

**INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO
RIO GRANDE DO SUL
CAMPUS FELIZ
CURSO DE TECNOLOGIA EM PROCESSOS GERENCIAIS**

Ana Paula Werner

A INFLUÊNCIA DO VIÉS OTIMISTA NA TOMADA DE DECISÃO

**Feliz
2018**

Ana Paula Werner

A INFLUÊNCIA DO VIÉS OTIMISTA NA TOMADA DE DECISÃO

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado ao Curso de Tecnologia em Processos Gerenciais do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul como requisito para a obtenção do título de Tecnólogo em Processos Gerenciais.

Orientador: Prof. Dr. Gilmar D' Agostini Oliveira Casalinho.

Feliz

2018

Ana Paula Werner

A INFLUÊNCIA DO VIÉS OTIMISTA NA TOMADA DE DECISÃO

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado ao Curso de Tecnologia em Processos Gerenciais do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul como requisito para a obtenção do título de Tecnólogo em Processos Gerenciais.

Conceito final:

Aprovada em 11 de julho de 2018.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Gilmar D'Agostini Oliveira Casalinho – IFRS Campus Feliz.

Profa. Ms. Cecília Brasil Biguelini – IFRS Campus Feliz.

Prof. Ms. Júlio César de Vargas Oliveira – IFRS Campus Feliz.

RESUMO

Estudos recentes na área do comportamento do consumidor mostram que a tomada de decisão muitas vezes possui erros sistemáticos. O ser humano, que em geral tende a se autoavaliar como racional, é muito mais otimista do que realista. Com base nisso, seria possível manipular formas de exposição de certas situações no intuito de se obter desfechos diferentes. Este trabalho tem como objetivo identificar e avaliar o impacto do viés otimista na vida das pessoas e mensurar se a deliberação pode influenciar a tomada de decisão. Além disso, analisar possíveis ligações entre ansiedade, estresse e ilusão de superioridade. A fim de alcançar tais objetivos, foram realizados dois estudos: o primeiro sendo uma pesquisa (do tipo *survey*) online aplicada pelas redes sociais e o segundo, um experimento realizado em laboratório, proporcionando duas condições, uma com deliberação e outra sem deliberação. O experimento foi realizado com os alunos do IFRS – Campus Feliz. Os resultados do estudo 1 mostraram que, a partir de uma regressão múltipla, as variáveis estresse e gênero influenciam significativamente na variável otimismo ($p < 0,001$ e $R^2 = 0,4074$) e que existe uma correlação moderada entre as variáveis otimismo e estresse ($r = 0,5919$). Os resultados do estudo 2 mostraram, a partir de uma regressão múltipla, que a variável ansiedade influencia significativamente na variável otimismo ($p < 0,001$ e $R^2 = 0,4769$); verificou-se também que existe uma correlação entre as variáveis otimismo e estresse ($p = 0,01$ e $r = 0,582$), otimismo e ansiedade ($p = 0,001$ e $r = 0,558$). Comparando as médias das variáveis utilizadas em relação ao experimento com as condições: com e sem deliberação, verificou-se que existe uma diferença significativa entre o otimismo e as duas condições ($p < 0,0001$). As demais variáveis (satisfação, ilusão de superioridade, estresse e ansiedade não há existência de uma diferença significativa entre as duas condições. Comparando os dois estudos verificou-se que ilusão de superioridade ($p = 0,003$), otimismo ($p = 0,016$) e ansiedade ($p < 0,001$) tem diferença significativa entre a pesquisa e o experimento. A partir da análise da amostra pode-se concluir, dentro do universo amostral, que os indivíduos tem ilusão de superioridade, otimismo e ansiedade, independente do tipo de pesquisa.

Palavras-chave: Comportamento humano. Tomada de decisão. Viés otimista.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 - Estudo 1: Gênero e estado civil.....	18
Figura 2 - Estudo 1: Escolaridade x Empregado.....	19
Figura A 1 – Estudo 2: Noite Estrelada sobre o Rhone (1888) - Van Gogh.....	32
Figura A 2 – Estudo 2: A Sesta (1890) - Van Gogh.....	32
Figura A 3 – Estudo 2: O Noite Café (1888) – Van Gogh.....	33
Figura A 4 – Estudo 2: Abstração 1- Com Deliberação.....	33
Figura A 5 - Estudo 2: Abstração 2 – Sem Deliberação.....	34
Figura A 6 – Estudo 2: Ilusão de Superioridade (Sharot, 2016).....	34
Figura A 7– Estudo 2: Viés do Otimista.....	34
Figura A 8 – Estudo 2: Revised Life Orientation Test (LOT-R), revisado Scheier, Carver e Bridges (1994).....	35
Figura A 9 – Estudo 2: Perceived Stress Scale (PSS), Cohen (1994).....	35
Figura A 10 – Estudo 2: Beck Anxiety Inventory (BAI), Beck et al. (1988).....	36
Figura A 11 – Estudo 2 – Dados Demográficos.....	36
Figura A 12 - Estudo 2: Escala de Satisfação de Deliberação.....	37

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Estudo 1: Decisão otimista e decisão realista.....	19
Tabela 2 - Estudo 2: Com deliberação e sem deliberação.....	25
Tabela 3 - Estudo 1 e 2: Survey e experimento.....	37

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	8
2 REFERENCIAL TEÓRICO	10
2.1 TOMADA DE DECISÃO	10
2.2 VIESES COGNITIVOS	11
2.2.1 Ilusão de Superioridade.....	11
2.2.2 Otimismo	12
2.3 ANSIEDADE	14
2.4 ESTRESSE	14
3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	16
3.1 ESTUDO 1	16
3.1.1 Tipo de pesquisa	16
3.1.2 Resultados	17
3.2 ESTUDO 2	20
3.2.1 Tipo de pesquisa	20
3.2.2 Descrição do experimento	22
3.2.3 Análise dos dados.....	24
3.2.4 Resultados	24
4 CONCLUSÕES.....	27
REFERÊNCIAS	29
APÊNDICE A – ESTUDO 2.....	32
ANEXO 1 - QUESTIONÁRIO ESTRUTURADO NO GOOGLE FORMS.....	38

1 INTRODUÇÃO

A tomada de decisão faz parte do dia a dia das pessoas. Elas estão, a todo momento, expostas a escolhas, simples ou complexas. E, dependendo da decisão tomada, a interferência no futuro do indivíduo poderá ser benéfica ou não. Essas situações têm relação direta com o viés otimista. Segundo Sharot (2015), as pessoas de um modo geral esperam ter uma vida profissional promissora, esperam que seus filhos sejam extraordinariamente talentosos, mais bem-sucedidos do que seus pares e em geral são confiantes de que a vida seja melhor do que a que seus pais tiveram.

De acordo com um estudo realizado por Weinstein (1980), as pessoas são irrealisticamente otimistas sobre eventos futuros da vida. Avaliam suas próprias chances de estar acima da média para resultados positivos e abaixo da média para eventos negativos. Novamente, Sharot (2015) diz que antes de tomar decisões importantes na vida, como a de mudar-se para um país estrangeiro, escolher que faculdade cursar ou aceitar uma oferta de emprego, as pessoas em geral enumeram um bom tempo os prós e os contras de cada alternativa, analisando as possibilidades inúmeras vezes até finalmente tomar uma decisão. E esse processo de análise dessas opções constitui a chamada deliberação.

Nesse sentido, continua: a deliberação nem sempre proporcionará a melhor tomada de decisão, pois segundo ela, ao deliberar excessivamente sobre algo, as pessoas estão sujeitas a não fazer a melhor escolha. A deliberação consiste no simples fato de pensar um pouco antes de qualquer decisão e pode ser exemplificada com situações do cotidiano.

Com base nessas justificativas, considerou-se relevante examinar o viés otimista na tomada de decisão dos alunos do IFRS – Campus Feliz e o público do Vale do Caí e região. A influência do viés otimista de maneira direta na tomada de decisão é tal, que o presente trabalho apresenta algumas situações e comparações onde ele é notado. Um exemplo disso é o otimismo excessivo em relação ao próprio futuro, e o pessimismo para com o futuro do próximo (SHAROT, 2015).

Esta pesquisa será composta por dois estudos com abordagem quantitativa e natureza conclusiva. O primeiro estudo é do tipo descritivo, com a coleta de dados a partir de uma pesquisa, um questionário estruturado – com o objetivo de descrever, interpretar e realizar inferências estatísticas sobre o viés otimista, ilusão de superioridade, ansiedade e estresse dos indivíduos. O segundo estudo é do tipo causal com a coleta de dados a partir de um experimento em laboratório. O objetivo é investigar como a deliberação pode influenciar o otimismo, ilusão

de superioridade, estresse e ansiedade. Para testar se há diferença entre tomar decisão com deliberação e sem deliberação, o estudo foi dividido em duas condições: 1) Com deliberação e 2) Sem deliberação. A diferença entre essas condições é o tempo na tomada de decisão. Após essa aplicação, os participantes responderão a um conjunto de perguntas similares ao estudo 1.

Assim, destaca-se o problema de pesquisa: como o viés otimista pode influenciar na tomada de decisão?

Para responder esta questão esta pesquisa fragmenta o objetivo geral em objetivos específicos assim dispostos:

- Avaliar como o viés otimista pode influenciar a tomada de decisão;
- Comparar a tomada de decisão com deliberação e sem deliberação.
- Associar a tomada de decisão ao perfil dos respondentes;
- Verificar a relação entre otimismo e estresse;
- Verificar a relação entre otimismo e ansiedade;
- Verificar a relação entre otimismo e ilusão de superioridade;

Esse trabalho está estruturado da seguinte maneira: o primeiro capítulo compreende o tema, problema de pesquisa, objetivos propostos e a justificativa da escolha do estudo; no segundo capítulo serão apresentados conceitos teóricos, responsáveis pelo embasamento da pesquisa que aborda os seguintes tópicos: tomada de decisão, vieses cognitivos, ilusão de superioridade, otimismo, ansiedade e estresse; o terceiro capítulo contém o método de pesquisa escolhido para aplicação e sua justificativa, os estudos desenvolvidos são apresentados, seguidos das análises e discussões geradas, no quarto capítulo são apresentadas as contribuições da pesquisa, bem como sugestões para futuros estudos e, logo após, no quinto serão apresentadas as referências bibliográficas. Por fim, o apêndice seguido do anexo.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 TOMADA DE DECISÃO

Para Daft (2010), a tomada de decisão é o modo de identificar problemas e oportunidades e após resolvê-los. A tomada de decisão envolve empenhos tanto antes quanto após a escolha de fato. Toda situação de decisão pode ser ordenada em uma proporção, de acordo com a disponibilidade das informações e a probabilidade de erro. De acordo com Campo (1992), na tomada de decisão o componente informação é de extrema importância. Isso ratifica a idéia de que uma tomada de decisão apropriada significa que o decisor está prevenido, ou seja, que tem as informações consideráveis e apropriadas nas quais está baseada sua decisão. (SAUTER, 1997). Ainda nessa linha, Beuren (1998) acredita que os tomadores de decisão precisam de mensurações apropriadas para dar suporte aos processos decisórios.

Segundo Kahneman e Tversky (1979), o processo de tomada de decisão não é precisamente racional, quando o tempo disponível é limitado, os tomadores de decisão criam atalhos mentais no processo decisório chamado de heurísticas. Para Conlisk (1996), as heurísticas são facilidades encontradas pela mente, a fim de facilitar a resolução dos problemas, mas podem facilmente levar a decisão equivocada. De acordo com Tversky e Kahnemann (1974), heurísticas são o método ou processo criado com o objetivo de encontrar soluções para um problema, que pode induzir a erros graves e sistemáticos. Os autores ainda afirmam que no processo de tomada de decisão, as pessoas tentam amenizar a dificuldade do problema para facilitar sua solução. Tomam a maior parte de suas decisões em um pequeno número de crenças fundamentadas em princípios e atalhos.

De acordo com Kahneman, Slovic e Tversky (1982), os tomadores de decisão confiam em algumas regras de julgamento, ou heurísticas, para simplificar situações complexas de decisão. Essas regras muitas vezes introduzem vieses cognitivos que podem levar a graves erros sistemáticos na tomada de decisão.

2.2 VIESES COGNITIVOS

Para Haselton et al. (2005) um viés cognitivo é um padrão de distorção de julgamento que ocorre em situações privadas, levando à distorção, interpretação ilógica, ou a irracionalidade. Segundo Tversky e Kahnemann (1974), os vieses cognitivos são erros sistemáticos de julgamento, ou seja, são erros mentais causados por simplificação da estratégia de processamento da informação, que ocasionam muitas vezes uma distorção na maneira como os indivíduos percebem a realidade. Para Schacter (1999) alguns vieses afetam a tomada de decisão, onde o julgamento de interesse em diferentes opções deve ser considerado.

Brooks (2011), afirma que os vieses cognitivos influenciam as decisões gerenciais, estando presentes no dia a dia do gestor e de seus auxiliares. As decisões a serem tomadas em um ambiente empresarial se aplicam a questões do dia-a-dia como, por exemplo, comprar, vender, contratar e em outras mais complexas como investir, expandir ou abrir outro negócio.

2.2.1 Ilusão de Superioridade

Taylor e Brown (1988) recomendam que ilusões positivas, como conceitos extremamente positivos sobre si mesmos, costumam apresentar-se em conjunto. De certa forma, o comparecimento de um dos vieses colabora para o progresso do outro. Por exemplo, pode-se discutir que um sujeito que confia demais nas suas próprias capacidades e na qualidade das suas fontes de informação tende a se tornar otimista quanto aos resultados das suas decisões. De acordo com Aldrighi e Milanez (2005) autoconfiança e otimismo excessivos estão relacionados aos instrumentos de defesa da personalidade, que tentam manter a harmonia entre crenças e atitudes: os erros normalmente são atribuídos a fatores não controláveis (má sorte, interferência dos outros etc.), enquanto o sucesso é uma habilidade do ser humano.

Em 1999, Kruger e Dunning realizaram quatro estudos para testar as habilidades dos participantes. No primeiro estudo eles fizeram aos alunos de graduação uma série de perguntas sobre gramática, lógica e piadas, sendo que cada aluno tinha que estimar sua pontuação geral, bem como a sua classificação relativa em comparação com os outros alunos. Os estudantes que obtiveram as menores pontuações nessas tarefas cognitivas sempre superestimaram o desempenho deles. Os alunos que pontuaram no quartil inferior estimaram que tivessem um desempenho melhor que 2/3 dos outros alunos. Os autores sugerem que esta superestimação

ocorre, em parte, porque as pessoas que não tem domínio, sofrem com um duplo fardo: elas chegam a conclusões erradas e fazem escolhas infelizes, e a sua incompetência rouba-lhes a capacidade cognitiva de realizá-las.

Conforme Sharot (2015) os indivíduos acreditam ser mais confiantes, interessantes, atraentes, simpáticas e bem-sucedidas do que as outras pessoas. Confiam serem menos suscetíveis a vieses do que as outras pessoas em geral. Na realidade são cegas às próprias ilusões, mas capazes de detectar com evidência nos outros. Segundo estudo realizado por McCormick, Walkey e Green (1986), para investigar se os motoristas tendem a se classificar como mais habilidosos e menos arriscados do que os motoristas médios, os resultados confirmaram as expectativas de que uma maioria de motoristas, até 80%, se classificaria acima da média em uma série de características importantes, mas também mostrou que eles se classificariam abaixo de um motorista muito bom.

Para Ehrlinger et al. (2008), as pessoas normalmente são excessivamente otimistas quando avaliam a qualidade de seu desempenho em tarefas sociais e intelectuais. Através de cinco estudos demonstraram que os funcionários com baixo desempenho não têm uma visão clara de suas incapacidades, mesmo em contextos do mundo real. Uma análise adicional mostrou que a falta de assimilação sobre seus próprios erros os levaram a um certo grau de ilusão de superioridade. O estudo de Talit Sharot (2015) sobre a habilidade das pessoas ao volante, demonstrou que 93% das pessoas entrevistadas acreditavam estar entre os 50% superiores as demais pessoas.

2.2.2 Otimismo

De acordo com Weinstein (1980), o otimismo se manifesta através da probabilidade de que algo ruim nunca aconteça com os seres humanos ou aconteça com baixa probabilidade. Isso não é apenas uma perspectiva quanto à vida, mas, muitas vezes, um erro de julgamento que se manifesta no otimismo exagerado. Para Sharot (2015), as pessoas estimam de maneira exagerada suas perspectivas de realização profissional, esperam que seus filhos sejam excepcionalmente talentosos, fazem um cálculo equivocado de seu provável tempo de vida, esperam ser mais saudáveis do que a média e mais bem-sucedidas do que seus pares, e não dão o devido valor a probabilidade de divórcio, câncer e desemprego, estando confiantes de que sua vida seja melhor do que a que seus pais tiveram.

Para Weinstein (1980), os indivíduos podem ser muito otimistas quando não conhecem os riscos da situação, por falta de informações necessárias ou quando usam maneiras para julgar possibilidades futuras, que resultam em erros sistemáticos. Esse mesmo autor chama atenção no ponto em que possíveis fatores para uns podem ser incertos para outros, dependendo da concepção que cada um tem da situação. Isso não é apenas uma expectativa quanto à vida, mas, muitas vezes, um erro de julgamento que se manifesta no excesso de otimismo.

Para Sharot (2015), o cérebro humano está desenhado para ver o lado positivo da vida, ou seja, as pessoas esperam viver mais eventos positivos do que negativos ao longo do tempo. Além disso, afirma que está comprovada a tendência do ser humano em superestimar a probabilidade de viver eventos positivos no futuro e, ainda, subestimar a probabilidade de viver eventos negativos. Para Klaczynski e Fauth (1996), as pessoas mais resolvidas e otimistas sobre suas perspectivas profissionais têm mais oportunidades de se candidatarem aos concorridos postos de alta gestão, em função de tal conduta. Sugerem que pessoas mais inteligentes, como se suspeita que sejam os presidentes e diretores de empresas, têm maior propensão a apresentar estes vieses.

Roll (1986), conclui que os compradores podem ser excessivamente autoconfiantes e otimistas nas suas considerações a respeito das contribuições do negócio, deixando de julgar devidamente as possíveis dificuldades ao sucesso do empreendimento. Lovallo e Kahneman (2003) afirmam que o viés otimista gera muito mais entusiasmo do que realismo, dificultando uma avaliação adequada da realidade por parte dos investidores, e que essa ilusão cognitiva pode fazer com que os investidores sejam menos resistentes quando confrontados com as situações mais difíceis e objetivos desafiadores.

De acordo com Sharot (2015), o viés do otimismo preserva as pessoas de compreender com precisão e dor as dificuldades que o futuro pode reservar e impedir de ver opções na vida como um tanto ou quanto limitadas. As pessoas são confrontadas constantemente com diversas situações ou problemas que as obrigam a tomar decisões e a realização de opções mais ou menos conscientes, efetuadas em função dos seus gostos e desejos, que vão determinar o rumo das suas vidas. Com o objetivo de avaliar o otimismo, Scheier, Carver e Bridges (1994) reavaliaram o *Revised Life Orientation Test* (LOT-R), que é um teste com 10 questões, em que 3 delas medem otimismo, 3 o pessimismo e outras 4 servem como abstração. Nesse estudo foram avaliados dados de 4.309 sujeitos, que mostraram associações entre otimismo e depressão e aspectos de enfrentamento significativos, mesmo quando os efeitos do neuroticismo estavam presentes; nessa condição, os efeitos da ansiedade traço, autodomínio e autoestima, são estatisticamente controlados.

2.3 ANSIEDADE

Para Bouras e Holt (2007), a ansiedade é uma sensação de inquietação e apreensão, normalmente generalizada e desfocada como uma reação exagerada para uma circunstância que é apenas vista como ameaçadora. De acordo com Öhman (2000), ansiedade se distingue do medo, que é uma resposta cognitiva e emocional apropriada para uma ameaça percebida. Está relacionada aos comportamentos específicos de respostas de luta, fuga ou comportamento defensivo. Ocorre em situações apenas percebidas como incontroláveis ou inevitáveis, mas não realisticamente. Segundo Cabral e Nick (2006) a ansiedade pode ser considerada como uma característica biológica do ser humano, que antecede momentos de perigo real ou imaginário, marcada por sensações corporais desagradáveis, tais como coração acelerado, medo intenso, transpirações, etc.

Seligman, Walker e Rosenhan (2013) também endossam a ideia de Öhman (2000), de que a ansiedade não é o mesmo que medo. É regularmente acompanhada por tensão muscular, inquietação, fadiga e problemas de concentração. Para Sadock e Sadok (2007) a ansiedade define-se por uma ameaça interna desconhecida, que envolve sentimentos de apreensão, alerta, tensão e desconforto perante a antecipação de um evento que ainda não ocorreu. Com o objetivo de avaliar a severidade da ansiedade dos indivíduos, Beck, et al. (1988), reavaliaram a *Beck Anxiety Inventory* (BAI), que é um questionário de auto relato com 21 questões sobre como o indivíduo se sentiu na última semana, expressas em sintomas comuns de ansiedade.

2.4 ESTRESSE

De acordo com Seidl, Zannon, e Tróccoli (2005) existem inúmeros tipos de estressores. Eles podem ser ambientais (frio e calor), psicológicos (ansiedade, depressão) e sociais (morte de pessoas próximas, desemprego). Independentemente de sua origem, o estressor tem exclusivamente a capacidade de desencadear a reação ao estresse, que será mediada pelas condições que cada indivíduo possui para manusear situações novas ou adversas, ou seja, pela capacidade de enfrentamento que a pessoa aprendeu a empregar durante sua história de vida.

Segundo Aragão et al. (2009), o corpo e a mente reagem ao estresse de maneira conjunta. As respostas do organismo não são separadas, mas estão intimamente relacionadas entre os diversos sistemas que o compõe. Por essa razão é que a exposição prolongada a um

estímulo estressor pode levar ao adoecimento físico e mental. De acordo com Dorsch (2002), o estresse é uma caracterização de pressões extremas a que as pessoas estão expostas, como o nervosismo, exaustão, em consequência de pressão mental, irritação, correria, angústia por acúmulo de acontecimentos. Com o objetivo de medir o estresse, Cohen (1994), validou o *Perceived Stress Scale* (PSS), para medir o grau das situações no qual os indivíduos percebem como sendo estressantes no último mês. O PSS é um instrumento psicológico utilizado para medir a percepção de estresse. É uma medida do grau em que as situações da vida são avaliadas como estressantes. Inclui um número de consultas diretas sobre os níveis atuais de estresse.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

3.1 ESTUDO 1

3.1.1 Tipo de pesquisa

A presente pesquisa teve uma abordagem quantitativa, que tem por objetivo mensurar a periodicidade e ou a intensidade dos comportamentos e dos estímulos do público alvo (MALHOTRA, 2012). Com o objetivo de realizar uma análise quantitativa sobre o viés otimista na tomada de decisão, notou-se a necessidade de examinar a ilusão de superioridade, estresse percebido e a ansiedade dos indivíduos.

O tipo de pesquisa escolhido foi descritivo e a natureza deste trabalho é conclusiva. Para Malhotra (2006), pesquisas de caráter conclusivo são formais e estruturadas e os dados levantados devem estar sujeitos a uma análise quantitativa. Segundo Tviviños (1987), a pesquisa descritiva requer do investigador uma série de informações sobre o que deseja pesquisar. Esse tipo de estudo tem como objetivo descrever os fatos e fenômenos de determinada realidade. A coleta de dados investigativa utilizada foi a *survey*, que coleta os dados a partir de questionário estruturado contendo itens específicos aos fenômenos estudados, contribuindo assim para caracterização do trabalho como sendo conclusiva e tipo de pesquisa descritiva.

Em relação a técnica de pesquisa *survey*, os dados foram gerados através de um questionário estruturado no *Google Forms*®. O questionário aplicado encontra-se no anexo 1. A confiança do participante é muito importante e o entendimento das perguntas deve ser o mesmo para todos. Isso possibilita a imparcialidade nos resultados, porque não haverá interpretação pessoal do pesquisador. Para garantir que as perguntas do questionário estivessem suficientemente claras e de mesmo entendimento para todos, foram realizados 4 pré-testes com pessoas que se enquadraram nos requisitos da pesquisa e após foram mantidos para a análise dos dados. Através dos pré-testes, foram feitas as seguintes alterações: no texto introdutório foi incluída a previsão de tempo médio de preenchimento – a partir do tempo cronometrado na aplicação dos pré-testes – a divisão do questionário em 7 seções e inserção de uma introdução no problema de decisão. Também constam instruções de preenchimento, como as palavras

“indique” na seção 3, 5 e 6 e “assinale” na seção 4. O questionário ficou disponível para acesso de 1/05 a 17/05 de 2018, para que pudesse ser completado e, após, os dados foram exportados em planilha de Excel® para análise. Para o presente estudo foi considerado como significativo $p < 0,05$.

No estudo foram avaliadas as seguintes hipóteses:

Hipótese 1: Existência de diferença significativa entre decisão otimista e decisão realista em relação ao otimismo, ilusão de superioridade, estresse e ansiedade.

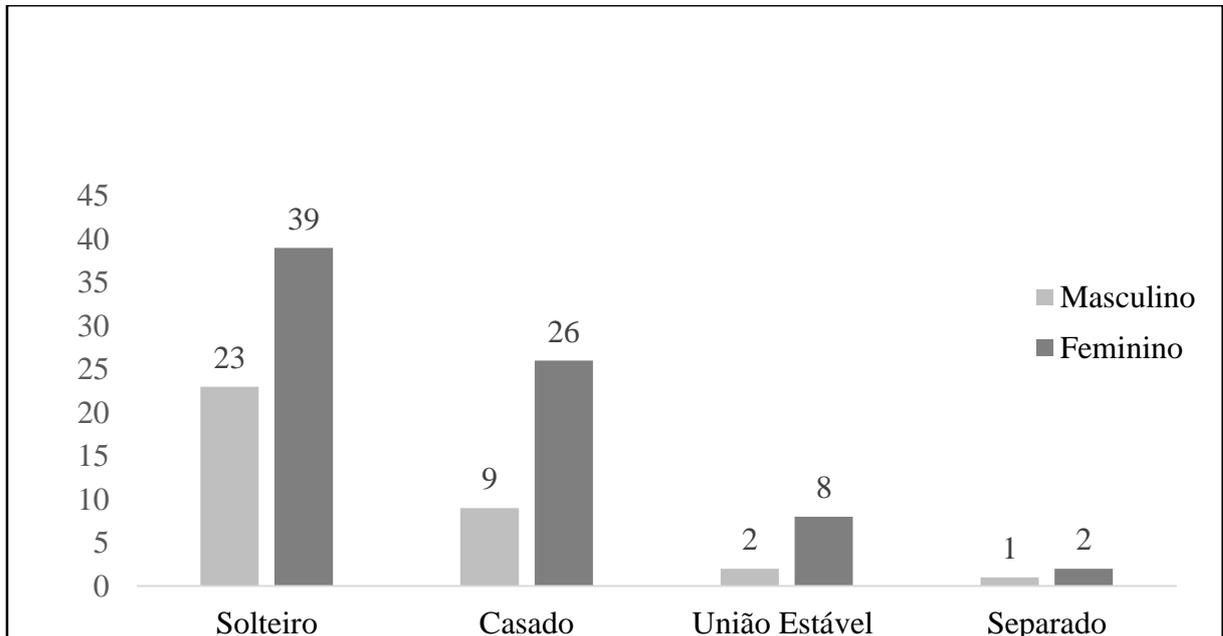
Hipótese 2: Existência da influência do estresse do indivíduo em relação a ansiedade.

Hipótese 3: Existência da influência do otimismo do indivíduo em relação ao estresse.

Hipótese 4: Existência da influência da ansiedade, estresse, ilusão de superioridade, gênero e idade do indivíduo em relação ao otimismo.

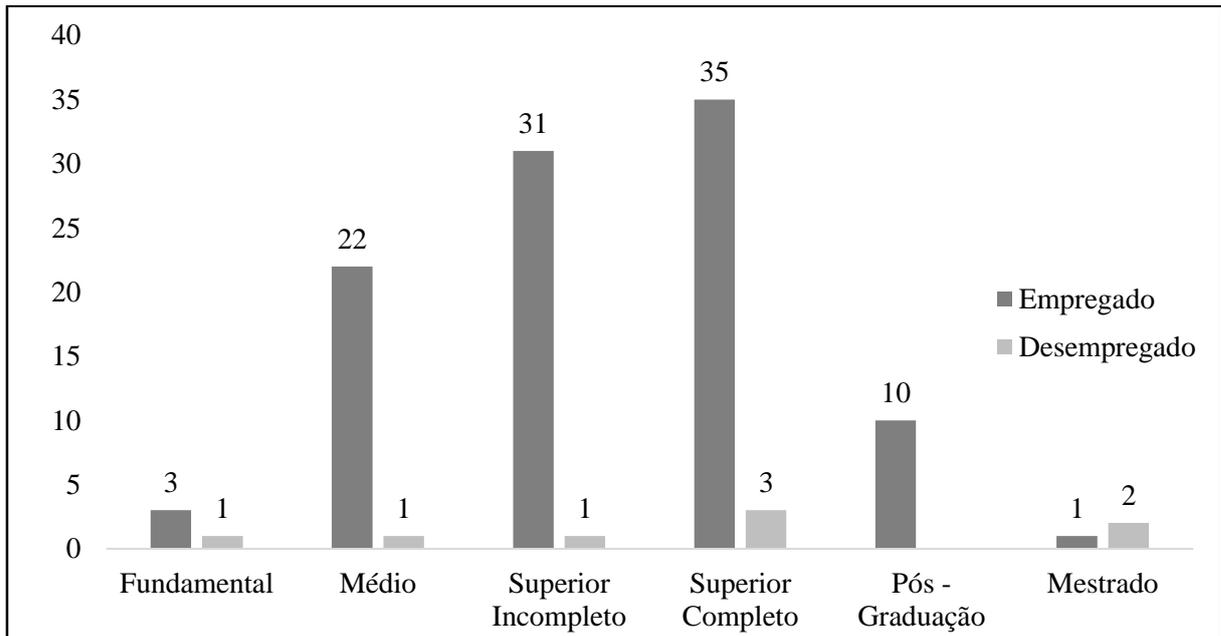
3.1.2 Resultados

Em relação aos resultados do estudo um foram coletadas 110 respostas de questionário. Do total dos participantes, 75 eram do sexo feminino e 35 do sexo masculino. A idade variou de 19 a 73 anos, verificando-se uma média de 31 anos de idade entre os participantes. O estado civil dos entrevistados apontou 62 solteiros, 35 casados, 10 em regime de união estável e 3 separados, conforme apresentado na figura 1. A amostra é composta em sua maioria de mulheres solteiras.

Figura 1 - Estudo 1: Gênero e estado civil.

Fonte: Elaborado pela autora.

Foram avaliados também o nível de escolaridade dos participantes. Após mensurar os dados, verificou-se que: 4 pessoas tinham o Ensino Fundamental, 23 pessoas o Ensino Médio, 32 pessoas o Ensino Superior Incompleto, 38 pessoas o Ensino Superior Completo, 10 pessoas a Pós-Graduação, 3 pessoas o Mestrado e nenhuma pessoa entrevistada possuía Doutorado, conforme apresentado na figura 2. Atráves dos dados demográficos percebeu-se que 102 pessoas estão empregadas e 8 desempregadas. A partir disso nota-se que a maioria das pessoas está empregadas e possui o Ensino Superior Completo.

Figura 2 - Estudo 1: Escolaridade x Empregado.

Fonte: Elaborado pela autora.

Através de uma problema de decisão buscou-se verificar o grau de otimismo dos participantes, sendo a opção 1 uma afirmação otimista e a opção 2 uma afirmação realista. Constatou-se que 67 pessoas optaram pela opção 1 (otimista) e 86 pessoas pela opção 2 (realista), onde pode-se concluir que a maioria das pessoas se consideram realistas. A tabela 1 faz uma relação entre decisão otimista e decisão realista em função das variáveis ilusão de superioridade, otimismo, estresse e ansiedade.

Tabela 1- Estudo 1: Decisão otimista e decisão realista.

Variáveis	Decisão otimista		Decisão realista		Significância
	Média	Desvio	Média	Desvio	
Ilusão de Superioridade	3,2593	0,3352	3,1831	0,4121	0,2905
Otimismo	2,5104	0,4068	2,4674	0,3343	0,5639
Estresse	1,8626	0,5840	1,9395	0,5219	0,4845
Ansiedade	1,1791	1,0287	1,1627	0,8431	0,9309

Fonte: Elaborado pela autora.

Na hipótese 1, comparando entre decisão otimista ou realista em relação as variáveis ilusão de superioridade, otimismo, estresse e ansiedade, foi verificado que nenhuma dessas variáveis tem diferença significativa entre as duas decisões.

Na hipótese 2, a partir de uma regressão linear aplicada nos resultados da amostra, constatou-se que ansiedade influencia significativamente no estresse do indivíduo ($p < 0,001$ e $R^2 = 0,2869$). No entanto, a correlação entre essas variáveis foi considerada moderada ($r = 0,5356$), mas significativa ($p < 0,001$). No estudo realizado por Lacerda et al. (2017), em 100 familiares de pacientes com insuficiência cardíaca, observou-se uma correlação forte entre ansiedade e estresse ($p = 0,01$ e $r = 0,66$).

Na hipótese 3, a partir de uma regressão linear aplicada nos resultados da amostra, constatou-se que otimismo influencia significativamente o estresse do indivíduo ($p < 0,001$ e $R^2 = 0,3504$). No entanto, a correlação entre essas variáveis foi considerada moderada ($r = 0,59197$), mas significativa ($p < 0,001$). De acordo com Carver e Scheier (1999), quanto mais positivas as pessoas esperassem que o seu futuro fosse, melhor era o seu humor, menos sintomas psiquiátricos e melhor adaptação às diversas situações, incluindo a transição para a faculdade, gravidez, cirurgia cardíaca e prestação de cuidados.

Na hipótese 4, através de uma regressão múltipla entre as variáveis ilusão de superioridade, estresse, ansiedade, gênero e idade verificou-se que “estresse” e “gênero” influenciam significativamente na variável otimismo ($p < 0,001$ e $R^2 = 0,40745$).

3.2 ESTUDO 2

3.2.1 Tipo de pesquisa

O presente estudo propôs a identificar como a deliberação influencia o otimismo, ilusão de superioridade, ansiedade e estresse, necessitando-se que os dados obtidos com a pesquisa fossem de natureza conclusiva e pudessem servir como base na tomada de decisão.

O tema proposto baseou-se em uma relação de causa e efeito, onde a deliberação (causa) produz o efeito, influencia no otimismo, ilusão de superioridade, ansiedade e estresse. Para Malhotra (2006), a pesquisa causal pode ser utilizada para obter evidências de causa e efeito, sendo que as variáveis devem ser manipuladas em um ambiente controlado. Este ambiente proporciona a possibilidade de manipulação das variáveis sem interferências externas, onde os dados podem ser medidos para se verificar a causalidade das informações.

De acordo com Malhotra (2006, p. 214), podemos definir causalidade como “quando a ocorrência de X aumenta a probabilidade de ocorrência de Y”. Cabe salientar que as relações entre causa e efeito não podem ser provadas, tão somente podem ser cogitadas, pois há a possibilidade que a verdadeira causa não tenha sido identificada. A abordagem científica de causalidade deve admitir que a causa seja apenas uma das possíveis variáveis dos efeitos observados e que a ocorrência da causa somente torna o efeito mais provável.

Há três condições necessárias para que a causalidade possa ser admitida. A variação deve ser concomitante, ou seja, a causa e o efeito variam de forma conjunta. A ordem temporal, onde a causa deve preceder ou ocorrer simultaneamente ao efeito. Por fim, a eliminação de outras possíveis causas, onde a variável estudada deve ser a única explicação possível, sendo necessário manter constantes ou controladas outras possíveis variáveis (MALHOTRA, 2006).

O principal método utilizado para a realização de uma pesquisa causal é a experimentação. Por meio de experimentos, o pesquisador observa se o valor de uma variável causa ou determina o valor de outra variável, na tentativa de demonstrar um vínculo entre elas (McDaniel e Gates, 2005). Experimentos permitem estabelecer uma confrontação direta entre os tratamentos de interesse, buscando-se diminuir qualquer viés na comparação (Oehler, 2010). “Temos um *experimento* quando o pesquisador manipula uma ou mais variáveis independentes e mede seu efeito sobre uma ou mais variáveis dependentes, ao mesmo tempo em que controla o efeito de variáveis estranhas” (MALHOTRA, 2006, p. 217).

Existem dois tipos de experimentos, os realizados em laboratório e os de campo. Eles se diferem primariamente em termos de ambiente, enquanto o experimento de laboratório permite que o pesquisador crie as exatas condições que se deseja estudar, o de campo, que ocorre em ambiente natural, não permite um ambiente totalmente controlado pelo investigador (CHURCHILL, 1983).

Este foi realizado em laboratório, buscando medir a influência da deliberação sobre o otimismo, ilusão de superioridade, ansiedade e estresse. Portanto sua variável dependente (efeito) otimismo, ilusão de superioridade, ansiedade e estresse. A variável independente (causa) deliberação, podendo este ser com deliberação ou sem deliberação. Assim, temos duas condições: com deliberação e sem deliberação.

No estudo foram avaliadas as seguintes hipóteses:

Hipótese 5: A existência da correlação entre otimismo e ilusão de superioridade.

Hipótese 6: A influência da variável estresse na variável ansiedade.

Hipótese 7: A existência da correlação entre otimismo e estresse.

Hipótese 8: A existência da correlação entre ansiedade e ilusão de superioridade.

Hipótese 9: A existência de uma diferença significativa entre as médias com e sem deliberação.

Hipótese 10: A existência da correlação entre otimismo e ansiedade.

Hipótese 11: A influência das variáveis ilusão de superioridade, ansiedade, satisfação, gênero, estresse e idade sobre o otimismo.

3.2.2 Descrição do experimento

Os participantes foram aleatorizados e divididos em duas condições, em que todos tiveram que retirar uma senha de um pote e solicitados a aguardar até a semana seguinte, onde foi efetuada a segunda parte. A primeira condição com deliberação: foi proposta a escolha de uma imagem de três diferentes obras de arte do artista Van Gogh (figura A1, A2 e A3 do apêndice A) sendo estas de ambientes distintos, onde a escolha teve que ser no ato, necessitando enumerar três razões por que gostou de um e três razões por que não gostou dos outros dois (figura A4 do apêndice A). Na segunda condição sem deliberação, foi proposta a escolha de uma imagem com 10 segundos de visualização para se efetuar a escolha, sem necessidade de justificar o gosto e escolha (figura A5 no apêndice A). Após, os indivíduos tiveram que responder um questionário dividido em seis partes.

A primeira parte, com o objetivo de avaliar em qual percentual da população o participante se considera estar, baseado no teste de ilusão de superioridade de Sharot (2015), composto por 8 questões e 4 opções de respostas: 1) abaixo dos 25% (Entre os 25% inferiores em um total de 100%), 2) entre 25 a 50% (Entre os 25 a 50% inferiores em um total de 100%), 3) entre 50 a 75% (Entre os 50 a 75% superiores em um total de 100%) e 4) acima dos 75% (Entre 75% superiores em um total de 100%). As pontuações maiores indicaram níveis mais elevados de superioridade, conforme figura A6 do apêndice A.

A segunda parte, contendo duas questões para medir o viés do otimismo. A primeira questão, uma escala de 1 a 30, sendo 1 mais inteligente e 30 menos inteligente, foi solicitado que indicassem o quão inteligente eles se consideram diante os colegas. A segunda questão, uma escala de 1 a 30, sendo 1 maior chance e 30 menor chance, foi solicitado que indicassem a sua ordem de contrair uma doença rara entre os demais 30 colegas (figura A7 do apêndice A).

A terceira parte do questionário, consiste em 10 questões, sendo três afirmativas sobre otimismo, três sobre pessimismo e quatro itens de distração, baseado no LOT-R (*Revised Life Orientation Test*), de Scheier, et al. (1994), versão revisada do LOT original. Essas questões foram traduzidas e adaptadas para o presente trabalho. Os participantes foram solicitados a

responder as afirmativas indicando o grau de concordância em uma escala, variando de 0 concordo totalmente e 4 discordo totalmente. Os itens 3, 7 e 9 (marcados separadamente como medida de pessimismo), foram invertidos para a análise de dados, e em seguida somados com os demais itens (figura A8 do apêndice A).

A quarta parte, uma escala composta por 10 questões, sendo 0, nunca e 4, muito frequentemente, afim de medir a percepção de estresse em relação a sentimentos e pensamentos do último mês. Baseado no *Perceived Stress Scale* (PSS) versão revisada de Cohen (1994). Essas questões foram traduzidas e adaptadas para esta pesquisa. Os *scores* PSS são obtidos por inversão das respostas 4, 5, 7 e 8 (itens declarados positivamente) e em seguida somados a todos os itens de escala (figura A9 do apêndice A).

A quinta parte, composta por 21 questões de múltipla escolha, com quatro possíveis respostas: 1) Nunca, 2) Levemente, 3) Moderadamente e 4) Severamente – baseado no *Beck Anxiety Inventory* (BAI) versão adaptada de Beck et al. (1988), traduzida e adaptado para o presente trabalho. Na sequência, foram somados todos os itens e classificados nas categorias, 1) 0-10: grau mínimo de ansiedade, 2) 11-19: Ansiedade leve, 3) 20-30: ansiedade moderada e 4) 31-63: ansiedade severa, figura A 10 do apêndice A.

A sexta parte, consta de 5 perguntas demográficas, sobre o gênero, idade, escolaridade, estado civil e se está empregado atualmente (figura A 11 do apêndice A). Na semana seguinte, após a escolha os participantes foram questionados sobre o quão satisfeitos estavam com a escolha da obra de arte. Numa escala Likert que varia de 1 (muito insatisfeito) a 7 (muito satisfeito) (figura A12 do apêndice A). Para associar os resultados ao questionário de cada participante, foi recolhida a senha distribuída na semana anterior.

Sendo assim, o método utilizado no presente estudo foi uma pesquisa causal realizada através da experimentação. O contexto apresentado exigiu que fosse identificada a possibilidade de que a mera exposição à deliberação gerasse influências no otimismo, ilusão de superioridade, ansiedade e estresse dos participantes. O experimento em ambiente controlado com a manipulação de uma variável e exposição à deliberação conseguiu atender ao problema de pesquisa. Cabe ainda ressaltar que foi necessária a averiguação sobre as influências da exposição à deliberação através do levantamento quantitativo dos dados coletados.

O público alvo utilizado no experimento foram estudantes do curso Técnico em Meio Ambiente, Superior em Engenharia Química, Tecnologia em Processos Gerenciais, Licenciatura em Letras e Especialização em Gestão Escolar do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul, campus Feliz, em um total de 60 amostras, sendo descartadas 4, por não responderem a todas as questões do questionário conforme solicitação

inicial e mais duas do estudo piloto.

3.2.3 Análise dos dados

Os dados foram analisados através da realização de Correlação, Regressão. Em um primeiro momento foram tabulados todos os dados para poder realizar as análises estatísticas das amostras. Em seguida a Correlação foi utilizada para verificar se as variáveis estão relacionadas. A Regressão foi utilizada para verificar o quanto uma variável influencia em outra. Para a realização das análises foram utilizados os softwares *SPSS®* e *Excel®*. Para o presente estudo foi considerado como significativo $p < 0,05$.

3.2.4 Resultados

O experimento aplicado entre os dias 09 a 27/10/2017 contou com uma amostra de 56 participantes e a quantidade de sujeitos para cada grupo amostral foi de 28 pessoas. Assim, observaram-se as seguintes características: A) 38 pessoas são do sexo feminino e 18 do sexo masculino; B) 14 tem idade entre 18 e 21 anos, 23 entre 22 e 27 anos e os demais, 19 pessoas entre 28 e 60 anos.

Na hipótese 5, uma análise de correlação foi conduzida para verificar a relação da variável otimismo sobre a variável ilusão de superioridade. Houve uma correlação negativa moderada entre as duas variáveis ($p = 0,001$ e $r = -0,436$). Para Sharot (2015), as pessoas têm a tendência de se considerarem superiores às outras. Não enxergam seus próprios defeitos e falhas, mas tem facilidade em detectar no próximo. E é essa tendência de inferiorizar a capacidade alheia dentre outros quesitos não citados, formam a chamada ilusão de superioridade.

Na hipótese 6, uma regressão linear simples foi calculada para prever o efeito da variável dependente estresse sobre a variável independente ansiedade. Num modelo de regressão significativo foi encontrado ($p < 0,001$ com $R^2 = 0,283$), sendo também conduzido um teste de correlação para verificar a força e a direção do relacionamento da variável ansiedade e estresse, onde foram encontrados resultados significativos ($p = 0,01$ e $r = 0,532$), existindo uma correlação positiva moderada, ou seja, à medida que aumenta o nível de ansiedade aumenta o nível de estresse.

Na hipótese 7, foi realizado um teste de correlação para verificar a influência da variável otimismo e o estresse. Encontrou-se efeito na variável otimismo e na variável estresse ($p=0,01$ e $r=0,582$). Quando a variável otimismo aumenta, a variável estresse também aumenta, pois existe uma correlação positiva moderada. Segundo Oliveira et al. (2017), há uma correlação inversamente proporcional entre estresse e otimismo. Através do estudo realizado utilizando a escala de estresse percebido e otimismo com idosos que cuidam de idosos e convivem com crianças conclui-se que quanto maior o nível de otimismo, menor o nível de estresse.

Na hipótese 8, foi realizado um teste de correlação para verificar a força e a direção do relacionamento na variável ansiedade sobre a variável ilusão de superioridade. Constatou-se enquanto a ansiedade aumenta a ilusão de superioridade diminui ($p= 0,001$ e $r= -0,533$) numa correlação negativa moderada. Uma regressão linear simples foi calculada para prever o efeito da variável dependente ansiedade sobre a variável independente ilusão de superioridade. Uma equação significativa de regressão foi encontrada $F(1, 54) = 21,431$, $p < 0,001$ com $R^2 = 0,284$, sendo que a cada ponto de aumento na ansiedade, a ilusão de superioridade aumenta em 0,533.

Na hipótese 9, comparando as condições com e sem deliberação em relação as variáveis satisfação, ilusão de superioridade, otimismo, estresse e ansiedade, nesta análise foi verificado que a variável otimismo tem diferença significativa entre as duas condições.

Tabela 2 – Estudo 2: Com deliberação e sem deliberação.

Variável	Com deliberação		Sem deliberação		Significância
	Média	Desvio	Média	Desvio	
Satisfação	6,3928	0,9164	6,0714	1,0862	0,2366
Ilusão de superioridade	3,0133	0,4101	3,0758	0,4001	0,5662
Otimismo	3,0133	0,4101	2,2607	0,403	<0,0001
Estresse	1,9892	0,6384	1,9321	0,5347	0,7179
Ansiedade	2,3571	0,8698	2,4285	0,92	0,7664

Fonte: Elaborado pela autora.

Na hipótese 10, através do estudo de Scheier, Carver, e Bridges (1994), utilizou-se o Teste de Orientação de Vida – (LOT-R), que é um instrumento constituído por 10 itens. Quanto maior a pontuação, maior o otimismo disposicional, onde a significância encontrada foi de 0,78. Neste trabalho uma correlação foi calculada para verificar a força e a direção do relacionamento da variável ansiedade sobre a variável otimismo ($p= 0,001$ e $r= 0,558$). Onde conclui-se que não houve uma significância tão relevante.

Na hipótese 11, uma regressão múltipla para verificar a influência das variáveis estresse, ilusão de superioridade, ansiedade, gênero, idade e satisfação sobre a influência na variável otimismo, verificou-se que a variável ansiedade influencia significativamente na variável otimismo ($p < 0,001$ e $R^2 = 0,4769$).

4 CONCLUSÕES

Conforme observado neste estudo, cujo objetivo era identificar e avaliar o impacto do viés otimista na vida das pessoas e mensurar se a deliberação pode influenciar a tomada de decisão. Além disso, analisar possíveis ligações entre ansiedade, estresse e ilusão de superioridade, podem-se chegar a algumas conclusões.

Os dados obtidos pelo estudo 1, mostraram que, a partir de uma regressão múltipla, as variáveis estresse e gênero influenciam significativamente na variável otimismo ($p < 0,001$ e $R^2 = 0,4074$) e que existe uma correlação moderada entre as variáveis otimismo e estresse ($r = 0,5919$).

Os dados obtidos pelo estudo 2, mostraram, a partir de uma regressão múltipla, que a variável ansiedade influencia significativamente na variável otimismo ($p < 0,001$ e $R^2 = 0,4769$); verificou-se também que existe uma correlação moderada entre as variáveis otimismo e estresse ($p = 0,01$ e $r = 0,582$), otimismo e ansiedade ($p = 0,001$ e $r = 0,558$) e uma correlação negativa moderada entre as variáveis ilusão de superioridade e otimismo ($p = 0,001$ e $r = -0,436$). Comparando as médias das variáveis utilizadas em relação ao experimento com as condições: com e sem deliberação, verificou-se que existe uma diferença significativa entre o otimismo e as duas condições ($p < 0,0001$). As demais variáveis (satisfação, ilusão de superioridade, estresse e ansiedade não há existência de uma diferença significativa entre as duas condições).

Comparando os dois estudos verificou-se que ilusão de superioridade ($p = 0,003$), otimismo ($p = 0,016$) e ansiedade ($p < 0,001$) tem diferença significativa entre a pesquisa e o experimento. A partir da análise da amostra pode-se concluir, dentro do universo amostral, que os indivíduos tem ilusão de superioridade, otimismo e ansiedade, independente do tipo de pesquisa.

Ao final conclui-se que os objetivos do referente trabalho foram atingidos como demonstrou os resultados observados, tendo em vista que o otimismo influencia na tomada de decisão com e sem deliberação.

Para futuras pesquisas e publicações é indicada a continuação da presente pesquisa, com uma análise mais aprofundada dos resultados e para que os resultados sejam mais concisos, seria importante maior controle sobre a amostra, sendo possível validar outras hipóteses. Não houve tempo hábil para aprofundar os dados, porém o assunto é relevante e pode trazer benefícios tanto para a empresa, quanto para as pessoas. Outra ideia de um estudo futuro é

decisão financeira. Como a deficiência de realismo leva muitos empreendedores e inventores a correrem riscos que nem sabem que estão correndo.

Quanto ao método de pesquisa utilizado – pesquisa causal por meio de experimento – é um desafio que exige do pesquisador uma grande atenção no controle das variáveis para a sua aplicação e consistência nas observações dos resultados. A realização deste experimento apresentou grandes dificuldades por ser muito extenso e por ter que ser aplicado individualmente. Por inferir maior complexidade, ainda são poucos os estudos deste tipo no nível de graduação, mesmo havendo um campo enorme de opções para o mesmo. Outro desafio encontrado foi que a maioria das fontes da pesquisa está disponível somente na língua inglesa.

Também há a possibilidade de que as pessoas tenham adivinhado o objetivo do presente estudo. Para eliminá-lo poderia ter sido perguntado ao final do experimento se os participantes sabiam o objetivo do estudo. Aqueles que acertassem, seriam eliminados das análises.

Acredita-se que, apesar das suas limitações, estes dois estudos podem contribuir significativamente para outros futuros trabalhos sobre comportamento do consumidor, aspectos cognitivos e tomada de decisão.

REFERÊNCIAS

- ALDRIGHI, D. M.; MILANEZ, D. Y. **Finança Comportamental e a Hipótese dos Mercados Eficientes**. Rio de Janeiro: Revista de Economia Contemporânea, v. 9, n. 1, p. 41-72, jan. /abr. 2005.
- ARAGÃO, E. I. S., VIEIRA, S. S., ALVES, M. G. G. E SANTOS, A. F. **Suporte social e estresse: uma revisão da literatura**. Aracaju: Psicologia em Foco, v. 2, n. 1, p. 79-90, 2009.
- BECK, A. T., EPSTEIN, N., BROWN, G. E STEER, R.A. **An Inventory for Measuring Clinical Anxiety: Psychometric Properties**. Journal of Consulting and Clinical Psychology. American Psychological Association, v. 56, n. 6, p. 893-897, 1988.
- BEUREN, I. M. **Gerenciamento da informação: um recurso estratégico no processo de gestão empresarial**. São Paulo: Atlas, 1998.
- BROOKS, M. E. **Management indecision**. Management Decision, York, v. 49, n. 5, p. 683-693, 2011.
- BOURAS, N., HOLT, G. **Psychiatric and Behavioral Disorders in Intellectual and Developmental Disabilities**. 2. ed. Cambridge University Press, 2007.
- CABRAL, A. e NICK, E. **Dicionário técnico de psicologia**. 14. ed. São Paulo: Cultrix, 2006.
- CAMPOS, V. F. **TQC: controle da qualidade total**. 2. ed. Rio de Janeiro: Bloch Ed, 1992.
- CHURCHILL, Gilbert A. **Marketing research: methodological foundations**. 3^a Edition. New York; The Dryden Press, 1983.
- COHEN, Sheldon. **Perceived Stress Scale**. Mind Garden, 1994.
- CONLISK, John. **Why bounded rationality?** Journal of Economic Literature. Nashville: American Economic Association, v. 34, n. 2, p. 669-700, 1996.
- DAFT, Richard L. **Administração**. São Paulo: Cengage Learning, 2010.
- DORSCH, F. **Dicionário de psicologia**. 8. ed. Barcelona: Herder, 2002.
- EHRLINGER, J., JOHNSON, K., BANNER, M., DUNNING, D. E KRUGER, J. **Why the Unskilled Are Unaware: Further Explorations of (Absent) Self-Insight Among the Incompetent**. Organizational Behavior and Human Decision Processes. v. 105, n. 1, p. 98–121, 2008.
- HASELTON, M. G., NETTLE, D., e ANDREWS, P. W. **The evolution of cognitive bias**. In D. M. Buss (Ed.), *The Handbook of Evolutionary Psychology*: Hoboken, NJ, US: John Wiley & Sons Inc. p. 724–746, 2005.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. **Prospect theory: an analysis of decision under risk.** *Econometrica*, v. 18, n. 4, p. 263-291, mar. 1979.

KAHNEMAN, D., SLOVIC, P., e TVERSKY, A. **Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases.** New York: Cambridge University Press, 1982.

KLACZYNSKI, Paul A.; FAUTH, James M. **Intellectual ability, rationality, and intuitiveness as predictors of warranted and unwarranted optimism for future life events.** *Journal of Youth and Adolescence*. New York: Springer, v. 25, n. 6, p. 755-73, dez. 1996.

KRUGER, Justin, DUNNING, David. **Unskilled and unaware of it: how difficulties in recognizing one's own incompetence lead inflated self – assessment.** *Journal of Personality and Social Psychology*. New York: American Psychological Association, v. 77, n. 6, p. 1121-34, 1999.

LACERDA, M. S., CIRELLI, M. A., BARROS, A. L. B. L. E LOPES, J. L. **Anxiety, stress and depression in family members of patients with heart failure.** *Revista da Escola de Enfermagem da USP*. São Paulo: Scielo, v. 51, mar, 2017.

LOVALLO, D.; KAHNEMAN, D. **How optimism undermines executive's decisions.** *Harvard Business Review*, v. 3, p. 56-69, 2003.

MALHOTRA, Naresch; **Pesquisa em marketing: uma orientação aplicada.** 4. ed. Porto Alegre: Bookman, 2006.

MALHOTRA, N. **Pesquisa em Marketing: Uma Orientação Aplicada.** Porto Alegre: Artmed Editora S A., p. 58, 2012.

MCCORMICK, I. A., WALKEY, F. H., e GREEN, D. E. **Comparative perceptions of driver ability – A confirmation and expansion.** *Accident Analysis & Prevention*. Elsevier, v.18, n. 3, p. 205-208, jun. 1986.

MC DANIEL, C., GATES, R. **Fundamentos de Pesquisa de Marketing.** Rio de Janeiro: LTC Editora, p. 6, 110-117, 2005.

OEHLER, G. W. **A First Course in Design and Analysis of Experiments.** Creative Commons, p 2-5, 2010.

ÖHMAN, Arne. **Fear and anxiety: Evolutionary, cognitive, and clinical perspectives.** In Lewis, Michael; Haviland-Jones, Jeannette M. *Handbook of emotions*. New York: The Guilford Press, p.573–93, 2000.

OLIVEIRA, N. A., SOUZA, E. N., LUCHESI, B.M., INOUE, K. E PAVARINI, S.C.I. **Stress and optimism of elderlies who are caregivers for elderlies and live with children.** *Rev Bras Enferm. Thematic Edition Good Practices: Fundamentals of care in Gerontological Nursing*, v. 70, n. 4, p. 697 – 703, 2017. <http://dx.doi.org/10.1590/0034-7167-2017-0088>.

ROLL, Richard. **The hubris hypothesis of corporate takeovers.** *The Journal of Business*, The

University of Chicago Press, v. 59, n. 2, p. 197-216, 1986.

SADOCK, B. I., E SADOK, V. A. **Compêndio de psiquiatria: ciência do comportamento e psiquiatria clínica**. 9. ed. Porto Alegre: Artmed, 2007.

SAUTER, V. **Decision support systems**. New York. John Wiley & Sons, 1997.

SCHACTER, Daniel L. **The Seven Sins of Memory: Insights From Psychology and Cognitive Neuroscience**. *American Psychologist*, v. 54, n. 3, p.182-203, mar. 1999.

SCHEIER, M. F., CARVER, C. S., e BRIDGES, M. W. **Distinguishing optimism from neuroticism (and trait anxiety, self-mastery, and self-esteem): A reevaluation of the life orientation test**. *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 67, p. 1063-1078, dez.1994.

SCHEIER, M. F., CARVER, C. S. **Otimism**. Snyder CR. Editor. *Coping: The psychology of what works*. Oxford. University Press, New York, p. 182-204, 1999.

SCHEIER, M. F., CARVER, C. S., e BRIDGES, M. W. **Optimism & pessimism: Implications for theory, research, and practice**. In: *Optimism & pessimism: Implications for theory, research, and practice*. American Psychological Association, Washington, D.C., p. 189-216, 2001.

SEIDL, E. M. F., ZANNON, C. M. L. C., e TRÓCCOLI, B. T. **Pessoas vivendo com HIV/AIDS: enfrentamento, suporte social e qualidade de vida**. *Psicologia: Reflexão e Crítica*, v. 18, n. 2, p. 188-195, 2005.

SELIGMAN, M. E. P., WALKER, E. F. e ROSENHAN, D. L. **Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders**. American Psychiatric Association. 5. ed. Arlington, VA: American Psychiatric Publishing. p. 189, 2013.

SHAROT, T. **O viés otimista: por que somos programados para ver o mundo pelo lado positivo**. 1. ed. Rio de Janeiro: Rocco Digital, 2015.

TAYLOR, Shelter E., BROWN, Jonathon D. **Illusion and well-being: a social psychological perspective on mental health**. *Psychological Bulletin*. Washington: American Psychological Association, v. 103, n. 2, p. 193-210, mar. 1988.

TRIVIÑOS, A. N. S. **Introdução à pesquisa em ciências sociais: à pesquisa qualitativa em educação**. São Paulo: Atlas, 1987.

TVERSKY, A; KAHNEMAN, D. **Judgment under uncertainty: heuristics and biases**. *Science*, v. 185, p. 1124–1131, 1974.

WEINTEIN, Neil D. **Unrealistic optimism about future life events**. *Journal of personality and social psychology*, v. 39, n. 5, p. 806-820, 1980.

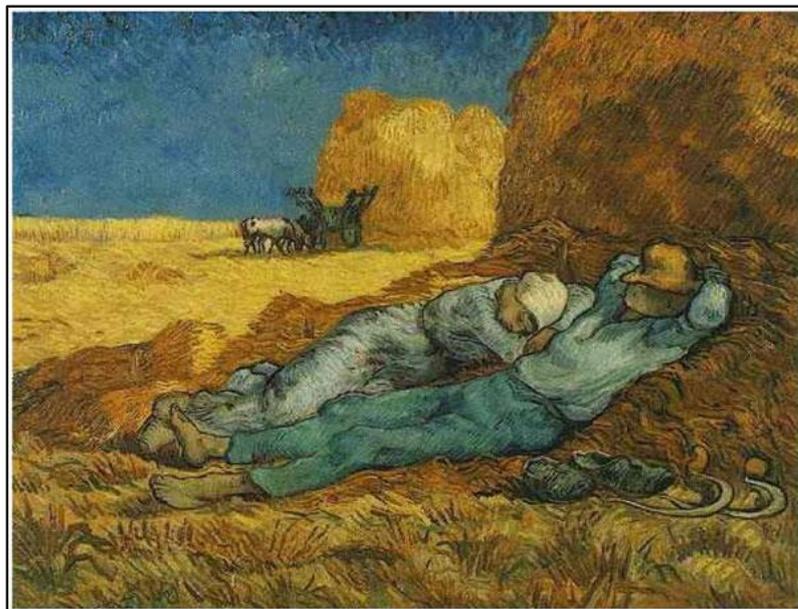
APÊNDICE A – ESTUDO 2

Figura A 1 – Estudo 2: Noite Estrelada sobre o Rhone (1888) - Van Gogh.



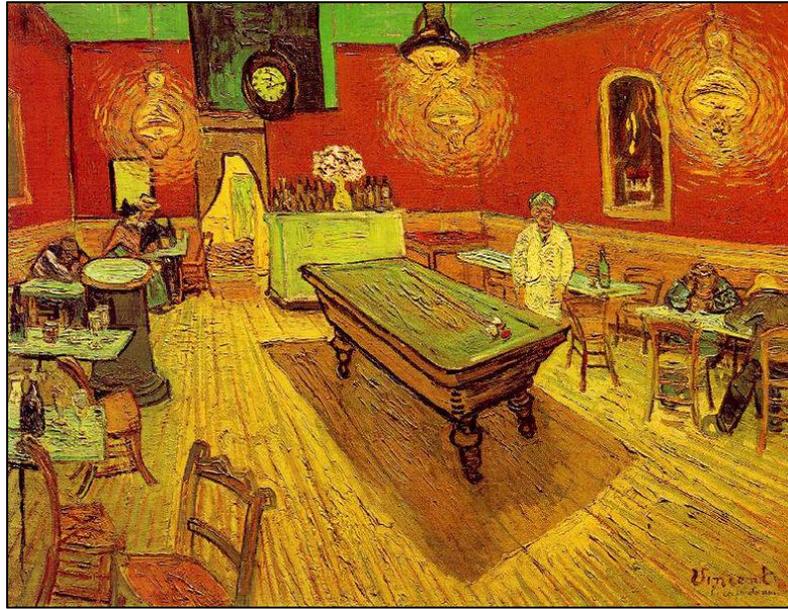
Fonte: Wikipedia.

Figura A 2 - Estudo 2: A Sesta (1890) – Van Gogh.



Fonte: Blog História com gosto.

Figura A 3 – Estudo 2: O Noite Café (1888) – Van Gogh.



Fonte: História das artes.

Figura A 4 – Estudo 2: Abstração 1- Com Deliberação.

(1ª Folha preenchida pelo pesquisador)
Tempo que levar para preencher

Senha: _____

Favor analisar as três obras de artes entregues e faça a escolha de uma delas.

Obra 1
 Obra 2
 Obra 3

Após a sua escolha, enumerar **três razões** por que **gostou** de um e três razões por que **não gostou** dos outros dois.

Três razões por que gostou

- 1-
- 2-
- 3-

Três razões por que não gostou

- 1-
- 2-
- 3-

Fonte: Elaborado pela autora.

Figura A 5 - Estudo 2: Abstração 2 – Sem Deliberação.

Versão 2 dos experimentos
(1º Folha preenchida pelo pesquisador)
10 segundos para preencher

Senha: _____

Favor analisar as três obras de artes entregues e faça a escolha de uma delas.

Obra 1

Obra 2

Obra 3

Fonte: Elaborado pela autora.

Figura A 6 – Estudo 2: Ilusão de Superioridade (Sharot, 2016).

A seguir segue uma lista de atributos pessoais. Para cada um deles identifique em qual deles se enquadra.

	Abaixo dos 25% (Entre os 25% inferiores em um total de 100%)	Entre 25 a 50 % (Entre os 25 a 50% inferiores em um total de 100%)	Entre 50 a 75 % (Entre os 50 a 75% superiores em um total de 100%)	Acima dos 75 % (Entre 75% superiores em um total de 100%)
Dar-se bem com os outros				
Capacidade de liderança				
Raciocínio lógico				
Habilidade ao volante				
Honesto				
Alegre				
Interessante				
Fascinante, agradável				

Fonte: Elaborado pela autora.

Figura A 7 – Estudo 2: Viés do Otimista.

Em uma escala de 1 a 30, sendo 1 mais inteligente e 30 menos inteligente, classifique o quão inteligente você se considera diante os seus colegas.

Resposta: _____

Em uma escala de 1 a 30, sendo 1 maior chance e 30 menor chance, indique a sua ordem de contrair uma doença rara entre os demais 30 colegas.

Resposta: _____

Fonte: Elaborado pela autora.

Figura A 8 – Estudo 2: *Revised Life Orientation Test (LOT-R)*, revisado Scheier, Carver e Bridges (1994).

Seja o mais honesto possível ao longo das respostas. Tente não deixar nenhuma resposta em branco.

	A= Concordo totalmente	B= Concordo parcialmente	C= Não concordo e nem discordo	D= Discordo parcialmente	E= Discordo totalmente
1- Em tempos incertos, geralmente espero o melhor.					
2- É fácil para mim relaxar.					
3- Seguidamente fico pensando: "Será que algo pode dar errado para mim?"					
4- Estou sempre otimista em relação ao meu futuro.					
5- Aprecio muito os meus amigos.					
6- É muito importante para mim manter-me ocupado.					
7- Eu quase nunca espero que as coisas sigam do meu jeito.					
8- Eu não fico chateado com facilidade.					
9- Eu costumo contar com coisas boas acontecendo comigo.					
10- No geral, espero que mais coisas boas aconteçam do que coisas más.					

Fonte: Elaborado pela autora.

Figura A 9 – Estudo 2: *Perceived Stress Scale (PSS)*, Cohen (1994).

Indique a frequência com que sentiu os seguintes sintomas durante o último mês.

	0 = Nunca	1 = Quase Nunca	2 = As vezes	3 = Frequentemente	4 = Muito Frequentemente
1. Com que frequência você ficou chateado por causa de algo que aconteceu inesperadamente?					
2. Com que frequência você sentiu que não conseguiu controlar as coisas importantes em sua vida?					
3. Com que frequência você se sentiu nervoso e "estressado"?					
4. Com que frequência você se sentiu confiante sobre a sua capacidade de lidar com seus problemas pessoais?					
5. Com que frequência você sentiu que as coisas estavam indo seu jeito?					
6. Com que frequência você descobriu que não conseguiu lidar com todas as coisas que você tinha que fazer?					
7. Com que frequência você conseguiu controlar irritações na sua vida?					
8. Com que frequência você sentiu que estava no topo de coisas?					
9. Com que frequência você ficou irritado por causa de coisas que estavam fora do seu controle?					
10. Com que frequência você sentiu que dificuldades estavam se acumulando tanto que você não poderia superá-las?					

Fonte: Elaborado pela autora.

Figura A 10 – Estudo 2: *Beck Anxiety Inventory (BAI)*, Beck et al. (1988).

Indique a frequência com que sentiu os seguintes sintomas durante o último mês (e inclusive hoje).

	Nunca	Levemente, mas não me incomodou muito	Intensamente, foi desagradável, mas pude suportar	Severamente, quase não suportei
1. Formigamento				
2. Sensação de calor				
3. Sensibilidade nas pernas				
4. Incapacidade de relaxar				
5. Medo do pior acontecer				
6. Tontura				
7. Coração acelerado				
8. Insegurança				
9. Sensação de estar aterrorizado ou com medo				
10. Nervosismo				
11. Sentimento de asfixia (falta de ar)				
12. Tremores nas mãos				
13. Tremido / instável				
14. Sensação de perda de controle				
15. Dificuldade em respirar				
16. Medo de morrer				
17. Assustado				
18. Indigestão				
19. Desmaios/tonturas				
20. Rubor facial (não causado pelo calor)				

Fonte: Elaborado pela autora.

Figura A 11 – Estudo 2 – Dados Demográficos.

Data: _____ Gênero: () M () F () Outros _____
 Qual a sua idade? _____
 Nível Escolaridade? _____
 Estado Civil? _____
 Você está empregado atualmente? _____

Fonte: Elaborado pela autora.

ANEXO 1 - QUESTIONÁRIO ESTRUTURADO NO GOOGLE FORMS.

Seção 1 de 7

COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR

Prezado participante,

Esta é parte de uma Pesquisa Acadêmica para o Trabalho de Conclusão do Curso de Processos Gerenciais do Instituto Federal e tem como objetivo entender o comportamento do consumidor. Quero ressaltar, que as informações fornecidas serão tratadas de forma confidencial e leva em torno de 5 minutos para responder. Agradeço a sua participação.

Seção 2 de 7

Suponha que você é dono de uma rede de lojas. Há 2 anos adquiriu uma loja que, atualmente, está valendo menos do que o valor pago na época. Reconhecendo a perda, o prejuízo será bem alto. Economistas dizem que esse ramo de negócio está em expansão e que há uma pequena chance dessa loja melhorar os resultados nos próximos anos. O que você faz?

A- Confia nos economistas e mantém os valores no livro caixa.

B- Mesmo com chance de recuperação, diminui o valor no livro caixa e reconhece a perda.

Seção 3 de 7

A seguir segue uma lista de atributos pessoais. Para cada um deles identifique em qual alternativa você se enquadra.

Dar-se bem com os outros

- 1- Abaixo dos 25% (Entre os 25% inferiores em um total de 100%)
- 2- Entre 25 a 50% (Entre os 25 a 50% inferiores em um total de 100%)
- 3- Entre 50 a 75% (Entre os 50 a 75% superiores em um total de 100%)
- 4- Acima dos 75% (Entre 75% superiores em um total de 100%)

Capacidade de liderança

- 1- Abaixo dos 25% (Entre os 25% inferiores em um total de 100%)
- 2- Entre 25 a 50% (Entre os 25 a 50% inferiores em um total de 100%)
- 3- Entre 50 a 75% (Entre os 50 a 75% superiores em um total de 100%)
- 4- Acima dos 75% (Entre 75% superiores em um total de 100%)

Raciocínio lógico

- 1- Abaixo dos 25% (Entre os 25% inferiores em um total de 100%)
- 2- Entre 25 a 50% (Entre os 25 a 50% inferiores em um total de 100%)
- 3- Entre 50 a 75% (Entre os 50 a 75% superiores em um total de 100%)
- 4- Acima dos 75% (Entre 75% superiores em um total de 100%)

Habilidade ao volante

- 1- Abaixo dos 25% (Entre os 25% inferiores em um total de 100%)
- 2- Entre 25 a 50% (Entre os 25 a 50% inferiores em um total de 100%)
- 3- Entre 50 a 75% (Entre os 50 a 75% superiores em um total de 100%)

- 4- Acima dos 75% (Entre 75% superiores em um total de 100%)

Honesto

- 1- Abaixo dos 25% (Entre os 25% inferiores em um total de 100%)
 2- Entre 25 a 50% (Entre os 25 a 50% inferiores em um total de 100%)
 3- Entre 50 a 75% (Entre os 50 a 75% superiores em um total de 100%)
 4- Acima dos 75% (Entre 75% superiores em um total de 100%)

Alegre

- 1- Abaixo dos 25% (Entre os 25% inferiores em um total de 100%)
 2- Entre 25 a 50% (Entre os 25 a 50% inferiores em um total de 100%)
 3- Entre 50 a 75% (Entre os 50 a 75% superiores em um total de 100%)
 4- Acima dos 75% (Entre 75% superiores em um total de 100%)

Interessante

- 1- Abaixo dos 25% (Entre os 25% inferiores em um total de 100%)
 2- Entre 25 a 50% (Entre os 25 a 50% inferiores em um total de 100%)
 3- Entre 50 a 75% (Entre os 50 a 75% superiores em um total de 100%)
 4- Acima dos 75% (Entre 75% superiores em um total de 100%)

Fascinante, agradável

- 1- Abaixo dos 25% (Entre os 25% inferiores em um total de 100%)
 2- Entre 25 a 50% (Entre os 25 a 50% inferiores em um total de 100%)
 3- Entre 50 a 75% (Entre os 50 a 75% superiores em um total de 100%)
 4- Acima dos 75% (Entre 75% superiores em um total de 100%)

Seção 4 de 7

Instruções:

Abaixo você encontrará 10 frases. Assinale na escala o quanto você concorda ou discorda com cada uma delas. A escala varia de 1 (Concordo Totalmente) a 5 (Discordo Totalmente). Não há resposta certa ou errada. O importante é você responder com sinceridade como se sente com relação a cada uma das frases.

- 1- Em tempos incertos, geralmente espero o melhor.
 A- Concordo totalmente
 B- Concordo parcialmente
 C- Não concordo e nem discordo
 D- Discordo parcialmente
 E- Discordo totalmente
- 2- É fácil para mim relaxar.
 A- Concordo totalmente
 B- Concordo parcialmente
 C- Não concordo e nem discordo
 D- Discordo parcialmente
 E- Discordo totalmente
- 3- Seguidamente fico pensando: “Será que algo pode dar errado para mim?”
 A- Concordo totalmente

- B- Concordo parcialmente
 - C- Não concordo e nem discordo
 - D- Discordo parcialmente
 - E- Discordo totalmente
- 4- Estou sempre otimista em relação ao meu futuro.
- A- Concordo totalmente
 - B- Concordo parcialmente
 - C- Não concordo e nem discordo
 - D- Discordo parcialmente
 - E- Discordo totalmente
- 5- Aprecio muito os meus amigos.
- A- Concordo totalmente
 - B- Concordo parcialmente
 - C- Não concordo e nem discordo
 - D- Discordo parcialmente
 - E- Discordo totalmente
- 6- É muito importante para mim manter-me ocupado.
- A- Concordo totalmente
 - B- Concordo parcialmente
 - C- Não concordo e nem discordo
 - D- Discordo parcialmente
 - E- Discordo totalmente
- 7- Eu quase nunca espero que as coisas sigam do meu jeito.
- A- Concordo totalmente
 - B- Concordo parcialmente
 - C- Não concordo e nem discordo
 - D- Discordo parcialmente
 - E- Discordo totalmente
- 8- Eu não fico chateado com facilidade.
- A- Concordo totalmente
 - B- Concordo parcialmente
 - C- Não concordo e nem discordo
 - D- Discordo parcialmente
 - E- Discordo totalmente
- 9- Eu costumo contar com coisas boas acontecendo comigo.
- A- Concordo totalmente
 - B- Concordo parcialmente
 - C- Não concordo e nem discordo
 - D- Discordo parcialmente
 - E- Discordo totalmente
- 10- No geral, espero que mais coisas boas aconteçam do que coisas más.
- A- Concordo totalmente
 - B- Concordo parcialmente

- C- Não concordo e nem discordo
- D- Discordo parcialmente
- E- Discordo totalmente

Seção 5 de 7

Indique a frequência com que sentiu os seguintes sintomas durante o último mês. A resposta pode variar de 0 (Nunca) a 4 (Muito Frequentemente).

1. Com que frequência você ficou chateado por causa de algo que aconteceu inesperadamente?
 - 0- Nunca
 - 1- Quase nunca
 - 2- Às vezes
 - 3- Frequentemente
 - 4- Muito Frequentemente
2. Com que frequência você sentiu que não conseguiu controlar as coisas importantes em sua vida?
 - 0- Nunca
 - 1- Quase nunca
 - 2- Às vezes
 - 3- Frequentemente
 - 4- Muito Frequentemente
3. Com que frequência você se sentiu nervoso e "estressado"?
 - 0- Nunca
 - 1- Quase nunca
 - 2- Às vezes
 - 3- Frequentemente
 - 4- Muito Frequentemente
4. Com que frequência você se sentiu confiante sobre a sua capacidade de lidar com seus problemas pessoais?
 - 0- Nunca
 - 1- Quase nunca
 - 2- Às vezes
 - 3- Frequentemente
 - 4- Muito Frequentemente
5. Com que frequência você sentiu que as coisas estavam indo seu jeito?
 - 0- Nunca
 - 1- Quase nunca
 - 2- Às vezes
 - 3- Frequentemente
 - 4- Muito Frequentemente
6. Com que frequência você descobriu que não conseguiu lidar com todas as coisas que você tinha que fazer?
 - 0- Nunca
 - 1- Quase nunca

- 2- Às vezes
 - 3- Frequentemente
 - 4- Muito Frequentemente
7. Com que frequência você conseguiu controlar irritações na sua vida?
- 0- Nunca
 - 1- Quase nunca
 - 2- Às vezes
 - 3- Frequentemente
 - 4- Muito Frequentemente
8. Com que frequência você sentiu que estava no topo de coisas?
- 0- Nunca
 - 1- Quase nunca
 - 2- Às vezes
 - 3- Frequentemente
 - 4- Muito Frequentemente
9. Com que frequência você ficou irritado por causa de coisas que estavam fora do seu controle?
- 0- Nunca
 - 1- Quase nunca
 - 2- Às vezes
 - 3- Frequentemente
 - 4- Muito Frequentemente
10. Com que frequência você sentiu que dificuldades estavam empilhando tão alto que você não poderia superá-los?
- 0- Nunca
 - 1- Quase nunca
 - 2- Às vezes
 - 3- Frequentemente
 - 4- Muito Frequentemente

Seção 6 de 7

Abaixo está uma lista de sintomas. Leia atentamente cada item na lista. Indique a frequência com que sentiu os seguintes sintomas durante o último mês (e inclusive hoje). A resposta pode variar de 0 (Nunca) a 3 (Severamente, quase não suportei).

1. Formigamento

- 0- Nunca
- 1- Levemente, mas não me incomodou muito
- 2- Moderadamente, foi desagradável, mas pude suportar
- 3- Severamente, quase não suportei

2. Sensação de calor

- 0- Nunca
- 1- Levemente, mas não me incomodou muito
- 2- Moderadamente, foi desagradável, mas pude suportar
- 3- Severamente, quase não suportei

3. Sensibilidade nas pernas
 - 0- Nunca
 - 1- Levemente, mas não me incomodou muito
 - 2- Moderadamente, foi desagradável, mas pude suportar
 - 3- Severamente, quase não suportei

4. Incapacidade de relaxar
 - 0- Nunca
 - 1- Levemente, mas não me incomodou muito
 - 2- Moderadamente, foi desagradável, mas pude suportar
 - 3- Severamente, quase não suportei

5. Medo do pior acontecer
 - 0- Nunca
 - 1- Levemente, mas não me incomodou muito
 - 2- Moderadamente, foi desagradável, mas pude suportar
 - 3- Severamente, quase não suportei

6. Tontura
 - 0- Nunca
 - 1- Levemente, mas não me incomodou muito
 - 2- Moderadamente, foi desagradável, mas pude suportar
 - 3- Severamente, quase não suportei

7. Coração acelerado
 - 0- Nunca
 - 1- Levemente, mas não me incomodou muito
 - 2- Moderadamente, foi desagradável, mas pude suportar
 - 3- Severamente, quase não suportei

8. Insegurança
 - 0- Nunca
 - 1- Levemente, mas não me incomodou muito
 - 2- Moderadamente, foi desagradável, mas pude suportar
 - 3- Severamente, quase não suportei

9. Sensação de estar aterrorizado ou com medo
 - 0- Nunca
 - 1- Levemente, mas não me incomodou muito
 - 2- Moderadamente, foi desagradável, mas pude suportar
 - 3- Severamente, quase não suportei

10. Nervosismo
 - 0- Nunca
 - 1- Levemente, mas não me incomodou muito
 - 2- Moderadamente, foi desagradável, mas pude suportar
 - 3- Severamente, quase não suportei

11. Sentimento de asfixia (falta de ar)

- 0- Nunca
 - 1- Levemente, mas não me incomodou muito
 - 2- Moderadamente, foi desagradável, mas pude suportar
 - 3- Severamente, quase não suportei
12. Tremores nas mãos
- 0- Nunca
 - 1- Levemente, mas não me incomodou muito
 - 2- Moderadamente, foi desagradável, mas pude suportar
 - 3- Severamente, quase não suportei
13. Tremido/instável
- 0- Nunca
 - 1- Levemente, mas não me incomodou muito
 - 2- Moderadamente, foi desagradável, mas pude suportar
 - 3- Severamente, quase não suportei
14. Sensação de perda de controle
- 0- Nunca
 - 1- Levemente, mas não me incomodou muito
 - 2- Moderadamente, foi desagradável, mas pude suportar
 - 3- Severamente, quase não suportei
15. Dificuldade em respirar
- 0- Nunca
 - 1- Levemente, mas não me incomodou muito
 - 2- Moderadamente, foi desagradável, mas pude suportar
 - 3- Severamente, quase não suportei
16. Medo de morrer
- 0- Nunca
 - 1- Levemente, mas não me incomodou muito
 - 2- Moderadamente, foi desagradável, mas pude suportar
 - 3- Severamente, quase não suportei
17. Assustado
- 0- Nunca
 - 1- Levemente, mas não me incomodou muito
 - 2- Moderadamente, foi desagradável, mas pude suportar
 - 3- Severamente, quase não suportei
18. Indigestão
- 0- Nunca
 - 1- Levemente, mas não me incomodou muito
 - 2- Moderadamente, foi desagradável, mas pude suportar
 - 3- Severamente, quase não suportei
19. Desmaios/tonturas
- 0- Nunca
 - 1- Levemente, mas não me incomodou muito

- 2- Moderadamente, foi desagradável, mas pude suportar
- 3- Severamente, quase não suportei

20. Rubor facial (não causado pelo calor)

- 0- Nunca
- 1- Levemente, mas não me incomodou muito
- 2- Moderadamente, foi desagradável, mas pude suportar
- 3- Severamente, quase não suportei

Seção 7 de 7

Dados Demográficos

Gênero:

- 1 - Masculino
- 2 - Feminino
- 3 - Outros

Idade? _____

Escolaridade:

- 1- Ensino Fundamental
- 2- Ensino Médio
- 3- Ensino Superior Incompleto
- 4- Ensino Superior Completo
- 5- Pós – Graduação
- 6- Mestrado
- 7- Doutorado

Estado Civil:

- 1- Solteiro
- 2- Casado
- 3- União Estável
- 4- Divorciado

Você está empregado atualmente:

- 1- Sim
- 2- Não