



**INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DA PARAÍBA
CAMPUS JOÃO PESSOA
DIRETORIA DE ENSINO SUPERIOR
UNIDADE ACADÊMICA DE GESTÃO E NEGÓCIOS
CURSO SUPERIOR DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO**

LUIS FELIPHE DE LIMA SILVA

**IMPACTO DE VIESES COMPORTAMENTAIS NA ALFABETIZAÇÃO FINANCEIRA
DE PROFISSIONAIS EM JOÃO PESSOA - PB**

**João Pessoa
2023**

LUIS FELIPHE DE LIMA SILVA

**IMPACTO DE VIESES COMPORTAMENTAIS NA ALFABETIZAÇÃO FINANCEIRA
DE PROFISSIONAIS EM JOÃO PESSOA - PB**



TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO apresentado ao Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia da Paraíba (IFPB), curso Superior de Bacharelado em Administração, como requisito institucional para a obtenção do Grau de Bacharel(a) em **ADMINISTRAÇÃO**.

Orientador: Prof. Dr. Odilon Saturnino Silva Neto

**JOÃO PESSOA
2023**

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
Biblioteca Nilo Peçanha - *Campus* João Pessoa, PB.

S586i Silva, Luis Felipe de Lima.

Impacto de vieses comportamentais na alfabetização financeira de profissionais em João Pessoa – PB / Luis Felipe de Lima Silva. – 2023.

69 f. : il.

TCC (Graduação – Curso Superior de Bacharelado em Administração) – Instituto Federal de Educação da Paraíba / Unidade Acadêmica de Gestão e Negócios, 2023.

Orientação : Prof^o D.r Odilon Saturnino Silva Neto.

1. Alfabetização financeira. 2. Finanças comportamentais. 3. Heurística. 4. Vieses. I. Título.

CDU 64.031(043)



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DA PARAÍBA

FOLHA DE APROVAÇÃO

LUIS FELIPHE DE LIMA SILVA

Matrícula: 20191460076

Impacto de Vieses Comportamentais na Alfabetização Financeira de Profissionais em João Pessoa/PB

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO apresentado em 15/06/2023

no Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia da Paraíba (IFPB), Curso Superior de Bacharelado em Administração, como requisito institucional para a obtenção do Grau de Bacharel(a) em **ADMINISTRAÇÃO**.

Resultado: APROVADO

BANCA EXAMINADORA:

(assinaturas eletrônicas via SUAP)

Odilon Saturnino Silva Neto (IFPB)

Orientador(a)

Glauco Barbosa de Araújo (IFPB)

Examinador(a) interno(a)

Herbert José Cavalcanti de Souza (IFPB)

Examinador(a) interno(a)

Documento assinado eletronicamente por:

- **Odilon Saturnino Silva Neto**, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO, em 19/06/2023 16:16:23.
- **Glauco Barbosa de Araujo**, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO, em 20/06/2023 08:20:32.
- **Herbert Jose Cavalcanti de Souza**, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO, em 26/06/2023 09:57:20.

Este documento foi emitido pelo SUAP em 19/06/2023. Para comprovar sua autenticidade, faça a leitura do QRCode ao lado ou acesse <https://suap.ifpb.edu.br/autenticar-documento/> e forneça os dados abaixo:

Código 440137
Verificador: b9736287fa
Código de Autenticação:



Av. Primeiro de Maio, 720, Jaguaribe, JOAO PESSOA / PB, CEP 58015-435
<http://ifpb.edu.br> - (83) 3612-1200

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus por ter me dado saúde, força e determinação para superar os obstáculos encontrados ao longo do curso e no decorrer da construção deste trabalho.

A toda a minha família, especialmente à minha mãe e ao meu pai, por todo apoio e cuidado em todos os momentos da minha vida.

Ao meu orientador, Dr. Odilon Saturnino Silva Neto, por todo o suporte, incentivo e disponibilidade nesta etapa da minha trajetória acadêmica.

Aos colegas e professores com quem convivi ao longo da caminhada acadêmica, pelos momentos vivenciados e pelo conhecimento compartilhado.

“Combati o bom combate, terminei a corrida, guardei a fé. Agora me está reservada a coroa da justiça, que o Senhor, justo Juiz, me dará naquele dia; e não somente a mim, mas também a todos os que amam a sua vinda”.

2 Timóteo 4:7-8

RESUMO

Trazendo em sua essência a premissa de que aspectos comportamentais e psicológicos podem impactar nas decisões financeiras, as Finanças Comportamentais proporcionaram uma nova perspectiva no que se refere às teorias de finanças, a de que os indivíduos possuem inclinação a utilizar atalhos baseados em experiências e convicções pessoais, conhecidos como heurísticas, para reduzir o nível de complexidade das situações com as quais estão envolvidos. Contudo, o uso inadequado desses atalhos pode levar a erros sistemáticos conhecidos como vieses cognitivos. Destarte, a presente pesquisa buscou analisar a influência de heurísticas e vieses comportamentais sobre a alfabetização financeira de profissionais da cidade de João Pessoa - PB. Em termos metodológicos, classificou-se, quanto à sua natureza, como uma pesquisa aplicada, de abordagem quantitativa, caracterizando-se como sendo do tipo exploratória e descritiva quanto aos objetivos. O instrumento utilizado para a coleta de dados foi um questionário de perguntas fechadas aplicado de forma *online* por meio da plataforma *Google Forms*. O universo da pesquisa considerou profissionais atuantes em João Pessoa e a amostra constituiu-se de 62 respondentes. Assim sendo, observou-se que, entre os respondentes, 48,4% fazem parte do perfil cognitivo analítico, enquanto 51,6% pertencem ao perfil heurístico. Isto posto, verificou-se que os profissionais que atuam como assessor(a) de investimentos são mais analíticos em relação aos profissionais atuantes nas demais funções analisadas. Além disso, identificou-se que, embora possuam uma visão mais analítica, sendo capazes de analisar argumentos de maneira mais exaustiva, até mesmo os indivíduos pertencentes ao perfil analítico foram influenciados pela heurística da ancoragem e ajustamento, o que os induziu ao erro em sua avaliação quanto ao indicador empresarial analisado. Desse modo, tornou-se evidente que, mesmo indivíduos cognitivamente mais desenvolvidos estão sujeitos aos erros provocados por desvios e interferências em sua conduta racional. Por conseguinte, os resultados demonstraram a presença de uma contraposição entre a utilização de atalhos visando simplificar o processo decisório, levando o indivíduo ao erro, e o conceito de alfabetização financeira, que aponta esta como sendo uma combinação de consciência, conhecimento, habilidade, atitude e comportamento necessários para tomar decisões financeiras consistentes, objetivando o bem-estar financeiro.

Palavras-chave: Alfabetização Financeira. Finanças Comportamentais. Heurísticas. Vieses.

ABSTRACT

Bringing in essence the premise that behavioral and psychological aspects can impact financial decisions, Behavioral Finance provided a new perspective with regard to finance theories, that individuals are inclined to use shortcuts based on personal experiences and convictions, known as heuristics, to reduce the level of complexity of the situations with which they are involved. However, the inappropriate use of these shortcuts can lead to systematic errors known as cognitive biases. Thus, this research sought to analyze the influence of heuristics and behavioral biases on the financial literacy of professionals in the city of João Pessoa - PB. In methodological terms, it was classified, as to its nature, as an applied research, with a quantitative approach, characterized as being exploratory and descriptive in terms of objectives. The instrument used for data collection was a questionnaire with closed questions applied online through the Google Forms platform. The research universe considered professionals working in João Pessoa and the sample consisted of 62 respondents. Therefore, it was observed that, among the respondents, 48.4% belong to the analytical cognitive profile, while 51.6% belong to the heuristic profile. That said, it was found that professionals who act as investment advisors are more analytical in relation to professionals working in the other functions analyzed. In addition, it was identified that, although they have a more analytical view, being able to analyze arguments more exhaustively, even individuals belonging to the analytical profile were influenced by the heuristic of anchoring and adjustment, which induced them to make mistakes in their assessment regarding the business indicator analyzed. Thus, it became evident that even more cognitively developed individuals are subject to errors caused by deviations and interference in their rational conduct. Therefore, the results demonstrated the presence of a contrast between the use of shortcuts aimed at simplifying the decision-making process, leading the individual to error, and the concept of financial literacy, which points to this as being a combination of awareness, knowledge, skill, attitude and behavior necessary to make sound financial decisions aimed at financial well-being.

Keywords: Financial Literacy. Behavioral Finance. Heuristics. Biases.

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1: Vieses decorrentes da heurística da representatividade.....	19
QUADRO 2: Vieses decorrentes da heurística da disponibilidade.....	21
QUADRO 3: Vieses decorrentes da heurística da ancoragem e ajustamento.....	22
QUADRO 4: Detalhamento do instrumento de pesquisa.....	30

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1: Média de Conhecimento Financeiro x Assessor(a) / Não assessor(a).....	43
GRÁFICO 2: Conhecimento Financeiro x Assessor(a) / Não assessor(a).....	44
GRÁFICO 3: Lucratividade Atribuída x Âncora.....	45
GRÁFICO 4: Comparativo da Lucratividade de acordo com Assessores e Não assessores.....	46
GRÁFICO 5: Perfil Cognitivo.....	47
GRÁFICO 6: Perfil Cognitivo x Assessor(a) / Não Assessor(a).....	48
GRÁFICO 7: Influência da Heurística sobre os Perfis Cognitivos.....	49

LISTA DE TABELAS

TABELA 1: Perfil Socioeconômico (Parte1).....	33
TABELA 2: Perfil Socioeconômico (Parte 2).....	35
TABELA 3: Comportamento Financeiro (Parte 1).....	36
TABELA 4: Comportamento Financeiro (Parte 2).....	37
TABELA 5: Educação Financeira e Atitude Financeira (Parte 1).....	38
TABELA 6: Educação Financeira e Atitude Financeira (Parte 2).....	40
TABELA 7: Educação Financeira e Atitude Financeira (Parte 3).....	41
TABELA 8: Conhecimento Financeiro.....	42

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

CDB:	Certificado de Depósito Bancário
CRI:	Certificados de Recebíveis Imobiliários
CRT:	Cognitive Reflection Test
IFPB:	Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia da Paraíba
LCA:	Letra de Crédito do Agronegócio
LCI:	Letra de Crédito Imobiliário
NFC:	Need for Cognition
NUPEFI:	Núcleo de Pesquisas em Educação Financeira de Impacto
OCDE:	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico
PEIC:	Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor
SPSS:	Statistical Package for Social Science

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	13
1.1	OBJETIVOS.....	14
1.1.1	Objetivo Geral.....	14
1.1.2	Objetivos Específicos.....	14
2	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	16
2.1	COGNIÇÃO, HEURÍSTICAS E VIESES.....	16
2.2	TIPOS DE HEURÍSTICAS E OS VIESES DECORRENTES.....	18
2.2.1	Heurística da Representatividade.....	18
2.2.2	Heurística da Disponibilidade.....	20
2.2.3	Heurística da Ancoragem e Ajustamento.....	21
2.3	ALFABETIZAÇÃO FINANCEIRA.....	23
2.4	VIESES COGNITIVOS E OS REFLEXOS NA ALFABETIZAÇÃO FINANCEIRA.....	25
3	METODOLOGIA DA PESQUISA.....	28
3.1	CARACTERIZAÇÃO DA PESQUISA.....	28
3.2	UNIVERSO, AMOSTRAGEM E AMOSTRA.....	29
3.3	INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS.....	30
3.4	PERSPECTIVA DE ANÁLISE DE DADOS.....	32
4	ANÁLISE DE DADOS	33
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	49
	REFERÊNCIAS.....	53
	APÊNDICES.....	58

1 INTRODUÇÃO

Compreendido como um campo de estudo relativamente novo da Teoria de Finanças e possuindo sua expansão por volta da década de 80, é correto dizer que as Finanças Comportamentais visam entender os aspectos psicológicos dos indivíduos no processo de tomada de decisões financeiras. A mesma difere das teorias de finanças tradicionais na medida em que busca compreender a reação dos indivíduos diante de suas decisões financeiras considerando que as predisposições psicológicas podem afetar o comportamento dos mesmos. Dessa forma, as Finanças Comportamentais pregam que os indivíduos nem sempre se comportam de acordo com os princípios da racionalidade, surgindo como um contraponto a essa racionalidade presente na teoria tradicional de finanças (ASSAF NETO, 2014).

Ao trazer em sua essência a premissa de que aspectos comportamentais e psicológicos podem impactar nas decisões financeiras, as Finanças Comportamentais apresentaram uma nova perspectiva no que se refere às teorias de finanças, a de que os indivíduos possuem certa inclinação a utilizar regras simples para reduzir o nível de complexidade das situações com as quais estão envolvidos (ANACHE; LAURENCEL, 2013).

Conforme Tversky e Kahneman (1974), na tentativa de reduzir a complexidade de uma determinada tarefa tornando-a menos árdua e mais rápida, os agentes, de maneira natural, buscam simplificar o processo decisório. Para tanto, os mesmos se utilizam de atalhos, ou regras práticas, baseados em experiências e convicções pessoais. Tais atalhos são conhecidos como heurísticas. No entanto, o uso inadequado dos referidos atalhos pode levar o tomador de decisão a cometer erros sistemáticos, falhas cognitivas conhecidas como vieses cognitivos, que levam o agente a tomar decisões equivocadas (CAMPOS, 2013).

Em um cenário econômico sujeito a frequentes mudanças, é crucial uma análise financeira fundamentada em dados estatísticos e informações estruturadas para uma melhor tomada de decisão, seja o indivíduo um investidor ou simplesmente uma pessoa que deseja manter-se saudável financeiramente.

De acordo com dados levantados pela Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (PEIC, 2022), o percentual de famílias com dívidas a vencer cresceu 0,7 ponto percentual em julho de 2022, atingindo a marca histórica de 78% dos lares brasileiros. A mesma pesquisa revelou ainda que a proporção de

endividados apontou um crescimento de 6,6 pontos percentuais em relação a julho de 2021. Destarte, um melhor entendimento quanto aos riscos provenientes da tomada de decisões baseadas em heurísticas mostra-se relevante visando não só mitigar decisões equivocadas que podem acarretar endividamentos, mas também compreender como o uso desses atalhos pode impactar na alfabetização financeira dos indivíduos.

Ademais, o aprofundamento na área de finanças comportamentais faz-se importante posto que a mesma contribui para uma compreensão mais apurada quanto aos erros provocados por desvios e interferências na conduta racional dos indivíduos, buscando ainda explicar como essas interferências provocadas por aspectos cognitivos podem influenciar o ambiente ao redor do agente tomador de decisão (ASSAF NETO, 2014).

Nesse contexto, surge a seguinte problemática: como os vieses provenientes de heurísticas podem influenciar na alfabetização financeira de profissionais da cidade de João Pessoa - PB?

O presente estudo justifica-se uma vez que o mesmo possibilitará a análise de diferentes perfis de profissionais, buscando identificar quais aspectos podem ser determinantes no que tange à uma possível inclinação ao uso de heurísticas e como isso irá influenciar na alfabetização financeira, observando características como escolaridade, faixa etária ou ainda o nível de educação financeira dos mesmos, fazendo com que o estudo possa ser utilizado como base para outras pesquisas acadêmicas no que se refere às finanças comportamentais e heurísticas, tema ainda considerado incipiente na literatura nacional.

1.1 OBJETIVOS

1.1.1 **Objetivo Geral**

Analisar a influência de heurísticas e vieses comportamentais sobre a alfabetização financeira de profissionais da cidade de João Pessoa - PB.

1.1.2 **Objetivos Específicos**

- Traçar o perfil socioeconômico de profissionais da cidade de João Pessoa - PB;
- Verificar a presença de perfis analíticos ou heurísticos entre esses profissionais;
- Discutir a respeito da literacia financeira, em suas dimensões de conhecimento, comportamento e atitude;
- Identificar como os vieses provenientes de heurísticas influenciam os profissionais, verificando a predominância da cognição ou de desvios comportamentais.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 COGNIÇÃO, HEURÍSTICAS E VIESES

A premissa mais aceita quando se trata da teoria das finanças tradicionais, também conhecida como finanças racionais, é a de um ser racional que possui um comportamento padronizado, sendo o mesmo descrito como modelo de agente econômico ideal (LOBÃO, 2012 *apud* SILVA; SOUZA, 2019). A moderna teoria das finanças, por sua vez, apoia-se na racionalidade ilimitada do indivíduo. Nesse panorama, o indivíduo mostra-se avesso ao risco e capaz de processar todas as informações, trazendo a ideia de que as decisões humanas resultam em alternativas que representem a melhor utilização dos recursos, objetivando assim, maximizar os resultados que se deseja alcançar (SILVA; SOUZA, 2019).

Algumas correntes teóricas, contudo, apontam que as decisões financeiras dos indivíduos nem sempre são racionais, destacando em seu argumento que os indivíduos possuem limitações intrínsecas à natureza humana. Nessa lógica, tanto os agentes são capazes de cometer erros sistemáticos, bem como tais erros podem causar importantes implicações econômicas. Dessa forma, tal teoria prega a ideia de uma racionalidade limitada (MILANEZ, 2003).

Nesse contexto surgem as Finanças Comportamentais, defendendo o pressuposto de que, quando colocados frente a situações complexas, os indivíduos tendem a utilizar atalhos mentais baseados em experiências e convicções pessoais, visando simplificar o processo decisório. Esses atalhos ou estratégias simplificadoras são denominadas de heurísticas, que, embora auxiliem no processo de tomada de decisões, também podem induzir o agente a tomar decisões equivocadas gerando erros sistemáticos, também conhecidos como vieses cognitivos (CAMPOS, 2013).

Quando aborda-se sobre aspectos relacionados a cognição, é válido destacar o prisma da Psicologia Cognitiva, que já apresentava estudos acerca das heurísticas antes mesmo de Amos Tversky e Daniel Kahneman, psicólogos israelenses considerados pioneiros no estudo dos vieses comportamentais sob a ótica financeira (CAMPOS, 2013). Na concepção de Tvede (2000 *apud* MILANEZ, 2003), a Psicologia Cognitiva se refere a todos os processos onde os impulsos sensoriais são transformados, reduzidos, elaborados, armazenados, recuperados e usados. Tal ciência considera como os pensamentos e comportamentos podem ser motivados

pela evolução; discorre sobre o motivo pelo qual os humanos agem da forma como agem e visa ainda analisar como o comportamento é regado por uma série de influências humanas baseadas nas experiências de cada um durante a vida (GLEITMAN; REISBERG; GROSS, 2009 *apud* MEIRA, 2018).

É possível considerar as dificuldades que os indivíduos enfrentam ao julgar probabilidades, analisar e processar informações para então tomarem decisões como sendo provenientes de um processo denominado ilusão cognitiva (KAHNEMAN; RIEPE, 1988 *apud* LIMA FILHO; BRUNI; MENEZES, 2013).

De acordo com Lima Filho, Bruni e Menezes (2013), ilusão cognitiva trata-se da tendência em cometer erros sistemáticos na tomada de decisão. Na concepção de Kahneman e Tversky (1979), que propuseram em seu trabalho uma nova perspectiva quanto a tomada de decisões sob condições de risco, essas ilusões são classificadas como heurísticas no processo decisório, podendo ser entendidas como simplificações mentais que provocam distorções na tomada de decisões dos indivíduos.

Nessa conjuntura, considerando-se que as decisões podem ser influenciadas por limitações de racionalidade, torna-se pertinente destacar um dos instrumentos capazes de mensurar a necessidade de cognição existente na literatura da Psicologia cognitiva, o Teste *Need for Cognition* (NFC).

Desenvolvido por Cacioppo, Petty e Kao (1984), o teste NFC busca mensurar a necessidade de cognição de um indivíduo visando determinar uma característica da personalidade (motivação intrínseca) definida como o grau em que tal indivíduo se envolve e demonstra apreciar a realização de atividades voltadas a preparação criteriosa da informação, isto é, estruturar situações relevantes de modo a tornar lógico o mundo experimental (LEVIN; HUNEKE; JASPER, 2000 *apud* MEIRA, 2018).

De acordo com Cacioppo *et al.* (1996), indivíduos que possuem elevados níveis de necessidade de cognição tendem, de maneira natural, a buscar, adquirir e refletir sobre a informação objetivando dar sentido aos estímulos processados. Por outro lado, indivíduos com níveis baixos de necessidade de cognição são mais propensos a acreditarem nos outros, em heurísticas cognitivas, ou ainda em processos de comparação social com o intuito de fornecer essa estrutura. Vale destacar que tais indivíduos não devem ser considerados como inábeis para verificar a informação de maneira minuciosa, no entanto, habitualmente optam por evitar esforço cognitivo (HAUGTVEDT; PETTY; CACIOPPO, 1992).

Conforme exposto anteriormente, indivíduos com níveis baixos de necessidade de cognição possuem mais propensão a acreditarem em heurísticas cognitivas, descritas por Bazerman e Moore (2014) como uma série de estratégias ou regras práticas ao tomar decisões. Ainda na visão dos autores, essas simplificações estratégicas orientam implicitamente o julgamento dos indivíduos, servindo como um mecanismo para lidar com o ambiente complexo em torno de suas decisões.

2.2 TIPOS DE HEURÍSTICAS E OS VIESES DECORRENTES

No que concerne aos tipos de heurísticas, Tversky e Kahneman (1974) apresentam as três heurísticas que frequentemente são utilizadas pelas pessoas em seus julgamentos: a Heurística da Representatividade, a Heurística da Disponibilidade e a Heurística da Ancoragem e Ajustamento.

2.2.1 Heurística da Representatividade

Ao fazer um julgamento sobre determinado indivíduo, objeto ou evento, as pessoas tendem a procurar peculiaridades do mesmo que correspondam a estereótipos formados anteriormente (BAZERMAN; MOORE, 2014).

Na concepção de Kahneman (2012), representatividade trata-se de uma avaliação quanto ao grau de correspondência entre uma amostra e a população, entre um resultado e um modelo. Na visão do autor, ao concentrar-se exclusivamente na similaridade da descrição dos estereótipos, o indivíduo ignora dados e estatísticas ao avaliar a probabilidade de alguma situação voltar a ocorrer.

Para Meira (2018), julgar alguma coisa comparando-a de maneira intuitiva a nossa representação mental de uma categoria é fazer uso da heurística da representatividade. Tversky e Kahneman (1974) apontam que avaliar a probabilidade de obter um determinado resultado em uma amostra extraída de uma população específica significa que as pessoas estão aplicando a heurística da representatividade.

Existem diversas situações nas quais as pessoas podem se apoiar na heurística da representatividade ao constituírem seus julgamentos, desde decisões simples como tentar definir o resultado do lançamento de uma moeda, até julgamentos mais complexos como decisões voltadas ao mercado financeiro e investimentos, o

que pode acarretar na tomada de decisão equivocada trazendo prejuízos financeiros, uma vez que a decisão estaria baseada em uma amostra insuficiente e que não representa de maneira satisfatória o cenário analisado. Assim sendo, a representatividade é determinada pela similaridade de um evento específico com a maioria dos outros de uma mesma classe, onde a probabilidade de ocorrência de um evento é avaliada pelo nível no qual ele é similar às principais características do processo ou população a partir do qual foi originado (TONETTO *et al.*, 2006).

Bazerman e Moore (2014) discorrem que as pessoas tendem a confiar em informações representativas mesmo quando tal informação é insuficiente para que elas façam um julgamento exato. Nessa perspectiva, o uso de heurísticas pode ocasionar vieses cognitivos, isto é, gerar erros sistemáticos, assim como exposto anteriormente no presente estudo. Conforme Tversky e Kahneman (1974) e Bazerman e Moore (2014) os principais vieses decorrentes da heurística da representatividade são apresentados no Quadro 1.

Quadro 1: Vieses decorrentes da heurística da representatividade

VIESES DA HEURÍSTICA DA REPRESENTATIVIDADE	
Insensibilidade aos índices básicos	Os indivíduos tendem a ignorar os índices básicos ao avaliar uma probabilidade de eventos e focam em informações descritivas, mesmo que estas sejam irrelevantes.
Insensibilidade ao tamanho da amostra	Indivíduos costumam falhar ao estimar a importância do tamanho da amostra quando da avaliação da confiabilidade das informações.
Interpretações erradas da chance	Os indivíduos esperam que uma sequência de eventos gerada por um processo aleatório represente características essenciais desse processo, mesmo que essa seja uma sequência muito curta para que tal expectativa possa ser considerada estatisticamente válida.
Regressão à média	Indivíduos tendem a ignorar o fato de que eventos extremos tendem a regredir à média em tentativas subsequentes.
A falácia da conjunção	Os indivíduos julgam erroneamente que as conjunções (dois eventos que ocorrem simultaneamente) são mais prováveis do que um conjunto mais global de ocorrências do qual a conjunção é um subconjunto.

Fonte: Adaptado de Tversky e Kahneman (1974) e Bazerman e Moore (2014)

Segundo Tversky e Kahneman (1974 *apud* TONETTO *et al.*, 2006), a abordagem característica da heurística da representatividade, onde o indivíduo concentra-se na similaridade da descrição dos estereótipos, pode conduzir a sérios erros, uma vez que a similaridade, ou representatividade, não considera vários fatores que devem ser apreciados no julgamento de probabilidades.

2.2.2 Heurística da Disponibilidade

Meira (2018) argumenta que a heurística da disponibilidade funciona como uma alternativa aos julgamentos de probabilidades, destacando que, em determinadas situações as pessoas tendem a acessar a frequência de uma classe ou a probabilidade de um evento pela facilidade com que casos ou ocorrências podem ser trazidos à mente.

Para Tversky e Kahneman (1974), disponibilidade trata-se de uma pista utilizada para avaliar frequências ou probabilidades, posto que instâncias de classes amplas são geralmente melhor e mais rapidamente lembradas em comparação a instâncias de classes com menor frequência. Os supracitados autores trazem como exemplo de tal prática a possibilidade de avaliar o risco de ataques cardíacos entre pessoas de meia idade lembrando-se de tais ocorrências entre conhecidos. Outrossim, é possível avaliar a probabilidade de que um determinado empreendimento possa falhar imaginando as várias dificuldades que o mesmo poderá enfrentar.

A facilidade ao recordar exemplos em suas memórias contribui para que o indivíduo subestime ou superestime a probabilidade ou frequência desse determinado evento ocorrer. Experiências prévias bem como informações acerca dos fatos são avaliadas de maneira vívida pela mente, induzindo ao artifício cognitivo ou construção mental conhecido como disponibilidade (TONETTO *et al.*, 2006).

Na concepção de Bazerman e Moore (2014, p. 63), “a heurística da disponibilidade descreve as inferências que tomamos a respeito da semelhança do evento, com base na facilidade com que podemos lembrar de casos desse evento”. É correto afirmar que os vieses de disponibilidade estão relacionados com o fato de que eventos mais frequentes são mais facilmente lembrados que os demais, sendo os eventos mais prováveis lembrados com mais facilidade que os improváveis. O fato de que informações familiares são acessadas com maior facilidade pela memória de

longo prazo, parecendo mais realistas ou relevantes, vem a corroborar tal linha de pensamento (FEITOSA; SILVA; SILVA, 2014).

Da mesma forma que a heurística da representatividade, a heurística da disponibilidade possui vieses decorrentes de sua prática, sendo os mesmo descritos no Quadro 2.

Quadro 2: Vieses decorrentes da heurística da disponibilidade

VIESES DA HEURÍSTICA DA DISPONIBILIDADE	
Facilidade de lembrança	Os indivíduos julgam que eventos mais facilmente recordados na memória são mais numerosos do que aqueles eventos de frequência igual ou maior cujos casos são lembrados com menos facilidade.
Capacidade de recuperação	A avaliação da frequência de eventos feita pelos indivíduos sofre viés com base na forma como as estruturas de suas memórias afetam o processo de busca.
Associações pressupostas	Indivíduos tendem a superestimar a probabilidade de dois eventos ocorrerem de maneira simultânea com base no número de associações semelhantes que recordam com facilidade.

Fonte: Adaptado de Tversky e Kahneman (1974) e Bazerman e Moore (2014)

De acordo com Tonetto *et al.* (2006), o uso da heurística da disponibilidade induz cotidianamente o indivíduo ao erro no que tange à influência da memória de longo prazo. Ainda conforme os autores supracitados,

Além da memória de longo prazo, outra função cognitiva envolvida é a imaginação, que possui um importante papel na heurística da disponibilidade, uma vez que auxilia na avaliação da frequência e da probabilidade de ocorrência dos fatos e eventos em questão, bem como está diretamente associada ao grau de interesse da pessoa pelo assunto e à carga emocional envolvida. Entretanto, a capacidade de imaginação do ser humano é limitada, podendo também interferir, muitas vezes, negativamente, no processo de estimação dessas probabilidades e frequências (TONETTO *et al.*, 2006, p. 185).

2.2.3 Heurística da Ancoragem e Ajustamento

A ancoragem ocorre quando o indivíduo, envolvido em um determinado processo decisório, se vale de um valor referência para escolher um rumo de ação. Destarte, quando fornecidos pontos de partida em uma análise decisória, as

estimativas tendem a ser enviesadas em direção aos valores iniciais. A tendência do indivíduo em ajustar sua resposta com base em algum valor inicial, o qual servirá para o mesmo como âncora, corresponde à heurística da ancoragem e ajustamento (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974).

Na concepção de Northcraft e Neale (1987), a heurística da ancoragem não é um processo cognitivo simples, tratando-se de uma limitação da tomada de decisão capaz de afetar tanto as pessoas inexperientes quanto as experientes. Em sua abordagem, Feitosa, Silva e Silva (2014, p. 8) discorrem que,

A ancoragem consiste na influência de crenças, opiniões prévias e eventos não relacionados ao cenário, resultando em evidências de conteúdo frágil à formulação da hipótese inicial a qual, uma vez ancorada, dificilmente pode ser corrigida, mesmo quando informações de melhor qualidade são opostas à avaliação primordial.

Como exemplo prático do fenômeno da ancoragem, pode-se citar a síndrome da primeira impressão ao encontrar alguém pela primeira vez. Em geral, dá-se tanta ênfase à âncora das primeiras impressões que deixa-se de ajustar a opinião de maneira apropriada quando existe a oportunidade de fazê-lo (DOUGHERTY; TURBAN; GALLENDER, 1994 *apud* BAZERMAN; MOORE, 2014).

Tonetto *et al.* (2006) apontam que a ancoragem também ocorre quando o indivíduo baseia sua estimativa no resultado de um cálculo incompleto, ressaltando ainda que, embora tal heurística possa ser frequentemente útil, a mesma também é capaz de levar a vieses, pois pode suscitar julgamentos enviesados em direção a uma âncora irrelevante. Por conseguinte, a heurística da ancoragem e ajustamento também apresenta vieses, tal qual as heurísticas da representatividade e da disponibilidade. Esses vieses podem ser observados no Quadro 3.

Quadro 3: Vieses decorrentes da heurística da ancoragem e ajustamento

VIESES DA HEURÍSTICA DA ANCORAGEM E AJUSTAMENTO	
Ajuste insuficiente da âncora	Indivíduos estimam valores com base em um valor inicial e, comumente, realizam ajustes insuficientes daquela âncora no que tange o estabelecimento de um valor final.
Vieses de eventos conjuntivos e disjuntivos	Indivíduos exibem um viés no que concerne à superestimação da probabilidade de eventos conjuntivos bem como à subestimação da probabilidade de eventos disjuntivos.

Excesso de confiança	Os indivíduos tendem a demonstrar confiança excessiva em seus julgamentos.
-----------------------------	--

Fonte: Adaptado de Tversky e Kahneman (1974) e Bazerman e Moore (2014)

A problemática envolvida ao seguir a heurística da ancoragem e ajustamento reside no fato de que tal mecanismo pode levar a estimativas tendenciosas, haja vista que o valor utilizado como âncora pode ser completamente alheio ao resultado que se busca estimar (PEREIRA, 2018).

2.3 ALFABETIZAÇÃO FINANCEIRA

Na concepção de Potrich, Vieira e Kirch (2015), o tema alfabetização financeira vem ganhando reconhecimento mundial, sendo considerado como um elemento importante de estabilidade e desenvolvimento econômico e financeiro. Ainda de acordo com os autores, embora venha tendo sua importância reconhecida, ainda existem algumas lacunas no que concerne a determinados aspectos envolvendo a alfabetização financeira, sobretudo quando a mesma é vista como sinônimo de educação financeira ou conhecimento financeiro, haja vista que esses elementos possuem conceitos diferentes e tal associação contribui para concepções errôneas sobre o tema.

Corroborando com a abordagem evidenciada acima, Huston (2010) destaca que educação financeira ou conhecimento financeiro tem sido frequentemente utilizado como sinônimo de alfabetização financeira. Entretanto, segundo a autora, esses dois construtos são conceitualmente diferentes e não devem ser utilizados de forma equivalente, uma vez que a alfabetização financeira vai além da educação financeira pura e simplesmente. A autora aponta ainda que a alfabetização financeira possui duas dimensões: o entendimento, representando o conhecimento financeiro pessoal ou educação financeira, e a sua utilização, isto é, a aplicação desses conhecimentos na gestão das finanças pessoais.

Norvilitis e MacLean (2010) esclarecem que a alfabetização financeira vai além da ideia básica de educação financeira, afirmando que a influência do conhecimento financeiro sobre o comportamento é medida pelas atitudes financeiras.

Na medida em que os conceitos que objetivam avaliar o conhecimento dos indivíduos no tocante às finanças pessoais evoluem, a distinção entre educação

financeira e alfabetização financeira se mostra presente. Para Savoia, Saito e Santana (2007), educação financeira trata-se de um processo de difusão de conhecimento o qual permite ao indivíduo o desenvolvimento de habilidades para que possa tomar decisões fundamentadas e seguras, visando o melhor gerenciamento de suas finanças pessoais.

Por sua vez, Hung, Parker e Yoong (2009) discorrem que educação financeira refere-se ao processo pelo qual as pessoas obtêm uma melhor compreensão quanto a produtos financeiros, serviços e conceitos, auxiliando na tomada de decisão e evitando armadilhas. Na visão dos autores, é possível elucidar a alfabetização financeira através de quatro variáveis que estão relacionadas entre si, sendo elas: conhecimento financeiro, atitude financeira, comportamento financeiro e habilidade financeira.

Em sua abordagem, Lusardi e Mitchell (2011) destacam as dificuldades em explorar a forma como as pessoas processam as informações financeiras e posteriormente utilizam esse conhecimento como base para suas decisões. Tal problemática se deve ao fato de que a alfabetização financeira abrange uma série de conceitos como consciência financeira e conhecimento financeiro, habilidades financeiras e a capacidade financeira, sendo complexo abordar todas essas temáticas em uma pesquisa de duração razoável (POTRICH; VIEIRA; KIRCH, 2015). Hung, Parker e Yoong (2009), por seu lado, enfatizam que, embora os estudos na área da alfabetização financeira venham em uma crescente ao longo dos anos, há ainda pouca consistência no que tange a forma como a mesma é definida, posto que vários autores abordam o tema de formas variadas, trazendo, cada um deles, suas acepções quanto ao tema.

De maneira simplificada, é possível dizer que a educação financeira tem como foco principal o conhecimento, enquanto que a alfabetização financeira abrange, além do conhecimento, o comportamento e a atitude financeira dos indivíduos (POTRICH; VIEIRA; KIRCH, 2015).

Nessa perspectiva, é possível destacar a definição trazida pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), órgão internacional que possui como objetivo promover políticas visando o bem-estar econômico e social das pessoas ao redor do mundo, que define a alfabetização financeira como uma combinação de consciência, conhecimento, habilidade, atitude e comportamento necessários para tomar decisões financeiras consistentes, objetivando o bem-estar

financeiro (OCDE, 2013). Destarte, a OCDE aborda a alfabetização financeira em três dimensões: conhecimento financeiro, atitude financeira e comportamento financeiro.

Delavande, Rohwedder e Willis (2008) explanam o conhecimento financeiro como sendo um tipo de capital humano adquirido ao longo da vida, tal qual um meio de aquisição de conhecimento como forma de investimento. O mesmo auxilia na tomada de decisão no que tange à escolha de produtos financeiros adequados, podendo ser associado a temas como matemática básica, juros simples e compostos, risco, retorno, poupança e diversificação (ATKINSON; MESSY, 2012; LUSARDI; MITCHELL, 2014; PARABONI, 2018).

No que concerne à atitude financeira, tal dimensão está associada a conduta do indivíduo em relação às suas decisões financeiras, isto é, sua inclinação acerca de poupar para o futuro ou priorizar desejos de curto prazo, decisões que terão um impacto direto sobre aspectos como a possibilidade desses indivíduos possuírem uma reserva de emergência ou mesmo de fazerem planos financeiros de longo prazo (OCDE, 2013). Embora possua o conhecimento necessário, a atitude financeira é que irá influenciar a decisão de agir ou não do indivíduo, por conseguinte, a atitude financeira compreende motivação e confiança para aplicar o conhecimento financeiro (OCDE, 2016; PARABONI, 2018).

A dimensão do comportamento financeiro, de acordo com a OCDE (2016), é o elemento mais importante da alfabetização financeira, haja vista que comportamentos como postergar o pagamento de contas ou a negligência acerca do planejamento de despesas futuras possuem o potencial de afetar a situação financeira tanto no curto quanto no longo prazo (PARABONI, 2018). Na concepção de Atkinson e Messy (2012 *apud* POTRICH; VIEIRA; KIRCH, 2015, p. 364), “os resultados positivos de ser financeiramente alfabetizado são movidos pelo comportamento, tais como o planejamento de despesas e a construção de segurança financeira”.

2.4 VIESES COGNITIVOS E OS REFLEXOS NA ALFABETIZAÇÃO FINANCEIRA

Conforme explanado anteriormente, a utilização de heurísticas gera os denominados vieses cognitivos ou ilusões cognitivas, isto é, erros sistemáticos no processo decisório oriundos das fragilidades humanas (BAZERMAN; MOORE, 2014). Destarte, embora as regras heurísticas sejam simplificações que têm por objetivo a tomada de decisões satisfatórias, bem como viabilizar decisões rápidas e econômicas,

nem sempre é possível atingir o nível satisfatório com a utilização dos supracitados atalhos mentais (MILANEZ, 2003).

Na concepção de Tonetto *et al.* (2006), a suspensão da lógica proveniente do uso de heurísticas, além de acarretar os vieses de pensamento, favorece o estabelecimento de um ciclo vicioso, posto que, quando o resultado advindo das regras heurísticas são satisfatórios, o indivíduo torna frequente a utilização desses atalhos mentais, transformando os vieses em uma constante.

Nesse sentido, Silva e Souza (2019) apontam que os vieses decorrentes das heurísticas podem orientar o julgamento dos agentes financeiros ao erro, gerando riscos às decisões financeiras, tais como: percepções equivocadas no que tange ao desempenho de ações selecionadas para investimentos; o uso de informações irrelevantes ou insuficientes para a elaboração de orçamentos, assim como a construção de cenários probabilísticos baseada apenas em situações específicas e singulares ocorridas no passado, e não na sua frequência. Por conseguinte, tais ações podem comprometer a qualidade e eficiência das decisões e conseqüentemente o desempenho econômico e financeiro.

Consoante ao abordado no tópico anterior, um dos meios que permite ao indivíduo desenvolver habilidades visando tomar decisões fundamentadas e seguras, gerando assim, um melhor gerenciamento de suas finanças, é a educação financeira (SAVOIA; SAITO; SANTANA, 2007). Embora sejam considerados construtos conceitualmente diferentes, educação financeira e alfabetização financeira possuem o potencial de auxiliar os indivíduos quanto às suas decisões financeiras evitando erros e armadilhas, onde a alfabetização financeira vai além da educação financeira na medida em que considera, além de conhecimento financeiro, a influência de variáveis como comportamento e atitude financeira dos indivíduos (HUSTON, 2010; NORVILITIS; MACLEAN, 2010; POTRICH; VIEIRA; KIRCH, 2015).

Visando analisar a influência da capacidade cognitiva, mensurada pelo Teste de Reflexão Cognitiva (CRT), no processo de aprendizagem de alfabetização financeira, Paraboni (2018) aplicou em seu estudo um curso de finanças pessoais para alunos de graduação da Universidade Federal de Santa Catarina e investigou os níveis de conhecimento, atitude e comportamento financeiros, componentes da alfabetização financeira, buscando verificar se a capacidade cognitiva representa um fator determinante para que os alunos apresentem maiores ou menores níveis de aprendizado após a aplicação do curso. Desenvolvido por Shane Frederick, o CRT é

um teste simplificado composto por apenas três itens. Frederick baseou-se na distinção dos processos cognitivos, um mais rápido e com pouca deliberação consciente e o outro mais lento e reflexivo, para então propor um teste capaz de verificar as respostas intuitivas e muitas vezes equivocadas que chegam com facilidade à mente (FREDERICK, 2005 *apud* PARABONI, 2018).

Além de analisar se a capacidade cognitiva pode influenciar os níveis de aprendizado dos componentes da alfabetização financeira, Paraboni (2018) buscou ainda verificar se a aplicação do curso de finanças pessoais poderia alterar o comportamento dos indivíduos quanto ao viés do efeito disposição, que consiste no fato de que, quando realizam um investimento que está se valorizando, os indivíduos tendem a vendê-lo rapidamente (BARBERIS; XIONG, 2009; KAUSTIA, 2010 *apud* PARABONI, 2018). Em outras palavras, a autora objetivou analisar se a aplicação do curso teria algum impacto em relação à redução ou manutenção da tomada de decisões financeiras enviesadas.

Após analisar os resultados da pesquisa, a autora verificou que o curso de finanças pessoais exerceu impacto significativo no nível dos três componentes da alfabetização financeira pesquisados. Entretanto, quando observado o aspecto das variáveis relacionadas à capacidade cognitiva, verificou-se que não houve impacto significativo, isto é, participar do curso e ser cognitivamente mais desenvolvido não representou impacto relevante no nível de conhecimento, atitude e comportamento financeiros. No que concerne às resoluções quanto ao viés do efeito disposição, verificou-se que a participação no curso de finanças pessoais exerceu impacto considerável no coeficiente de disposição dos indivíduos, ou seja, os participantes passaram a ser menos enviesados após o curso, evidenciando que a intervenção com o propósito de melhorar a alfabetização financeira mostrou-se efetiva (PARABONI, 2018).

3 METODOLOGIA DA PESQUISA

3.1 CARACTERIZAÇÃO DA PESQUISA

Na concepção de Minayo, Deslandes e Gomes (2009), metodologia pode ser descrita como o caminho do pensamento e a prática exercida na abordagem da realidade. Destarte, a metodologia inclui, de maneira simultânea, a teoria da abordagem, ou seja, o método, as técnicas de operacionalização do conhecimento, assim como a criatividade do pesquisador.

Em relação aos aspectos metodológicos, a presente pesquisa classifica-se, quanto à sua natureza, como uma pesquisa aplicada, posto que a mesma envolve uma coleta de dados que objetiva gerar conhecimento para a aplicação prática voltada à solução de um determinado problema. A pesquisa aplicada caracteriza-se por seu interesse prático, isto é, aquela na qual os resultados são aplicados ou utilizados na solução de problemas reais (MARCONI; LAKATOS, 2003).

No que concerne aos objetivos, a mesma caracteriza-se como uma pesquisa do tipo exploratória e descritiva. Exploratória tendo em vista sua aptidão para desenvolver, esclarecer e modificar ideias, visando a formulação de problemas mais precisos para estudos posteriores. Sendo também descritiva, na medida em que possui como atributo principal a descrição de determinada população ou fenômeno, bem como o estabelecimento de relações entre variáveis (GIL, 1989).

No âmbito dos procedimentos técnicos, realizou-se pesquisas bibliográficas para o levantamento de informações e dados que serviram de base para a construção da investigação proposta, sendo a mesma desenvolvida a partir de materiais já elaborados, sobretudo livros e artigos científicos. Segundo Marconi e Lakatos (2003), a pesquisa bibliográfica abrange toda bibliografia já tornada pública em relação ao tema de estudo, desde publicações avulsas, boletins, jornais, revistas, livros, pesquisas, monografias, teses, entre outros. Ademais, as autoras consideram como sendo a finalidade da pesquisa bibliográfica “[...] colocar o pesquisador em contato direto com tudo o que foi escrito, dito ou filmado sobre determinado assunto [...]” (MARCONI; LAKATOS, 2003, p. 183).

Em relação à abordagem, utilizou-se o método quantitativo, sendo este, na concepção de Richardson *et al.* (2012), caracterizado pelo emprego da quantificação tanto nas modalidades de coleta de dados quanto no tratamento deles por meio de

técnicas estatísticas. Na visão de Prodanov e Freitas (2013), a abordagem quantitativa considera que tudo pode ser quantificável, isto é, traduzir números em opiniões, tornando-as possível de serem classificadas, sendo necessário, para tanto, o uso de recursos e técnicas de estatística.

O método utilizado foi o dedutivo, que, conforme Gil (2008, p. 9), “[...] parte de princípios reconhecidos como verdadeiros e indiscutíveis e possibilita chegar a conclusões de maneira puramente formal, isto é, em virtude unicamente de sua lógica”. O raciocínio dedutivo tem o objetivo de explicar o conteúdo das premissas. Dessa forma, através da análise do geral para o particular, chega-se a uma conclusão. Tal método faz uso do silogismo, isto é, uma construção lógica onde, a partir de duas premissas, retira-se uma terceira logicamente decorrente das duas primeiras, denominada de conclusão (PRODANOV; FREITAS, 2013).

3.2 UNIVERSO, AMOSTRAGEM E AMOSTRA

O universo delineado para esta pesquisa foi formado por profissionais da cidade de João Pessoa - PB, onde estes desempenham algum tipo de atividade profissional, seja ela formal ou informal, atuando como trabalhador autônomo, em empregos com e sem carteira assinada, em cargos no serviço público e também na função de estagiário(a), diferenciando-se os profissionais que trabalham no mercado financeiro daqueles que atuam em outros segmentos.

No que concerne a amostragem, utilizou-se a amostragem não probabilística por acessibilidade ou por conveniência. Na concepção de Gil (2008), este corresponde ao menos rigoroso dos tipos de amostragem, sendo destituído de qualquer rigor estatístico, posto que o pesquisador seleciona os elementos a que tem acesso considerando que estes possam, de alguma forma, representar o universo, não sendo requerido elevado nível de precisão.

A amostra da pesquisa foi composta por 62 respondentes, possuindo idades entre 19 e 61 anos, com o superior incompleto como grau de instrução predominante e desempenhando, sobretudo, atividades formais, atuando em segmentos como educação, comércio, financeiro, tecnologia, entre outros.

3.3 INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS

O instrumento utilizado para reunir os dados foi um questionário de perguntas fechadas, sendo este, segundo Richardson *et al.* (2012), o instrumento no qual as perguntas ou afirmações apresentam categorias ou alternativas de respostas fixas e preestabelecidas, onde os indivíduos respondem à alternativa que mais se ajusta às suas características, ideias ou sentimentos.

Conforme aponta Gil (2008, p. 121),

Pode-se definir questionário como a técnica de investigação composta por um conjunto de questões que são submetidas a pessoas com o propósito de obter informações sobre conhecimentos, crenças, sentimentos, valores, interesses, expectativas, aspirações, temores, comportamento presente ou passado etc.

Na visão de Richardson *et al.* (2012), os questionários cumprem, sobretudo, as funções de descrever as características e medir determinadas variáveis de um grupo social. Sendo assim, a informação obtida por meio de um questionário permite observar características de um indivíduo ou grupo.

De acordo com a concepção de Prodanov e Freitas (2013, p. 108), “o questionário deve ser objetivo, limitado em extensão e estar acompanhado de instruções que expliquem a natureza da pesquisa e ressaltem a importância e a necessidade das respostas, a fim de motivar o informante”. Os autores explanam ainda que, em relação à forma, as perguntas do questionário podem ser abertas, fechadas, de múltipla escolha ou com respostas escalonadas.

O instrumento de coleta de dados utilizado nesta pesquisa teve como base o Termômetro de Alfabetização Financeira, elaborado pelo Núcleo de Pesquisas em Educação Financeira de Impacto do Instituto Federal da Paraíba (NUPEFI), bem como o teste *Need for Cognition* (NFC), desenvolvido por John T. Cacioppo, Richard E. Petty e Chuan Feng Kao. O instrumento contém 38 questões, sendo estas divididas em 6 categorias, conforme detalhado no Quadro 4 a seguir:

Quadro 4: Detalhamento do instrumento de pesquisa

CATEGORIAS	QUESTÕES
Perfil Socioeconômico	1 a 11
Comportamento Financeiro	12 a 15

Educação Financeira e Atitude Financeira	16 a 22
Conhecimento Financeiro	23 a 35
Análise de Indicadores Empresariais	36 e 37
Perfil na Realização de Tarefas	38

Fonte: Elaboração própria (2023)

A primeira categoria, isto é, Perfil Socioeconômico, foi elaborada no intuito de elucidar informações como gênero, grau de escolaridade, renda familiar mensal, entre outras, inerentes ao grupo de interesse. Na categoria Comportamento Financeiro, buscou-se averiguar de que forma as pessoas se comportam em relação às suas finanças, analisando aspectos como o planejamento de despesas e a construção de segurança financeira.

Adiante, observa-se a categoria Educação Financeira e Atitude Financeira, onde apurou-se o grau de conhecimento dos indivíduos sobre finanças, fator que permite aos mesmos desenvolverem habilidades para que possam tomar decisões financeiras fundamentadas e seguras. Além disso, nesta categoria analisou-se ainda a conduta dos participantes em relação às suas decisões financeiras, como poupar para o futuro ou priorizar desejos de curto prazo.

A seguir, está presente a categoria Conhecimento Financeiro, estruturada visando analisar o conhecimento dos participantes no que concerne à escolha de produtos financeiros, contemplando ainda temas como matemática básica, risco, retorno, diversificação, entre outros.

Na categoria Análise de Indicadores Empresariais, por sua vez, buscou-se analisar a heurística da ancoragem e do ajustamento, haja vista que indivíduos costumam estimar valores com base em um valor inicial (âncora) e, comumente, realizam ajustes insuficientes dessa âncora no que tange o estabelecimento de um valor final (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974; BAZERMAN; MOORE, 2014).

Por fim, no Perfil na Realização de Tarefas, buscou-se avaliar os níveis de necessidade de cognição dos participantes, porquanto, indivíduos que possuem elevados níveis de necessidade de cognição tendem a buscar, adquirir e refletir sobre a informação objetivando dar sentido aos estímulos processados. Em síntese, tais indivíduos possuem uma visão mais analítica, sendo capazes de analisar argumentos de maneira mais exaustiva. Enquanto isso, indivíduos com níveis baixos de

necessidade de cognição são mais propensos a acreditarem nos outros ou em heurísticas, habitualmente optando por evitar esforço cognitivo (HAUGTVEDT; PETTY; CACIOPPO, 1992; CACIOPPO *et al.*, 1996).

O questionário foi aplicado entre os dias 11/04/2023 e 14/05/2023 de forma *online* por meio da plataforma *Google Forms*, ferramenta de gerenciamento de pesquisas do *Google*, sendo disponibilizado através de um *link* pelo aplicativo de mensagens *WhatsApp* e divulgado entre profissionais identificados por conveniência, diferenciando os que trabalham no mercado financeiro daqueles que exercem sua profissão em outros segmentos.

3.4 PERSPECTIVA DE ANÁLISE DE DADOS

Os dados foram analisados por meio da estatística descritiva, sendo os recursos provenientes por esta, na visão de Gil (2008), utilizados para caracterizar isoladamente o comportamento de cada uma das variáveis no conjunto de observações. O supracitado autor aponta ainda que tais recursos possibilitam caracterizar o que é típico no grupo, indicar a variabilidade dos indivíduos, além de verificar como tais indivíduos se distribuem em relação a determinadas variáveis.

Utilizou-se ainda a estatística inferencial, ramo da estatística que envolve o uso de uma amostra para chegar a conclusões sobre uma população. Sendo assim, realizou-se testes de comparação de médias, sendo estes o teste não paramétrico, ou seja, aquele que não requer condições específicas sobre o formato das populações ou o valor de nenhum parâmetro de população, bem como o teste t independente ou não pareado, isto é, quando a amostra selecionada de uma população não é relacionada à amostra selecionada da segunda população, sendo as amostras independentes (LARSON; FARBER, 2010).

4 ANÁLISE DE DADOS

Nesta seção, demonstra-se a análise dos dados coletados através do questionário aplicado. As questões da primeira categoria tiveram como finalidade identificar o perfil socioeconômico de profissionais da cidade de João Pessoa - PB, buscando levantar informações como gênero, grau de escolaridade, renda familiar, entre outras, conforme demonstrado a seguir.

Tabela 1: Perfil Socioeconômico (Parte1)

VARIÁVEL	FREQUÊNCIA	PERCENTUAL
Gênero	F	%
Mulher Cis	25	40,3
Homem Cis	37	59,7
Estado Civil	-----	-----
Solteiro(a)	40	64,5
Casado(a)/União Estável	19	30,6
Separado(a)/divorciado(a)	2	3,2
Outros	1	1,6
Grau de Instrução	-----	-----
Médio Incompleto	1	1,6
Médio Completo	3	4,8
Superior Incompleto	27	43,5
Superior Completo	17	27,4
Pós-Graduação Lato Sensu	11	17,7
Mestrado	1	1,6
Doutorado	1	1,6
Outros	1	1,6
Você é Assessor (a) de Investimentos?	-----	-----
Não	43	69,4
Sim	19	30,6
Atividade Profissional	-----	-----
Sem atividade	3	4,8
Formal	44	71
Informal	9	14,5
Tanto Formal como Informal	5	8,1
Outros	1	1,6
Atividade Principal	-----	-----
Sem atividade	2	3,2
Autônomo	20	32,3
Empregador/Proprietário	5	8,1
Empregado c/ cart. assinada	13	21
Empregado s/ cart. assinada	2	3,2
Estudante / estagiário(a)	15	24,2
Servidor(a) público(a)	4	6,5

Outros	1	1,6
Segmento Profissional	-----	-----
Sem atividade	2	3,2
Agronegócio	1	1,6
Comércio	5	8,1
Construção Civil	2	3,2
Educação	5	8,1
Financeiro	20	32,3
Saúde	3	4,8
Segurança	1	1,6
Serviços Gerais	1	1,6
Tecnologia	7	11,3
Terceiro Setor (ONG, OSCIP, Cooperativa...)	1	1,6
Outros	14	22,6
O imóvel onde mora atualmente é:	-----	-----
Próprio quitado	17	27,4
Próprio financiado	7	11,3
Alugado	11	17,7
Cedido	6	9,7
Mora com os pais	21	33,9
Renda Média	-----	-----
R\$ 651,00	1	1,6
R\$ 1.953,00	14	22,6
R\$ 3.255,00	12	19,4
R\$ 5.208,00	16	25,8
R\$ 7.812,00	6	9,7
R\$ 11.067,00	7	11,3

Fonte: Dados da Pesquisa (2023) – Elaboração própria

Conforme disposto na tabela 1, verifica-se que 40,3% dos respondentes pertencem ao gênero mulher cis (identifica-se como mulher, gênero que lhe foi atribuído ao nascer), enquanto que 59,7% pertencem ao gênero homem cis (identifica-se como homem, gênero que lhe foi atribuído ao nascer). O estado civil predominante é solteiro(a), com 64,5%, seguido por casado(a)/união estável, com 30,6%.

No que diz respeito ao grau de instrução, identifica-se a predominância do superior incompleto, com 43,5%, destacando-se ainda o superior completo, com 27,4%, além da pós-graduação, possuindo 17,7%.

Quanto a atividade profissional, 71% dos respondentes exercem atividade formal, 14,5% desempenham atividade informal, enquanto 8,1% exercem atividade tanto formal quanto informal. No tocante a atividade principal, nota-se que o maior percentual refere-se à autônomo, com 32,3%, seguido por estudante/estagiário(a), com 24,2%, e posteriormente por empregado com carteira assinada, contando com

21% das respostas. Vale destacar ainda que a maior parte dos respondentes, isto é, 32,3% dos profissionais, afirmam fazer parte do segmento financeiro.

Objetivando diferenciar os profissionais que trabalham no mercado financeiro daqueles que exercem sua profissão em outros segmentos, questionou-se sobre a possibilidade dos respondentes serem ou não assessor(a) de investimentos. Dessa forma, apurou-se que 69,4% dos respondentes não exercem a função de assessor(a) de investimentos, enquanto 30,6% exercem tal função.

Em relação ao imóvel onde moram, 33,9% afirmaram morar com os pais, 27,4% dispõem de um imóvel próprio quitado, enquanto 17,7% afirmam que seu imóvel é alugado. Adiante, quando se observa o aspecto da renda média dos respondentes, verifica-se que 25,8% possuem renda média de R\$ 5.208,00, 22,6% contam com uma renda média de R\$ 1.953,00, enquanto isso, 19,4% possuem renda média de R\$ 3.255,00.

Ainda dentro da categoria perfil socioeconômico, algumas variáveis foram analisadas por meio da estatística descritiva fazendo uso de medidas de tendência central, conforme disposto na tabela 2 a seguir.

Tabela 2: Perfil Socioeconômico (Parte 2)

VARIÁVEL	MÍNIMO	MÁXIMO	MÉDIA
Idade	19	61	29,52
Dependentes financeiros	0	3	0,66
Quantas pessoas moram com você?	0	6	3,03

Fonte: Dados da Pesquisa (2023) – Elaboração própria

Observa-se que a idade mínima dos respondentes está na faixa dos 19 anos. Por sua vez, a idade máxima corresponde a 61 anos, obtendo-se, dessa forma, uma média de idade próxima dos 30 anos. Verifica-se ainda que a presença de dependentes financeiros varia entre 0 e 3, e que a quantidade de pessoas na moradia dos respondentes é de no máximo 6.

Posteriormente à categoria perfil socioeconômico, buscou-se averiguar de que forma as pessoas se comportam em relação às suas finanças. Por conseguinte, observa-se a seguir os dados levantados a partir dos questionamentos elencados na categoria comportamento financeiro.

Tabela 3: Comportamento Financeiro (Parte 1)

VARIÁVEL	FREQUÊNCIA	PERCENTUAL
Que motivo predominantemente o(a) leva a realizar uma compra?	F	%
Aproveitar uma oportunidade	12	19,4
Atender a uma necessidade	41	66,1
Satisfazer um desejo	9	14,5
Possui o hábito de poupar/investir?	----	----
Não	19	30,6
Sim	43	69,4
Se não tem aplicações, o que impede ou dificulta sua formação de poupança?	----	----
Tenho aplicações	16	25,8
Alto nível de consumo	8	12,9
Compromisso com financiamento	6	9,7
Dívidas (Cheque Especial, Juros de Cartão de Crédito, Empréstimos)	4	6,5
Receitas suficiente apenas para gastos mensais	17	27,4
Insegurança	9	14,5
Outros	2	3,2

Fonte: Dados da Pesquisa (2023) – Elaboração própria

Ao analisar os dados presentes na tabela 3, observa-se que 66,1% dos respondentes afirmam que o motivo predominante para realizarem uma compra é atender a uma necessidade. Em seguida, ao serem questionados sobre possuir o hábito de poupar ou investir, 69,4% afirmaram que possuem esse hábito, enquanto apenas 30,6% afirmaram não poupar. Questionados sobre o motivo que impede ou dificulta a formação de poupança, 27,5% informaram possuir receita suficiente apenas para gastos mensais, 14,5% relataram insegurança, 12,9% afirmaram ser devido ao alto nível de consumo, enquanto 9,7% alegaram compromisso com financiamento.

Os números acima destacam que, embora a maior parte dos respondentes possuam o hábito de investir, há ainda uma parcela considerável destes que não investem o seu dinheiro. No tocante aos motivos que os impedem de poupar, vale destacar o alto nível de consumo, fator intimamente relacionado à dimensão do comportamento financeiro, uma vez que, através deste, busca-se ações como o planejamento de despesas e a construção de segurança financeira, as quais poderiam auxiliar os respondentes no controle de suas finanças, evitando o consumo exacerbado (ATKINSON; MESSY, 2012 *apud* POTRICH; VIEIRA; KIRCH, 2015). Ademais, ressalta-se a insegurança, sendo possível destacar aqui o aspecto da

educação financeira, que, segundo Savoia, Saito e Santana (2007), permite ao indivíduo o desenvolvimento de habilidades para que possa tomar decisões fundamentadas e seguras, visando o melhor gerenciamento de suas finanças pessoais, elemento que iria impactar positivamente na segurança dos respondentes quando optassem por investir o seu dinheiro.

Dando sequência à análise quanto ao comportamento financeiro dos respondentes, buscou-se conhecer quais tipos de aplicações os mesmos possuem. Destarte, na tabela 4 estão elencados os tipos de aplicações, bem como a média obtida a partir das respostas apuradas.

Tabela 4: Comportamento Financeiro (Parte 2)

VARIÁVEL	MÍNIMO	MÁXIMO	MÉDIA
Que tipo de aplicação você possui? (Sim ou Não)			
Ações	0	1	0,32
Certificado de Depósito Bancário (CDB)	0	1	0,29
Fundo de Renda Fixa	0	1	0,29
Caderneta de Poupança	0	1	0,24
Fundos Imobiliários	0	1	0,16
Fundo de Previdência (Aberta)	0	1	0,13
Derivativos Financeiros	0	1	0,11
Fundo de Ações	0	1	0,08
Títulos Públicos	0	1	0,06
Letra de Crédito do Agronegócio (LCA)	0	1	0,05
Letra de Crédito Imobiliário (LCI)	0	1	0,05
Debêntures	0	1	0,03
Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI)	0	1	0,02
Fundo de Previdência (Fechada)	0	1	0,02

Fonte: Dados da Pesquisa (2023) – Elaboração própria

É possível verificar que a aplicação com maior média de respostas trata-se de ações, possuindo uma média de 0,32. Em seguida, estão presentes CDB e fundo de renda fixa, ambos possuindo média de 0,29. A caderneta de poupança vem na quarta posição, com uma média de 0,24. Verifica-se também que as aplicações menos utilizadas pelos respondentes tratam-se do fundo de previdência (fechada) e o CRI, ambos possuindo média de apenas 0,02.

Diante do exposto, pode-se associar a conjuntura de todos os produtos financeiros citados terem sido apontados como parte dos investimentos dos participantes ao fato de que, conforme será observado mais à frente, a maioria dos respondentes não apenas sabem do que se trata o termo educação financeira, como

a aplicam em seu dia a dia, valendo destacar ainda que a maior parte destes considerou-se como “muito seguro” em relação ao seu conhecimento sobre finanças. Isto posto, salienta-se a visão de Hung, Parker e Yoong (2009), que referem-se à educação financeira como o processo pelo qual as pessoas obtêm uma melhor compreensão quanto a produtos financeiros, serviços e conceitos, auxiliando na tomada de decisão e evitando armadilhas, definição essa de extrema importância no que tange à escolha do melhor produto financeiro, consoante realidade e situação financeira de cada indivíduo.

Visando elucidar o grau de conhecimento dos participantes sobre finanças, bem como a conduta destes em relação às suas decisões financeiras, expõe-se a seguir os dados concernentes à categoria educação financeira e atitude financeira.

Tabela 5: Educação Financeira e Atitude Financeira (Parte 1)

VARIÁVEL	FREQUÊNCIA	PERCENTUAL
Diante do termo Educação Financeira, como você se posiciona?	F	%
Já li algo. Porém, desconheço o assunto.	2	3,2
Sei do que se trata, mas não aplico.	22	35,5
Sei do que se trata e aplico no meu dia a dia	38	61,3
A respeito do seu conhecimento sobre finanças pessoais, você se sente:	-----	-----
Nada seguro – gostaria de ter um melhor nível	1	1,6
Não muito seguro – gostaria de saber um pouco mais	21	33,9
Razoavelmente seguro – conheço a maioria das coisas	17	27,4
Muito seguro – Possuo conhecimento amplo	23	37,1
Já participou de algum curso, palestra, congresso ou seminário sobre educação financeira?	-----	-----
Não	19	30,6
Sim	43	69,4
Já teve contato com algum material (livro, revista, Internet) sobre Educação Financeira?	-----	-----
Não	11	17,7
Sim	51	82,3
Em relação à sua aposentadoria, qual das alternativas abaixo melhor representa sua situação?	-----	-----
Não me preocupei com isso ainda	13	21
Pretendo ter apenas a aposentadoria do Governo	6	9,7
Tenho um plano de previdência privada	9	14,5
Tenho planos de começar a poupar para isso	34	54,8

Fonte: Dados da Pesquisa (2023) – Elaboração própria

Conforme os dados presentes na tabela 5, fica evidente que o termo educação financeira é de conhecimento da maior parte dos respondentes. De acordo com os participantes, 61,3% sabem do que se trata e aplicam a educação financeira em seu dia a dia. Em contrapartida, apesar de saberem do que se trata, 35,5% dos respondentes afirmam não aplicar. Apenas 3,2% afirmam desconhecer o assunto.

A respeito de seu conhecimento sobre finanças, 37,1% afirmam se sentir muito seguros, possuindo conhecimento amplo sobre o tema. Há ainda 33,9% que se sentem não muito seguros e gostariam de saber um pouco mais; 27,4% que se sentem razoavelmente seguros, afirmando que conhecem a maioria das coisas; e apenas 1,6% se sentem nada seguros, declarando que gostariam de ter um melhor nível.

Vale ressaltar ainda que 69,4% dos participantes afirmam terem participado de algum curso ou palestra sobre educação financeira, e que 82,3% já tiveram contato com algum material sobre o tema.

Quando indagados quanto a possuir um plano de aposentadoria, 54,8% afirmaram que possuem planos de começar a poupar para tal, enquanto 14,5% informaram ter um plano de previdência privada. Não obstante a maioria dos participantes afirmarem ter um plano para esse momento, 21% informaram que não se preocuparam com isso ainda, enquanto 9,7% pretendem ter apenas a aposentadoria do governo.

Os dados acima demonstram que a maior parte dos respondentes possuem planos quanto à sua aposentadoria, fato que pode ser diretamente relacionado à dimensão da atitude financeira, haja vista que a mesma está associada a conduta do indivíduo em relação às suas decisões financeiras, isto é, sua inclinação acerca de poupar para o futuro ou priorizar desejos de curto prazo, sendo capaz de influenciar a decisão de agir ou não do indivíduo, ou seja, optar ou não por começar a poupar visando a sua aposentadoria (OCDE, 2013).

No intuito de melhor compreender através de quais meios os respondentes obtiveram conhecimento para administrar o seu dinheiro, tal indagação foi introduzida através do questionário e os dados apurados referentes à mesma estão presentes na tabela 6 a seguir.

Tabela 6: Educação Financeira e Atitude Financeira (Parte 2)

VARIÁVEL	MÍNIMO	MÁXIMO	MÉDIA
Por qual(is) meio(s) você adquiriu conhecimento sobre como administrar seu dinheiro?			
Experiências pessoais e profissionais	0	1	0,68
Faculdade/Universidade/Centro Universitário/Instituto	0	1	0,5
Redes Sociais	0	1	0,34
Podcasts	0	1	0,31
Amigos	0	1	0,27
Família	0	1	0,24
Colegas de trabalho	0	1	0,23
Escola	0	1	0,13
Jornais	0	1	0,1
Outros	0	1	0,1
Revistas de Notícias	0	1	0,06
TV	0	1	0,03
Rádio	0	1	0,02

Fonte: Dados da Pesquisa (2023) – Elaboração própria

Percebe-se que o meio mais utilizado pelos participantes trata-se das experiências pessoais e profissionais, com uma média de 0,68. Logo após, está presente faculdade/universidade, com 0,50 de média, seguida pelas redes sociais, com uma média de 0,34. É possível averiguar ainda que os meios menos utilizados são revistas de notícias, tv e rádio, com médias de 0,06, 0,03 e 0,02 respectivamente.

Pode-se relacionar os dados destacados acima ao fato de que o grau de instrução predominante entre os respondentes é o superior incompleto, seguido pelo superior completo, tal qual a uma parte considerável da amostra ser formada por profissionais do segmento financeiro, o que explica as experiências pessoais e profissionais, bem como o ambiente de faculdade/universidade serem os destaques no que concerne aos meios pelos quais os respondentes adquiriram conhecimento sobre como administrar o seu dinheiro. Esse conhecimento torna-se relevante para os respondentes tanto no tocante a forma como os mesmos gerenciam suas finanças, quanto em relação à atitude financeira, posto que esta compreende motivação e confiança para aplicar o conhecimento financeiro adquirido (OCDE, 2016; PARABONI, 2018).

Ainda no âmbito da educação financeira e atitude financeira, buscou-se verificar a frequência com a qual os participantes utilizam determinadas ferramentas de controle de gastos. Também fez-se uso da Escala Likert para analisar o grau de

concordância dos respondentes com algumas frases apresentadas. Os dados levantados podem ser verificados na tabela 7.

Tabela 7: Educação Financeira e Atitude Financeira (Parte 3)

VARIÁVEL	MÉDIA	MEDIANA	MODA	MÍNIMO	MÁXIMO
Com que frequência você utiliza as seguintes ferramentas de controle de gastos? Responda na escala: (1) Nunca; (2) Raramente; (3) Algumas vezes; (4) Frequentemente; (5) Sempre.					
Fatura do Cartão de Crédito	3,82	4	5	1	5
Extrato Bancário	3,29	3,5	5	1	5
Planilhas Eletrônicas	3,05	3	5	1	5
Caderno de Anotações	2,82	3	1	1	5
Aplicativos	2,63	2,5	1	1	5
Responda na escala: (1) Discordo totalmente; (2) Discordo parcialmente; (3) Indiferente; (4) Concordo; (5) Concordo plenamente.	-----	-----	-----	-----	-----
É importante estabelecer metas financeiras.	4,37	5	5	1	5
Comparo preços ao fazer uma compra.	4,26	5	5	1	5
Ao comprar a prazo, comparo as opções de crédito disponíveis.	3,82	4	5	1	5
Pago o(s) meu(s) cartão(ões) de crédito na data de vencimento.	3,65	4	5	1	5
Consigo identificar os custos que pago ao financiar um bem ou serviço.	3,56	4	5	1	5
Sigo um plano de gastos semanal ou mensal.	3,39	4	4	1	5
Prefiro juntar dinheiro para comprar um produto à vista.	3,31	4	4	1	5
Poupo para comprar um produto mais caro.	3,21	4	4	1	5
Tenho renda mensal suficiente para quitar obrigações e deixar reservas financeiras.	3,11	3	5	1	5
Passarei a fazer planejamento financeiro quando acumular mais patrimônio.	2,71	2,5	1	1	5
Tenho renda mensal suficiente apenas para quitar compromissos financeiros.	2,66	2,5	1	1	5
Prefiro comprar um produto financiado para tê-lo de imediato.	2,21	2	1	1	5
Minha renda é insuficiente para quitar obrigações e preciso recorrer ao crédito.	1,89	1	1	1	5
Não acho necessário planejar gastos.	1,42	1	1	1	5
Pago o valor mínimo do(s) meu(s) cartão(ões) de crédito.	1,42	1	1	1	5

Fonte: Dados da Pesquisa (2023) – Elaboração própria

Através do uso das medidas de tendência central foi possível verificar que a ferramenta de controle de gastos mais utilizada é a fatura do cartão de crédito,

apresentando uma média de 3,82, onde o valor mínimo é 1 e o valor máximo é 5. Em segundo lugar encontra-se o extrato bancário, com média de 3,29, seguido por planilhas eletrônicas, caderno de anotações e por fim aplicativos, com médias de 3,05, 2,82 e 2,63 respectivamente.

No que tange ao grau de concordância em relação às frases apresentadas, a frase com o maior grau de concordância foi “é importante estabelecer metas financeiras”, apresentando uma média de 4,37, sendo o valor mínimo 1 e o valor máximo 5. Observou-se na frase “comparo preços ao fazer uma compra” o segundo maior grau de concordância, com média de 4,26, seguido por “ao comprar a prazo, comparo as opções de crédito disponíveis”, com 3,82 de média. Por sua vez, as frases com menor grau de concordância foram “não acho necessário planejar gastos” e “pago o valor mínimo do(s) meu(s) cartão(ões) de crédito”, ambas possuindo uma média de 1,42.

A categoria conhecimento financeiro estruturou-se a partir da aplicação de uma série de perguntas envolvendo a escolha de produtos financeiros e ainda temas como matemática básica, risco, retorno, diversificação, entre outros. Para uma melhor análise dos resultados levantados na supracitada categoria, elencou-se a pontuação obtida pelos participantes, podendo esta variar de 0 acertos a 13 acertos conforme disposto na tabela 8.

Tabela 8: Conhecimento Financeiro

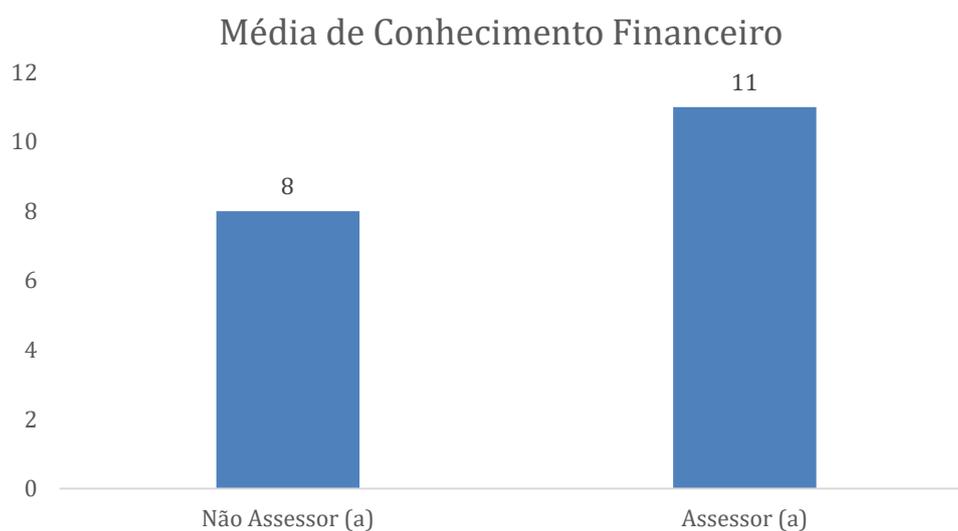
Pontuação de acordo com as respostas obtidas sobre Conhecimento Financeiro	FREQUÊNCIA	PERCENTUAL
	F	%
0	4	6,5
1	1	1,6
2	4	6,5
5	2	3,2
6	5	8,1
7	1	1,6
8	1	1,6
9	5	8,1
10	10	16,1
11	10	16,1
12	9	14,5
13	10	16,1

Fonte: Dados da Pesquisa (2023) – Elaboração própria

Infere-se a partir da análise da tabela 8 que a maior parte dos respondentes possui um bom nível de conhecimento financeiro, onde um total de 70,9% obtiveram entre 9 e 13 acertos. Dentre os 62 respondentes a maior pontuação foi de 13 acertos, equivalente a 16,1%. Por sua vez, a menor pontuação foi de 0 acertos, o que equivale a 6,5% dos participantes.

Conforme exposto anteriormente, através do questionário foi possível diferenciar os profissionais que atuam como assessor(a) de investimentos dos que exercem outras funções. Sendo assim, buscou-se analisar se havia diferença entre a média de acertos entre assessores e não assessores nas questões de conhecimento financeiro. O gráfico 1 apresenta a média de acertos dos dois grupos em questão.

Gráfico 1: Média de Conhecimento Financeiro x Assessor(a) / Não assessor(a)

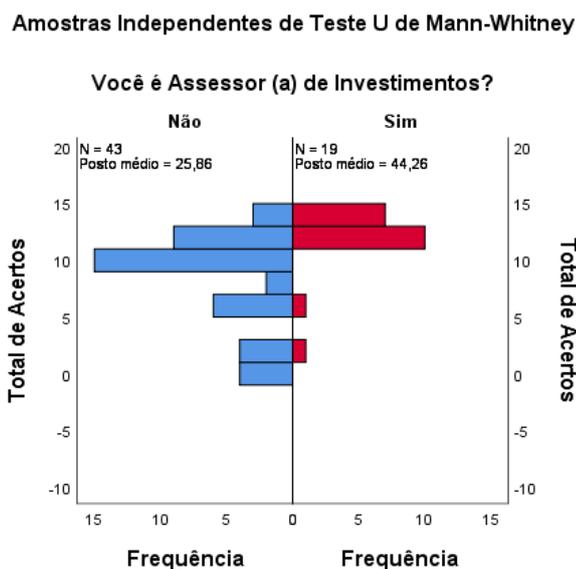


Fonte: Dados da Pesquisa (2023) – Elaboração própria

O gráfico 1 revela que existe uma diferença na média de acertos entre assessores e não assessores, onde o primeiro grupo possui média de 11 acertos, enquanto o segundo grupo possui uma média de 8 acertos.

Visando uma verificação mais apurada quanto a este cruzamento de dados, fez-se uso do software estatístico SPSS para a realização de testes não paramétricos objetivando identificar se a diferença encontrada entre as médias era de fato estatisticamente significativa. Destarte, verifica-se no gráfico a seguir o teste realizado no SPSS.

Gráfico 2: Conhecimento Financeiro x Assessor(a) / Não assessor(a)



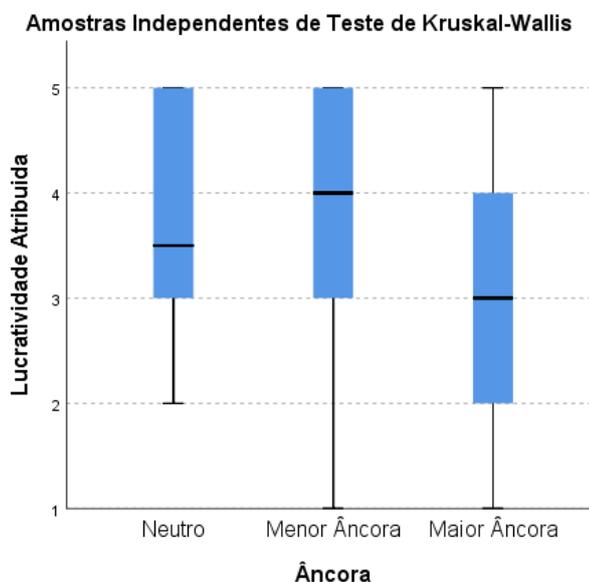
Fonte: Dados da Pesquisa (2023) – Elaboração própria com auxílio do SPSS

Como pode-se verificar no gráfico 2, o teste não paramétrico confirmou o que havia sido levantado na análise descritiva, isto é, há de fato uma diferença estatisticamente significativa entre as médias de acertos de assessores e não assessores, onde a média de acertos do primeiro grupo é maior em relação ao segundo. Assim sendo, infere-se que o grupo formado por assessores demonstrou tal resultado sobretudo por seus membros estarem inseridos no segmento financeiro.

No que concerne à categoria Análise de Indicadores Empresariais, buscou-se analisar a heurística da ancoragem e ajustamento. Para tanto, fez-se uso da aplicação de questões distintas para o grupo de respondentes, onde uma das questões comparava a Margem Líquida da empresa Ambev com uma âncora maior, situação nomeada como “Maior Âncora”, uma outra questão comparava esse mesmo indicador com uma âncora menor, situação nomeada como “Menor Âncora”, e ainda uma terceira questão, onde não se comparava tal indicador com nenhuma âncora, sendo esta situação nomeada como “Neutro”.

Sendo assim, pediu-se aos respondentes que avaliassem a lucratividade da supracitada empresa, tomando como base a sua Margem Líquida, com a pontuação de 1 (Pouco Lucrativo) a 5 (Muito Lucrativo). A seguir é possível observar os resultados apurados a partir do tratamento de dados e da realização de testes não paramétricos no software estatístico SPSS, onde buscou-se avaliar se havia diferença estatisticamente significativa entre as médias.

Gráfico 3: Lucratividade Atribuída x Âncora



Fonte: Dados da Pesquisa (2023) – Elaboração própria com auxílio do SPSS

A partir da realização do cruzamento de dados entre a lucratividade atribuída pelos respondentes com as três situações envolvendo as âncoras descritas anteriormente, observou-se que a diferença entre as médias foi significativa, com uma confiança de 95%. Portanto, deve-se rejeitar a hipótese nula, isto é, rejeitar a hipótese que afirma que as médias são estatisticamente iguais. Dessa forma, conclui-se que, quando houve a comparação com a menor âncora, a média de lucratividade atribuída pelos respondentes foi maior, comprovando a inclinação dos participantes à utilização da heurística da ancoragem e ajustamento no tocante à avaliação da lucratividade da empresa.

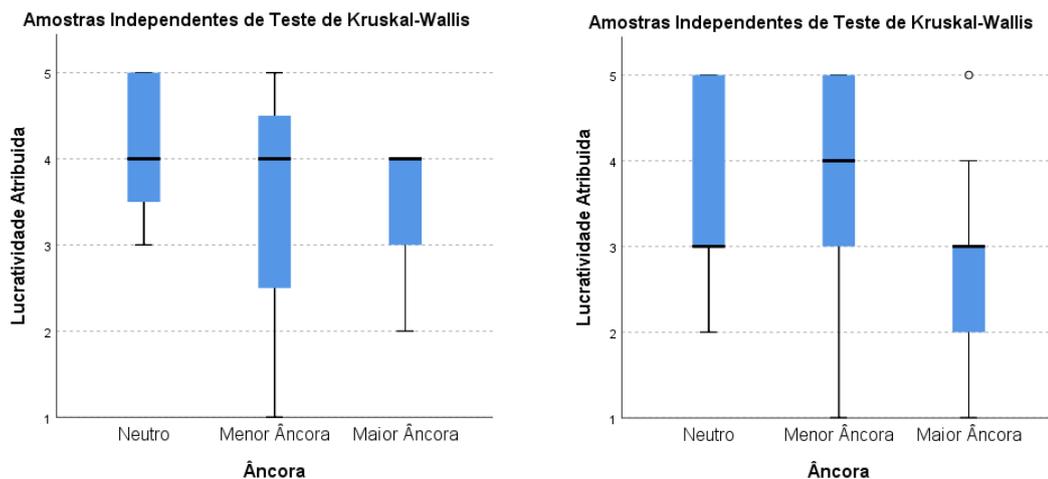
A premissa de que aspectos comportamentais e psicológicos podem impactar nas decisões financeiras veio a apresentar uma nova perspectiva às teorias de finanças, a de que os indivíduos possuem certa inclinação a utilizar regras simples para reduzir o nível de complexidade das situações com as quais estão envolvidos (ANACHE; LAURENCEL, 2013). Nesse sentido, conforme Tversky e Kahneman (1974), na tentativa de reduzir a complexidade de uma determinada tarefa, tornando-a menos árdua e mais rápida, os agentes buscam simplificar o processo decisório. Para tanto, os mesmos se utilizam de atalhos, ou regras práticas, baseados em experiências e convicções pessoais. Esses atalhos, conhecidos como heurísticas, podem levar o tomador de decisão a cometer erros sistemáticos, falhas cognitivas

conhecidas como vieses cognitivos, que levam o agente a tomar decisões equivocadas (CAMPOS, 2013).

Com base nas análises obtidas a partir do gráfico 3, verificou-se que os respondentes se utilizaram da heurística da ancoragem e ajustamento para avaliar a lucratividade da empresa observada. Tal fato pode ser explicado quando analisamos a heurística em questão, visto que a mesma ocorre quando o indivíduo, envolvido em um determinado processo decisório, se vale de um valor referência para escolher um rumo de ação. Por conseguinte, gera-se o viés conhecido como ajuste insuficiente da âncora, onde os indivíduos estimam valores com base em um valor inicial e, comumente, realizam ajustes insuficientes daquela âncora no que tange o estabelecimento de um valor final, como verificado na situação descrita anteriormente envolvendo a análise da lucratividade em relação à menor âncora (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974; BAZERMAN; MOORE, 2014). Sendo assim, é correto afirmar que a heurística da ancoragem e ajustamento foi capaz de influenciar os respondentes, provocando interferências em sua conduta racional.

Após identificar a presença da heurística na análise da lucratividade, a etapa seguinte consistiu em analisar como os participantes, dessa vez divididos entre assessores e não assessores de investimentos, avaliaram a lucratividade da empresa. Destarte, os resultados alcançados podem ser verificados no gráfico 4.

Gráfico 4: Comparativo da Lucratividade de acordo com Assessores e Não assessores



Fonte: Dados da Pesquisa (2023) – Elaboração própria com auxílio do SPSS

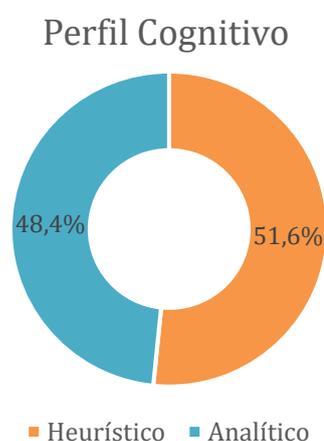
À esquerda, pode-se observar a representação do teste não paramétrico referente ao grupo dos assessores, onde verifica-se a retenção da hipótese nula, ou seja, entre os assessores, não foi possível identificar de maneira significativa uma diferença entre as médias de lucratividade sugeridas pelo grupo. Assim sendo, não identificou-se a presença de heurística. Por seu turno, o teste realizado no grupo dos não assessores, representado à direita, mostra a rejeição da hipótese nula, evidenciando que a diferença entre as médias de lucratividade sugeridas pelos não assessores foi significativa, fato que indica a presença da heurística da ancoragem e ajustamento durante a avaliação da lucratividade realizada por esse grupo.

O fato exposto acima indica que, por lidarem com o segmento financeiro em seu dia a dia, os assessores de investimentos mostraram-se menos suscetíveis ao viés proveniente da heurística da ancoragem e ajustamento, que costuma ocorrer quando o indivíduo, envolvido em um determinado processo decisório, se vale de um valor referência para escolher um rumo de ação (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974).

Adiante, na categoria perfil na realização de tarefas, buscou-se um melhor entendimento quanto aos perfis cognitivos dos respondentes. Para tanto, fez-se uso da Escala Likert para analisar o grau de concordância dos respondentes com algumas expressões propostas no questionário. Vale ressaltar que as expressões utilizadas nesta etapa fazem parte do teste *Need for Cognition*, que busca mensurar a necessidade de cognição de um indivíduo.

A partir da análise dos dados levantados foi possível mensurar se os respondentes faziam parte do perfil analítico ou do perfil heurístico, conforme demonstrado na gráfico 5.

Gráfico 5: Perfil Cognitivo

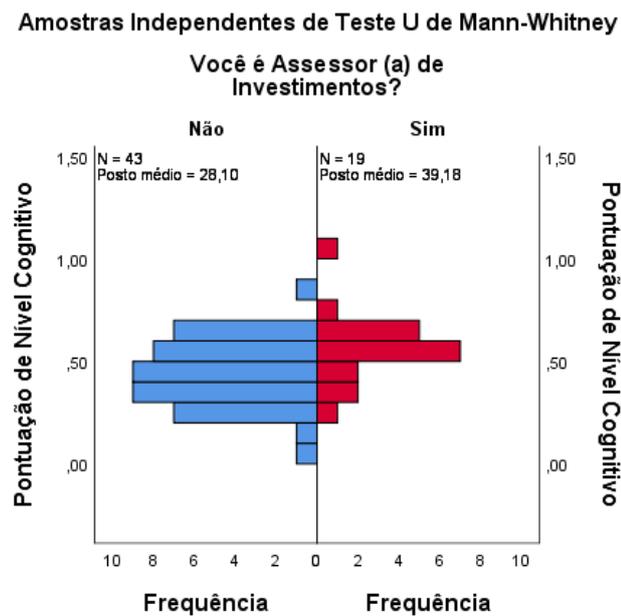


Fonte: Dados da Pesquisa (2023) – Elaboração própria

Conforme o gráfico 5, nota-se que 51,6% dos participantes fazem parte do perfil heurístico, enquanto 48,4% estão no perfil analítico, mostrando um equilíbrio em relação ao perfil cognitivo dos respondentes.

Identificado o perfil cognitivo dos participantes, buscou-se verificar entre os grupos de assessores e não assessores, qual era mais inclinado ao perfil analítico, bem como qual era mais inclinado ao perfil heurístico. Nesse sentido, analisou-se a pontuação de nível cognitivo de ambos os grupos, onde o grupo com maior pontuação tende a ser mais analítico, enquanto o de menor pontuação tende a ser mais heurístico. O gráfico 5 a seguir apresenta o resultado obtido a partir da análise dos perfis cognitivos.

Gráfico 6: Perfil Cognitivo x Assessor(a) / Não Assessor(a)



Fonte: Dados da Pesquisa (2023) – Elaboração própria com auxílio do SPSS

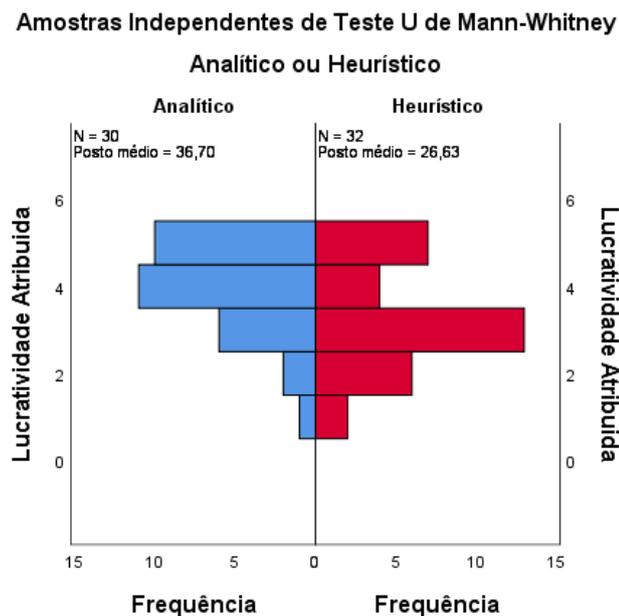
Observa-se, a partir do teste não paramétrico, a rejeição da hipótese nula, isto é, há uma diferença significativa entre a pontuação dos dois grupos. Dessa forma, percebe-se que o grupo dos assessores obteve uma pontuação de nível cognitivo maior em relação ao grupo dos não assessores, indicando que os assessores tendem a ser mais analíticos, enquanto que o grupo dos não assessores tende a ser mais heurístico.

Após a verificação quanto aos perfis cognitivos, partiu-se para um outro aspecto relevante no âmbito da cognição, analisar se houve influência da heurística

da ancoragem e ajustamento entre pessoas com perfil analítico, uma vez que, indivíduos com elevados níveis de necessidade de cognição, ou seja, pessoas com perfil analítico, tendem a buscar, adquirir e refletir sobre a informação objetivando dar sentido aos estímulos processados, sendo capazes de analisar argumentos de maneira mais exaustiva. Por sua vez, indivíduos com níveis baixos de necessidade de cognição, isto é, àqueles dentro do perfil heurístico, são mais propensos a acreditarem nos outros ou em heurísticas cognitivas (HAUGTVEDT; PETTY; CACIOPPO, 1992; CACIOPPO *et al.*, 1996).

Sendo assim, realizou-se o teste não paramétrico visando analisar quanto à influência da heurística da ancoragem e ajustamento, em ambos os grupos, no momento em que emitiram o seu parecer a respeito da lucratividade da empresa Ambev, conforme pode-se observar no gráfico 7.

Gráfico 7: Influência da Heurística sobre os Perfis Cognitivos



Fonte: Dados da Pesquisa (2023) – Elaboração própria com auxílio do SPSS

Após a realização do teste, verificou-se a comprovação estatística de que, embora fizessem parte do perfil analítico, os respondentes atribuíram uma média de lucratividade maior, na comparação com a menor âncora, em relação ao grupo de respondentes do perfil heurístico. Sendo assim, conclui-se que, mesmo entre os indivíduos identificados como sendo do perfil analítico, houve a influência da heurística

da ancoragem e ajustamento de forma mais significativa do que entre os indivíduos do perfil heurístico, ainda que ambos os grupos tenham sido influenciados.

O fato exposto acima aponta que, mesmo indivíduos cognitivamente mais desenvolvidos estão sujeitos aos erros provocados por desvios e interferências em sua conduta racional. Avaliar uma empresa como lucrativa apenas com base em uma âncora menor, sem uma análise financeira fundamentada em dados estatísticos e informações estruturadas para uma melhor tomada de decisão, evidencia uma contraposição entre o resultado exposto acima e a definição de alfabetização financeira trazida pela OCDE (2013), a qual aponta esta como sendo uma combinação de consciência, conhecimento, habilidade, atitude e comportamento necessários para tomar decisões financeiras consistentes, objetivando o bem-estar financeiro.

Após todas as análises, foi possível verificar que, embora a maioria dos respondentes tenha conhecimento a respeito do tema educação financeira e considerem-se seguros quanto aos seus conhecimentos sobre finanças, os mesmos não estão imunes às interferências provocadas por aspectos cognitivos. Essas interferências podem ser atribuídas à heurística da ancoragem e ajustamento, que induziu os respondentes à uma análise enviesada, isto é, o uso indevido desta corroborou para o surgimento de vieses cognitivos, o que levou os respondentes a tomarem uma decisão equivocada quanto a avaliação da lucratividade da empresa.

Ademais, identificou-se um equilíbrio em relação aos perfis analíticos e heurísticos dos respondentes, descobrindo-se que, apesar de ambos os perfis terem sido influenciados, os indivíduos dentro do perfil analítico, embora inclinados a analisar um argumento de maneira mais exaustiva, foram mais influenciados pela heurística ao darem o seu parecer quanto à lucratividade da empresa, indicando que os indivíduos cognitivamente mais desenvolvidos também estão sujeitos aos vieses provenientes de heurísticas.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Quando iniciou-se o presente trabalho de pesquisa, buscou-se analisar a influência de vieses comportamentais na alfabetização financeira, posto que, o uso inadequado de heurísticas, isto é, atalhos baseados em experiências e convicções pessoais que visam reduzir a complexidade de uma determinada tarefa, pode acarretar erros sistemáticos, falhas cognitivas conhecidas como vieses cognitivos, que levam o indivíduo a tomar decisões equivocadas. Objetivando uma compreensão mais apurada quanto aos erros provocados por desvios e interferências na conduta racional dos indivíduos, fez-se importante o estudo quanto ao impacto de vieses comportamentais na alfabetização financeira de profissionais da capital paraibana.

Diante disso, a pesquisa teve como objetivo geral analisar a influência de heurísticas e vieses comportamentais sobre a alfabetização financeira de profissionais da cidade de João Pessoa - PB. Isto posto, constata-se que o objetivo geral foi atendido, pois o trabalho conseguiu demonstrar que, ao avaliarem a lucratividade de uma determinada empresa em diferentes situações envolvendo a comparação da Margem Líquida desta empresa com três âncoras distintas, comprovou-se que a maior média de lucratividade estimada correspondeu à situação envolvendo a comparação com a menor âncora. Por conseguinte, fica evidenciado que o grupo de respondentes foi influenciado pela heurística da ancoragem e ajustamento ao tomar a sua decisão.

Adiante, a partir do objetivo específico inicial, buscou-se traçar o perfil socioeconômico de profissionais da cidade de João Pessoa. Tal objetivo foi atendido, pois identificou-se que, entre os respondentes, há a predominância do gênero Homem Cis em relação ao gênero Mulher Cis, com idades variando entre 19 e 61 anos, possuindo no máximo três dependentes financeiros e com maior percentual de renda média na casa dos R\$ 5.208,00. Ademais, apurou-se ainda que o grau de instrução predominante é o Superior Incompleto, com a maior parte dos respondentes desempenhando uma atividade profissional formal, em detrimento à informal, pertencendo, em sua maioria, ao segmento financeiro, onde, dentre os 62 respondentes, 19 desempenham a função de assessor(a) de investimentos, enquanto 43 não desempenham tal função.

Como segundo objetivo específico, visou-se verificar a presença de perfis analíticos ou heurísticos entre esses profissionais. Esse objetivo foi alcançado, pois demonstrou-se que, do total de respondentes, 51,6% pertencem ao perfil heurístico,

isto é, são mais propensos a acreditar nos outros ou em heurísticas, tendendo a evitar esforço cognitivo, enquanto 48,4% fazem parte do perfil analítico, ou seja, possuem uma visão mais analítica, sendo capazes de analisar argumentos de maneira mais exaustiva.

O terceiro objetivo específico fixou-se em discutir a respeito da literacia financeira, em suas dimensões de conhecimento, comportamento e atitude. O objetivo foi atingido na medida em que, dentro da fundamentação do trabalho, abordou-se o tema da alfabetização financeira, trazendo, entre outras, a visão da OCDE, que aborda a alfabetização financeira nas dimensões conhecimento financeiro, atitude financeira e comportamento financeiro, a definindo como uma combinação de consciência, conhecimento, habilidade, atitude e comportamento necessários para tomar decisões financeiras consistentes, objetivando o bem-estar financeiro (OCDE, 2013).

Com o quarto objetivo específico, buscou-se identificar como os vieses provenientes de heurísticas influenciam os profissionais, verificando a predominância da cognição ou de desvios comportamentais. Este objetivo, tal qual os demais, também foi atingido, porquanto, como exposto anteriormente, verificou-se que os respondentes foram influenciados pela heurística ao darem o seu parecer quanto à lucratividade da empresa, fato que os induziu ao erro em sua avaliação. No entanto, além do viés de ajuste insuficiente da âncora provocado pela heurística, demonstrou-se ainda que, mesmo dentre os indivíduos alocados no perfil analítico, houve a influência da heurística da ancoragem e ajustamento de forma mais significativa do que entre os indivíduos do perfil heurístico, embora ambos os grupos tenham sido influenciados.

Em relação ao problema de pesquisa, observou-se que o mesmo foi respondido, uma vez que, após analisar a influência de heurísticas e vieses comportamentais sobre a alfabetização financeira de profissionais da cidade de João Pessoa, constatou-se que, condicionar os participantes a avaliarem um indicador empresarial em três situações com âncoras diferentes foi o suficiente para que estes tivessem o seu julgamento comprometido, isto é, avaliassem a empresa como lucrativa apenas com base em uma âncora menor, sem uma análise financeira fundamentada em dados estatísticos e informações estruturadas para uma melhor tomada de decisão. Naturalmente trata-se de um cenário que propositalmente continha poucas informações, entretanto, a tendência ao uso da heurística da

ancoragem e ajustamento sugere que os respondentes podem se utilizar desta ou de outros tipos de heurísticas comportamentais na tomada de decisões financeiras em seu dia a dia, fato que pode provocar desde o comprometimento de sua saúde financeira, até mesmo afetar todo o ambiente ao seu redor. Isto posto, pode-se observar uma contraposição entre a resposta encontrada para o problema de pesquisa no que diz respeito à definição de alfabetização financeira trazida pela OCDE (2013), a qual aponta esta como sendo uma combinação de consciência, conhecimento, habilidade, atitude e comportamento necessários para tomar decisões financeiras consistentes, objetivando o bem-estar financeiro.

No que concerne à metodologia, a pesquisa classificou-se, quanto à sua natureza, como uma pesquisa aplicada, posto que envolveu uma coleta de dados objetivando gerar conhecimento. Em relação à abordagem, utilizou-se o método quantitativo. Quanto aos objetivos, a mesma caracterizou-se como uma pesquisa do tipo exploratória e descritiva. No âmbito dos procedimentos técnicos, realizou-se pesquisas bibliográficas para o levantamento de informações e dados que serviram de base para a construção da investigação proposta, sendo a mesma desenvolvida a partir de materiais já elaborados, sobretudo livros e artigos científicos. O instrumento utilizado para reunir os dados foi um questionário de perguntas fechadas aplicado entre os dias 11/04/2023 e 14/05/2023 de forma *online* por meio da plataforma *Google Forms*, sendo disponibilizado através de um *link* pelo aplicativo de mensagens *WhatsApp*. O universo delineado foi formado por profissionais da cidade de João Pessoa - PB, sendo a amostra composta por 62 respondentes.

Em relação às limitações da pesquisa, destaca-se o fato de que, como o enfoque desta esteve em profissionais da capital paraibana, houve uma certa limitação no número de respondentes, sobretudo no tocante aos assessores de investimentos, conseqüentemente influenciando na composição da amostra. Ademais, como focou-se na heurística da ancoragem e ajustamento, levanta-se a possibilidade de que o grupo de respondentes poderia também ser influenciado por outros tipos de heurísticas, no entanto, devido ao tempo limitado, optou-se por focar em uma delas para que a pesquisa pudesse ter o seu prosseguimento.

Como sugestão para pesquisas futuras, indica-se a abordagem do tema cognição e heurísticas em um universo mais abrangente, visando realizar novos testes no que concerne a influência de heurísticas cognitivas em indivíduos que possuem elevados níveis de necessidade de cognição, pois, conforme verificou-se, até mesmo

estes são suscetíveis aos vieses cognitivos. Recomenda-se ainda a utilização de outros testes capazes de verificar como os indivíduos diferem em capacidade cognitiva, tal como o teste CRT, desenvolvido por Shane Frederick e baseado nos experimentos de Daniel Kahneman e Amos Tversky, os quais apontavam que os indivíduos possuem um processo dual de raciocínio, indicando-se relacionar os resultados do referido teste à influência de diferentes tipos de heurísticas.

REFERÊNCIAS

- ANACHE, Marcelo; LAURENCEL, Luiz. Finanças comportamentais: uma avaliação crítica da moderna teoria de finanças. **Revista CADE**, Rio de Janeiro, v. 12, n. 1, p. 83-120, 2013. Disponível em: http://www.luisguilherme.adm.br/download/Alfa_AdmFinanceira/6331-25901-1-PB.pdf. Acesso em: 02/09/2022.
- ASSAF NETO, Alexandre. **Finanças corporativas e valor**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2014.
- ATKINSON, Adele; MESSY, Flore-Anne. Measuring financial literacy: results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) pilot study. OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions n. 15. **OECD Publishing**, 2012. Disponível em: https://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/measuring-financial-literacy_5k9csfs90fr4-en;jsessionid=DXepTR9R3xb1tbndVcKr8RaPAYeI9fPT5pqM27ck.ip-10-240-5-95. Acesso em: 09/10/2022.
- BAZERMAN, Max; MOORE, Don. **Processo decisório**. 8. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014.
- CACIOPPO, John *et al.* Dispositional differences in cognitive motivation: the life and times of individuals varying in need for cognition. **Psychological Bulletin**, [s. l.], v. 119, n. 2, p. 197-253, 1996. Disponível em: <https://richardepetty.com/wp-content/uploads/2019/01/1996-psychbubll-cacioppopettyfeinsteinjarvis.pdf>. Acesso em: 13/09/2022.
- CACIOPPO, John; PETTY, Richard; KAO, Chuan. The efficient assessment of need for cognition. **Journal of personality assessment**, [s. l.], v. 48, n. 3, 306-307, 1984. Disponível em: <https://academic.csuohio.edu/kneuendorf/quillin/cacioppo%20petty%20kao%20efficient%20assessment%20of%20NFC%201984.pdf>. Acesso em: 13/09/2022.
- CAMPOS, Diogo. **Os processos heurísticos e seus impactos na tomada de decisões dos investidores**. 2013. Monografia (Graduação em Economia) – Departamento de Economia, Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2013. Disponível em: http://www.econ.puc-rio.br/uploads/adm/trabalhos/files/Diogo_Ribeiro_de_Almeida_Campos.pdf. Acesso em: 03/09/2022.
- DELAVANDE, Adeline; ROHWEDDER, Susann; WILLIS, Robert. Preparation for retirement, financial literacy and cognitive resources. **Michigan Retirement Research Center**. Working Paper 2008-190, 2008. Disponível em: <https://mrdrc.isr.umich.edu/publications/Papers/pdf/wp190.pdf>. Acesso em: 09/10/2022.
- FEITOSA, Arnaldo; SILVA, Pablo; SILVA, Dany. A influência de vieses cognitivos e motivacionais na tomada de decisão gerencial: evidências empíricas em uma

empresa de construção civil brasileira. **Revista de Negócios**, Blumenau, v. 19, n. 3, p. 3-22, jul./set. 2014. DOI: http://dx.doi.org/10.7867/1980-4431.2014v19n3p3_22. Disponível em: <https://bu.furb.br/ojs/index.php/rn/article/view/3796/2727>. Acesso em: 24/09/2022.

GIL, Antônio. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1989.

GIL, Antônio. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

HAUGTVEDT, Curtis; PETTY, Richard; CACIOPPO, John. Need for cognition and advertising: understanding the role personality variables in consumer behavior. **Journal of Consumer Psychology**, [s. l.], v.1, n. 3, p. 239-260, 1992. Disponível em: <https://richardepetty.com/wp-content/uploads/2019/01/1992-jcp-haugtvedt-petty-cacioppo.pdf>. Acesso em: 12/09/2022.

HUNG, Angela; PARKER, Andrew; YOONG, Joanne. Defining and measuring financial literacy. Working Paper n. 708. **Social Science Research Network**, Santa Monica, 2009. Disponível em: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1498674. Acesso em: 08/10/2022.

HUSTON, Sandra. Measuring financial literacy. **The Journal of Consumer Affairs**, [s. l.], v. 44, n. 2, p. 296-316, 2010. Disponível em: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/j.1745-6606.2010.01170.x>. Acesso em: 08/10/2022.

KAHNEMAN, Daniel. **Rápido e devagar**: duas formas de pensar. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Prospect theory: an analysis of decision under risk. **Econometrica**, [s. l.], v. 47, n. 2, p. 263-291, 1979. Disponível em: <https://pt.b-ok.lat/book/3017003/d999fe>. Acesso em: 12/09/2022.

LARSON, Ron; FARBER, Betsy. **Estatística aplicada**. 4. ed. São Paulo: Pearson, 2010.

LIMA FILHO, Raimundo; BRUNI, Adriano; MENEZES, Igor. Validação do teste *Need For Cognition*: um estudo em contabilidade comportamental. **Psicologia, Ciência e Profissão**, [s. l.], v. 33, n. 1, p. 112-131, 2013. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/pcp/a/cKpmP4dHQzFPMPdxXjx735t/?lang=pt#:~:text=Os%20resultados%20da%20validade%20de,de%20heur%C3%ADsticas%20em%20decis%C3%B5es%20gerenciais>. Acesso em: 12/09/2022.

LUSARDI, Annamaria; MITCHELL, Olivia. Financial literacy and retirement planning in the United States. **Journal of Pension Economics and Finance**, [s. l.], v. 10, n. 4, p. 509-525, 2011. DOI: <http://dx.doi.org/10.1017/S147474721100045X>. Disponível em: <https://pt.booksc.org/book/46082861/62096f>. Acesso em: 08/10/2022.

LUSARDI, Annamaria; MITCHELL, Olivia. The economic importance of financial literacy: theory and evidence. **Journal of Economic Literature**, [s. l.], v. 52, n. 1, p. 5-44, 2014. DOI: <http://dx.doi.org/10.1257/jel.52.1.5>. Disponível em: <https://pt.booksc.org/book/23578294/8bdd9c>. Acesso em: 08/10/2022.

MARCONI, Marina; LAKATOS, Eva. **Fundamentos de metodologia científica**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MEIRA, Rosane. **A influência dos vieses heurísticos e pensamento cognitivo nas decisões orçamentárias**. 2018. Dissertação (Mestrado em Contabilidade) – Faculdade de Ciências Contábeis, Universidade Estadual do Oeste do Paraná, Cascavel, 2018. Disponível em: https://tede.unioeste.br/bitstream/tede/4308/5/Rosane_Meira_2018.pdf. Acesso em: 11/09/2022.

MILANEZ, Daniel. **Finanças comportamentais no Brasil**. 2003. Dissertação (Mestrado em Economia) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2003. Disponível em: <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12140/tde-09022004-130012/pt-br.php>. Acesso em: 11/09/2022.

MINAYO, Maria (org.); DESLANDES, Suely; GOMES, Romeu. **Pesquisa social: teoria, método e criatividade**. 28. ed. Petrópolis: Vozes, 2009.

NORTHCRAFT, Gregory; NEALE, Margaret. Experts, amateurs, and real estate: an anchoring-and-adjustment perspective on property pricing decisions. **Organizational Behavior and Human Decision Processes**, [s. l.], v. 39, n. 1, p. 84-97, 1987. Disponível em: http://www.communicationcache.com/uploads/1/0/8/8/10887248/experts_amateurs_and_real_estate-_an_anchoring-and-adjustment_perspective_on_property_pricing_decisions.pdf. Acesso em: 25/09/2022.

NORVILITIS, Jill; MACLEAN, Michael. The role of parents in college students' financial behaviors and attitudes. **Journal of Economic Psychology**, [s. l.], v. 31, n. 1, p. 55-63, 2010. DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.joep.2009.10.003>. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/46493592_The_Role_of_Parents_in_College_Students'_Financial_Behaviors_and_Attitudes. Acesso em: 08/10/2022.

ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO (OCDE, 2013). Financial literacy and inclusion: results of OECD/INFE survey across countries and by gender. **OECD Publishing**. 2013. Disponível em: https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/TrustFund2013_OECD_INFE_Fin_Lit_and_Incl_SurveyResults_by_Country_and_Gender.pdf. Acesso em: 08/10/2022.

ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO (OCDE, 2016). OECD/INFE International survey of adult financial literacy competencies. **OECD Publishing**. 2016. Disponível em: <https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/OECD-INFE-International-Survey-of-Adult-Financial-Literacy-Competencies.pdf>. Acesso em: 08/10/2022.

PARABONI, Ana. **A influência da capacidade cognitiva no processo de aprendizagem de alfabetização financeira**: uma evidência experimental. 2018. Dissertação (Mestrado em Administração) – Faculdade de Administração, Florianópolis, 2018. Disponível em: <https://repositorio.ufsc.br/handle/123456789/191110>. Acesso em: 09/10/2022.

PEREIRA, Ohanna. **Heurística da ancoragem e ajustamento em estimativas numéricas de bens de consumo**: uma aplicação considerando a estratificação socioeconômica dos agentes no município de Fortaleza-CE. 2018. Dissertação (Mestrado em Economia e Desenvolvimento) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Santa Maria, Rio Grande do Sul, 2018. Disponível em: https://repositorio.ufsm.br/bitstream/handle/1/16347/DIS_PPGED_2018_PEREIRA_OHANNA.pdf?sequence=1&isAllowed=y. Acesso em: 26/09/2022.

PESQUISA NACIONAL DE ENDIVIDAMENTO E INADIMPLÊNCIA DO CONSUMIDOR (PEIC). **Confederação Nacional do Comércio**. 2022. Disponível em: <https://portal-bucket.azureedge.net/wp-content/2022/08/052c2fb811e83994ca65268dc6e917ab.pdf>. Acesso em: 31/03/2023.

POTRICH, Ani; VIEIRA, Kelmara; KIRCH, Guilherme. Determinantes da alfabetização financeira: análise da influência de variáveis socioeconômicas e demográficas. **Revista Contabilidade & Finanças**, São Paulo, v. 26, n. 69, p. 362-377, set./dez. 2015. DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/1808-057x201501040>. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rcf/a/wM9hSthWFCztM3t8bbbqPSG/abstract/?lang=pt#:~:text=A%20alfabetiza%C3%A7%C3%A3o%20financeira%20auxilia%20os,de%20vari%C3%A1veis%20socioecon%C3%B4micas%20e%20demogr%C3%A1ficas>. Acesso em: 08/10/2022.

PRODANOV, Cleber; FREITAS, Ernani. **Metodologia do trabalho científico**: métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico. 2. ed. Novo Hamburgo: Feevale, 2013.

RICHARDSON, Roberto *et al.* **Pesquisa social**: métodos e técnicas. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

SAVOIA, José; SAITO, André; SANTANA, Flávia. Paradigmas da educação financeira no Brasil. **RAP**, Rio de Janeiro, v. 41, n. 6, p. 1121-1141, nov./dez. 2007. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rap/a/XhqxBt4Cr9FLctVvzh8gLPb/?lang=pt>. Acesso em: 08/10/2022.

SILVA, Ana; SOUZA, André. Finanças comportamentais e heurísticas: um estudo exploratório sobre os riscos decorrentes da presença de vieses na tomada de decisão em finanças. **Revista Formadores**, Bahia, v.12, n. 6, p. 83-109, 2019. Disponível em: <https://labfinvas.files.wordpress.com/2020/06/1093-texto-do-artigo-4233-1-10-20191210.pdf>. Acesso em: 11/09/2022.

TONETTO, Leandro *et al.* O papel das heurísticas no julgamento e na tomada de decisão sob incerteza. **Estudos de Psicologia**, Campinas, v. 23, n. 2, p. 181-189, abr./ jun. 2006. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/estpsi/a/RnbtvVjsY9wgn7FLpxcGGHh/?lang=pt>. Acesso em: 24/09/2022.

TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel. Judgment under uncertainty: heuristics and biases. **Science**, [s. l.], v. 185, n. 4157, p. 1124-1131, 1974. Disponível em: <https://www2.psych.ubc.ca/~schaller/Psyc590Readings/TverskyKahneman1974.pdf>. Acesso em: 02/09/2022.

APÊNDICES

Me chamo Luís Felipe e sou concluinte do curso de Bacharelado em Administração pelo Instituto Federal da Paraíba - IFPB. Venho convidá-lo(a) a participar de uma pesquisa que será utilizada para a elaboração do meu Trabalho de Conclusão de Curso. A presente pesquisa visa analisar aspectos das Finanças Comportamentais objetivando avaliar de que forma a relação dos mesmos com a Cognição pode influenciar na alfabetização financeira de profissionais da cidade de João Pessoa - PB. Seguindo os preceitos éticos, a sua participação é voluntária e anônima, não constando seu nome ou qualquer outro dado que possa identificá-lo(a). É importante ressaltar que as informações coletadas serão utilizadas exclusivamente para fins acadêmicos.

QUESTIONÁRIO

Parte I - Perfil Socioeconômico

Você é Assessor (a) de Investimentos?

- Sim
- Não

1 - Gênero:

- Mulher Cis (Identifica-se como mulher, gênero que lhe foi atribuído ao nascer).
- Mulher Trans (Identifica-se como mulher, diferente do gênero que lhe foi atribuído ao nascer).
- Homem Cis (Identifica-se como homem, gênero que lhe foi atribuído ao nascer).
- Homem Trans (Identifica-se como homem, diferente do gênero que lhe foi atribuído ao nascer).
- Não binário (Pessoa que não se identifica com o binarismo Homem ou Mulher).
- Travesti.
- Prefere não declarar.

2 - Ano de Nascimento: _____

3 - Estado Civil:

- Solteiro(a)
- Casado(a)/União Estável
- Separado(a)/divorciado(a)
- Viúvo(a)
- Outros: _____

4 - Grau de instrução:

- Sem Instrução
- Fundamental Incompleto
- Fundamental Completo
- Médio Incompleto
- Médio Completo
- Superior Incompleto
- Superior Completo
- Pós-Graduação Lato Sensu
- Mestrado
- Doutorado
- Outros: _____

5 - Quantos dependentes financeiros você tem? _____

6 - Atualmente, você está em Atividade Profissional:

- Formal
- Informal
- Tanto Formal como Informal
- Outros: _____

7 - Em relação a esta atividade profissional, você é (atividade principal):

- Autônomo
- Empregador/Proprietário
- Empregado c/ cart. assinada
- Empregado s/ cart. assinada
- Estudante / estagiário(a)
- Servidor(a) público(a)
- Empregado público
- Vive de renda
- Outros: _____

8 - Segmento profissional em que atua:

- Agronegócio
- Comércio
- Construção Civil
- Educação
- Financeiro
- Indústria
- Saúde
- Segurança
- Serviços Gerais
- Tecnologia

- () Terceiro Setor (ONG, OSCIP, Cooperativa...)
 () Outros: _____

9 - O imóvel onde mora atualmente é:

- () Próprio quitado
 () Próprio financiado
 () Alugado
 () Cedido
 () Mora com os pais
 () Outros: _____

10 - Quantas pessoas moram com você (incluindo o entrevistado)? _____

11 - Qual a sua faixa de renda familiar mensal?

- () Até 1 salário mínimo (até R\$ 1.302).
 () Mais de 1 a 2 salários mínimos (Mais de R\$ 1.302 a R\$ 2.604).
 () Mais de 2 a 3 salários mínimos (Mais de R\$ 2.604 a R\$ 3.906).
 () Mais de 3 a 5 salários mínimos (Mais de R\$ 3.906 a R\$ 6.510).
 () Mais de 5 a 7 salários mínimos (Mais de R\$ 6.510 a R\$ 9.114).
 () Mais de 7 a 10 salários mínimos (Mais de R\$ 9.114 a R\$ 13.020).
 () Mais de 10 a 15 salários mínimos (Mais de R\$ 13.020 a R\$ 19.530).
 () Mais de 15 a 20 salários mínimos (Mais de R\$ 19.530 a R\$ 26.040).
 () Mais de 20 salários mínimos (Mais de R\$ 26.040).

Parte II - Comportamento Financeiro

12 - Que motivo predominantemente o(a) leva a realizar uma compra?

- () Aproveitar uma oportunidade.
 () Atender a uma necessidade.
 () Satisfazer um desejo.

13 - Possui o hábito de poupar/investir?

- () Sim
 () Não

14 - Que tipo de aplicação você possui? (Sim ou Não).

- | | |
|---|-----------------|
| Ações | () Sim () Não |
| Caderneta de Poupança | () Sim () Não |
| Certificado de Depósito Bancário (CDB) | () Sim () Não |
| Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI) | () Sim () Não |
| Debêntures | () Sim () Não |
| Derivativos Financeiros | () Sim () Não |
| Fundo de Ações | () Sim () Não |
| Fundos Imobiliários | () Sim () Não |

Fundo de Renda Fixa	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não
Fundo de Previdência (Aberta)	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não
Fundo de Previdência (Fechada)	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não
Letra de Crédito do Agronegócio (LCA)	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não
Letra de Crédito Imobiliário (LCI)	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não
Títulos Públicos	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não

15 - Se não tem aplicações, o que impede ou dificulta sua formação de poupança (motivo principal)?

- Alto nível de consumo
- Compromisso com financiamento
- Dívidas (Cheque Especial, Juros de Cartão de Crédito, Empréstimos)
- Receitas suficiente apenas para gastos mensais
- Insegurança
- Outros: _____

Parte III - Educação Financeira e Atitude Financeira

16 - Diante do tema Educação Financeira, como você se posiciona?

- Nunca ouvi falar.
- Já li algo. Porém, desconheço o assunto.
- Sei do que se trata, mas não aplico.
- Sei do que se trata e aplico no meu dia-a-dia.

17 - A respeito do seu conhecimento sobre finanças pessoais, você se sente:

- Nada seguro – gostaria de ter um melhor nível.
- Não muito seguro – gostaria de saber um pouco mais.
- Razoavelmente seguro – conheço a maioria das coisas.
- Muito seguro – Possuo conhecimento amplo.

18 - Por qual(is) meio(s) você adquiriu conhecimento sobre como administrar o seu dinheiro?

- Amigos
- Colegas de trabalho
- Escola
- Experiências pessoais e profissionais
- Faculdade/Universidade/Centro Universitário/Instituto
- Família
- Jornais
- Podcasts
- Rádio
- Revistas de Notícias
- Redes Sociais
- TV

() Outros: _____

19 - A respeito de sua Educação Financeira, responda:

Já participou de algum curso, palestra, congresso ou seminário sobre educação financeira?

() Sim () Não

Já teve contato com algum material (livro, revista, Internet) sobre Educação Financeira?

() Sim () Não

20 - Com que frequência você utiliza as seguintes ferramentas de controle de gastos?

Responda na escala: (1) Nunca; (2) Raramente; (3) Algumas vezes; (4) Frequentemente; (5) Sempre.

Caderno de Anotações ()1 ()2 ()3 ()4 ()5

Extrato Bancário ()1 ()2 ()3 ()4 ()5

Fatura do Cartão de Crédito ()1 ()2 ()3 ()4 ()5

Planilhas Eletrônicas ()1 ()2 ()3 ()4 ()5

Aplicativos ()1 ()2 ()3 ()4 ()5

21 - Responda na escala: (1) Discordo totalmente; (2) Discordo parcialmente; (3) Indiferente; (4) Concordo; (5) Concordo plenamente.

Tenho renda mensal suficiente para quitar obrigações e deixar reservas financeiras.

()1 ()2 ()3 ()4 ()5

Tenho renda mensal suficiente apenas para quitar compromissos financeiros.

()1 ()2 ()3 ()4 ()5

Minha renda é insuficiente para quitar obrigações e preciso recorrer ao crédito.

()1 ()2 ()3 ()4 ()5

Passarei a fazer planejamento financeiro quando acumular mais patrimônio.

()1 ()2 ()3 ()4 ()5

Não acho necessário planejar gastos.

()1 ()2 ()3 ()4 ()5

Pago o(s) meu(s) cartão(ões) de crédito na data de vencimento.

()1 ()2 ()3 ()4 ()5

Prefiro comprar um produto financiado para tê-lo de imediato.

()1 ()2 ()3 ()4 ()5

Prefiro juntar dinheiro para comprar um produto à vista.

()1 ()2 ()3 ()4 ()5

Comparo preços ao fazer uma compra.

()1 ()2 ()3 ()4 ()5

É importante estabelecer metas financeiras.

()1 ()2 ()3 ()4 ()5

Sigo um plano de gastos semanal ou mensal.

()1 ()2 ()3 ()4 ()5

Poupo para comprar um produto mais caro.

1 2 3 4 5

Ao comprar a prazo, comparo as opções de crédito disponíveis.

1 2 3 4 5

Consigo identificar os custos que pago ao financiar um bem ou serviço.

1 2 3 4 5

Pago o valor mínimo do(s) meu(s) cartão(ões) de crédito.

1 2 3 4 5

22 - Em relação à sua aposentadoria, qual das alternativas abaixo mais representa sua situação?

Não me preocupei com isso ainda.

Pretendo ter apenas a aposentadoria do Governo.

Tenho um plano de previdência privada.

Tenho planos de começar a poupar para isso.

Não vejo necessidade de poupar para isso.

Parte IV - Conhecimento Financeiro

23 - Suponha que você tenha R\$ 100,00 em uma conta poupança a uma taxa de juros de 10% ao ano. Depois de 5 anos, qual o valor que você terá na poupança? Considere que não tenha sido depositado e nem retirado dinheiro.

Mais do que R\$ 150,00.

Exatamente R\$ 150,00.

Menos do que R\$ 150,00.

Não sei.

24 - Suponha que José herde R\$ 10.000,00 hoje e Pedro herde R\$ 10.000,00 daqui a 3 anos. Devido à herança, quem ficará mais rico?

José

Pedro

São igualmente ricos

Não sei

25 - Imagine que a taxa de juros incidente sobre sua conta poupança seja de 6% ao ano e a taxa de inflação seja de 10% ao ano. Após 1 ano, o quanto você será capaz de comprar com o dinheiro dessa conta? Considere que não tenha sido depositado e nem retirado dinheiro.

Mais do que hoje.

Menos do que hoje.

Exatamente o mesmo.

Não sei.

26 - Suponha que no ano de 2024 sua renda dobrará e os preços de todos os bens também dobrarão. Em 2024, o quanto você será capaz de comprar com a sua renda?

- () Mais do que hoje.
- () Menos do que hoje.
- () Exatamente o mesmo.
- () Não sei.

27 - Considerando-se um longo período de tempo (ex.: 10 anos), qual ativo, normalmente, oferece maior retorno?

- () Poupança
- () Títulos públicos
- () Ações
- () Não sei

28 - Normalmente, qual ativo apresenta as maiores oscilações ao longo do tempo?

- () Poupança
- () Títulos públicos
- () Ações
- () Não sei

29 - Quando um investidor distribui seu investimento entre diferentes ativos, o risco de perder dinheiro:

- () Aumenta
- () Diminui
- () Permanece inalterado
- () Não sei

30 - Um empréstimo com duração de 15 anos normalmente exige pagamentos mensais maiores do que um empréstimo de 30 anos, mas o total de juros pagos ao final do empréstimo será menor. Essa afirmação é:

- () Verdadeira
- () Falsa
- () Não sei

31 - Suponha que você realizou um empréstimo de R\$ 10.000,00 para ser pago após um ano e o custo total com os juros é R\$ 600,00. A taxa de juros que você irá pagar nesse empréstimo é de:

- () 0,3%
- () 0,6%
- () 6%
- () Não sei

32 - Suponha que você viu o mesmo televisor em duas lojas diferentes pelo preço inicial de R\$ 1.000,00. A loja A oferece um desconto de R\$ 150,00, enquanto a loja B oferece um desconto de 10%. Qual é a melhor alternativa?

- () Comprar na loja A (desconto de R\$150,00).
- () Comprar na loja B (desconto de 10%).
- () Não sei.

33 - Imagine que cinco amigos recebem uma doação de R\$ 1.000,00 e precisam dividir o dinheiro igualmente entre eles. Quanto cada um vai obter?

- () 100
- () 200
- () 5.000
- () Não sei

34 - Um investimento com alta taxa de retorno terá alta taxa de risco. Essa afirmação é:

- () Verdadeira
- () Falsa
- () Não sei

35 - Quando a inflação aumenta, o custo de vida sobe. Essa afirmação é:

- () Verdadeira
- () Falsa
- () Não sei

Parte V - Análise de Indicadores Empresariais

36 (Versão 1) - No Exercício de 31/12/2022 a empresa de Bebidas Ambev apresentou Margem Líquida (ML), que é o Lucro Líquido dividido pela Receita Líquida, de 18,68%. A empresa petrolífera Petrobras, por sua vez, apresentou esse mesmo indicador e no mesmo período no valor de 29,47%. Emita seu parecer sobre a ML da Ambev com a pontuação de 1 (Pouco Lucrativo) a 5 (Muito Lucrativo).

- () 1 () 2 () 3 () 4 () 5

37 (Versão 1) - Considerando o resultado deste indicador (Margem Líquida) para a Ambev, você compraria ações desta empresa?

- () Sim
- () Não

36 (Versão 2) - No Exercício de 31/12/2022 a empresa de Bebidas Ambev apresentou Margem Líquida (ML), que é o Lucro Líquido dividido pela Receita Líquida, de 18,68%. A construtora Tecnisa, por sua vez, apresentou esse mesmo indicador e no mesmo período no valor de 1%. Emita seu parecer sobre a ML da Ambev com a pontuação de 1 (Pouco Lucrativo) a 5 (Muito Lucrativo).

() 1 () 2 () 3 () 4 () 5

37 (Versão 2) - Considerando o resultado deste indicador (Margem Líquida) para a Ambev, você compraria ações desta empresa?

() Sim

() Não

36 (Versão 3) - No Exercício de 31/12/2022 a empresa de Bebidas Ambev apresentou Margem Líquida (ML), que é o Lucro Líquido dividido pela Receita Líquida, de 18,68%. Emita seu parecer sobre a ML da Ambev com a pontuação de 1 (Pouco Lucrativo) a 5 (Muito Lucrativo).

() 1 () 2 () 3 () 4 () 5

37 (Versão 3) - Considerando o resultado deste indicador (Margem Líquida) para a Ambev, você compraria ações desta empresa?

() Sim

() Não

Parte VI - Perfil na Realização de Tarefas

38 - Para cada uma das expressões a seguir, atribua uma nota na escala de 1 (Discordo Totalmente) a 7 (Concordo Totalmente).

a) Prefiro problemas complexos aos simples.

() 1 () 2 () 3 () 4 () 5 () 6 () 7

b) Gosto de ter a responsabilidade de lidar com situação que requer muito pensar.

() 1 () 2 () 3 () 4 () 5 () 6 () 7

c) Pensar é meu passatempo preferido.

() 1 () 2 () 3 () 4 () 5 () 6 () 7

d) Antes faria alguma coisa que desafiaria minhas habilidades em relação ao pensar que alguma coisa que requer pouco pensar, certamente.

() 1 () 2 () 3 () 4 () 5 () 6 () 7

e) Tento antecipar situações onde exista a provável chance de ter que pensar profundamente sobre alguma coisa.

() 1 () 2 () 3 () 4 () 5 () 6 () 7

f) Sinto satisfação em ter que ponderar arduamente por muito tempo.

() 1 () 2 () 3 () 4 () 5 () 6 () 7

g) Apenas me envolvo intensamente quando tenho que me envolver.

() 1 () 2 () 3 () 4 () 5 () 6 () 7

h) Prefiro pensar nos problemas pequenos do dia a dia que nos problemas a longo prazo.

() 1 () 2 () 3 () 4 () 5 () 6 () 7

i) Gosto de tarefas que requerem pouco pensar, uma vez que as tenha aprendido.

() 1 () 2 () 3 () 4 () 5 () 6 () 7

j) A ideia de utilizar pensamentos para me animar me parece interessante.

()1 ()2 ()3 ()4 ()5 ()6 ()7

k) Eu realmente gosto de uma tarefa que envolva pensar em novas soluções para os problemas.

()1 ()2 ()3 ()4 ()5 ()6 ()7

l) Aprender novas maneiras de pensar me empolga muito.

()1 ()2 ()3 ()4 ()5 ()6 ()7

m) Prefiro minha vida repleta de enigmas para resolver.

()1 ()2 ()3 ()4 ()5 ()6 ()7

n) Pensar abstratamente (além do senso comum) me atrai.

()1 ()2 ()3 ()4 ()5 ()6 ()7

o) Prefiro uma tarefa intelectual, difícil e importante a uma outra que seja importante, mas que não me obrigue a refletir muito.

()1 ()2 ()3 ()4 ()5 ()6 ()7

p) Sinto alívio ao invés de satisfação depois de completar uma tarefa que requereu grande esforço mental.

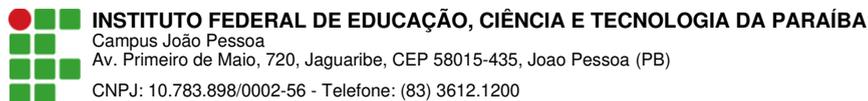
()1 ()2 ()3 ()4 ()5 ()6 ()7

q) É suficiente para mim que o trabalho tenha sido feito, não me importa como e por que foi feito.

()1 ()2 ()3 ()4 ()5 ()6 ()7

r) Usualmente não costumo opinar sobre questões quando estas não me afetam pessoalmente.

()1 ()2 ()3 ()4 ()5 ()6 ()7



Documento Digitalizado Ostensivo (Público)

Trabalho de Conclusão de Curso

Assunto: Trabalho de Conclusão de Curso
Assinado por: Luis Silva
Tipo do Documento: Anexo
Situação: Finalizado
Nível de Acesso: Ostensivo (Público)
Tipo do Conferência: Cópia Simples

Documento assinado eletronicamente por:

- **Luis Felipe de Lima Silva, ALUNO (20191460076) DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO - JOÃO PESSOA**, em 30/06/2023 16:46:01.

Este documento foi armazenado no SUAP em 30/06/2023. Para comprovar sua integridade, faça a leitura do QRCode ao lado ou acesse <https://suap.ifpb.edu.br/verificar-documento-externo/> e forneça os dados abaixo:

Código Verificador: 866761
Código de Autenticação: 2888d63967

