

ufjf | CAMPUS GV

econúcleo  
ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS

## **TEXTOS PARA DISCUSSÃO**

**TD nº 01/2019**

**O QUE A ECONOMIA COMPORTAMENTAL PODE  
NOS ENSINAR SOBRE NÓS MESMOS?**

João Augusto de Paula Leite<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Discente do 9º período de Ciências Econômicas na UFJF-GV; bolsista de iniciação científica na área de ciclos econômicos; ex-membro da Liga Acadêmica Newton Paulo Bueno de Economia e Comportamento – LANP, durante o período de mobilidade acadêmica na UFV. e-mail: [joaoaugustodpl@gmail.com](mailto:joaoaugustodpl@gmail.com).

\*As opiniões emitidas nas publicações são de exclusiva e inteira responsabilidade do(s) autor(es), não exprimindo, necessariamente, o ponto de vista do Grupo de Pesquisa – Econúcleo – Estudos Socioeconômicos, da Universidade Federal de Juiz de Fora/Campus Governador Valadares.

## 1. Introdução

No dia 6 de junho, foi realizada na Universidade Federal de Juiz de Fora – campus Governador Valadares a 4ª Conversa de Economia, projeto organizado pelo EcoNúcleo do Departamento de Economia. O projeto propõe que aos alunos do curso de economia apresentem seminários sobre assuntos que não são tratados comumente em sala de aula.

O tema eleito para esta edição do projeto foi economia comportamental, junto a uma abordagem interativa e participativa com a plateia contendo pequenos experimentos usados para introduzir conceitos através das respostas auferidas em tempo real, propondo reflexões e questionamentos. O principal objetivo era introduzir noções de como acontece o processo decisório e cognitivo das pessoas à luz da economia comportamental.

Para completar a experiência da apresentação, as respostas dos participantes foram recolhidas de forma escrita e analisadas agregadamente, permitindo uma comparação com o resultado entre o resultado obtido e o que é esperado de acordo com a literatura da área. Os conceitos relacionados aos experimentos, os procedimentos realizados e os resultados obtidos são apresentados nas seções seguintes.

## 2. Discussão da literatura

Ao longo dos anos de desenvolvimento da ciência econômica, a linha predominante, ou *mainstream*, tem se valido de conceitos e concepções da Escola Neoclássica de pensamento econômico. Esta escola possui uma orientação voltada para a análise de mercados competitivos, incluindo seus agentes, regras de funcionamento e falhas, empregando tradicionalmente uma abordagem por meio de modelos matemáticos, como forma de aproximação da realidade (FIANI, 2011).

Entre os pressupostos apresentados por grande parte dos modelos da Economia Neoclássica, a racionalidade substantiva é o pressuposto responsável por caracterizar o tipo de comportamento que os agentes possuem, o que consiste em dizer que os agentes são maximizadores de seu próprio bem-estar, valendo-se do interesse pessoal, ao passo em que possuem capacidade ilimitada de processar toda informação necessária para alcançar um resultado ótimo em uma transação ou decisão de alocação. São levados em consideração os possíveis estados de natureza e suas respectivas probabilidades, pensando de forma pragmática sobre as alternativas de ações disponíveis, considerando como melhor opção aquela com melhor recompensa esperada. Os indivíduos caracterizados desta forma são chamados de “*homo economicus*” (ÁVILA & BIANCHI, 2015, p. 14).

Por outro lado, alguns ramos da economia têm abordado de forma diferente o comportamento humano. Herbert Simon, laureado com o Prêmio Nobel em 1978, propôs o conceito de racionalidade limitada, uma proposição mais flexível que a racionalidade substantiva da tradição Neoclássica. O autor sugere em que os indivíduos possuiriam limitações cognitivas de computar toda a informação disponível, além de existir a possibilidade de que nem toda a informação necessária para uma decisão ótima, ou racional, esteja disponível para o indivíduo:

O suposto comportamental de racionalidade limitada não implica que os indivíduos sejam irracionais, apenas sugere que estes possuem limitações computacionais e informações incompletas para realizar suas escolhas. Racionalidade limitada seria o termo “usado para designar escolha racional que leva em consideração as limitações cognitivas do agente que toma decisões – limitações tanto do conhecimento quanto da capacidade computacional” (SIMON, 1957, p. 15).

Seguindo nesta linha, nas últimas décadas, pesquisadores têm ampliado abordagens utilizadas na economia para compreender melhor a forma com os agentes tomam suas decisões,

lançando mão de experimentos empíricos e conexões interdisciplinares como a psicologia e neurociência. A Economia Comportamental, Finanças Comportamentais e Neuroeconomia, são áreas relativamente recentes da economia alinhadas com essa perspectiva. De forma genérica, este ramo da ciência econômica será chamado de economia comportamental.

Importantes autores desta área têm recebido maior reconhecimento nos últimos anos, como Daniel Kahneman, Dan Ariely e Richard Thaler. Atualmente, as principais abordagens da área propõem que a cognição humana está condicionada à vieses e heurísticas, o que impacta diretamente na forma de tomar decisões sobre como alocar recursos, resultando em anomalias no comportamento. Heurísticas podem ser definidas como regras de bolso baseadas mais em experiências próprias do que em informações estatísticas, é como se pergunta mais fácil fosse usada no lugar de responder à pergunta que está de fato sendo feita, considerada mais difícil. Já os vieses, consistem em anomalias comportamentais em relação ao comportamento racional que se repetem sistematicamente ao longo do tempo, podendo ser fruto de heurísticas recorrentes.

Estas concepções dialogam com a teoria do sistema dual discutido por Kahneman (2011), que propõe duas formas de pensar das pessoas: rápida e devagar. É como se o cérebro fosse dividido em dois sistemas, o Sistema 1 é intuitivo, rápido, automático, muito baseado na experiência vivida, relativamente inconsciente, tende a confiar e acreditar mais facilmente em informações do que o Sistema 2. Este segundo tende a ser reflexivo, lento, controlado, deliberativo, analítico, preguiçoso. Ambos consistem em proposições teóricas genéricas que coexistem e interagem de forma mais complexa na prática, além de estarem igualmente suscetíveis a vieses e heurísticas, contudo, as heurísticas estão mais próximas do Sistema 1, enquanto os vieses do Sistema 2.

Como ilustração para a atividade do Sistema 1, é possível citar um motorista experiente que dirige por um caminho que está habituado a percorrer, seus comandos, ações e decisões são quase automáticas, há um forte conforto cognitivo nesta situação, não exigindo grandes esforços do cérebro para deliberar e raciocinar. Por outro lado, se este motorista for surpreendido por uma notícia no rádio a respeito de um obstáculo na pista a alguns quilômetros à frente, provavelmente seu Sistema 2 será ativado. Ele terá que ativar memórias que envolvam rotas alternativas e pensar a respeito da melhor resposta para este problema, é algo como que ele não lida recorrentemente e, portanto, ele sai da posição de conforto cognitivo.

Neste ponto, é interessante notar que podem ser observadas mudanças físicas quando há uma transição do Sistema 1 para o Sistema 2: as pupilas tendem a se dilatar dilatam, coração bate mais rápido, o corpo demonstra sinais de estresse e tensão nos músculos, e o indivíduo sente comprometida sua capacidade de executar mais de uma atividade simultaneamente.

Outra característica do comportamento humano destacado pelo autor é o princípio de WYSIATI – “*What you see is all that is*”, ou em tradução livre, “O que você vê é tudo que há”. A saliência e enquadramento da informação afeta a forma como os indivíduos tendem a processá-la e julgam sua relevância, sendo assim uma importante fonte de vieses e heurísticas. Além disso, a mente humana é apresentada como uma máquina associativa que busca padrões e se sente fortemente atraída por histórias, levando por vezes a considerar a conclusão de uma narrativa como mais importante que as evidências que a sustentam. Em outras palavras, deixando em segundo plano princípios lógicos para tornar a história de um acontecimento uma explicação plausível para o cérebro.

Alguns trabalhos na área de economia comportamental ampliam a área de estudo do comportamento da preferência dos indivíduos em diferentes contextos. Neste sentido, a Teoria do Prospecto apresentada por Kahneman & Tversky (1979) revela um fenômeno captado empiricamente por experimentos, a maioria das pessoas tendem a sofrer reversão em suas preferências quando migram do campo dos ganhos para o campo das perdas. A teoria propõe que se tratando de ganhos, os agentes são avessos ao risco e preferem ganhos menores com maior

certeza do que ganhos mais altos e incertos, por outro lado, tratando-se de perdas, os agentes são propensos ao risco, preferindo correr o risco de perderem um valor maior, desde que haja a possibilidade de não perder nada.

Outros experimentos captam reversão de preferência semelhantes para escolhas comparadas em momentos diferentes do tempo. A literatura propõe que as pessoas possuem uma visão míope, valorizando muitas vezes ganhos menores no curto prazo à uma recompensa maior no futuro (ÁVILA & BIANCHI, 2015).

Ao incluir os elementos apresentados até aqui, as concepções da ciência econômica sobre o comportamento humano passam a se aproximar também do homo sapiens, não apenas do *homo economicus*, caminhando no sentido de encontrar respostas mais próximas da realidade.

### 3. Procedimentos e dados utilizados

O experimento aconteceu por meio do uso de um questionário com uma série de perguntas de diferentes modalidades, como múltipla-escolha, opções predeterminadas a serem ordenadas e resposta livre. As questões foram retiradas e baseadas no livro “Rápido e Devagar: Duas formas de pensar”, de Daniel Kahneman, e nas perguntas feitas pelo pesquisador Rafael Jordão, durante sua apresentação no 3º Workshop de Economia Comportamental da LANP, retiradas dos trabalhos Fischhoff (1975), Bazerman (2007) e Mlodinow (2008).

É importante ressaltar que as condições ambientais e os procedimentos amostrais necessários para que um experimento seja considerado estatisticamente significativo não foram seguidos. Por se tratar de uma amostra muito pequena e homogênea, os resultados apresentados na seção seguinte são relevantes no sentido de exercício de pesquisa e aplicação de experimentos, bem como uma resposta aos participantes da Conversa de Economia.

O questionário foi aplicado por meio físico, através de folhas de papel preenchidos com canetas dos próprios participantes, com um total de 11 questões, além do cabeçalho com informações básicas para a caracterização da amostra. Tendo em vista os vieses que deveriam ser testados em algumas perguntas, foram utilizados duas versões de questionário, A e B, distribuídos aleatoriamente para a plateia. As diferenças entre eles, serão explicadas na seção seguinte e podem também ser observados no anexo.

As instruções para o preenchimento dos questionários foram:

- I) Não é permitido consultar qualquer material ou colega.;
- II) Não existe resposta certa ou errada, expresse seu pensamento!;
- III) Vocês terão apenas 3 minutos para responder.

Esta última, contudo, foi flexibilizada sem que os participantes soubessem, sendo o prazo estendido para aproximadamente 10 minutos.

A amostra foi de 29 participantes, a maioria estudantes de economia e dividindo-se quase igualmente entre homens e mulheres, sendo que 17 pessoas já possuíam algum conhecimento prévio sobre economia comportamental. Além disso, 14 pessoas responderam o modelo A e 15 o modelo B.

### 4. Resultados e discussão

Esta seção apresenta as perguntas feitas e os resultados amostrais, comparando-os ao resultado esperado de acordo com a literatura da área.

A primeira pergunta foi simples e quase intuitiva:

*“João comprou um cigarro de palha e um cafezinho por 1,10 reais. O cigarro custa um real a mais que o cafezinho. Quanto custa o cafezinho?”*

O objetivo era demonstrar as diferenças entre o Sistema 1 e o Sistema 2. O Sistema 1, rápido, intuitivo e automático, poderia levar a responder instantaneamente 10 centavos, contudo, o Sistema 2, mais lento, reflexivo e controlado, poderia levar a pensar mais profundamente sobre essa questão e descobrir a resposta correta, 5 centavos. O resultado foi que apenas 8 pessoas responderam 5 centavos.

Depois deste resultado, é possível indagar se a maioria dos participantes errarem por estarem em uma situação de conforto cognitivo, ou seja, um contexto de relaxamento, pensado predominantemente através do Sistema 1, respondendo a estímulos de forma mais intuitiva, o que poderia induzir à resposta instintiva de 10 centavos. Neste sentido, a segunda questão buscava detectar a presença do conforto cognitivo nos participantes. Foi requisitado que as seguintes alternativas fossem julgadas como verdadeiras ou falsas:

- ( ) *Getúlio Vargas nasceu em 1880.*
- ( ) *Getúlio Vargas nasceu em 1884.*
- ( ) *Minas Gerais foi estado brasileiro que mais produziu leite em 2016.*
- ( ) *O Rio Grande do Sul foi estado brasileiro que mais produziu leite em 2016.*

Essas opções foram apresentadas de forma diferente entre os dois modelos distintos de questionário. No questionário A, a primeira e a terceira alternativa estavam em negrito, para o questionário B, o inverso. A hipótese é de que o fato de uma alternativa ser apresentada em negrito funcionaria como um conforto cognitivo, induzindo o participante a considerá-la verdadeira? As respostas no questionário indicaram que não, mas quando a questão foi comentada com a plateia, algumas pessoas disseram se sentir induzidas ao erro, que as opções salientadas em negrito eram armadilhas e, portanto, falsas.

Curiosamente, quase todos os questionários continham ao menos uma opção em negrito como verdadeira. Para a surpresa dos participantes, realmente houve a intenção de induzi-los ao erro, mas não da maneira como esperavam: todas as opções eram falsas. A análise do conforto cognitivo não foi bem-sucedida, contudo, a reação da plateia levantou a hipótese de que resultado obtido foi fruto do enquadramento das questões.

A forma como as opções foram apresentadas pode ter sido mais relevante para explicar a resposta do que as informações de fato contida em cada alternativa. Tendo em vista o conteúdo espúrio das informações disponíveis, é possível que o fato das alternativas serem necessariamente excludentes tenha funcionado como âncora para que os participantes considerassem que ao menos uma das opções concorrentes fosse verdadeira. Provavelmente, este tipo de pensamento dedutivo foi uma resposta suficientemente boa para experiências do passado, como provas de colégio ou testes de múltipla escolha.

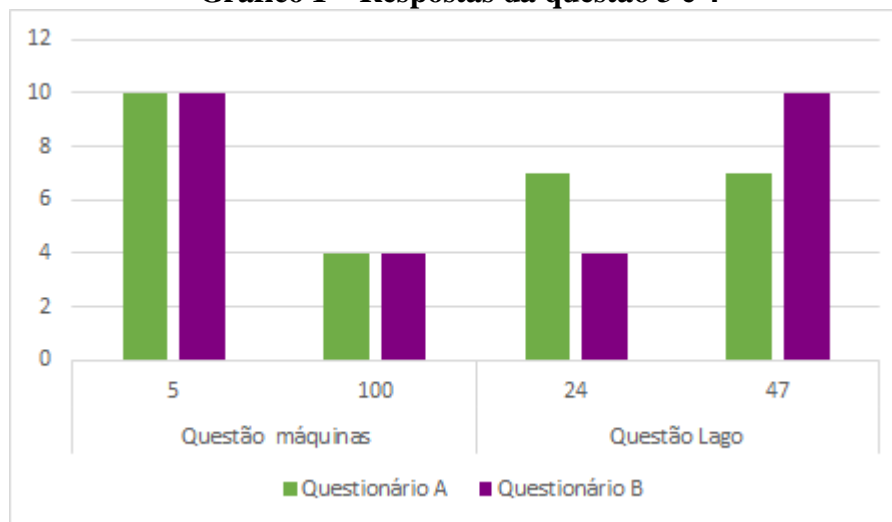
Seguindo nesta linha do conforto cognitivo, a terceira e quarta questão eram propostas de ativação do sistema 2. As duas perguntas eram simples, mas traiçoeiras, tal como a primeira, contudo, foram apresentadas de forma diferente entre o modelo A e B de questionário. Para o questionário A, foi mantida a mesma fonte usada nas demais questões, Calibri 12, o que manteria um padrão confortável. Para o questionário 2, a fonte foi alterada para uma irritante e de leitura menos confortável, Courier New 10. A hipótese é que a mudança na fonte geraria um estranhamento que facilitaria a ativação do Sistema 2 no grupo B, resultando em maior quantidade de acertos para esse grupo em relação ao outro.

*Se são necessárias 5 máquinas por 5 minutos para fazer 5 aparelhos, quanto tempo 100 máquinas precisam para fazer 100 aparelhos? ( ) 100 minutos ou ( ) 5 minutos*

*Num lago, há uma área coberta por vitórias-régias. Todos os dias, a área dobra de tamanho. Se leva 48 dias para a área cobrir o lago todo, quanto tempo levaria para cobrir metade da área? ( ) 24 dias ou ( ) 47 dias*

Para a questão das máquinas, o mesmo número de pessoas respondeu corretamente (5 minutos) para ambos modelos de questionário, 10 pessoas. Contudo, o resultado foi diferente para a questão do lago: no modelo A, as pessoas dividiram pela metade entre as duas possíveis respostas, já no modelo B, 10 pessoas responderam corretamente (47 dias). Este segundo resultado corrobora com a hipótese apresentada anteriormente, contudo, resta a dúvida de porquê este efeito não foi captado no resultado da questão das máquinas.

**Gráfico 1 – Respostas da questão 3 e 4**



Fonte: elaboração própria.

A questão seguinte voltada para captar atalhos cognitivos ligados à descrição feita anteriormente da mente humana como máquina associativa que busca padrões. A busca contínua por causalidade aos eventos observados com grande frequência, favorece a forte tendência das pessoas se envolverem com narrativas e inventarem histórias para explicar fenômenos ao seu redor. Entretanto, essas histórias não necessariamente precisam ser verdade, basta que façam algum sentido, que ofereça explicações e conclusões razoavelmente críveis. A quinta questão foi a seguinte:

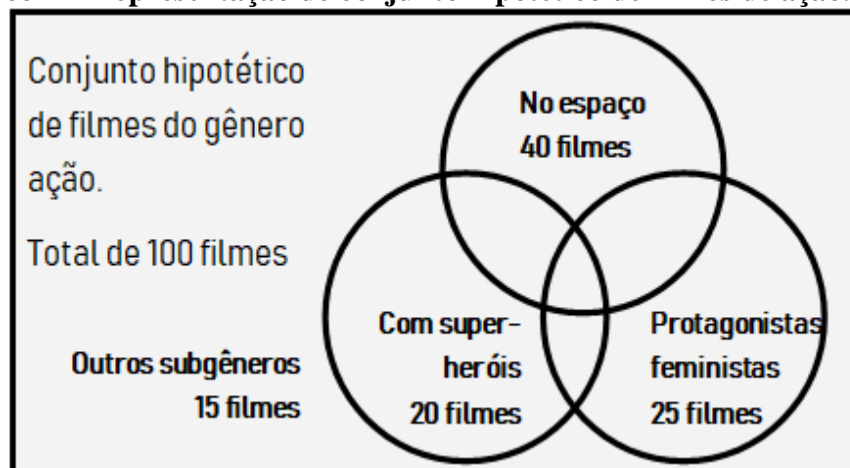
Sofia tem 21 anos, namora, é talentosa e muito inteligente. Estuda arquitetura. Preocupa-se com questões de discriminação e justiça social, também participa de manifestações antifascismo.

Pedi aos participantes que atribuíssem valores de 1 a 6 para os gêneros de filme de acordo com o que você acredita ser mais provável que ela prefira (6 representa a maior probabilidade, 1 a menor).

- ( ) Ficção-científica
- ( ) Ação
- ( ) Romance
- ( ) Filmes de época
- ( ) Ação com protagonistas feministas / Romance dirigidos por mulheres feministas
- ( ) Suspense

Na quinta alternativa, foi feita uma pequena mudança. Foi apresentada novamente uma opção de gênero já apresentado em uma alternativa anterior, adicionando uma informação específica sobre tendências feministas, o gênero de ação foi usado para o questionário A e romance para o B. O objetivo era que o gênero em si não fosse uma âncora de julgamento, mas sim a informação extra. A hipótese é que ao inserir detalhes que pareciam se encaixar com a personalidade descrita, as pessoas atribuiriam maior peso ao detalhe e deixariam em segundo plano aspectos de coerência lógica. Tratando-se de probabilidade, deve-se levar em consideração princípios matemáticos: em todo o conjunto de filmes de ação (ou romance) existentes, existem vários subgêneros com especificidades, logo, o número existente do subgênero feminista deve ser necessariamente menor ou igual ao total do gênero. Desta forma, é estatisticamente errado atribuir maior probabilidade de que o filme de ação com protagonistas feministas seja preferido ao gênero genérico de ação (o mesmo se aplica ao gênero romance).

**Gráfico 2 – Representação de conjunto hipotético de filmes de ação.**



Fonte: elaboração própria.

Antes de apresentar os resultados, é válido destacar que muitas pessoas tiveram dificuldade para responder a esta pergunta de maneira correta, a maioria do grupo A. De toda a amostra, apenas uma pessoa não considerou o subgênero feminista mais provável que o gênero abrangente, os demais parecem ter sido convencidos pelo poder da coerência narrativa a escolher a alternativa com mais detalhes como a melhor.

Como dissertado anteriormente, a forma como a informação é apresentada faz diferença na forma como ela é processada, o que inclui também as informações presentes na memória recente das pessoas. O viés de disponibilidade descreve a capacidade de atribuir maior relevância a aquilo que está mais latente na nossa memória. É o um conceito que ajuda a explicar o que leva as pessoas a terem mais medo de viajar de avião após um episódio recente de acidente aéreo, enquanto permanecem andado de carro todos os dias, sendo que a quantidade de acidentes de carro é consideravelmente maior que a de acidentes de avião. A sexta questão segue neste sentido:

Classifique a ordem das seguintes causas de morte no Estado Unidos entre 1990 e 2000, colocando 1 ao lado da causa mais comum, 2 ao lado da segunda mais comum e assim por diante.

- \_\_\_\_\_ *Uso ilícito de drogas*
- \_\_\_\_\_ *Armas de fogo*
- \_\_\_\_\_ *Acidentes com veículos a motor*
- \_\_\_\_\_ *Dieta pobre e inatividade física*
- \_\_\_\_\_ *Tabaco*

A ordem correta de resposta era 5, 4, 3, 2, 1. Nenhum participante acertou completamente esta sequência, mas muitos chegaram perto. Há, contudo, um detalhe importante, as opções que foram mais cotadas ao primeiro lugar como causa de morte foram respectivamente “dieta pobre e inatividade física” e “armas de fogo”. É possível levantar a hipótese de que estes eventos foram lembrados rapidamente pelos participantes, tendo em vista os eventos recentes de massacres em escolas ou locais públicos provocados por atiradores civis fora de controle, além do estereótipo americanos consumidores de *fast food*. Entretanto, estes fatos ganharam grande visibilidade na mídia na virada do século e não ao longo dos anos 90. Ainda assim, essas informações salientes e disponíveis na memória podem ter disso tomadas como âncora para as respostas.

As perguntas seguintes tiveram como objetivo consultar as preferências da audiência. Uma delas foi:

*“O que você prefere, ganhar 70 reais com certeza ou 100 reais com 70% de chance?”*

Um indivíduo racional, seguindo o que é previsto pela teoria Neoclássica, tomaria esta como uma questão de valor esperado:

$$50 \times 100\% = 50 \text{ reais}$$

$$100 \times 70\% + 0 \times 30\% = 70 \text{ reais}$$

Tendo em vista estes valores, o valor esperado da segunda opção é maior e portanto, deveria ser a melhor escolha racional. Contudo, ele não configura um ganho garantido, desta forma, optar pela primeira opção demonstra em certa medida aversão à perda: o indivíduo prefere garantir um ganho mais baixo do que arriscar um ganho maior sob o risco de não ganhar nada. A aplicação deste experimento costuma ter como resultado maior número de pessoas preferindo a opção de ganho certo, o que não foi o caso desta amostra, os participantes se dividiram igualmente entre as duas opções.

Foram feitas também duas perguntas que buscavam captar a Teoria do Prospecto proposta por Kahneman e Tversky:

*O que você prefere?*

*Conseguir 900 reais com certeza.*

*90% de chance de ganhar 1000 reais.*

*O que você prefere?*

*Perder 900 reais com certeza.*

*90% de chance de perder 1000 reais.*

As duas perguntas, são em essência a mesma, o que muda apenas é que a primeira se localiza no campo dos ganhos, a segunda no das perdas. Desta forma, é razoável pensar que se uma pessoa optou por menor risco na primeira pergunta, ela optaria novamente por menor risco na pergunta seguinte, demonstrando estabilidade em suas preferências em relação ao risco. O que a literatura registra, é que na maioria das vezes, há uma reversão: no campo dos ganhos as pessoas se mostram avessas ao risco e preferem garantir um ganho menor e certo, enquanto no campo das perdas preferem arriscar perder um pouco mais, havendo a chance de não perder nada, semelhante a uma situação de “está no inferno, abraça o capeta”.

Os resultados mostraram que 23 pessoas reagiram de acordo com o que era previsto pela teoria do prospecto, corroborando com a hipótese dos autores.



As duas perguntas finais tiveram como objetivo analisar uma possível reversão de preferências na dimensão intertemporal. Como mencionado anteriormente, os indivíduos tendem a priorizar ganhos de curto prazo do que de longo prazo, o que está relacionado, por exemplo, com ações como sair da dieta, preferir gastar ao invés de poupar e evasão escolar. Este fator de viés do presente afeta decisões econômicas e pode levar a situações futuras preocupantes.

As perguntas foram as seguintes:

*O que você prefere?*

(  ) 100 reais hoje.

(  ) 110 reais daqui a uma semana.

*O que você prefere?*

(  ) 100 reais daqui a um ano hoje.

(  ) 110 reais daqui a um ano e uma semana.

Analogamente às duas questões anteriores, estas duas questões são muito parecidas, sendo a segunda apenas uma extrapolação de um ano mais à frente que a primeira. Outras aplicações deste experimento revelaram que a maioria das pessoas escolhe receber 100 reais hoje, mas quando se veem obrigadas a esperar por um ano, preferem esperar mais uma semana. De certa forma, isso também demonstra uma reversão de preferência. Para que o raciocínio fique mais claro, é possível propor a existência de dois “eus”, o “eu presente” e o “eu futuro”. O “eu presente” tende a querer seu próprio prazer e delegar ao “eu futuro” o ofício de atividade pouco prazerosas e que requerem bastante autocontrole. Quando o futuro se torna presente, o mesmo dilema se apresenta, afinal os dois “eus” são a mesma pessoa, o destino do “eu futuro” é se torna “eu presente”. Assim, a escolha por esperar mais uma semana após a longa espera de um ano, é deixar para que o “eu futuro” espere um pouco mais.

Os resultados obtidos pela amostra não corresponderam ao esperado, apenas 9 pessoas reverteram suas preferências. Talvez este resultado possa ser justificado por se tratar de uma amostra de estudantes de economia que são constantemente forçados a pensar no longo prazo em relação à alocação de recursos.

## 5. Conclusão

A economia comportamental tem ganhado destaque e relevância nos últimos anos, alcançando novos patamares de pesquisa e reconhecimento na academia. Tais conquistas são importantes para a economia enquanto ciência, no sentido de aproximar seus pressupostos e modelagens do que se observa na realidade, além de permitir a aproximação com outras áreas do conhecimento que estudam o comportamento humano.

Este texto teve como objetivo apresentar e discutir os resultados dos experimentos de economia comportamental aplicados para os participantes da 4ª Conversa de Economia e assim como a apresentação, teve também o objetivo de compartilhar noções iniciais da área e estimular o surgimento de *insights* de aplicação dos conceitos discutidos.

As respostas analisadas não corresponderam ao resultado esperado para todas as questões, contudo, a amostra apresentava indivíduos com características muito homogêneas, além de ser muito pequena, o que pode ter sido fonte de vieses e inconsistência nos dados. Entretanto, o estudo apresentado aqui se faz relevante pelo exercício de analisar as respostas obtidas e pela tentativa de despertar o interesse de estudantes pela área.

## Referências

ÁVILA, Flávia; BIANCHI, Ana Maria. Guia de Economia Comportamental e Experimental. São Paulo: Economia Comportamental, 2015.

FIANI, Ronaldo. Cooperação e conflito: instituições e desenvolvimento econômico. Elsevier Brasil, 2011.

KAHNEMAN, Daniel. Rápido e devagar – duas formas de pensar. Rio de Janeiro: Objetiva, 2011.

SIMON, H. A. A behavioral model of rational choice. The Quarterly Journal of Economics, volume 69, nº 1, 1955, p. 99-118.

## Anexos

Questões utilizadas nos questionários. As letras ‘A’ e ‘B’ acompanhando o número das questões, indicam as diferenças entre os dois modelos de questionário aplicados.

Sexo: ( ) Masculino ( ) Feminino ( ) Outro

Discente de Economia? ( ) Sim ( ) Não

Período: \_\_\_\_\_

Você já leu/ouviu/estudou sobre economia comportamental? ( ) Sim ( ) Não

### Leia as questões e responda as questões a seguir:

I - João comprou um cigarro de palha e um cafezinho por 1,10 reais. O cigarro custa um real a mais que o cafezinho. Quanto custa o cafezinho? \_\_\_\_\_

II - A) Julgue as alternativas a seguir como verdadeiras (V) e falsas (F)

( ) **Getúlio Vargas nasceu em 1880.**

( ) Getúlio Vargas nasceu em 1884.

( ) **Minas Gerais foi estado brasileiro que mais produziu leite em 2016.**

( ) O Rio Grande do Sul foi estado brasileiro que mais produziu leite em 2016.

II – B) Julgue as alternativas a seguir como verdadeiras (V) e falsas (F)

( ) Getúlio Vargas nasceu em 1880.

( ) **Getúlio Vargas nasceu em 1884.**

( ) Minas Gerais foi estado brasileiro que mais produziu leite em 2016.

( ) **O Rio Grande do Sul foi estado brasileiro que mais produziu leite em 2016.**

III – A) Se são necessárias 5 máquinas por 5 minutos para fazer 5 aparelhos, quanto tempo 100 máquinas precisam para fazer 100 aparelhos? ( ) 100 minutos ou ( ) 5 minutos

III – B) Se são necessárias 5 máquinas por 5 minutos para fazer 5 aparelhos, quanto tempo 100 máquinas precisam para fazer 100 aparelhos? ( ) 100 minutos ou ( ) 5 minutos

IV – A) Num lago, há uma área coberta por vitórias-régias. Todos os dias, a área dobra de tamanho. Se leva 48 dias para a área cobrir o lago todo, quanto tempo levaria para cobrir metade da área? ( ) 24 dias ou ( ) 47 dias

IV – B) Num lago, há uma área coberta por vitórias-régias. Todos os dias, a área dobra de tamanho. Se leva 48 dias para a área cobrir o lago todo, quanto tempo levaria para cobrir metade da área? ( ) 24 dias ou ( ) 47 dias

V – A) Sofia tem 21 anos, namora, é talentosa e muito inteligente. Estuda arquitetura.

Preocupa-se com questões de discriminação e justiça social, também participa de manifestações anti-fascismo. Atribua valores de 1 a 6 para os gêneros de filme a seguir, de acordo com o que você acredita ser mais provável que ela prefira (6 representa a maior probabilidade, 1 a menor).

( ) Ficção-científica

( ) Ação

- ( ) Romance
- ( ) Filmes de época
- ( ) Ação com protagonistas feministas
- ( ) Suspense

V - B) Sofia tem 21 anos, namora, é talentosa e muito inteligente. Estuda arquitetura. Preocupa-se com questões de discriminação e justiça social, também participa de manifestações anti-fascismo. Atribua valores de 1 a 6 para os gêneros de filme a seguir, de acordo com o que você acredita ser mais provável que ela prefira (6 representa a maior probabilidade, 1 a menor).

- ( ) Ficção-científica
- ( ) Ação
- ( ) Romance
- ( ) Filmes de época
- ( ) Romance dirigidos por mulheres feministas
- ( ) Suspense

VI - Classifique a ordem das seguintes causas de morte no Estado Unidos entre 1990 e 2000, colocando 1 ao lado da causa mais comum, 2 ao lado da segunda mais comum e assim por diante.

- \_\_\_\_\_ Uso ilícito de drogas
- \_\_\_\_\_ Armas de fogo
- \_\_\_\_\_ Acidentes com veículos a motor
- \_\_\_\_\_ Dieta pobre e inatividade física
- \_\_\_\_\_ Tabaco

VII - O que você prefere?

- ( ) Conseguir 900 reais com certeza.
- ( ) 90% de chance de ganhar 1000 reais.

VIII - O que você prefere?

- ( ) Perder 900 reais com certeza.
- ( ) 90% de chance de perder 1000 reais.

IX - O que você prefere?

- ( ) Ganhar 50 reais com certeza.
- ( ) Ganhar 100 reais com 70% de chance

X - O que você prefere?

- ( ) 100 reais hoje.
- ( ) 110 reais daqui a uma semana.

XI - O que você prefere?

- ( ) 100 reais daqui a um ano hoje.
- ( ) 110 reais daqui a um ano e uma semana.

