojadas ou desabrigadas, segundo a Pesquisa de Informações Básicas Municipais, divulgada nesta quarta-feira (30), pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). A coleta foi feita em mais de cinco mil cidades, entre março e novembro de 2013, e aponta 8.942 ocorrências graduais no período”. Suponha que você seja um comerciante de um município brasileiro. Responda: Qual a parte do lucro de sua empresa que você acredita ser prudente, em termos de porcentagem, destinar para um seguro contra enchentes? Lembre-se que, como comerciante, é preciso equilibrar custos e benefícios.

- (A) 0%
- (B) 2%
- (C) 4%
- (D) 6%
- (E) 8%

4. Em uma escala de 1 a 10, o quanto você está satisfeito (a) com a sua forma física?

(A) 01, se “totalmente insatisfeito (a)”.

(B) 10, se “totalmente satisfeito (a)”.

5. Em uma escala de 1 a 10, quanto você diria que é feliz?

(A) 01, se “infeliz, em todos os aspectos”.

(B) 10, se “feliz, em todos os aspectos”.

6. Observe a notícia: “Ano passado, na cidade de Uberlândia, em Minas Gerais, foram registrados, no total, 1940 boletins de ocorrência, por perturbação da tranquilidade do trabalho ou do sossego alheios.” Responda: Quando ocorreu o grande terremoto, seguido de maremoto e incêndio, que devastou uma porção considerável de Lisboa, destruindo também a biblioteca da casa real portuguesa? Se não souber a resposta precisa, qual o seu palpite?

7. Você gostaria que os seus órgãos fossem doados após a sua morte, ajudando, assim, a salvar outras vidas? Qual das opções melhor se adequa a você, seguida da sua opinião, no caso da doação dos seus órgãos, em caso de morte?

(A) Gostaria de doar os meus órgãos, mas nunca comuniquei aos meus familiares.

(B) Gostaria de doar os meus órgãos, e já comuniquei aos meus familiares.

(C) Não quero que os meus órgãos sejam doados, mas nunca comuniquei aos meus familiares.

(D) Não quero que os meus órgãos sejam doados, e já comuniquei aos meus familiares.

8. Segundo uma pesquisa da Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (ANBIMA) realizada em cento e cinquenta e dois municípios, “Mais da metade dos brasileiros não poupa para a aposentadoria e espera contar com os recursos da previdência social.”. Essa mesma pesquisa constatou que, “Apenas dois, em cada dez brasileiros (21%), dizem se planejar, de uma ou mais formas, para a velhice”. Com qual idade você entende ser prudente que o indivíduo comece a poupar para a aposentadoria?

9. Observe a assertiva: "Linda tem 31 anos de idade, é solteira, extrovertida e inteligente. Ela se formou em Filosofia. Quando era estudante, preocupava-se com questões de discriminação

e justiça social, além de participar de manifestações antinucleares.". Em sua opinião, qual a profissão de Linda?

- (A) Caixa de Banco
- (B) Vendedora de Seguros
- (C) Caixa de Banco e Militante do Movimento Feminista

10. Leia o caso a seguir, para, ao final, responder. O Colégio Ricardo Chagas tem um novo programa que busca inserir os seus alunos em atividades recreativas, além da sala de aula. Nesse programa, todos os alunos devem escolher uma das atividades oferecidas pela escola. As opções são basquete, tênis de mesa e xadrez. Sabe-se que, no ano de criação do programa, dentre os 643 alunos participantes, a maioria escolheu tênis de mesa, e os demais tiveram preferência pelo basquete e xadrez. Nesse caso, Jonas é filho de pai americano e, a sua mãe é brasileira. Ele se assemelha ao pai, tendo herdado a cor negra e estatura acima da média. Aos 16 anos, ele já possui 1,90m de altura. Jonas foi aluno de referido colégio, no ano de implantação do programa em comento. Qual atividade, em sua opinião, ele escolheu?

- (A) Basquete
- (B) Tênis de mesa
- (C) Xadrez