TECNOLOGIA EM PROCESSOS GERENCIAIS

MARCELO TIMPONE DE OLIVEIRA

AS INFLUÊNCIAS COMPORTAMENTAIS E PSICOLÓGICAS NA TOMADA DE DECISÃO

CARAGUATATUBA - SP
2020

Ministério da Educação
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo
Câmpus Caraguatatuba
DIRETORIA ADJUNTA EDUCACIONAL

OFÍCIO 55/2020 - DAE-CAR/DRG/CAR/IFSP

MARCELO TIMPONE DE OLIVEIRA

AS INFLUÊNCIAS COMPORTAMENTAIS E PSICOLÓGICAS NA TOMADA DE DECISÃO

Trabalho de Conclusão de Curso – TCC, apresentado ao Instituto Federal de Educaçãc Ciências e Tecnologia, como exigência parcial à obtenção do título de Tecnólogo em Processos Gerenciais.

Orientador: Prof. Dionysio Borges de Freitas Junior

BANCA EXAMINADORA

Documento assinado eletronicamente por:

- **Maria do Carmo Cataldi Muterle**, **PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO**, em 11/11/2020 09:24:22.
- **Ricardo Maroni Neto**, **PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO**, em 09/11/2020 16:17:55.
- **Dionysio Borges de Freitas Junior**, **PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO**, em 09/11/2020 10:09:19.

Este documento foi emitido pelo SUAP em 09/11/2020. Para comprovar sua autenticidade, faça a leitura do QRCode ao lado ou acesse https://suap.ifsp.edu.br/autenticar-documento/ e forneça os dados abaixo:

Código Verificador: 112316
Código de Autenticação: d9b56be6f5

Avenida Bahia, 1739, Indaiá, CARAGUATATUBA / SP, CEP 11665-071

Fone: Sem Telefones cadastrados

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
Serviço de Biblioteca e Documentação do IFSP Câmpus Caraguatatuba

O48i

Oliveira, Marcelo Timpone de
As influências comportamentais e psicológicas na tomada de decisão. / Marcelo Timpone de Oliveira. -- Caraguatatuba, 2020.
83 f. : il.

Orientador: Prof. Me. Dionysio Borges de Freitas Junior.
Trabalho de Conclusão de Curso (Tecnologia em Processos Gerenciais) -- Instituto Federal de São Paulo, Caraguatatuba, 2020.

1. Processos gerenciais. 2. Economia comportamental. 3. Influências comportamentais. 4. Tomada de decisão. I. Freitas Junior, Dionysio Borges de, orient. II. Instituto Federal de São Paulo. III. Título.

Ficha catalográfica elaborada por Elis Regina Alves dos Santos
Bibliotecária - CRB 8/8099

Dedico essa obra aos meus pais, minha noiva, meus amigos, meus professores e, todos aqueles que estão dispostos a mudar o mundo de maneira singular, mesmo que não o façam sem perceber

AGRADECIMENTOS

Agradeço em primeiro lugar a minha família, enfatizo minha mãe Ângela, meu pai Ederaldo, minha noiva Sabrina, meu primo, que considero como irmão, João, que nunca me deixaram sozinho, que me apoiaram em momentos que ninguém o faria, que não me permitiram esquecer o que era importante.

Agradeço também aos meus amigos, aqueles que puderam estar próximos, destaco Patrícia, Jucelia, Cátia, Jessica, Enrique, Aline, Luiza e Gabriel, que me apoiaram e me ensinaram como ninguém. Como também agradeço aqueles que não puderam estar próximos fisicamente, contudo se mantiveram do meu lado, saúdo Paulo, Davi, Isabella, Samuel e Leonardo.

Por fim, com muita importância, agradeço meus excelentes professores, cujo também tenho orgulho de chamar de amigos, enfatizo meu orientador Dionysio e meu orientador de extensão Cesar, mas agradeço com mesma intensidade todos os outros, que me ensinaram e me fizeram crescer, dentro e fora de uma sala de aula.

O homem não é nada além daquilo que a educação faz dele.

Immanuel Kant

RESUMO

Com a popularização de estudos contemporâneos e clássicos, comportamentais e psicológicos, que criaram a hipótese de um ser humano enviesado e influenciável por meio de estudos empíricos, esse trabalho tem por objetivo identificar quais fatores psicológicos e comportamentais influenciam a tomada de decisão humana e verificando se existem divergências desses fatores em função do sexo, localidade, idade e estrutura familiar por meio da análise da tomada de decisões que envolvem a aquisição e/ou aluguel de imóveis. Para isso, foram utilizados o método qualitativo e a entrevista, com um total de 15 respondentes, divididos por localidade e estrutura familiar e analisados utilizando o método de Bardin (2016). Desta maneira, foram encontradas 8 categorias de vieses durante a tomada de decisões e 3 categorias de vieses após a tomada de decisões. O trabalho evidenciou que a maior influencia foi encontrada no viés das intuições, que afetou 92,86% dos entrevistados.

Palavras-chave: Economia comportamental. Influências comportamentais. Tomada de decisão. Vieses.

ABSTRACT

With the popularization of contemporary and classic, behavioral and psychological studies, which through empirical studies created the hypothesis of a biased and influential human, this work aims to identify which psychological and behavioral factors influence human decision-making and verifying whether there are divergences of these factors according to gender, locality, age and family structure through the analysis of decision-making involving the acquisition and/or rental of real estate. For this, the qualitative method and the interview were used, with a total of 15 respondents, divided by location and family structure and analyzed using the Bardin (2016) method .So, 8 categories of bias were found during decision making and 3 categories of bias were found after decision making. The work showed that the greatest influence was found in the ‘vies das influencias’ (intuitions bias), which affected 92.86% of respondents.

Keywords: Behavioral economics. Behavioral influences. Decision making. Biases.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO 4
2 REFERENCIAL TEÓRICO 6
2.1 COMPORTAMENTO HUMANO E SEUS AFLUENTES 6
2.2 TOMADA DE DECISÃO 8
2.2.1 MODELO DA RACIONALIDADE LIMITADA 12
2.3 ESTUDOS COMPORTAMENTAIS E PSICOLÓGICOS 12
2.3.1 A ECONOMIA E AS FINANÇAS COMPORTAMENTAIS 12
2.3.2 A PSICOLOGIA ECONÔMICA 21
2.4 AS ILUSÕES PSICOLÓGICAS ECONÔMICAS 23
3 METODOLOGIA 28
3.1 CARACTERIZAÇÃO DA PESQUISA 28
3.2 ESPECIFICAÇÕES DA AMOSTRA 28
3.3 ESPECIFICAÇÕES DO INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS 30
3.4 PROCEDIMENTO DE ANÁLISE DOS DADOS 31
4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS DADOS 33
4.1 CATEGORIAS 33
4.2 ANÁLISE DOS DADOS 33
4.2.1 ANÁLISE DAS CATEGORIAS 33
4.2.2 ANÁLISE DE INCONSISTÊNCIAS APÓS A TOMADA DE DECISÃO. 37
4.3 TABELAÇÃO E RESUMO DOS DADOS 38
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS 41
6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRAFICAS 43

1 INTRODUÇÃO

A tomada de decisão pode ser primordial ao comportamento, sendo assim, uma das principais colunas a sustentar todas as atitudes do mercado e todas as ações econômicas do planeta. Porém, em essência, é um processo superficialmente antagônico, ocasionado da divergência entre a sua alta constância e alta complexidade.

Nessa complexidade, porém, existem algumas estruturas, padrões e incongruências que podem ser observadas, sendo que essas constituem parte integrante da cognição humana, podendo, neste sentido, impactar tanto nas decisões individuais e coletivas, como também no setor econômico como um todo.

Entretanto, o impacto dessas estruturas cognitivas, que essencialmente são o caminho percorrido durante os processos decisórios, só teve a popularização de sua agregação no estudo da tomada de decisão, em linhas de pesquisas contemporâneas.

Antes das possíveis incongruências ser considerada no estudo da tomada de decisão em economia e nas finanças, essas disciplinas debatiam teorias e modelos que tinham, por conceito, um homem totalmente racional, não influenciado pela emoção e pela cultura.

Porém, devido ao distanciamento entre o comportamento estudado e o comportamento real, esses modelos se provaram muito ineficientes para explicar a realidade do mercado e das decisões econômicas.

Alguns estudiosos do comportamento, ao se deparar com esse fato, buscaram na psicologia e na sociologia, uma solução para a complexidade da tomada de decisão e do comportamento humano e, desta maneira, ao agregar tais disciplinas a economia e finanças, foi criado o campo de estudo da economia comportamental e, em sequência, as finanças comportamentais e a psicologia econômica.

Com o avanço do conhecimento e com o auxílio dessas novas disciplinas, foi consentido por autores como Simon (1947) e Thaler (1980) que o comportamento humano pouco depende de partes conscientes de suas decisões, sofrendo diversas influências comportamentais e psicológicas, observadas no que Freud (1915) chama de ilusões.

A psicologia econômica estuda as raízes dessas ilusões e se propõe a entender suas origens, enquanto a economia comportamental tem o objetivo de entender as reais influências comportamentais das ilusões.

Ainda mais, são muito raros os estudos que criam a ponte entre os autores com o objetivo de entender e tabelar o nível dessas influências e ainda suas divergências biográficas.

Portanto, esse trabalho tem como tema as influências comportamentais e psicológicas na decisão entre comprar ou alugar um imóvel, assim possuindo o objetivo de identificar quais fatores psicológicos e comportamentais influenciam a tomada de decisão humana e verificando se existem divergências desses fatores em função do sexo, localidade, idade e estrutura familiar. Assim, o problema de pesquisa pode ser definido como: Quais fatores psicológicos e comportamentais influenciam a tomada de decisão individual ao comprar ou alugar um imóvel?

Esse trabalho procura entender a decisão de aquisição de imóveis do agente econômico para futuramente, por meio de outros trabalhos acadêmicos, melhor compreender a tomada de decisão como um todo, essa decisão foi escolhida por possivelmente ter impactos duradouros naqueles que a tomam, assim podendo facilitar a visualização mais clara de fatores influenciadores.

Levando isso em consideração, a pesquisa possui natureza inspirada pelo entendimento e pelo uso, com objetivo exploratório, abordagem qualitativa, se utilizando da pesquisa de campo com entrevista como forma de coleta de dados e da análise de conteúdo como procedimento de análise de dados.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

A seguir são apresentadas as bases teóricas para a realização do presente trabalho com o objetivo de contextualizar o leitor e embasar a metodologia utilizada.

2.1 COMPORTAMENTO HUMANO E SEUS AFLUENTES

O comportamento pode ser conceituado como o conjunto de ações de um indivíduo e o ambiente onde esse está inserido (BOCK, 2008). Tais ações descendem de diversas atitudes regulares e parcialmente padronizadas, que são influenciadas pelo ambiente e entendidas como hábitos (BARBEDO, 2008)

As influências ambientais e a percepção do indivíduo sobre as suas ações são variadas e dotadas de certa complexidade (ROBBINS, 2005; BARBEDO, 2008). Entretanto, diversas escolas se propuseram a desafiar essa complexidade para entender quais fatores ditam o comportamento humano como uma tentativa de prevê-lo e, possivelmente influenciá-lo (KOTLER, 2001; WAGNER, 2009; BARBEDO, 2008; KOTLER e KELLER, 2012).

No âmbito do *Marketing,* se utiliza do estudo do comportamento para compreender as características do comportamento do consumidor, suas necessidades e seus desejos (KOTLER, 2001), além disso, nos estudos organizacionais também se interessa o entendimento do comportamento, assim por meio da escola de comportamento organizacional autores se propõe a entender e influenciar os indivíduos e grupos sociais nas organizações (DUBRIN, 2008; WAGNER, 2009).

Esses estudos sobre o comportamento se respaldam na psicologia e sociologia comportamentais, e elaboram pesquisas experimentais que tentam compreender os comportamentos individuais e coletivos (WAGNER, 2009). Outrossim, Dubrin (2008) discorre sobre três fatores que podem diferenciar um indivíduo, e, por conseguinte, seu comportamento, tais fatores são explicados com detalhes a seguir.

O primeiro fator diz respeito às diferenças pessoais que são definidas como “[...] variações na maneira como reagem à mesma situação [...]” (DUBRIN, 2008 p.24) e as diferenças demográficas, providas do sexo, do gênero, das experiências, entre outros.

O segundo fator é a habilidade mental ou inteligência, Dubrin (2008) define essa inteligência como o nível de eficácia para alcançar e aplicar informações. Desta

maneira, segundo o autor, essa inteligência pode ter diferentes focos e habilidades, sendo composta de características comuns, sendo as capacidades básicas de resolução de problemas e raciocínio lógico, e fatores exclusivos de cada indivíduo, como habilidades especificas, cujo a excelência nas mesmas pode se diferenciar em grande quantidade em diferentes indivíduos.

O terceiro fator é a personalidade, que é definida por Dubrin (2008) como comportamentos recorrentes e persistentes que são observáveis em diversos momentos e diferentes situações, o autor ainda aponta que existe muita controvérsia quanto os conceitos desse fator.

Os três fatores descritos possuem alta influência no comportamento (DUBRIN, 2008), porém é possível observar que não são necessariamente controlados pelo indivíduo. Wagner (2009) apoia essa teoria e ainda divide essas influências em dois aspectos essenciais, sendo esses o psicológico e o sociológico.

Os aspectos sociológicos estão relacionados a pressões sociais (cultura, relações etc.) sofridas pelo indivíduo (WAGNER, 2009), podendo ser encontrado nas diferenças culturais regionais, de gênero, de sexo, entre outras do fator demográfico (DUBRIN, 2008).

Por meio do Quadro 1 é possível observar com maior nitidez em algumas relações entre as teorias de Dubrin (2008) e Wagner (2009). Na primeira coluna são apresentados os fatores que podem influenciar no comportamento e na segunda coluna são apresentados os aspectos desse fator.

Quadro 1 – Aspectos dos fatores influenciadores

Fator, Dubrin (2008)	Aspectos, Wagner (2009)
Demográfico	Sociológico e Psicológico
Mental	Psicológico
Pessoal e de Personalidade	Psicológico

Fonte: Baseado em DUBRIN, 2008; WAGNER, 2009

Os aspectos psicológicos estão relacionados com diferenças individuais (BOCK, 2008; WAGNER, 2009), encontradas nas diferenças de trajetória. Bock (2008) divide entre as mudanças hereditárias, mudanças físicas, amadurecimento e ambiente, e personalidade do fator demográfico, pessoal e de personalidade, e por fim nas diferenças de raciocínio no fator mental e pessoal (DUBRIN, 2008).

Entre os grandes influenciadores dos aspectos apresentados estão o valor e a percepção (ROBBINS, 2005; DUBRIN, 2008). A percepção é o processo de interpretar e atuar baseado influências externas (ROBBINS, 2005; DUBRIN, 2008),

porém essa interpretação é individual e não necessariamente condiz com a realidade (DUBRIN,2008). Isso ocorre devido a distorções nessa interpretação da realidade (ROBBINS, 2005).

Os valores são as orientações da atitude, são crenças individuais, mutáveis e construídas em função do tempo, sendo capazes de direcionar o comportamento por meio da criação de objetivos, prioridades e barreiras (DUBRIN, 2008).

Porém, Freud (1901) discorda da divisão entre fatores sociais e psicológicos, pois influências sociais são apenas a nossa interpretação interna de um ambiente externo, portanto se trata também de um aspecto no qual a influência no comportamento será psicológica.

Ainda é possível entender que o comportamento é apenas um meio para atingir um objetivo muito similar entre os indivíduos, esse objetivo gera um desejo inconsciente e incontrolável, sendo desenvolvido nos primeiros anos de vida para combater a dissonância consequente da assimilação que a individualidade, o próprio ser, é total e inquestionavelmente diferente de sua mãe (FREUD, 1915).

Ferreira (2008) complementa que esse desejo irá guiar a as decisões humanas, porém a individualidade do comportamento se explica pelas diferenciações psicológicas que irão traçar diferentes caminhos para um objetivo quase comum a todos.

Ainda mais, é por meio da identificação dos vieses do comportamento que se encontra a possibilidade de entender a limitação racional e as inconsistências da tomada de decisão humana, assim aproximando os estudos teóricos da realidade (RAMOS, 2007).

2.2 TOMADA DE DECISÃO

Tomada de decisão é um processo no qual o indivíduo tenta escolher a melhor alternativa para alcançar seu objetivo, tal processo é de extrema complexidade pois sofre diversas influências e os critérios nos quais a decisão se baseia podem ser incertos e até conflitantes (FREGA, 2009). Além disso, o processo de tomada de decisão pode ser considerado tão pessoal e complexo que até a própria determinação do objetivo é influenciada por diversos vieses (BARBEDO, 2008).

O estudo da tomada de decisão teve diversas formas e evoluiu ao longo do tempo. Inicialmente, os estudos econômicos e financeiros neoclássicos, como a

teoria do equilibro geral, de mercados eficientes, da escolha racional e da análise marginal (FAMA, 1970; PAULO, 2002; GILSON, 2020) e outras que abordavam a tomada de decisão assumiam inúmeras premissas e congelavam diversas variáveis para a simplificação do processo. Ao estudar uma variável específica, esse modelo rapidamente se disseminou e foi implementado também nas finanças (OLIVEIRA e KRAUTER, 2015).

Esses primeiros estudos foram fundamentais para a compreensão, desenvolvimento e evolução de suas áreas, porém além de assumir premissas, esses estudos consideravam o agente econômico totalmente racional, capaz de analisar riscos, observar custos e perceber todas as alternativas disponíveis (SIMON, 1947; ÁVILA e BIANCHI, 2015; OLIVEIRA e KRAUTER, 2015).

Tais teorias abordam um homem inexorável por emoções e ambientes, podendo ser chamado de *homus economicus* ou *economic man*, possuindo conhecimento de todas as alternativas e tomando decisões de maneira sistemática. Este modelo de tomada de decisões consiste em segundo Simon (1947):

- Primeiro: observar todas as possibilidades
- Segundo: analisar os custos e consequências de cada uma
- Terceiro: Escolher a alternativa mais adequada.

Porém, esse modelo possui diversas inconsistências com a realidade, escolhendo se distanciar da mesma para compreendê-la com maior facilidade (SIMONSEN, 1994; RAMOS, 2007; BARBEDO, 2008; YOSHINAGA, 2008). Essas inconsistências podem ser divididas em dois grandes grupos.

O primeiro se refere ao fato de o agente econômico sempre tomar a melhor decisão, quando na realidade esse agente tende a cometer erros. O segundo se refere ao fato do agente ser totalmente racional, quando esse é influenciado por fatores externos (sociedade, cultura, política, situação econômica etc.) e internos (trajetória, emoção, etc.) que alteram sua perspectiva e fazem-no desvincular-se da razão (FERREIRA, 2008).

Essas adversidades dos modelos clássicos foram combatidas pela economia em modelos neoclássicos, por nomes como Léon Walras que já consideravam indivíduos que tinham suas decisões afetadas por fatores como cultura e política (PAULA, 2002).

As considerações acerca da tomada de decisões propostas por tais modelos neoclássicos foram por novos teóricos que apontavam as inconsistências

com a realidade que esses modelos ainda possuíam e propunham modelos mais realistas para o comportamento e a tomada de decisões (YOSHINAGA, 2008; BARROS, 2015), entre esses, Kahneman e Tversky (1986) foram pioneiros ao aparentar a teoria da perspectiva, porém sua teoria apenas abordava incongruências racionais, sem considerar aspectos psicológicos e sociológicos (FERREIRA, 2008).

Simon (1976) observa essa visão simplificada do homem e a classifica, rotulando-o de *homem administrativo* ou *administrative man*. O homem administrativo não conhece todas as opções disponíveis, não conhece todos os fatores necessários e se contenta ao tomar decisões não optimizadas. Simon também elaborou o modelo de racionalidade limitada para a tomada de decisões em 1940, que será discutido no próximo tópico.

As teorias de Simon (1947) e Kahneman (1971) foram algumas das quais abriram as portas e popularizaram novas visões econômicas e financeiras, que não priorizavam a facilidade de pesquisa e experimentação, e sim a proximidade à realidade (YOSHINAGA, 2008).

O próximo passo foi levar em consideração as influências psicológicas na tomada de decisão, pois Freud (1901) e Freud (1915) explicam que nossos desejos e emoções inconscientes que ditam nosso comportamento e decisões.

Bazerman e Moore (2014) deu esse passo ao incluir influências psicológicas em seu trabalho. O autor aponta diversas incongruências comuns no processo de tomada de decisão, entre essas:

- Não se entende o problema;
- Não se deseja entender o problema;
- Deseja-se combater os sintomas, não a raiz do problema;
- Não identificar a importância do problema de maneira adequada;
- Deixar sentimentos e opiniões próprias influenciarem na decisão;
- Não identificar todas as alternativas;
- Não utilizar critérios racionais para decidir entre as alternativas existentes.

Ao observar teorias psicológicas, Ferreira (2008) apontou que ao se deparar com uma situação que desperte fortes emoção ou grandes quebras de expectativas, o indivíduo irá passar por um processo de chamado de dissonância cognitiva, demonstrada nos experimentos de Festinger (1957), esse é um processo

inconsciente que causa desconforto ao indivíduo, observado quando esse se depara com situações de grande conflito conflito com o que se sente, o que se acredita, com o que se espera ou com o que se conhece, motivando diversos processos psicológicos que procuram amenizar esse desconforto.

Então, segundo Ferreira (2008), esses processos afetam o julgamento, percepção e escolha serão afetados imediatamente, distanciando-os da razão, assim tornando o novo objetivo de quaisquer tomadas de decisão a minimização do sentimento latente.

Observando as informações apresentadas é possível criar um comparativo entre o processo decisório de Simon e as teorias de tomada de decisão mostradas na obra de Bazerman e Moore (2014), no qual cada processo da tomada de decisão citado por Simon (1947) pode ser ligado a adversidades no processo de tomada de decisão apontadas por Bazerman e Moore (2014).

O quadro 2 apresenta esse comparativo, constando com a teoria de Simon localizada na primeira coluna e em seguida as adversidades apresentadas por Bazerman e Moore (2014) e os respectivos autores das mesmas, podendo ocorrer pela racionalidade limitada do homem (BAZERMAN e MOORE, 2014) ou por processos psicológicos como explicado por Simon (1947) e Bazerman e Moore (2014).

Quadro 2 – Adversidades no processo decisório

Processo, Simon (1947)	Adversidades	Autores
Observação das alternativas	Não se entende o problema; **Não se deseja entender o problema;** Deseja-se combater os sintomas, não a raiz do problema; **Não notar um problema maior.**	(DUZERT, SEBENIUS, LEMPEREUR, BAZERMAN, 1999);
Análise das possiblidades	Deixar sentimentos e opiniões próprias influenciar na decisão e identificação da importância; Não identificar os critérios de forma correta;	(BAZERMAN E MOORE, 2014)
	Gerar um número muito elevado ou muito baixo de alternativas;	(DUZERT, SPINOLA, BRANDÃO, 2005).
	Não parelha as alternativas geradas com os critérios decididos.	(BAZERMAN E MOORE, 2014)
Escolha da melhor alternativa	Não utilizar dos pesos e critérios	

	para tomar a decisão final.	

Fonte: Baseado em Simon, 1947; Bazerman e Moore 2014

Como visto no tópico anterior, Freud (1901) diz que o objetivo geral das decisões é extremamente similar a todos, então ao entender as repercussões disso é possível entender melhor a tomada de decisão (FERREIRA, 2008).

Portanto, ao agregar a psicologia à racionalidade limitada proporcionou-se maior aproximação das teorias de tomadas de decisão à realidade (FERREIRA, 2008) e iniciou-se a formulação / constituição de escolas que utilizavam as novas teorias comportamentais em economia e finanças (ÁVILA e BIANCHI, 2015).

2.2.1 MODELO DA RACIONALIDADE LIMITADA

A racionalidade, para o agente econômico, é a capacidade de possuir comportamento e tomadas de decisões apenas afetadas pela lógica e resistente a quaisquer outras influências (FERREIRA, 2008), sendo assim é possível perceber que o ser humano não possui a racionalidade ilimitada (SIMONSEN, 1994; RAMOS, 2007; BARBEDO, 2008; YOSHINAGA, 2008).

Assim, o modelo da racionalidade limitada foi a principal proposta que desafiou o antigo modelo da tomada de decisão, que propunha um homem detentor de cognição absoluta que nunca foi observado na realidade (SIMON, 1955).

Esse modelo considera que o tomador de decisões não possui conhecimento ilimitado, toma as decisões antes de observar todas as opções viáveis, não possui capacidade de criar e classificar critérios de forma ideal e não tem capacidade de julgar todas as opções disponíveis, além de sempre possuir algum tipo de viés (MOTTA e VASCONCELOS, 2010).

Motta e Vasconcelos (2010) também apresentam a teoria desenvolvida por Lindblom (1959), que propõe o modelo Incrementalista de tomada de decisão, esse modelo possui como base a teoria da racionalidade limitada para propor que os gestores receiam a inovação e tomam, em sua grande maioria, decisões baseadas apenas em experiencias passadas, sejam suas ou de outros administradores, assim fazendo a mudança e inovação ser lenta e muitas vezes insuficiente.

2.3 ESTUDOS COMPORTAMENTAIS E PSICOLÓGICOS

2.3.1 A ECONOMIA E AS FINANÇAS COMPORTAMENTAIS

Como apontado anteriormente, estudos mais recentes do comportamento humano se distanciaram dos modelos idealistas que visavam facilitar o entendimento da realidade, criando um novo desejo de aproximar os resultados do comportamento real e observável, construindo pesquisas práticas e complexas (BARROS, 2015; YOSHINAGA, 2008), além de mostrar a real necessidade da criação de novos campos de estudo (SILVA, 2011; ÁVILA e BIANCHI, 2015).

Os estudos neoclássicos dos mercados possuem diversos pontos positivos ao pesquisador; o estudo é facilitado e os resultados mais simples de serem entendidos, porém tais resultados não são satisfatórios para entender a economia e as finanças contemporâneas (YOSHINAGA, 2008).

Ávila e Bianchi (2015) explicam que na atualidade, a maioria dos economistas entendem que a racionalidade nas decisões dos agentes econômicos é limitada, porém alguns desses autores consideram que essa irracionalidade pode não ter grande influência nos mercados, mas os autores discordam dessa consideração e propõe que o número de anomalias nas decisões dos agentes econômicos é grande o suficiente para afetar mercados, alterando a demanda, a oferta e os nível dos preços.

Assim, a economia comportamental nasce, um campo recente de estudo que agrega os novos avanços da psicologia empírica em um novo olhar na economia para expor e explicar tais alterações (SILVA, 2011; ÁVILA e BIANCHI, 2015).

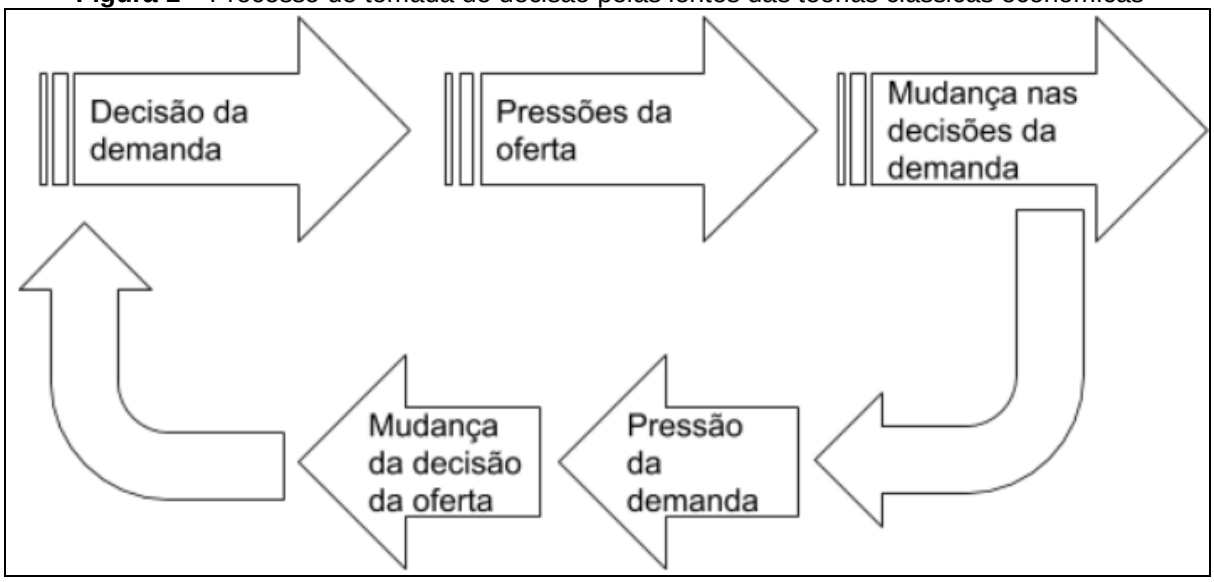
Esses estudos mostraram não apenas que o comportamento sofre influências da psique individual, alterando a percepção de realidade e fazendo com que as decisões econômicas sejam movidas, muitas vezes e em sua grande parte, pela emoção, mas também que essas alterações no comportamento têm grande impacto no mercado (KIMURA, 2003; ARIELY, 2008; SILVA, 2011; ÁVILA e BIANCHI, 2015).

Para melhor visualização, a figura 1 representa o processo de tomada de decisão dos agentes econômicos baseada na visão da teoria neoclássica mercantilista, nessa figura é possível observar que as mudanças nas curvas da oferta e da demanda apenas dependem delas mesmas, criando um ciclo que equilibra o mercado.

As decisões da demanda se baseiam na renda do agente econômico, preço do produto, preço de bens substitutos, preferencias, expectativas, tradição, cultura e preço de bens complementares. Essas decisões determinam o nível da demanda, pressionando a oferta, que por sua vez toma decisões baseada no preço do bem, no

custo dos insumos, na tecnologia, nos concorrentes, na política e nas pressões da demanda (expectativas), assim determinando o nível da oferta e pressionando a demanda.

Figura 1 – Processo de tomada de decisão pelas lentes das teorias clássicas econômicas

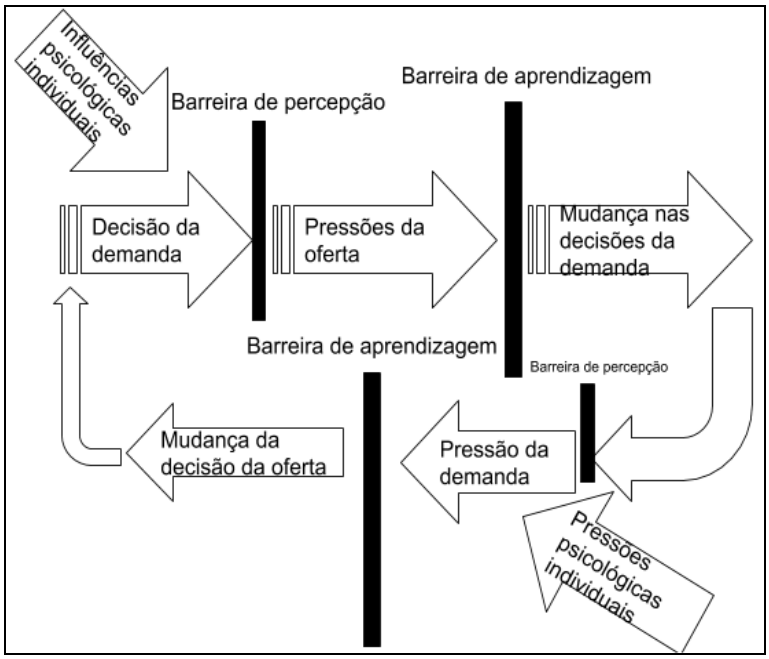


Fonte: Elaborado pelo autor

Já a figura 2 representa o processo de tomada de decisão baseado nas novas teorias da economia comportamental, é possível observar que essa proposta apresenta diversas interferências no ciclo da oferta e da demanda, podendo desequilibrar tal ciclo, causar ruído na comunicação entre a oferta e a demanda e oferecer percepções de valor diferentes para um mesmo bem.

Nesse processo, são adicionadas novas influências psicológicas ao agente econômico, como limitações cognitivas, vieses e heurísticas, esses agentes formam o nível da demanda e possuem dificuldade na percepção das pressões da oferta, então toma novas decisões. A agentes econômicos da oferta, por sua vez, também são influenciados por limitações cognitivas, vieses e heurísticas, esses agentes alteram o nível da oferta, não entendem completamente as pressões da demanda e tomam novas decisões. Por fim, as novas decisões dos agentes não são totalmente eficientes dados seus objetivos individuais.

Figura 2 - Processo de tomada de decisão pelas lentes da economia comportamental.



Fonte: Elaborado pelo autor

Não só isso, mas Ariely (2008) a própria percepção desses impactos não é intuitiva, o que pode dificultar o estudo desses ou causar contradições, por exemplo a afirmação que grandes influenciadores do mercado tomam decisões erradas e a defesa da perspectiva da alta racionalidade do mercado.

Porém, mesmo que o próprio estudo da economia comportamental inevitavelmente esteja sujeito a vieses e crenças que possam afetar sua percepção e julgamento (BARROS, 2015), é possível perceber que a economia pode ser considerada essencialmente é uma ciência social que estuda o comportamento humano (SILVA, 2011), assim o mercado está sujeito fundamentalmente as diversas decisões humanas individuais (ARIELY, 2008).

Outrossim, a economia comportamental entende que até os princípios básicos da economia não são compreendidos em grande parte das tomadas de decisões humanas, fazendo com que os agentes econômicos tomem decisões que visem apenas o curtíssimo prazo, que não compreendam o custo de oportunidade, entre inúmeros outros (ÁVILA e BIANCHI, 2015).

Portanto, pesquisadores buscaram respostas para as incoerências do comportamento do agente econômico em diversas outras disciplinas comportamentais, para procurar entender quais são efetivamente os fatores que influenciam a percepção (SILVA, 2011).

Assim, a psicologia e a experimentação se toram grandes aliados para os estudos da economia comportamental. Então, devido aos seus aspectos empíricos, ela se agrega à economia experimental, uma disciplina que vai de encontro aos métodos clássicos da economia (FERREIRA, 2008; SILVA, 2011).

Nesse contexto, a economia experimental investiga o comportamento por meio de experimentos em laboratórios, que criam um ambiente controlado, onde é possível testar hipóteses e obter respostas pontuais acerca a tomada de decisão e comportamento humanos (FERREIRA, 2008; SILVA, 2011).

Por meio desses estudos pontuais, a economia comportamental fez grandes avanços no entendimento da tomada de decisões de maneira próxima a realidade (YOSHINAGA, 2008; BARROS, 2015). Os avanços nesse campo de estudo tornaram possível a identificação de diversos vieses comportamentais e, assim, compreender de uma maneira sistemática os erros comportamentais humanos (KAHNEMAN, 2012).

Bazerman e Moore (2014) dividiu as novas descobertas empíricas do comportamento em atitudes e percepções que se mostravam constantes e regulares no comportamento, que são chamadas de vieses e são apresentadas a seguir.

O primeiro é o viés da disponibilidade, que se deriva de decisões que possuem o julgamento influenciado pelas memórias e experiências recentes, assim muitas decisões são tomadas apenas baseadas na quantidade de exemplos lembrados (BAZERMAN e MOORE, 2014; KAHNEMAN, 2012).

O segundo viés se assemelha muito ao primeiro e deriva de decisões baseadas na intuição, essa intuição seria o uso de apenas memórias fáceis de serem recuperadas para tomar uma decisão (BAZERMAN e MOORE, 2014; KAHNEMAN, 2012).

Outros cinco vieses se derivam da heurística da representatividade, na qual são mostrados diversos comportamentos que não se baseiam na estatística e sim na facilidade de adquirir as informações (BAZERMAN e MOORE, 2014)

- Utilização de índices básicos – Se analisa apenas os índices atraente, primeiramente demonstrada por Kahneman e Tverskv em seus estudos (1972);
- Amostras não representativas – Se utiliza de amostras muito pequenas, primeiramente demonstrada por Tversky e Kahneman (1974);

- Regressão à média – Crença que eventos futuros irão certamente seguir o padrão da média dos eventos passados, primeiramente demonstrada por Tversky e Kahneman (1973);
- Conjunção – A descrição mais intuitiva é a mais aceita, primeiramente demonstrada por Tversky e Kahneman (1983);
- Má interpretação da chance – Falha na compreensão estatística de probabilidade, primeiramente demonstrada por Tversky e Kahneman (1971).

Bem como os vieses apresentados por Bazerman e Moore (2014), a alta valorização, pelos agentes econômicos, da posse também influi incisivamente no comportamento, Thaler (1980) percebeu essa característica da posse ao observar as diferenças discrepantes entre os valores propostos por vendedores e o valor que os compradores estavam dispostos a pagar.

Essas discrepâncias não são explicadas pelas teorias clássicas de economia, que pressupõem a nivelação entre os preços de venda e o que a demanda está disposta a pagar (ARIELY, 2008; BAZERMAN e MOORE, 2014) porém essa analise não é feita pelos agentes econômicos, em vez disso, na percepção dos agentes, o custo de “perder” o bem se mostra muito maior que o custo de oportunidade de não se desfazer dele (THALER, 1980).

Ariely (2008) entende essa supervalorização da posse em três diferentes aspectos. O primeiro é o grande apego emocional que se construí nos bens que se possui; o segundo é a existência de maior valorização do custo de perda em relação ao custo de oportunidade, o que foi proposto anteriormente por Thaler (1980); e o terceiro é a presunção que ambos os indivíduos na transação terão as mesmas percepções acerca dela.

Porém, a economia que se utiliza do método experimental possui suas limitações, pois o método experimental se limita a investigar variáveis isoladas e de maneira a causar uma enorme dificuldade para compreendê-las como um todo (SILVA, 2011; ÁVILA E BIANCHI, 2015).

Assim, a economia comportamental entende os vieses comportamentais, porém para suprir a necessidade de entender as raízes e convergências dos vieses se construiu um novo campo de estudos, a psicologia econômica (SILVA, 2011), que é discutido no próximo tópico.

Além disso, os estudos contemporâneos do comportamento humano também foram percebidos por pesquisadores de finanças, que agregaram as novas descobertas aos conceitos clássicos da área, assim criando um campo de estudo chamado finanças comportamentais (YOSHINAGA, 2008).

As finanças, assim como a economia, são essencialmente o estudo de um conjunto específico de decisões do agente econômico em um certo período, assim necessitam de um entendimento aprofundado do motivo das decisões humanas (MERTON, 1994), mas, também como na economia, foram criados diversos paradigmas desse comportamento (FEEREIRA, 2008).

Assim, os modelos clássicos das finanças, que consideravam que as decisões eram exclusivamente racionais e buscavam o maior valor possível, não explicavam as reais decisões financeiras tomadas pelos agentes econômicos (MERTON, 1994; VIEIRA, 2009).

Então a busca por modelos financeiros mais próximos da realidade levou a criação da escola que descendeu da economia comportamental, as finanças comportamentais, um campo de estudo que agrega modelos de racionalidade limitada e psicologia às finanças (KIMURA, 2003; VIEIRA, 2009; GUBIANI, 2011; BARROS, 2015).

O estudo de finanças comportamentais é recente e ainda engatinha no Brasil, o último estudo bibliométrico encontrado foi realizado por Vieira (2009), que encontrou vinte artigos sobre o tema. O quadro 3 mostra os artigos encontrados, a primeira coluna simboliza o evento ou periódico de origem e a segunda a quantidade respectiva de artigos.

Quadro 3 – Estudo bibliométrico de finanças comportamentais no Brasil

Evento/ Periódico	Quantidade
Encontro SBFIN	10
EnANPAD	4
ERA	1
RAE Eletrônica	2
RAUSP	1
READ	2
Total	20

Fonte: VIEIRA, 2009

Pode se fazer o argumento que o estudo das finanças é essencialmente comportamental (MERTON, 1994), assim, a nova abordagem apresentada se propõe a entender os motivos da distinção entre o modelo neoclássico de mercados eficientes e a realidade (SILVA, 2011). Essas distinções se tornam inevitavelmente

relevantes ao mercado, pois causam impactos duradouros constantemente (KIMURA, 2003).

Portanto, as finanças comportamentais não são apenas importantes para entender os paradigmas e influências do agente econômico, outrossim, possibilitam a análise desses dados para fazer predições e melhores decisões futuras (KIMURA, 2003).

Essa importância se torna tão relevante ao tema, que no futuro existe a possibilidade de o termo finanças comportamentais deixar de existir devido a sua normalidade em qualquer estudo de finanças (THALER, 1980).

Assim, as finanças comportamentais analisam diversos vieses e paradigmas do comportamento humano, e, entre eles, a teoria da perspectiva se mostra de extrema importância para o cenário atual das finanças comportamentais. A teoria da perspectiva (KAHNEMAN e TVERSKY, 1986) vem da evolução da teoria da utilidade esperada desenvolvida por Bernoulli em 1738 (CUSINATO, 2003), que apenas considerava o aspecto irracional das decisões, desconsiderando os aspectos de vieses e heurísticas (FERREIRA, 2008).

A teoria da utilidade esperada considera que as decisões são tomadas após a ponderação de dois aspectos essenciais, os possíveis ganhos (como positivos) e as possíveis perdas (como negativos), após identificar o nível de riqueza do agente econômico e observar entre as possíveis opções, a de maior valor será escolhida (KAHNEMAN, 2012).

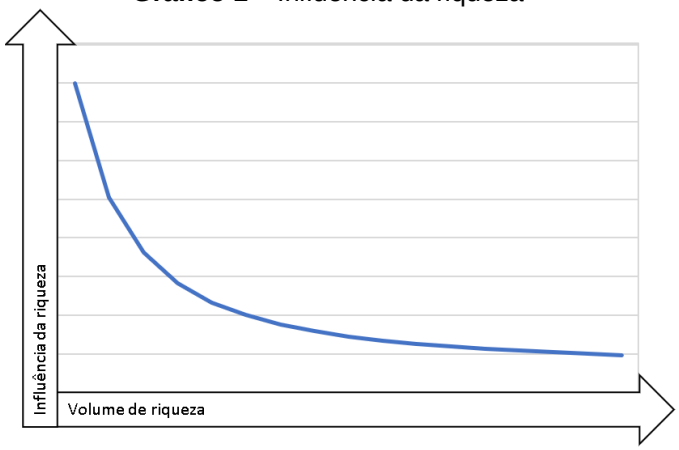
Porém, essa teoria apresentava uma grande falha, ela não explicava de maneira aceitável as divergências entre as decisões e comportamentos dos agentes econômicos, pois a teoria constatava que em ambientes idênticos, as decisões também seriam idênticas, porém isso não era aplicado pelos agentes na realidade (KAHNEMAN, 2012).

Assim, a teoria da perspectiva foi criada para entender de maneira mais adequada a realidade das decisões financeiras. Essa teoria não apenas levava em conta os aspectos econômicos, como também os psicológicos, então foram encontrados dois pontos principais (KAHNEMAN, 2012).

- A riqueza perde influência no comportamento de maneira exponencial em função de seu nível.
- Os riscos e perdas possuem mais força influenciadora que os ganhos, independentemente do nível de riqueza.

O gráfico 1 é ilustrativo do primeiro aspecto apresentado, no eixo y representa o nível de influência da riqueza e o eixo x representa o nível de riqueza, o nível de influência se trata da dimensão do efeito que a riqueza apresenta nas decisões de um certo indivíduo e o nível de riqueza se trata da dimensão financeira dessa indivíduo.

Gráfico 1 – Influência da riqueza



Fonte: Elaborado pelo autor

Alguns outros vieses descritos pelas finanças comportamentais são compilados e explicados por Barbedo (2008), que considera sete principais influências no comportamento e tomada de decisão do agente econômico. Segundo o autor, os agentes econômicos estão sujeitos a essas influências durante diversos momentos do cotiado, possuindo seu comportamento muitas vezes ditado por elas.

Portando, com o objetivo de proporcionar maior compreensão dessas influências, o quadro 4 apresenta todas as influências descritas por Barbedo (2008) e suas respectivas características.

Quadro 4 – Influências sofridas pelo agente econômico pela lente das finanças comportamentais

Influência	Características
Memória seletiva	Os indivíduos tendem a apenas escolher memórias que corroborem com seus objetivos pré-estabelecidos pelos seus respectivos desejos Festinger (1957).
Efeito disposição	O custo da perda é maior que a receita do ganho, assim criando um desbalanceamento na tomada de decisão Thaler (1980).
Efeito assimetria	O agente econômico tende a não priorizar o lucro, determinando objetivos incongruentes que o fazem perder rentabilidade (Stigler, 1961).
Vieses sentimentais	O agente econômico tende a permitir que as emoções momentâneas afetem diretamente suas decisões Festinger (1957).

Viés do acúmulo de informações não úteis	Os indivíduos tendem a não conseguir ignorar informações prévias, mesmo que essas não sejam úteis a presente decisão, esse efeito deriva da teoria de Lindblom (1959).
O viés da ingenuidade no mercado de ações	Os indivíduos mantem uma falsa narrativa irracionalmente otimista, mesmo em momentos de grandes perdas, além de acreditar que possuem uma capacidade maior que os outros de ganhar dinheiro, essa teoria foi adaptada pelo próprio Barbedo (2008).
A falácia do custo afundado	As pessoas tendem a continuamente dispor recursos a um certo investimento, mesmo quando esse demonstra diversos motivos racionais para ser abandonado (Arkes, 1985).

Fonte: Elaborado pelo autor

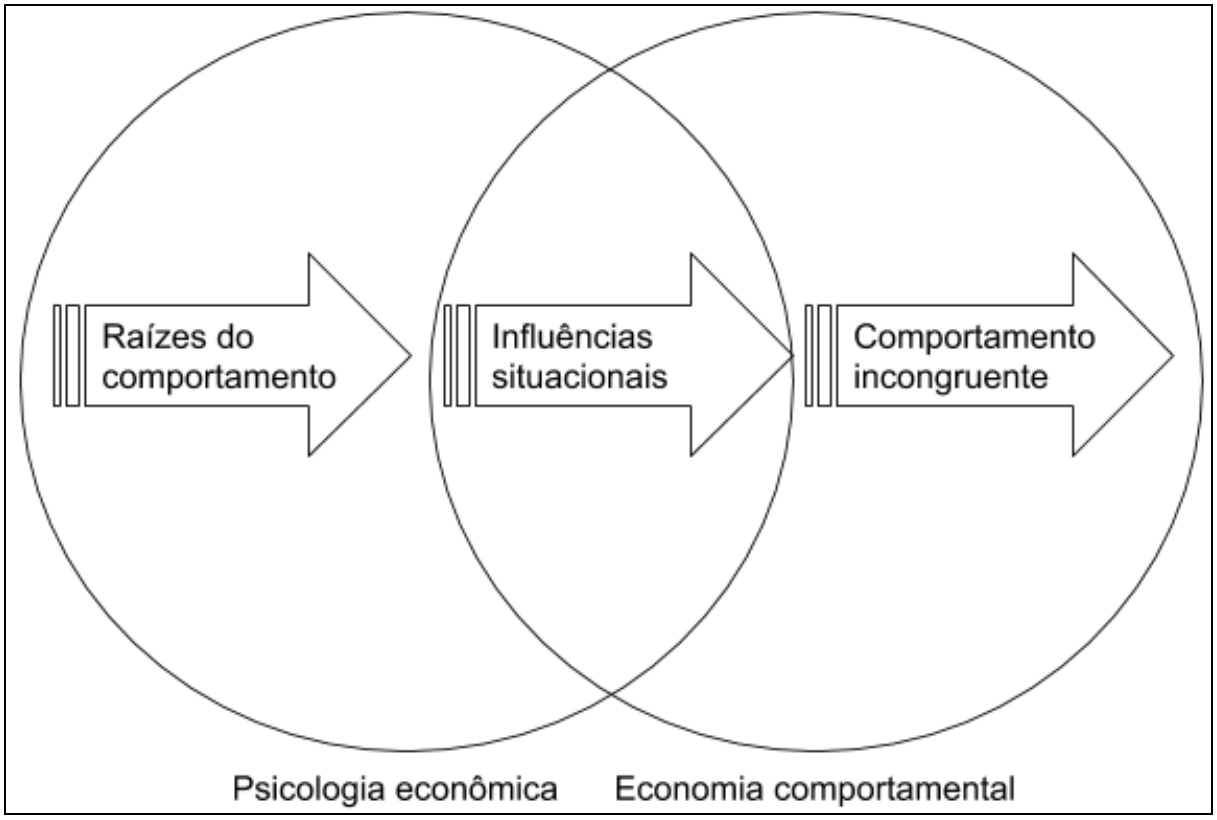
2.3.2 A PSICOLOGIA ECONÔMICA

A psicologia econômica compartilha suas características com a economia comportamental, porém procura entender o comportamento econômico como um conjunto e não atitudes isoladas, a psicologia econômica também se difere da comportamental, pois não se propõe a criar modelos para sistematizar o comportamento, mas apenas procura entender suas origens e influências (FERREIRA, 2008; SILVA, 2011).

Com esse objetivo, a psicologia econômica possui a necessidade de utilizar diferente métodos de coleta de dados, que tenham uma abordagem mais ampla, como entrevistas e observações (FERREIRA, 2008; SILVA, 2011).

Desta maneira, é possível traçar uma relação próxima os objetos de estudos da economia comportamental e psicologia econômica. A figura 3 demonstra essas relações, sendo que o termo comportamento incongruente representa as limitações cognitivas, vieses e heurísticas como meios de simplificar a tomada de decisão.

Figura 3 – Relações dos novos campos de estudo da economia



Fonte: Elaborado pelo autor

Desta maneira, a psicologia econômica e a economia comportamental possuem suas particularidades, porém convergem em alguns pontos, as raízes do comportamento estudadas pela primeira são os motivos pelo qual o indivíduo toma decisões e se comporta, podendo ser a origem e a razão da existência de vieses, heurísticas e incongruências comportamentais, a psicologia economia observa as possíveis influências dessas raízes em diversas situações de ação dos indivíduos.

Já a segunda parte dessas situações para buscar, por meio de estudos empíricos, padrões e inconsistências nas ações desses indivíduos, para desta forma perceber de maneira próxima a realidade, o comportamento esperado dos indivíduos acerca do que abrange a economia.

Outro aspecto psicológico importante é a busca por felicidade, pois decisões financeiras podem afetar diretamente a felicidade (DUNN et. al., 2011). Dunn (2008) explica que a escolha de investir em outras pessoas e perceber resultados positivos pode ser o investimento com capacidade de obter um dos maiores retornos de felicidade.

Assim, como dito anteriormente, o desejo inconsciente individual cria o objetivo no qual todo o comportamento tenta alcançar, porém os meios para que se alcance esse objetivo são diversos, as economias psicológicas e comportamentais

tentam entender quais são esses meios e as ilusões causadas por eles (FERREIRA, 2008).

2.4 AS ILUSÕES PSICOLÓGICAS ECONÔMICAS

As ilusões são efetivamente os objetos de pesquisa das economias comportamental e psicológica. Esse termo se refere as falhas da percepção humana em função de seu desejo inconsciente, e as ilusões têm um papel essencial no comportamento humano, sendo por meio delas que se observa as inconsistências e relativas falhas nas tomadas de decisão (FERREIRA, 2008).

Sendo as influências comportamentais consideradas puramente psicólogas, pois fatores influenciadores externos são apenas a atitude da interpretação pessoal e internalizada da própria interpretação (FREUD, 1901), as ilusões são as representações comportamentais das influências do comportamento (FERREIRA, 2008).

Essas ilusões têm origem nos desejos humanos, assim podem ser consideradas eficientes para influenciar o comportamento humano (FREUD, 1930) e, exatamente também por essa característica, possuem as duas faces do desejo humano, que são (1) o desejo inconsciente originado nos primeiros momentos da vida de preenchimento e (2) o desejo constante de busca pelo prazer imediato (FREUD, 1915; FERREIRA, 2008).

Assim, pode-se observar diversas ilusões descritas nos experimentos da economia comportamental, sendo os diversos vieses propostos pelos experimentos da economia comportamental possivelmente descritos pelas mesmas raízes das ilusões.

A primeira está relacionada com a constante busca pelo prazer nas decisões humanas (FREUD, 1901; FERREIRA, 2008). Essa constância do comportamento humano pode trazer diversas consequências, como por exemplo contribuir para a aversão aos conflitos, mudanças de opinião resultadas da ultrapassagem da soma das escolhas indesejáveis, entre outras (FERREIRA, 2008; BAZERMAN e MOORE, 2014)

As consequências dessa ilusão são diversas e podendo ser a consequência das raízes do comportamento humano (FREUD, 1901), assim, percebendo que os vieses de disponibilidade descritos por Bazerman e Moore (2014) e Kahneman (2012) e a heurística da representatividade de Bazerman e Moore (2014) estão

intricadamente ligados com a emoção, pois as evidências recentes ou de fácil acesso podem causar medo, felicidade, e outras emoções que então terão impacto sobre a decisão.

Outra consequência interessante ao presente trabalho é o pensamento a curtíssimo prazo (FERREIRA, 2008), as tomadas de decisões que priorizavam apenas o curto prazo foram observadas em diversos experimentos da economia comportamental (ÁVILA e BIANCHI, 2015).

A segunda ilusão pode derivar do próprio desejo individual; a constante busca para suprir a necessidade originada da infância pode levar o comportamento a buscar meios materiais para preencher tal necessidade (FREUD, 1900; FREUD, 1901; FERREIRA, 2008). Isso pode levar a perspectiva acerca do valor de determinado bem se tornar muito turva em função de quem possui tal bem (THALER, 1980; ARIELY, 2008; BAZERMAN e MOORE, 2014).

Thaler (1980) e Ariely (2008) demonstram por meio de experiências que o mesmo bem, quando em posse de um indivíduo, torna-se muito mais valorizado para esse indivíduo, esse comportamento é chamado por Thaler (1980) de *out-of-pocket effect.*

A terceira ilusão deriva das limitações cognitivas e inconsistências na racionalidade humana. O ser humano limita-se à análise apenas das opções observáveis, não é capaz de analisar perfeitamente de modo que apenas tenda a um objetivo e não consegue julgar sem nenhum viés (SIMON, 1947; BAZERMAN e MOORE, 2014; ÁVILA e BIANCHI, 2015).

Bazerman e Moore (2014) demonstram essa ilusão quando apresentam em um sua obra cinco principais dimensões, sendo essas demonstradas a seguir.

- Limitação do custo marginal e de oportunidade (TVERSKY E KAHNEMAN, 1974);
- Limitação perceptiva (SIMON, 1957);
- Simplificação do problema (MARCH E SIMON, 1958);
- Critérios subjetivos (DUZERT, SPINOLA, BRANDÃO, 2005);
- Limitação da memória humana (SIMON, 1957).

Contudo, nos casos nos quais esses fatores não são percebidos, se dá a ilusão de que tudo se compreende e de uma tomada de decisão ponderada e até possivelmente livre de quaisquer vieses (KAHNEMAN, 2012).

Assim, o quadro 5 proporciona uma relação entre todos os vieses abordados nesse trabalho, a primeira coluna representa as influências encontradas nos estudos empíricos originados da economia comportamental, das finanças comportamentais e em outros estudos, e por fim, a segunda demonstra o autor que desenvolveu o tema.

Quadro 5 – As influências psicológicas e comportamentais humanas

Influência (Viés, heurística ou efeito)	Autor
Viés da disponibilidade	Tversky e Kahneman, 1974
Memória seletiva	Festinger, 1957
Viés da intuição	Shepard, 1990
Vieses emocionais	Festinger, 1957
Utilização de índices básicos	Kahneman e Tverskv, 1972
Efeito assimetria	Stigler, 1961
Conjunção	Tversky e Kahneman, 1983
Aversão a conflitos	Festinger, 1957
Curtíssimo prazo	Ariely, 2008
Supervalorização da posse	Thaler, 1980
Influência da riqueza	Kahneman, 2012
Receitas valem menos que custos	Kahneman, 2012
Efeito disposição	Thaler, 1980
A falácia do custo afundado	Arkes, 1985
Amostras não representativas	Tversky e Kahneman, 1974
Regressão à média	Tversky e Kahneman, 1973
Má interpretação da chance	Tversky e Kahneman, 1971
Viés do acúmulo de informações não úteis	Lindblom, 1959
Viés da ingenuidade	Barbedo, 2008
Cinco dimensões da limitação cognitiva	Bazerman e Moore, 2014; Duzert, Spinola e Brandão, 2005; Tversky e Kahneman, 1974; March e Simon, 1958; Simon, 1957.

Fonte: Elaborado pelo autor

O quadro 6 resume as influências baseado em suas características e às classifica, na primeira coluna são listadas os vieses e heurísticas, na segunda esses são classificados e na terceira é colocado um apelido neles.

Quadro 6 – Categorias dos fatores influenciadores

Influências	Classificação	Categorias
Regressão À Média.	Decisão ou critérios baseados em experiencias passadas próprias ou de outras pessoas	**Viés das experiencias passadas.**
Viés Da Intuição, Vieses Emocionais, Conjunção, Efeito Disposição, Influência Da Riqueza.	Decisão ou critérios subjetivos ou baseados na intuição e na dissonância cognitiva.	**Viés das intuições.**
Memória Seletiva, Efeito Assimetria, Aversão A Conflitos, Custo Afundado, Limitação Da Memória Humana.	Incoerências entre os processos da tomada de decisão.	**Viés das incoerências.**
Utilização De Índices Básicos, Amostras Não Representativas, Má Interpretação Da Chance, Viés Do Acúmulo De Informações Não	Falta de compreensão financeira pelo agente econômico.	**Viés da ignorância.**

Úteis, Viés Da Ingenuidade, Falácia Do Custo Afundado.		
Supervalorização Da Posse, Receitas Valem Menos Que Custos.	Decisões e critérios incoerentes devido à hiper valorização da posse.	**Viés da supervalorização da posse.**
Curtíssimo Prazo.	Decisões baseadas apenas no curto prazo com a crença que sempre continuarão corretas.	**Viés do curtíssimo prazo.**
Cinco Dimensões Da Limitação Cognitiva.	Limitação da cognição humana.	**Cinco dimensões da limitação cognitiva.**

Fonte: Elaborado pelo autor

O quadro 7 relaciona as categorias propostas no quadro 6 com as origens das ilusões estudadas na psicologia econômica, a primeira coluna representa a ilusão e a segunda demonstra a(s) influências que se relacionam com tais ilusões.

Quadro 7 – Possiveis influências psicológicas

Ilusão (Causa)	Categorias (Efeito)
Primeira Ilusão	Viés das intuições
	Viés do curtíssimo prazo
Segunda Ilusão	Viés da supervalorização da posse
Terceira Ilusão	Viés das incoerências
	Viés da ignorância
	Viés das experiencias passadas
	Cinco dimensões da limitação cognitiva

Fonte: Elaborado pelo autor

Por meio dessa amostragem de teorias é possível notar que os efeitos apresentados em cada ilusão possuem similaridades entre si. Nesse sentido, o quadro 8 resume possíveis tendências de maneira a facilitar a visualização, a primeira coluna representa a origem das ilusões e a segunda demonstra um resumo de possíveis relações encontradas pelos autores.

Quadro 8 – Possiveis causas das Ilusões

Ilusão	Possíveis relações
Primeira	Facilidade de acesso
	Emoção e prazer imediato
	Dissonância cognitiva
Segunda	Segurança e Estabilidade
	Avidez
Terceira	Pura limitação cognitiva
	Conhecimento insuficiente

Fonte: Elaborado pelo autor

Por fim, como dito anteriormente, as ilusões podem resultar ou não em um erro, todavia, ao considerar a racionalidade de Simon (1976), elas também podem levar ou não a uma decisão racional, a racionalidade possível de ser atingida não é necessariamente definida pala ausência de limites para a racionalidade e de influencias (ÁVILA e BIANCHI, 2015).

Logo, pode-se considerar que o indivíduo que toma uma decisão racional é aquele que conhece seus limites e suas influências, contudo, visa um objetivo conhecido e toma a decisão que julga ser melhor para esse objetivo, tal objetivo que não é capaz de ser puramente econômico ou racional em si (SIMON, 1976).

3 METODOLOGIA

Esse capítulo apresenta e justifica a metodologia utilizada no trabalho, informando as características e especificações da presente pesquisa.

3.1 CARACTERIZAÇÃO DA PESQUISA

Com o objetivo de identificar quais fatores psicológicos e comportamentais influenciam a tomada de decisão humana e ainda verificar se existem divergências desses fatores em função do sexo, local, renda, estrutura familiar e idade, esse trabalho utiliza de diversos campos de estudo para estruturar e aplicar a metodologia que se julgou mais eficaz.

Assim, o presente trabalho possui natureza influenciada pelo entendimento e pelo uso, pois busca o entendimento em conjunção com a busca pelo uso (STOKES, 2005), utilizando de novas diciplinas para criar vinculos e entender quais e em quais niveis as raizes do comportamento humano afeta os agentes economicos.

Desta maneira, possui o objetivo exploratório, sendo esse, segundo Apolinário (2014), um tipo de pesquisa que possui a caracteristica de ser aquela que procura entender as bases do objeto de pesquisa e abre as portas para as proximas, dessa maneira a pesquisa também se utiliza da pesquisa de campo como procedimento, definida por (COZBY, 2014) como uma pesquisa de alta eficacia devido ao alto nivel de controle na coleta de dados.

Além do que foi dito, a presente pesquisa possui abordagem qualitativa, pois segundo Cozby (2014), a abordagem qualitativa possibilita a compreenção do problema por meio de pequenas amostras, assim a pesquisa utiliza da entrevista, que é definida por Cozby (2014) como um metodo no qual um entrevistador adiquire do entrevistado diversas informações relevantes a pesquisa.

3.2 ESPECIFICAÇÕES DA AMOSTRA

Para que a amostra possa ser analisada acerca dos itens de sexo, local, renda, estrutura familiar e idade, o trabalho se utiliza da amostragem por quota, definida como uma amostragem não probabilística na qual se definem quantidades pré-estabelecidas de certas características dos entrevistados (APOLINÁRIO, 2014), dessa maneira, foram escolhidos entrevistados que possibilitassem alta variedade nos itens desejados.

Assim, foram escolhidas pessoas das microrregiões de Caraguatatuba [CAR], São Paulo [SP], Jundiaí [JUN] e Campinas [CAM], possibilitando uma alta variedade de influências ambientais e de maneira viável ao orçamento da pesquisa. As cidades escolhidas variam em tamanho e qualidade de vida, verificados pelos índices de quantidade de habitantes e IDH respectivamente.

Acerca da estrutura familiar, que segundo (SOLOMON, 2011) é um fator que pode possuir grande influência nas decisões do agente econômico, da mesma maneira que a idade e o nível financeiro, portanto foram escolhidos participantes: jovem solteiro sem filhos [JS], jovem casado com filhos [JCC], jovem casado sem filhos [JCS], adulto solteiro [AS], adulto solteiro com filhos [ASC], adulto solteiro sem filhos [ASS] e pessoas mais velhas sem filhos [PMV], pessoas mais velhas solteiras [PMS] e pessoas mais velhas com filhos [PMC].

O termo jovem utilizado teve a base no Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística [IBGE], sendo esse entre 15 e 24 anos de idade, tratando dos adultos, foi considerado a idade adaptada definição abordada pelo departamento de neurociências e comportamento (NEC) da Universidade de São Paulo (2019), que divide a idade baseado no desenvolvimento neural, definindo adultos como pessoas na faixa etária entre 24 e 40 anos, desta maneira, pessoas maiores de 40 anos foram consideradas pessoas mais velhas.

Por fim, Baker (2012) explica que o número de entrevistas necessárias , para uma amostra que demonstra razoavelmente a realidade, deve ser em torno de doze.

Portanto, levando todos os criterios apresentados em consideração, foram entrevistadas 15 pessoas, para melhor entendimento e vizualização, o Quadro 9 mostra com detalhe o perfil escolhido para os entrevistados, sendo que [(M)] representa o sexo masculino e [(F)] representa o sexo feminino.

Quadro 9 – Perfil selecionado para os entrevistados

Local	Estrutura
CAR	JS (F)
	PMS (F)
	ACC (F)
JUN	PMC (M)
	PMV (F)
	ACC (M)
	PMC (F)
CAM	JCC(M)
	JCS (M)
	ACS (F)
SP	ACS (M)
	AS (M)

	JCS (F)
	JCC (F)

Fonte: Elaborado pelo autor

Um maior número das categorias apresentadas e algumas estruturas familiares não foram exploradas nem especificadas, como por exemplo mães e pais solteiros, porém pela característica pioneira da pesquisa e da limitação de custos e tempo, foi decidido abordar apenas as estruturas apresentadas.

3.3 ESPECIFICAÇÕES DO INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS

Esse trabalho emprega um roteiro base de entrevista semiestruturado, contendo perguntas que possibilitaram uma grande liberdade de diferentes linhas de pensamento ao respondente, além de possibilitar a elaboração de novas perguntas durante a entrevista, essa etapa foi gravada e em seguida grafada pelo pesquisador.

O quadro 10 demonstra o roteiro base da entrevista semiestruturada, baseado nas teorias apresentadas no quadro 5, e na teoria de racionalidade de Simon (1976). A primeira coluna identifica qual classificação de viés a pergunta procura identificar, a segunda coluna identifica qual viés ou característica a pergunta procura identificar e pôr fim a terceira coluna mostra a pergunta aplicada.

Quadro 10 – Roteiro base da entrevista estruturada

Viés / Característica	Pergunta
Percepção da limitação humana	Quais são todos os motivos que levaram você a comprar ou pretender comprar um imóvel? Você acredita que essa decisão dependeu só de você e por quê? Você acredita que existe alguma possibilidade de você ter errado na sua decisão, por quê? O quão racional você acha que foi sua decisão?
Escolha racional com critérios pré-estabelecidos	
Viés da disponibilidade	Você se sentiu motivado a comprar um imóvel quando viu outras pessoas comprando?
Viés da intuição	Em algum momento quando decidia se iria comprar, você se sentiu motivado por sua intuição?
Conjunção	Você tomou sentiu que essa decisão foi obvia e/ou intuitiva?
Curtíssimo prazo	No futuro, você acredita que possa ter que mudar de casa por conta do trabalho, família etc.?
Memória seletiva	Você procurou pessoas que te apoiassem na sua decisão de comprar uma casa?
Vieses emocionais	Enquanto olhava as opções de compra, você tomou alguma decisão quando teve algum sentimento positivo forte?
Utilização de índices básicos	Como decidiu quanto seria seu orçamento?

Aversão a conflitos	Você discutiu com pessoas que discordavam da sua decisão?
Efeito assimetria	Quando você decidiu que poderia parar de procurar novas opções?
Supervalorização da posse	A sensação em si de possuir uma casa própria teve impacto na sua decisão de comprar uma casa?
Receitas valem menos que custos	Se pudesse, você deixaria de lado a moradia que hoje ocupa, por uma opção um pouco melhor?
Efeito disposição	Você acredita que o prazer de ganhar uma casa similar que deseja é equivalente a decepção de já possuir essa casa e perdê-la?
Influência da riqueza	Se você já possuísse uma casa, ainda gastaria esse dinheiro para comprar outra?
Custo afundado	Você está no processo de financiar uma casa há poucos meses e você percebesse que havia confundido o preço e vai ter que pagar muito mais que o planejado. Se você tivesse duas opções, você termina de pagar o financiamento ou cancela o processo e procura outro?
Viés do acúmulo de informações não úteis	Quando você estava procurando opções para moradias, descartou todas as possibilidades que não eram viáveis?
Cinco dimensões da limitação cognitiva	Você acredita que você possui uma capacidade plena para tomar a decisão que tomou?
Amostras não representativas	Você acredita que observou todas as opções disponíveis?
Regressão à média	Você observou experiencias passadas suas ou de outras pessoas para tomar essa decisão?
Má interpretação da chance	Você acredita que existe chance da sua decisão ter sido equivocada?
Viés da ingenuidade	Você acredita que os motivos que o levou a tomar essa decisão podem se provar errados no futuro?

Fonte: Elaborado pelo autor

O objetivo da entrevista é entender o nível de racionalidade e quais e com que intensidade são as influências comportamentais e psicológicas na tomada de decisão humana, desta forma, o quadro de questão é flexível e representa uma entrevista semiestruturada.

Portanto é importante enfatizar que a ordem das questões não é necessariamente a mesma para todos os entrevistados, além do fato de que novas questões podem ser propostas ou questões no roteiro podem ser ignoradas de acordo com o julgamento do pesquisador.

3.4 PROCEDIMENTO DE ANÁLISE DOS DADOS

Com o objetivo de obter uma eficiente análise dos dados para a entrevista, o presente trabalho se utiliza uma adaptação da técnica de análise de conteúdo desenvolvida por Bardin (2016), essa técnica foi dividida em três processos, a pré-analise, a exploração do material e a interpretação dos resultados.

Alguns processos, entretando, envolveram mais de uma etapa, a seguir, serão descriras as etapas de cada processo.

- A pré-análise envolve as transcrições das gravações feitas durante as entrevistas, na integra.
- A exploração do material possui três etapas:
    - A primeira etapa é separar as partes relevantes, das partes irrelevantes, para a pesquisa, dos dados obtidos na pré-análise;
    - A segunda etapa é analisar as partes relevantes a pesquisa e identificar todos os assuntos e respostas observáveis em cada transcrição;
    - A terceira etapa é identificar semelhanças nos assuntos e respontas e, tabular os dados.
- O terceira processo envolve duas etapas:
    - A primeira etapa é nomear as tendências observadas nas tabulações da exploração dos dados;
    - A segunda é tabular novamente os dados, incluindo a quantidade de respondentes e as categoria que participam.

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS DADOS

O presente tópico apresenta e analisa os dados obtidos na pesquisa, por meio da metodologia apresentada no tópico 3.

4.1 CATEGORIAS

Após feita a análise dos dados, 8 categorias foram encontradas, o quadro 11 aponta demostra tais categorias. A primeira coluna lista as categorias e a segunda lista as respectivas porcentagens em números de entrevistados que tais categorias se apresentaram.

Quadro 11 – Categorias encontradas

Categorias	Porcentagem
1ª Decisão influenciada pelo bem estar de outro indivíduo.	**78,57%**
2ª Processo ou parte do processo de tomada de decisão racional.	**85,71%**
3ª Decisão influenciada pelo viés das experiências passadas.	**50%**
4ª Decisão influenciada pelo viés das inconsistências.	**57,14%**
5ª Decisão influenciada pelo viés da ignorância financeira.	**57,14%**
6ª Decisão influenciada pelo viés das intuições.	**92,86%**
7ª Decisão influenciada pelo viés do curtíssimo prazo.	**71,43%**
8ª Decisão influenciada pelo viés da supervalorização da posse.	**35,71%**

Fonte: Elaborado pelo autor

4.2 ANÁLISE DOS DADOS

A seguir são apresentadas as análises dos dados obtidos na pesquisa.

4.2.1 ANÁLISE DAS CATEGORIAS

A primeira categoria se mostra muito presente entre as respostas, a maioria dos respondentes afirmam que a decisão tomada não foi em benefício próprio, e sim para beneficiar outra pessoa. Ao ponto que uma das respondes afirma estar desconfortável em prol do bem estar do filho:

> ***Entrevistador**: Ok, você acredita que essa decisão dependeu apenas de você ou também dependeu de outras pessoas?*
>
> ***Entrevistado**: Assim, dependeu de mim e de outras pessoas, mas principalmente, assim, eu vi que ele precisava de mim, que ele trabalha aqui [...]*
>
> ***Entrevistado**: Eu, tem hora que eu falo que eu quero ir embora, tem hora que as coisa não ta boa pro meu lado, eu*

> *não tenho um serviço, se eu nem tenho um salário mínimo ganhando, pagando um aluguel difícil, pagando agua, pagando luz, é difícil. Lá eu já tinha achado, tinha os lugar, tinha o serviço, aqui não tem nada disso. Entende?*

Essa categoria teve alterações no número de influenciados nos fatores idade, (1) 80% dos jovens, (2) 80% dos adultos e (3) 75% das pessoas mais velhas; na estrutura familiar, (1) 85,71% dos casados e com filhos, (2) 50% dos casados e sem filhos e (3) 100% dos solteiros; no local de residência, (1) 100% de CAR e CAM, (2) 75% de JUN e (3) 50% de SP e; no sexo, (1) 71,43% masculino e (2) 71,43% Feminino.

Outro fenômeno interessante observado é a sensação de unidade na decisão, 21,43% dos respondentes pareceram considerar seu parceiro(a) e si mesmo como uma unidade que toma decisões:

> ***Entrevistador**: Perfeito, você acredita que essa decisão só dependeu de você?*
>
> ***Entrevistado**: Ah, a gente ouviu outras pessoas, mas essa decisão já estava bem enraizada*
>
> ***Entrevistador**: Você e sua esposa?*
>
> ***Entrevistado**: Isso, eu e minha esposa*

Por fim, também é observado que, por mais que uma decisão tenha tido a influência do bem estar de uma futura geração, alguns respondentes afirmaram que não consideraram um futuro patrimônio na compra de uma casa, pensando apenas no curto prazo, o que também caracteriza a sétima categoria:

> ***Entrevistador**: Você também foi influenciado pela questão de deixar um patrimônio para seu filho?*
>
> ***Entrevistado**: Não muito, claro que a gente pensou no futuro, mas não, acho que não, senão a gente teria comprado alguma coisa em São Paulo*

Ao observar a segunda categoria percebe-se um dado interessante, 14% dos respondentes não apresentaram **nenhum** processo de tomada de decisões minimamente coerente, esses respondentes não possuíam um objetivo bem definido, não avaliavam diversas opções, não criaram critérios ou tinham critérios incoerentes e subjetivos, não julgavam as opções baseadas nos critérios que tinham e pareciam tomar decisões aleatórias.

Essa categoria teve alterações no número de influenciados nos fatores idade, (1) 80% dos jovens, (2) 80% dos adultos e (3) 100% das pessoas mais velhas; na estrutura familiar, (1) 71,43% dos casados e com filhos, (2) 100% dos casados e

sem filhos e (3) 100% dos solteiros; no local de residência, (1) 100% de CAR, (2) 75% de JUN, (3) 100% de SP, 66,67% de CAM e; no sexo, (1) 71,43% masculino e (2) 100% Feminino.

A terceira categoria é observada de maneira similar entre os respondentes, buscando respostas em experiencias passadas e caso não possuíssem, questionando amigos e família que possuíam. Essa categoria teve alterações no número de influenciados nos fatores idade, (1) 40% dos jovens, (2) 60% dos adultos e (3) 50% das pessoas mais velhas; na estrutura familiar, (1) 66,67% dos casados e com filhos, (2) 28,57% dos casados e sem filhos e (3) 75% dos solteiros; no local de residência, (1) 66,67% de CAR, (2) 25% de JUN, (3) 50% de SP, 66,67% de CAM e; no sexo, (1) 28,57% masculino e (2) 71,43% Feminino:

> ***Entrevistador****: Então eles fazem a seguinte proposta. Você pode se mudar para lá e você vai pagar o mesmo aluguel que paga agora. A única coisa que vai mudar é que ela é um pouco melhor que a sua casa atual. Você tem duas opções, você vai para lá e abandona sua casa atual ou você recusa e continua na sua casa. Qual das duas você escolheria?*
>
> ***Entrevistado****: Olha, é uma decisão difícil viu, ainda mais que já tive uma experiencia né? Eu pensaria muito e talvez eu não iria não, ia optar por não ir mesmo por que, por causa da experiencia que eu já tive, que não deu certo, então eu acho que não iria não*

Porém, um respondente afirmou que o oposto aconteceu com ele:

> ***Entrevistador****: Muito bom, antes de decidir comprar, você se sentiu influenciado quando observou outras pessoas que já haviam comprado apartamentos e ficaram satisfeitas?*
>
> ***Entrevistado****: Pelo contrário né? As pessoas que eu conheço tem o costume de alugar apartamento, não comprar. Inicialmente eu pensei em alugar e não comprar, mas aí abraçamos essa oportunidade de investimento e a gente mudou nosso mindset né?*

A quarta categoria é observada em ocasiões distintas, essa categoria teve alterações no número de influenciados nos fatores idade, (1) 40% dos jovens, (2) 80% dos adultos e (3) 50% das pessoas mais velhas; na estrutura familiar, (1) 66,67% dos casados e com filhos, (2) 42,86% dos casados e sem filhos e (3) 75% dos solteiros; no local de residência, (1) 33,33% de CAR, (2) 50% de JUN, (3) 75% de SP, 66,67% de CAM e; no sexo, (1) 42,86% masculino e (2) 71,43% Feminino.

Na quinta categoria, são observadas algumas falhas mais comuns no entendimento financeiro, primordialmente, o viés do custo afundado e o viés da

ingenuidade. Essa categoria teve alterações no número de influenciados nos fatores idade, (1) 40% dos jovens, (2) 40% dos adultos e (3) 100% das pessoas mais velhas; na estrutura familiar, (1) 71,43% dos casados e com filhos, (2) 25% dos casados e sem filhos e (3) 66,67% dos solteiros; no local de residência, (1) 100% de CAR, (2) 100% de JUN, (3) 0% de SP, 33,33% de CAM e; no sexo, (1) 57,14% masculino e (2) 57,14% Feminino:

> ***Entrevistador**: Antes de tomar a decisão de se mudar para essa casa, como vocês planejaram seu orçamento?*
>
> ***Entrevistado**: A gente sabia quanto podia gastar, na verdade nem tinha né? Gastou sem ter*

A sexta categoria foi a mais presente entre as respostas, se mantendo constantemente alta em todos os fatores, muitas vezes com respostas diretas:

> ***Entrevistador**: Você se sentiu motiva pela sua intuição para tomar essa decisão?*
>
> ***Entrevistado**: Sim*

Essa categoria teve alterações no número de influenciados nos fatores idade, (1) 100% dos jovens, (2) 100% dos adultos e (3) 75% das pessoas mais velhas; na estrutura familiar, (1) 100% dos casados e com filhos, (2) 75% dos casados e sem filhos e (3) 100% dos solteiros; no local de residência, (1) 100% de CAR, (2) 75% de JUN, (3) 100% de SP, 100% de CAM e; no sexo, (1) 85,71% masculino e (2) 100% Feminino.

Dentro da sétima categoria, **todos** os respondentes tomaram a decisão em menos de um mês, com objetivos e critérios que apenas visavam o curto prazo. Essa categoria teve alterações no número de influenciados nos fatores idade, (1) 40% dos jovens, (2) 100% dos adultos e (3) 75% das pessoas mais velhas; na estrutura familiar, (1) 71,43% dos casados e com filhos, (2) 75% dos casados e sem filhos e (3) 66,67% dos solteiros; no local de residência, (1) 66,67% de CAR, (2) 75% de JUN, (3) 100% de SP, 33,33% de CAM e; no sexo, (1) 57,14% masculino e (2) 85,71% Feminino:

> ***Entrevistador**: Quando você viu a casa que você se mudou, foi um processo rápido, movido pela intuição, ou foi algo mais demorado e planejado?*
>
> ***Entrevistado**: Graças a Deus foi coisa de Deus mesmo, eu cheguei, na verdade eu vi o anúncio dessa casa na internet né? Numa rede social, então eu fui até São Sebastião com meu marido para ver a casa, ai a hora que eu cheguei lá, que eu entrei na casa eu pensei, "é essa", tem que ser essa eu falei*

> *pra ele, na verdade o valor até estava um pouco maior, mas eu falei, a casa me alegrou muito então falei, ah, o valor ta bom, por que não se acha casa boa e barata né? Não existe*

A oitava categoria parece ter pouca influência, somando 31,71%, porém quando consideramos apenas os respondentes que adquiriram um imóvel e excluímos aqueles que alugaram, o valor sobe para 71,43%.

4.2.2 ANÁLISE DE INCONSISTÊNCIAS APÓS A TOMADA DE DECISÃO

Além das categorias apresentadas, é possível observar que ainda ocorrem incoerências na análise própria dos agentes econômicos referindo às suas decisões passadas.

Essas incoerências, assim como aquelas que ocorrem durante o processo de tomada de decisão, apresentaram características similares entre si, desta forma possibilitando a criação de mais três categorias.

O quadro 13 apresenta essas categorias, sendo que na primeira coluna são apresentadas as categorias e na segunda são apresentadas suas respectivas porcentagens.

Quadro 13 – Categorias das inconsistências encontradas após a tomada de decisão

Categorias	Porcentagens
1ª Crença que é impossível que a decisão tenha sido errada.	71,43%
2ª Crença que nada e nem ninguém afetou a decisão e/ou, que essa tenha sido totalmente racional.	50%
3ª Crença que a decisão será perfeita para sempre, independente do que aconteça.	64,29%

A primeira categoria se alterou no número de influenciados nos fatores idade, (1) 60% dos jovens, (2) 80% dos adultos e (3) 75% das pessoas mais velhas; na estrutura familiar, (1) 57,14% dos casados e com filhos, (2) 100% dos casados e sem filhos e (3) 66,67% dos solteiros; no local de residência, (1) 66,67% de CAR, (2) 75% de JUN, (3) 100% de SP, 33,33% de CAM e; no sexo, (1) 57,14% masculino e (2) 85,71% Feminino.

A segunda categoria se alterou no número de influenciados nos fatores idade, (1) 40% dos jovens, (2) 60% dos adultos e (3) 50% das pessoas mais velhas; na estrutura familiar, (1) 42,86% dos casados e com filhos, (2) 50% dos casados e sem filhos e (3) 66,67% dos solteiros; no local de residência, (1) 33,33% de CAR, (2) 75%

de JUN, (3) 75% de SP, 0% de CAM e; no sexo, (1) 71,43% masculino e (2) 28,57% Feminino.

A terceira categoria se alterou no número de influenciados nos fatores idade, (1) 60% dos jovens, (2) 100% dos adultos e (3) 25% das pessoas mais velhas; na estrutura familiar, (1) 42,86% dos casados e com filhos, (2) 100% dos casados e sem filhos e (3) 66,67% dos solteiros; no local de residência, (1) 66,67% de CAR, (2) 50% de JUN, (3) 75% de SP, 66,67% de CAM e; no sexo, (1) 71,43% masculino e (2) 57,14% Feminino.

> ***Entrevistador****: Perfeito, você acredita que existe a possibilidade de existir uma opção que era ainda melhor que a escolhida por vocês?*
>
> ***Entrevistado****: Ah, com certeza a minha decisão foi a correta, a melhor*

4.3 TABELAÇÃO E RESUMO DOS DADOS

Portanto, com os dados obtidos, é possível observar a participação de cada categoria na influência sofrida pelos agentes econômicos. Também é possível adicionar as variáveis de sexo, localidade e estrutura familiar na equação, porém é apresentado apenas a média geral nesse trabalho. Para isso, a primeira categoria (A), a segunda categoria (B), a terceira categoria (C), a quarta categoria (D), a quinta categoria (E), a sexta categoria (F), a sétima categoria (G) e a oitava categoria (H) são divididas pela soma delas para encontrar o quando cada uma contribui para a influência sofrida pelo agente econômico (I). Assim encontrando o quadro 12.

Quadro 12 – Participação da influência das categorias

Categorias	Participação da influência total
A	0,1537
B	0,1673
C	0,0973
D	0,1109
E	0,1109
F	0,1809
G	0,1381
H	0,0409

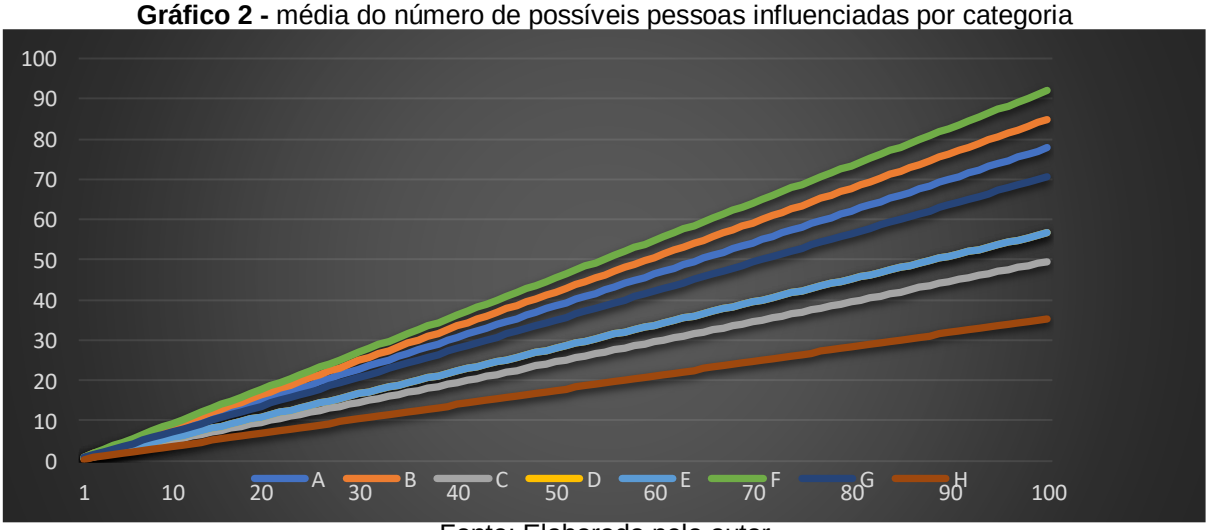
Fonte: Elaborado pelo autor

Desta maneira, é possível observar que fatores racionais, como a pesquisa de opções, definição de objetivos, construção de critérios coerentes e julgamento,

possivelmente considerando preço e qualidade do imóvel, mesmo tendo a segunda maior participação, apenas participam de aproximadamente 16,73% na influência sofrida pelos agentes econômicos.

Além disso, o gráfico 2 mostra a média do número de possíveis pessoas influenciadas por cada categoria, multiplicando os dados do quadro 11 por um número crescente de pessoas. O eixo y do gráfico mostra a média e o eixo x representa o total da população. Para melhor entendimento do processo matemático, o quadro 13 representa as funções por categoria, sendo que X pertence ao conjunto V e V = {X Є R/ X ≥ 0}.

Gráfico 2 - média do número de possíveis pessoas influenciadas por categoria



Fonte: Elaborado pelo autor

Quadro 13 – Funções por categoria

Categoria	Função
A	F(x) = 0,7857X
B	F(x) = 0,8571X
C	F(x) = 0,5X
D	F(x) = 0,5714X
E	F(x) = 0,5714X
F	F(x) = 0,9286X
G	F(x) = 0,7143X
H	F(x) = 0,3571X

Fonte: Elaborado pelo autor

Por fim, é possível relacionar as categorias encontradas com as três origens das ilusões psicológicas. Ao utilizar as informações do quadro 7, adicionar a primeira categoria à segunda origem e, descartar a segunda categoria, o quadro 14 usufrui

das informações do quadro 11 para criar um índice de influência das origens das ilusões psicológicas.

Isso é possível ao calcular a média aritmética de para cada origem somando a média porcentual de pessoas afetadas por cada categoria e dividindo esse total pelo número de categorias que constituem tal origem.

Quadro 14 – Participação das origens da ilusões

Origem	Participação
Primeira	0,8215
Segunda	0,5714
Terceira	0,5476

Fonte: Elaborado pelo autor

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com o objetivo de identificar quais fatores psicológicos e comportamentais influenciam a tomada de decisão humana e verificando se existem divergências desses fatores em função do sexo, localidade, idade e estrutura familiar, esse trabalho utilizou uma adaptação do método de análise de conteúdo de Bardin (2016) para identificar oito principais categorias.

Os resultados mostraram que a categoria influenciadora do maior número de pessoas foi aquela dos vieses intuitivos (92,86%), demonstrando decisões rápidas, baseadas em critérios momentâneos e subjetivos e, muitas vezes, baseadas na dissonância cognitiva causada em ponderar possíveis melhores opções, afunilando as decisões para as primeiras opções satisfatórias, também observado nos vieses do curtíssimo prazo (71,43%).

Os dados obtidos de decisões baseadas no bem estar do outro individuo (78,57%) e das incoerências após a tomada de decisão são particularmente interessantes para uma abordagem mais aprofundada, pois esses não são muito explorados em estudos recentes da economia comportamental.

Visto isso, percebe-se uma sobreposição do prazer imediato como maior influenciador das decisões em ralação aos outros possíveis influenciadores, construindo uma possível necessidade de sua consideração em estudos econômicos.

Em relação as variações na média de pessoas influenciadas por cada categoria, a única que se mantem constantemente alta é também os vieses intuitivos, se mostrando relevante a diversos grupos de pessoas. Além disso, percebe-se que existem alterações das influências entre as categorias estudadas, portanto é sugerido que novos estudos sejam feitos para analisar esses dados com maior profundidade.

É importante apontar que os resultados desse trabalham corroboram com os princípios da economia comportamental e da psicologia econômica, mostrando que não só, os agentes econômicos não tomam decisões completamente racionais, mas também se cria a hipótese que é possível classificar e tabelar as influencias sofridas por esses agentes, não apenas para ser usado como meio de divulgação para que esse tome melhores decisões, mas também para ser levado em consideração em novos estudos.

Essa sugestão se mostra ainda mais relevante ao considerar os vieses observados após a tomada de decisões. Isso pois, possivelmente, respondentes que apresentaram esses vieses, não tentem a melhorar suas decisões no futuro, pois não compreendem como as suas decisões passadas foram tomadas e, acreditam que essas foram perfeitas.

Por fim, é sugerido novos estudos que abordem o mesmo tema visto nesse trabalho, para que os resultados obtidos nessa pesquisa possam ser comprovados, refutados ou se provarem dependentes de outras variáveis.

6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRAFICAS

APOLINÁRIO, F. **Metodologia da ciência: Filosofia e Prática da Pesquisa**. 2. Ed. São Paulo: Cenage, 2014

ARIELY, D. **Previsivelmente Irracional**. 1. ed. São Paulo: Estrelapolar, v. 1, 2008.

ARKES, H. R. **The psychology of sunk cost.** Organizational Behavior and Human Decision Processes, Ohio, v. 35, p. 124-140, Fev. 1985

ÁVILA, F.; BIANCHI,. **Guia de economia comportamental e experimental**. 1. ed. São Paulo: OEC, v. 1, 2015.

BAKER, S. E. **How many qualitative interviews is enough?** Discussion Paper. National Centre for Research Methods (NCRM), 2012

BARBEDO, H. C. **Finanças comportamentais**. 1. ed. São Paulo: Atlas, v. 1, 2008.

BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. 4. ed. Lisboa: Edições70, 2010

BARROS, T. D. S. **Teoria do prospecto: evidências aplicadas**. R. Adm. FACES Journal , Belo Horizonte, v. 14, n. 4, p. 75-95, Out/Dez 2015. ISSN 1984-6975.

BAZERMAN, M. H. E GILLESPIE, J. J. **Betting on the future: The virtues of contingent contracts.** Harvard Business Review, p. 155–160. Set. 1999

BAZERMAN, M.; MOORE, D. **Processo decisório** 8. ed. – Rio de Janeiro: Elsevier, 2014.

BOCK, A. M. B. **Psicologias**. 14. ed. São Paulo: Saraiva, 2008.

CHARLES E. LINDBLOM. **The Science of "Muddling Through"**. The American Society for Public Administration, ed. 19, n. 2, p. 79-88, Spring. 1959

COZBY, P. C. **Métodos de Pesquisa em Ciências do Comportamento**. 1. ed. ed. São Paulo: Atlas S.A, 2014.

CUSINATO, R. T. **Teoria da decisão sob incerteza e a hipótese da utilidade esperada: conceitos analíticos e paradoxos**. Dissertação (Mestrado em ciências econômicas), Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2003

DUBRIN, A. J. **Fundamentos do comportamento organizacional**. 1. ed. São Paulo: Cengage, v. 1, 2008.

DUZERT Y, BRANDÃO A, SPINOLA A.T. **Negociações empresariais.** Editora Saraiva. 2005.

FAMA, E. **Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work**. The Journal of Finance, 1970

FERREIRA, V. R. D. M. **Psicologia econômica: origens, modelos, propostas.** Tese de Doutorado - PUC-SP, São Paulo, 2008.

FREGA, J. R. **Conflitos e Incertezas na Tomada de Decisões Coletivas**. Curitiba: Pós-graduação em administração, 2009.

FREUD, S. **A interpretação dos sonhos**. Rio de Janeiro: Imago, v. 1, 1900.

FREUD, S. **O inconsciente** . Rio de Janeiro: Imago, 1901.

FREUD, S. **O mal estar na civilização**. Rio de Janeiro: Imago, 1930.

FREUD, S. **Três ensaios sobre a teoria da sexualidade**. Rio de Janeiro: Imago, 1915.

GLASFORD, D. E., DOVIDIO, J. F., & PRATTO, F. **I continue to feel so good about us: in-group identification and the use of social identity-enhancing strategies to reduce intragroup dissonance**. Personality & Social Psychology Bulletin, ed. 35 n. 4, p. 415-427, 2009 doi: 10.1177/0146167208329216

IBGE, 2020; **O que é a população jovem**. Acessado em 20/03 de 2020 < https://www.ibge.gov.br/estatisticas/multidominio/genero/9292-populacao-jovem-no-brasil.html?=&t=o-que-e>

KAHNEMAN, D. & TVERSKY, A. **Rational choice and the framing of decisions**. The Journal of Business v. 59, n. 4, p. 251-78. 1986

KAHNEMAN, D. E TVERSKY, A. **On the psychology of prediction.** Psychological Review, ed. 80, p. 237–251. 1973

KAHNEMAN, D. E TVERSKY, A. Subjective probability: **A judgment of representativeness. Cognitive Psychology**, ed. 3 n. 3, p. 430–454. 1972

KAHNEMAN. **Rápido e Devagar:** dois jeitos de pensar. 1. ed. Rio de Janeiro: Objetiva, v. 1, 2012.

KIMURA, H.; BASSO ,. **Finanças Comportamentais:** Investigação do Comportamento. 2003.

KOTLER, P. **Administração e Marketing**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

KOTLER, P.; KELLER, K. L. **Administração e Marketing**. 14. ed. São Paulo: Pearson, 2012.

MARCH, J. G. e Simon, H. A. **Organizations.** Nova York: Wiley. 1958

MCDANIEL, C.; GATES, R. **Pesquisa de marketing**. 1. ed. São Paulo: THOMSON, v. 1, 2003.

MELO, C. L. L. D**. Finanças comportamentais: um estudo da influência da faixa.** Revista de Contabilidade e Organizações, São Paulo, v. 4, n. 8, p. 3-23, Jan.-Abr. 2010.

MERTON, R. C**. Influence of mathematical models in finance on practice: past, present, and future.** Financial Practice & Education, p. 7-15, Spring/Summer 1995.

MOTTA, F. C. P. VASCONCELOS I. F. **Teoria Geral da Administração**. 3. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2010.

OLIVEIRA, R. L.; KRAUTER E. **Teoria do prospecto: como as finanças comportamentais podem ajudar na tomada de decisão**. FUMEC**,** Ribeirão Preto, v. 16 n. 3, p. 106-121. 2016

PAULA, **João Antonio de. Walras no Journal Des Économistes: 1860-65**. Rev. Bras. Econ., Rio de Janeiro, v. 56, n. 1, p. 121-146, Mar. 2002

RAMOS, A. L. **Análise do efeito comportamental do índice Ibovespa: um estudo interdisciplinar.** Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis), São Paulo, Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, 2007.

ROBBINS, S. P. **Comportamento Organizacional**. 11. ed. São Paulo: Peaeson, v. 1, 2005.

SAUAIA, A. C. A. **Jogos de Empresas e Economia Experimental: um Estudo da Racionalidade Organizacional na Tomada de Decisão Racionalidade Organizacional na Tomada de Decisão.** ANPAD, Curitiba, v. 13, n. 2, p. 189-209, Abril/Junho 2009.

SCHWARTZ, GILSON. **The Iconomics of New Developmentalism**. Brasil. J. Polit. Econ., São Paulo, v. 40, n. 2, p. 398-404, jun. 2020

SEBENIUS, J. K. E LEMPEREUR, E DUZERT, Y. **Manual de negociações complexas**. Editora FGV. 1999.

Shepard, R. N. **Mind sight: Original visual illusions, ambiguities, and other anomalies.** Nova York: W.H. Freeman and Co. 1990

SILVA, P. R**. Psicologia do risco de crédito: análise da contribuição de variáveis psicológicas em modelos de credit scoring.** Tese (Doutorado em finanças), São Paulo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2011.

SIMON, H. A. **Administrative behavior**. New York: The Free Press, 1947.

SIMON, H. A. **Models of man**. Nova York: Wiley. 1957

SIMONSEN, J. Herbert A. Simon: **Administrative Behavior, How organizations can be understood in terms of decision processes**. Computer Science, Roskilde University, Trekroner , Spring 1994.

SMITH, A. **An inquiry into the nature and causes of the wealth of Nations Liberty Classics**, Indianapolis, 1981

STIGLER, G. J. **The Economics of Information.** The Journal of Political Economy, ed. 69, n. 3, pp. 213 – 225, Jun 1961.

STOKES, D. E. **O quadrante de Pasteur: a ciência básica e a inovação tecnológica**. Campinas: Unicamp, 2005

THALER, R. H. **Toward a positive theory of consumer choice**. Jounal of Economic Behavior, New York, v. 1, n. 1, p. 39-80, out./jun. 1980.

TVERSKY, A. E KAHNEMAN, D. 1983. **Extensional versus intuitive reasoning: The conjunction fallacy in probability judgment.** Psychological Review, ed. 90, n. 4, p. 293–315. 1983

TVERSKY, A. E KAHNEMAN, D. **Availability: A heuristic for judging frequency and probability.** Cognitive Psychology, ed. 5, n. 2, p. 207–232. 1973

TVERSKY, A. E KAHNEMAN, D. **Belief in the law of small numbers. Psychological Bulletin**, ed. 76 n. 2, p. 105–110. 1971

TVERSKY, A. E KAHNEMAN, D. **Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. Science**, p. 1124–1131. 1974

VIEIRA, T. R. C. **Finanças comportamentais no brasil: um estudo bibliométrico.** Revista de Gestão USP, São Paulo, v. 16, n. 4, p. 45-59, Out/Dez 2009.

WAGNER, J. A. **Comportamento organizacional**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, v. 1, 2009.

YOSHINAGA, C. E. E. A. **Finanças comportamentais: uma introdução**. Revista de Gestão da USP, São Paulo, v. 15, n. 3, p. 25- 35, jul./set. 2008

APÊNDICE A – TRANCRIÇÕES ADAPTADAS

Entrevista 1

Entrevistador: Primeiro, você é casada? tem filhos? Qual a sua idade

Entrevistador: E Qual cidade você se mudou?

Entrevistado: Sou casada, tem uns 7 anos, tenho 3 filhos, tenho 32 anos e me mudei para Caraguatatuba

Entrevistador: Por que é que foi que você se mudou para a casa atual que você reside hoje? E me explica como foi essa mudança

Entrevistado: Então, na verdade eu sou nascida em Caraguá, tenho uma amiga aqui e depois, mais ou menos há um ano me mudei para São Sebastião

Entrevistado: Aí lá em São Sebastião eu fiquei... bom não foi legal, não me adaptei, acho que as coisas era um pouco mais difíceis lá e agora no começo do ano eu me mudei para cá, para Caraguá

Entrevistador: Perfeito, você se mudou para a mesma casa que morava antes ou procurou outro lugar?

Entrevistado: É então, era aluguel né? A casa que eu tinha aqui. Porém é, eu deixei uma irmã minha morando na mesma casa de aluguel e ai ela continuou pagando aluguel, mas como não deu muito certo lá e pra ela também estava muito pesado aqui, então quando eu voltei ela meio que fez uma troca, eu voltei para a mesma casa e ela foi para uma outra aqui mesmo

Entrevistador: Então, pensando nesse cenário, a sua família teve envolvimento na decisão de você voltar?

Entrevistado: Sim, foi pensando neles mesmo, quando eu mudei para São Sebastião eu só tinha a família do meu esposo, mas era uma família muito unida assim, de muito amor, de vim, ficar na casa, agora aqui em Caraguá já não, aqui em Caraguá a família é tudo sabe, tenho uma tia que mora em São José, bem próxima minha, e quando ela vem para Caraguá ela ficava aqui, então assim, eu senti muita falta disso, então foi uma das minhas, o peso né? Que pesou muito na minha decisão

Entrevistador: Perfeito, vamos falar sobre a escolha da casa em São Sebastião por enquanto pode ser? Me fala um pouco sobre ela

Entrevistador: Pode sim, faz um ano que me mudei para São Seba

Entrevistador: Bom, pensando em São Seba, imagino que tiveram muitas casas e muitos apartamentos para você escolher. Então pensando que existem várias opções, porque você escolheu se mudar para aquela casa em específico e não qualquer uma das outras.

Entrevistado: Primeiramente eu estava procurando alguma coisa que fosse no nosso orçamento né?

Entrevistado: Para mim não podia ser nem uma coisa muito cara, mas lógico que muito barata também não podia ser porque a família é grande, então pensamos em lugares mais afastados e como a família é grandinha, teria que ser uma casa confortável pra gente, então por isso que eu decidi morar na casa que eu foi, por que a casa era meio que mais ou menos o valor que eu pagava aqui, em Caraguá, e por que a casa era muito boa, bem ampla, tinha é, um lugar legal para as crianças brincarem, tinha um quintal legal, então assim, preferi qualidade e espaço

Entrevistador: Perfeito.

Entrevistador: Então, para você escolher se mudar, você viu outras pessoas que fizeram uma mudança similar? Amigos ou família? Algum caso de alguém que se mudou e ficou muito feliz?

Entrevistado: Então, na verdade pra me mudar para São Seba não foi espelhado em mim mesma, foi mais por uma oportunidade que meu marido teve, então foi mais por isso, mas eu conheço sim e conversei com ela sim, ela trabalhou comigo há alguns anos atrás, há 5 anos atrás e ela se mudou para outra cidade e hoje vive super bem, então pra mim foi uma motivação, tanto que pra mim não deu certo por outros motivos, mas mesmo conversando com ela não me mudei inspirada em ninguém não.

Entrevistador: Perfeito, pensando que a casa deveria ter uma série de requisitos, por conta da família grande etc.

Entrevistador: Quando você viu a casa que você se mudou, foi um processo rápido, movido pela intuição, ou foi algo mais demorado e planejado?

Entrevistado: Graças a deus foi coisa de deus mesmo, eu cheguei, na verdade eu vi o anúncio dessa casa na internet né? Numa rede social, então eu fui até São Sebastião com meu marido para ver a casa, ai a hora que eu cheguei lá, que eu entrei na casa eu pensei, "é essa", tem que ser essa eu falei pra ele, na verdade o valor até estava um pouco maior, mas eu falei, a casa me alegrou muito então falei, ah, o valor ta bom, por que não se acha casa boa e barata né? Não existe

Entrevistador: Muito bom. Agora vou criar um cenário para a gente, vou te dar duas opções e você apenas pode escolher uma, lembrando que esse é um cenário hipotético que nunca vai acontecer e não existem respostas erradas

Entrevistador: Tudo bem?

Entrevistador: Então você tá está em Caraguá, está muito feliz com toda sua situação, então uma imobiliária fala olha e você acabou de ganhar um concurso que você participou aqui

Entrevistador: E você tem a possibilidade de se mudar para uma casa.

Entrevistador: Essa casa é um pouco melhor que a sua. Seja porque ela é um pouco

maior, ela é um pouco mais bem localizada, talvez próxima do emprego ou da escola de seus filhos né. Por algum motivo ela é um pouco melhor que a sua.

Entrevistador: Então eles fazem a seguinte proposta. Você pode se mudar para lá e você vai pagar o mesmo aluguel que paga agora. A única coisa que vai mudar é que ela é um pouco melhor que a sua casa atual. Você tem duas opções, você vai para lá e abandona sua casa atual ou você recusa e continua na sua casa. Qual das duas você escolheria?

Entrevistado: Olha, é uma decisão difícil viu, ainda mais que já tive uma experiencia né? Eu pensaria muito e talvez eu não iria não, ia optar por não ir mesmo por que, por causa da experiencia que eu já tive, que não deu certo, então eu acho que não iria não

Entrevistador: Perfeito, muito bom, vou propor mais um cenário. Tá bom?

Entrevistado: Vamos lá então, agora você está em Caraguá. Seu marido recebe uma proposta de emprego fixo e muito bom, ele começa a ganhar bem. Vocês Ficam muito felizes e a família está muito animada.

Entrevistador: E o que acontece é que você resolve falar, olha eu vou comprar uma casa em Caraguá. Vocês começam o financiamento. Vocês dão uma entrada, começam a pagar esse financiamento e se mudam pra casa, e conforme vocês vão pagando e passa um ano. No final desse ano vocês percebem que ia faltar mais 15 anos para terminar de pagar casa, porém na hora que vocês estavam se organizando ali, perceberam que tinham cometido um erro no orçamento e na verdade, vai ficar mais caro do que o planejado. Então não vai ser mais 15 anos, vai ser 19 anos que vocês vão ter que pagar. Então vocês têm de novo mais duas opções, ou vocês Desistem do financiamento e procuraram possibilidade, nem que seja para voltar a morar de aluguel. Ou vocês continuam o financiamento pagando esses anos a mais.

Entrevistado: Não, olha, se eu tenho a capacidade financeira de pagar esses anos, e provavelmente é a casa dos meus sonhos, fora que eu não vou mais ter que pagar aluguel, com certeza eu continuo sim

Entrevistador: Perfeito, ótimo

Entrevistador: Bom, vamos voltar à realidade e pensar de volta pra a casa em Caraguá. Quando você decidiu que essa era a escolha correta.

Entrevistador: Quando foi o momento de virar a chavinha e decidir voltar para Caraguá?

Entrevistado: Bom, na verdade, quando eu fui pra lá, eu já não estava gostando muito por que a cidade de São Sebastião é meio afastada, então eu morava bem no começo, então pra eu levar as crianças na escola, pra eu fazer qualquer coisa, ir na farmácia , era muito longe eu sou nascida e fui criada aqui em Caraguá, então tudo era muito perto, eu queria fazer alguma coisa, era só ir ali pertinho, então pra mim já começou ai, mas piorou quando essa oportunidade do meu marido começou a dar

errou, e ai foi quando a gente falou "é melhor ir pra lá, lá a gente consegue trabalhar", foi ai

Entrevistador: Perfeito, Bom, voltando a decisão de voltar para Caraguá e pensando que a decisão foi um processo muito complexo, você acredita que se tivesse esperado um pouco mais para tomar a decisão, teria a possibilidade da decisão de voltar para Caraguá se provar errada?

Entrevistado: Não, não tem por que nessa casa que eu to morando fica muito perto da minha família entendeu? Então, to numa rua, virando a esquina é a casa da minha vó. Tem tio, tem tia

Entrevistado: E como eu falei, quando minha tia de São José vem, ela fica na minha casa, por ta próximo da minha vó entendeu? Então pra mim aqui é o ideal pra o meu caso

Entrevistador: Perfeito perfeito.

Entrevistador: Bom estamos agora aqui com 16 minutos e já logo já vamos finalizar

Entrevistador: Eu queria saber mais ou menos quanto tempo demorou para a proposta de emprego que seu marido recebeu até você se mudarem para casa em São Seba. E quanto tempo demorou mais ou menos quando começou a não dar certo com vocês. E você deveria voltar pra Caraguá.

Entrevistado: Foi entorno de uns 8 meses todo esse processo.

Entrevista 2

Entrevistador: Você acredita que a decisão de você realizar a comprar só dependeu de você?

Entrevistado: De mim, da minha esposa e eu tenho um filho pequeno de 6 anos que comprar uma casa em um condomínio foi para ter um pouco mais de liberdade, de segurança, para ele ficar mais à vontade, para ele ter uma infância mais, menos fechada assim, sabe? Então um pouco da mudança foi por ele também.

Entrevistador: Legal, foi uma escolha em família?

Entrevistado: Exato

Entrevistador: Perfeito, por que escolher essa casa em si para comprar?

Entrevistado: Foi uma boa escolha, que a gente não precisou pensar muito, a gente viu a oportunidade e comprou e até agora não vimos muitos problemas, só alguns insetos na área.

Entrevistador: Ok, então você acredita que existe a possibilidade dessa escolha ter sido errada?

Entrevistado: Não, não acredito não.

Entrevistador: Você acredita que a sua decisão teve partes emocionais e racionais em que proporções?

Entrevistado: Pensando no lado financeiro, não foi racional, é claro que a gente tinha uma faixa de valor que a gente conseguiria pagar, mas foi muito mais emocional que racional assim, a gente achou a casa muito legal, a gente também achou a região muito legal assim, é super legal também, porque é pertinho do centro, tem muito verde e se parar para pensar, colocar a conta do lado, ficou meio pesado na questão financeira, mas a gente acabou pensando, mas questão emocional pesou mais.

Entrevistador: Perfeito, além disso você observou outras pessoas que compraram imóveis e ficaram felizes antes de tomar a decisão?

Entrevistado: Eu acho que sim, teve um pouco de influência externa, eu tenho outros amigos que se mudaram para Jundiaí, mas eu acho que não é algo tão, não é a partir daí que a gente tomou a decisão, foi mais pelo familiar.

Entrevistador: Legal, e existe alguma possibilidade de vocês terem que fazer outra mudança?

Entrevistado: Logo que a gente fez a mudança, mudança é sempre um perrengue, um monte de caixa, um monte de coisa para encaixotar e desencaixotar, então a primeira coisa que a gente conversou foi que nunca mais a gente mudaria de casa, então hoje nunca mais mudaremos de casa.

Entrevistador: Perfeito, mesmo você comentando que o orçamento não foi algo tão planejado, eu quero saber como você chegou à conclusão da faixa de preço que vocês poderiam pagar?

Entrevistado: Foi pelo que a gente recebe de salário, a gente viu mais ou menos o quanto a gente podia pagar por mês e viu o que encaixava na compra da casa.

Entrevistador: Perfeito, quando foi o momento que você parou de procurar outras opções e decidiu comprar essa casa?

Entrevistado: Na verdade, como eu comentei, a gente não olhou muitas opções ta? A gente olhou casas em condomínio e tentar fazer permuta né? A gente tinha um apartamento e não tinha mais grana além disso, quando a gente viu essa casa eles comentaram que poderiam aceitar, a gente gostou dessa casa, então a gente fez a proposta.

Entrevistador: Legal, agora vou criar um cenário fictício, vou te oferecer duas opções e não existem respostas erradas, enquanto você financeira essa casa, depois de um ano, você percebe que cometeu um erro e não viu corretamente quanto tempo o financiamento iria durar, você descobre que vai ter que pagar mais três anos de financiamento, você continua o financiamento e arca com as consequências ou abandona o financiamento e procura novas opções, atentando que você tem capacidade financeiro para ambos.

Entrevistado: Bom, eu tentaria não pagar tudo, tentaria renegociar a dívida, mas se não pudesse eu pagaria o restante.

Entrevistador: Você também foi influenciado pela questão de deixar um patrimônio para seu filho?

Entrevistado: Não muito, claro que a gente pensou no futuro, mas não, acho que não, senão a gente teria comprado alguma coisa em São Paulo

Entrevistador: Legal, por último, você acredita que alguns dos motivos, dos critérios que levou você a comprar essa casa podem se provar equivocados no futuro?

Entrevistado: Eu sou de São Paulo, nasci na cidade de São Paulo e adorei a cidade de Jundiaí, eu acho que que, assim nunca diga nunca, mas eu acho que eu não vejo a gente mudando esses critérios não, o condomínio que a gente tá é muito bom, to muito feliz com a casa sim.

Entrevista 3

Entrevistador: Quantos anos você tem?

Entrevistado: Tenho 35 anos

Entrevistador: A primeira coisa que vou te pedir é para explicar um pouco mais como foi essa mudança.

Entrevistado: É que assim, eu tava morando no interior né? E é cidade pequeno, em relação a emprego não tava muito bem, ele também queria sair do interior de São Paulo, e ai juntando o desejo devir pra Campinas, que é uma cidade que não é do interior, mas também não é muito pequena e em relação ao emprego foi muito bom para nois dois

Entrevistado: E esse namorado da época teve bastante influência na minha decisão de se mudar.

Entrevistado: Ele também tinha intenção, então a gente se apoiou nessa mudança.

Entrevistador: Muito bem, então imaginando que em Campinas devem existir uma infinade de imóveis para vocês escolherem, então como você escolheu esse apartamento em específico.

Entrevistador: Primeiro a gente escolheu esse apartamento por que a gente acha mais seguro né? E a gente mora no centro de Campinas, então a gente acha a locomoção melhor para nós.

Entrevistador: Nesse processo você sentiu que a decisão de se mudar para esse apartamento foi intuitiva.

Entrevistado: Não entendi

Entrevistador: No momento quando você estava escolhendo entre apartamentos e escolheu esse, você se sentiu motivada por uma emoção forte sabe? Viu e já comprou. Ou você pensou a respeito e demorou um pouco mais.

Entrevistado: Foi exatamente igual você tava falando, a gente foi na imobiliária, já tinha olhado né? A gente veio, gostou e comprou logo de cara

Entrevistador: Perfeito. Você lembra mais ou menos quanto tempo demorou esse processo?

Entrevistador: A gente viu, já entregou o papel pra imobiliária e a gente já fechou

Entrevistador: Bom, pensando em você e no seu marido, você acredita que no futuro tem a possibilidade de vocês se mudarem novamente?

Entrevistado: Se acontecer, acho difícil, de a gente fazer uma mudança seria para fora do país, pensando bem mais para frente

Entrevistador: Além do seu namorado da época, você procurou outras pessoas que apoiaram a sua decisão de se mudar? Conversou com a família e amigos?

Entrevistado: Não, foi uma decisão só nossa, a gente apenas comunicou a família, a gente falou vamos e fomos

Entrevistador: Perfeito, antes de vocês irem pra campinas, vocês viram amigos ou algum caso que se mudou do interior para a cidade grande e ficaram felizes?

Entrevistado: Ah, tem um amigo né? que ele veio pra cá, pra Campinas né, e motivou a gente

Entrevistador: Bom, vou criar uma situação hipotética agora, vou te dar duas opções e você pode escolher apenas uma, lembrando que isso é uma situação apenas hipotética e não existem respostas erradas.

Entrevistador: Bom, você está em campinas, financiando seu apartamento e esse financiamento vai durar 15 anos, passa um ano, mas agora você percebe que cometeu um erro e vai ter que pagar mais 18 anos. Você tem duas opções, ou você continua o financiamento, ou você desiste e vai procurar outras opções.

Entrevistado: Se eu já tivesse com o apartamento, morando tudo, eu pagaria, mas se eu tivesse no apartamento e chagasse essa informação, eu ia procurar saber o motivo disso, ver se ta dentro da lei ou não

Entrevistador: Bom, muito bom. E se em vez disso, você fosse proposta um outro apartamento, um pouco melhor que o seu, pode ser porque ele é um pouco maior, mais perto do trabalho, qualquer coisa, mas ele é um pouco melhor que o seu por algum motivo. Você se mudaria para esse novo apartamento e perdia o atual, ou continuaria no atual

Entrevistado: Eu iria pela primeira opção, ter que deixar tudo pra trás eu não deixaria

Entrevistador: Você me disse que foi uma decisão rápida, mas eu queria saber como foi esse momento que você pensou "é esse" e decidiu comprar.

Entrevistador: É que esse tem tudo, tem a varanda, a gente te gatos e os gatos adoraram, a gente gosta muito deles também né? Então tem um espaço melhor pra eles, e questão de valor também, o preço tava muito bom

Entrevistador: Falando nisso, como vocês se organizaram para fazer esse orçamento?

Entrevistado: A gente estava em busca de um apartamento que a gente não tivesse que pagar muito mais por mês que a gente pagava no outro, e a gente achou esse muito em conta

Entrevistador: Bom, foi rapidinho mesmo viu? Já é a última coisa. Você acredita que por ter sido uma decisão rápida, mesmo que tenha sido uma ótima decisão, você acredita que tem a possibilidade te ter existido uma opção ainda melhor se vocês tivessem pesquisado mais?

Entrevistador: Mesmo que tenha sido uma ótima decisão mesmo de vocês estarem muito felizes agora. Você acredita que tem a possibilidade de existir uma versão ainda melhor caso vocês tivessem esperado um pouco mais procurado um pouco mais ou não.

Entrevistador: Ah Não, acho que aqui é nosso lugar, acho que já tava pra gente mesmo, acho que quando é pra dar certo, dá certo

Entrevista 4

Entrevistador: Por que você escolheu comprar esse apartamento e não qualquer outro?

Entrevistado: O que é gente considerou foram vários condomínios, por conta de casa ser muito caro e condomínio ser bem mais barato, e a gente procurou proximidade de metro

Entrevistador: Perfeito, você acredita que essa decisão só dependeu de você?

Entrevistado: Ah, a gente ouviu outras pessoas, mas essa decisão já estava bem enraizada

Entrevistador: Você e sua esposa?

Entrevistado: Isso, eu e minha esposa

Entrevistador: Perfeito, você acredita que existe a possibilidade de existir uma opção que era ainda melhor que a escolhida por vocês?

Entrevistado: Ah, com certeza a minha decisão foi a correta, a melhor

Entrevistado: Você quer que eu seja binário ou posso elaborar?

Entrevistador: Pode elaborar

Entrevistado: Assim, a gente comprou um apartamento que tava barato, mas foi um apartamento que a construtora não conseguia vender, mas a gente comprou antes da notícia que ia construir um metro, então a gente comprou antes da valorização e paguei o preço dele na planta, então paguei barato já esperando que ia valorizar, então pagamos bem barato

Entrevistador: Legal, então você considera que a decisão foi totalmente racional?

Entrevistado: Sim, com certeza

Entrevistador: Muito bom, antes de decidir comprar, você se sentiu influenciado quando observou outras pessoas que já haviam comprado apartamentos e ficaram satisfeitas?

Entrevistado: Pelo contrário né? As pessoas que eu conheço tem o costume de alugar apartamento, não comprar. Inicialmente eu pensei em alugar e não comprar, mas aí abraçamos essa oportunidade de investimento e a gente mudou nosso *mindset* né?*

Entrevistador: Mas vocês vão morar nesse apartamento?

Entrevistado: Sim, por enquanto

Entrevistador: Legal, quando surgiu essa oportunidade, a decisão de comprar o apartamento foi obvia e rápida?

Entrevistado: Sim

Entrevistador: Perfeito, você considera a sua estadia nesse apartamento é temporária?

Entrevistado: Eu acredito que não, porém talvez. Minha esposa viaja toda semana, mas ela está tentando mudar de emprego, então ela pode viajar mais ainda, então depende um pouco disso.

Entrevistador: Perfeito, a sensação de posse teve alguma influência ao fazer esse investimento?

Entrevistado: Sim, mas não é muito relevante, teve um pesinho, mas não foi isso que motivou o comprar

Entrevistador: Legal, agora vamos criar um cenário fictício que nunca vai acontecer, uma corretora te oferece um apartamento um pouco melhor, por qualquer motivo que te interessa, você tem duas opções, se mudar para esse apartamento novo e abandonar o atual ou recusar a proposta, o que escolheria e por quê?

Entrevistado: Bom, se fosse definitivamente concreto que é melhor mesmo, eu conseguiria fazer essa mudança, porque hoje não temos muitas coisas no apartamento.

Entrevistador: Perfeito, você acredita que se você já tivesse um apartamento ou uma casa própria, você ainda faria esse investimento?

Entrevistado: Sim, faria.

Entrevistador: Perfeito, você acredita que você tinha uma capacidade plena de tomar essa decisão?

Entrevistado: Então, eu não teria essa capacidade, quem tem essa capacidade é minha esposa, que ela trabalha na área e já conhece todos os tramites já, então ela me apoiou bastante aí nessas decisões.

Entrevistador: Você acredita que observou todos os possíveis investimentos e realmente escolheu o melhor possível com os recursos que você tinha?

Entrevistado: Sim, a gente viu as opções disponíveis.

Entrevistado: A gente foi muito inteligente com nossas escolhas, a gente viu de comprar um carro, mas nessa localização, com o metro, vai ser menos de 8 minutos até o trabalho, então a gente foi muito inteligente, seguimos nossos critérios, apesar que a gente escolheu muito rápido tá?

Entrevistador: Perfeito, e esses critérios podem se provar errados no futuro?

Entrevistado: Não, acho que não.

Entrevistado: Hoje, já no presente, o apartamento já se valorizou bastante.

Entrevistador: Perfeito, a questão de ter um patrimônio para um possível filho, filha ou familiar no futuro também teve influência na sua decisão?

Entrevistado: Não, não teve, tanto que inicialmente a gente pensou em alugar.

Entrevista 5

Entrevistador: Por que você escolheu comprar esse apartamento e não qualquer outro?

Entrevistado: Bom, além de ser um bairro que... Atualmente moro em XX e vou me mudar para YY, além de atualmente eu morar perto de YY, é um bairro que sempre

me chamou a atenção pela questão do metro, então futuramente, já está em andamento as obras do metro e até o final do ano é a previsão de terminar as obras lá.

Entrevistado: Então esse foi um grande motivo para comprar lá, isso, pensando no bairro que eu moro e também a questão da valorização do imóvel futuramente.

Entrevistador: Então você pretende vender esse apartamento no futuro?

Entrevistado: Sim, isso

Entrevistador: Perfeito, a decisão de comprar esse apartamento somente dependeu de você?

Entrevistado: Sim, só eu

Entrevistador: Você acredita que existe alguma possibilidade de que a escolha de comprar esse apartamento possa ter sido equivocada ou de que existia um outro investimento que poderia ser ainda melhor?

Entrevistado: Não, eu fiz a compra com muita convicção, até por quê eu, sinceramente, eu olhei pela internet o anúncio e depois que eu fui realmente ver o apartamento, eu realmente estava muito convicto que era o apartamento certo para mim.

Entrevistador: Legal, você acredita que existe uma parte emocional na sua escolha e nessa convicção ou apenas o lado racional?

Entrevistado: Inicialmente foi realmente racional, visando a questão do investimento, eu não pretendia morar nesse apartamento, até por quê como eu moro já em um bairro muito bom para mim, mas depois de um certo tempo, **até conversei com uns amigos,** repensei essa ideia e resolvi mudar para lá, até para ter uma questão de independência, liberdade, por que hoje moro uma pessoa da família

Entrevistador: Você se sentiu motivado depois de observar outras pessoas fazendo investimentos?

Entrevistado: Na verdade foi uma junção de fatores, eu estava procurando uma forma de investimento, também foi pensando em ter uma forma de ter um patrimônio

Entrevistador: Você acredita que você foi motivado pela sua intuição em algum momento

Entrevistado: Sim

Entrevistado: Lembrei de uma coisa, também coincidiu com o estado do mercado, o mercado de imóveis nos últimos tempos vem tendo uma recuperação né? Nos últimos anos, que foram anos muito complicados, então essa possibilidade de investimento junto com o aquecimento do mercado que me fez fazer o investimento

Entrevistador: Prefeito, você procurou outras pessoas que apoiassem sua decisão antes de fazer esse investimento?

Entrevistado: Na verdade não, como eu comentei anteriormente, eu estava muito convicto na decisão de comprar esse apartamento

Entrevistador: Agora me explica um pouco como foi planejado o orçamento para comprar o apartamento.

Entrevistado: Bom, logicamente fiz uma pesquisa né? De mercado, vamos dizer assim. Em diversas imobiliárias, vamos dizer assim. Para ter uma ideia do preço do metro quadrado na região e a partir disso fiz a procura, então eu percebi que estava um bom preço por metro quadrado e decidi que era uma boa escolha mexer naquele apartamento

Entrevistador: Ok, quando você chegou à conclusão de que esse era o apartamento correto e parou de procurar novas opções?

Entrevistado: Eu, quando eu fiz a procura, me apresentaram alguns apartamentos novos, mas no dia seguinte eu encontrei na internet um outro apartamento que estava em bem melhores condições e depois disso visitei o apartamento e fiz um cálculo entre comprar um apartamento novo e comprar um apartamento pronto, eu decidi comprar o pronto, já tinha um bom layout, já estava pronto, então tudo isso favoreceu na minha decisão.

Entrevistador: Perfeito, além da procura de um investimento, você também se sentiu influenciado pelo sentimento positivo de ter um apartamento seu? A sensação de ter um apartamento próprio

Entrevistado: Assim, eu trabalho na área financeira, a minha ideia é que não vale a pena ter um investimento muito alto e se descartalizar né? Mas, se tratando de um imóvel, que eu projeto uma valorização muito alta, isso me fez tomar a decisão da compra. Mas realmente não foi a vontade de ter uma casa própria não

Entrevistador: Ok, perfeito. Então se você já possuísse uma casa própria, você faria o investimento nessa?

Entrevistado: Boa pergunta, bom, acredito que sim, mas não tenho certeza

Entrevistador: Ok, perfeito. Você acredita que enquanto você vazia essa pesquisa, você conseguiu observar todos os investimentos que eram viáveis e escolheu a melhor opção?

Entrevistado: Existiam sim outras opções também, mas não eram boas alternativas, existiam outros fatores, preço, localização, por mais que sejam no mesmo bairro, essa realmente era a alternativa mais perto do metro, então realmente levando em conta todos esses fatores, essa é a melhor.

Entrevistador: Você observou outros casos que deram certo antes de fazer a sua escolha?

Entrevistado: Na verdade foi por uma experiencia própria na verdade, por conta do imóvel que temos na verdade, por conta que quando compramos esse apartamento não existiam duas estações que estão perto dele e com certeza hoje ele valorizou muito, então eu realmente decidi continua essa decisão de comprar um imóvel próximo à uma estação de metro

Entrevistador: Legal, por fim, você acredita que a sua decisão pode se provar errada no futuro?

Entrevistado: Eu reforço a minha ideia de que quando você investe em um imóvel que está próximo a uma estação que está prestes a ser feita, com certeza vale a pena.

Entrevista 6

Entrevistador: Por que você escolheu comprar esse apartamento e não qualquer outro?

Entrevistado: Na verdade é em frender de onde a gente morava, a gente morava de aluguel e aí comprou, a gente não pensou muito não

Entrevistador: Você acredita que alguém influenciou a sua decisão?

Entrevistado: Não, foi só minha e do meu marido

Entrevistador: Você acredita que devido a velocidade dessa decisão, ela pode ter sido equivocada ou poderiam existir melhores opções?

Entrevistado: Não, a gente está bem confiante com essa decisão e é isso, não houve arrependimento e nem segundas intenções, a gente pensou e comprou

Entrevistador: Então essa decisão teve a ver com intuição?

Entrevistado: Teve sim

Entrevistador: Você acredita que no futuro pode existir a possibilidade de vocês terem que fazer uma mudança no futuro?

Entrevistado: Acredito que não, somos servidores públicos na cidade, então a gente não tem nenhuma perspectiva de mudança física, o único motivo que a gente pensa no futuro a gente de repente se mudar é por conta do tamanho do apartamento.

Entrevistador: Você procurou pessoas que possuem essa decisão?

Entrevistado: Não

Entrevistador: Vamos criar um cenário imaginário, uma corretora te oferece um apartamento um pouco melhor do que o que você reside hoje, mas você teria que abandonar o apartamento que reside, você aceitaria?

Entrevistado: Não, seria muita estressante fazer outra mudança, não gosto

Entrevistador: Você acredita que você tinha a capacidade plena de tomar essa decisão?

Entrevistado: Sim, eu e meu marido conseguimos lidar com tudo, não precisou da ajuda de ninguém em nenhum aspecto

Entrevistador: Você se baseou em experiencias passadas para tomar essa decisão?

Entrevistado: Não, é o primeiro apartamento próprio meu e do meu marido, então a gente já tava pensando em comprar por que a gente paga cara de aluguel e não vê o retorno, então a gente achou que tava na hora de ter um apartamento nosso

Entrevistador: Perfeito, você acredita que a sensação de posse de possuir um apartamento seu teve influência na hora da compra?

Entrevistado: Sim, acho que sim, como eu falei, quando a gente pagava aluguel a gente não via um retorno do nosso dinheiro e é bom ter algo seu que dá para ver o retorno, ver que a gente está investindo em alguma coisa nossa.

Entrevistado: E a gente veio de uma família que não tem bens, a única coisa que a gente tinha era um carro, então a gente achou que tava na hora de começar a ter alguma coisa, até para nosso filho no futuro

Entrevistador: Então foi uma compra com também o objetivo de gerar um patrimônio para a família, o filho?

Entrevistado: Sim, exatamente, mas o maior fator foi a questão do dinheiro do aluguel você não ver gerar valor, mas claro que poder deixar uma herança conta sim

Entrevistador: Você acredita que ser a primeira da família a ter um bem como um apartamento impulsionou ainda bem à vontade deter um apartamento próprio?

Entrevistado: Não, acho que foi ao contrário, se a gente tivesse vindo de uma família que tivesse muitos bens e tal, a gente não acharia tão comum morar de aluguel, então acho que é ao contrário, foi mais que a gente queria e tinha condições de comprar um apartamento

Entrevista 7

Entrevistador: O que levou você a fazer sua mudança?

Entrevistado: Trabalho, eu estava desempregado, mas só consegui alguma coisa na cidade e eu queria ganhar alguma coisa.

Entrevistador: E por que escolheu esse apartamento em específico?

Entrevistado: Foi pensando na minha mãe, ela que me ajudou no início e eu precisava de alguma coisa mais em conta.

Entrevistado: E eu não queria alguma coisa grande, porque foi muito difícil para eu fazer a transição da adolescência para a vida adulta e eu não queria me comprometer muito caso não desse certo

Entrevistador: Qual o peso do fator emocional e do fator racional na sua decisão?

Entrevistado: Acredito que o emocional foi muito mais, eu já trabalhei e me frustrei muito, porque o patrão pode virar para a sua cara e falar para você pegar suas coisas e ir embora, então o fator emocional foi muito mais forte.

Entrevistador: Teve outras pessoas que influenciaram na sua decisão?

Entrevistado: Então, minha mãe, mas não muito, porque eu entendo que eu preciso ajudar em casa, mas hoje em dia eu to buscando viver da forma que eu gosto e de uma maneira mais simples, então é mais uma compreensão com ela do que ela influenciar em si.

Entrevistador: Você se sentiu motivado a tomar essa decisão quando você viu outros casos similares que deram certo?

Entrevistado: Sim, teve isso sim, no começo de 2019 eu tive amigos que se mudaram para trabalhar, para campinas inclusive, que conseguiram um emprego melhor.

Entrevistado: E tipo assim, eu observo muito as pessoas, e teve uma pessoa que eu admirava muito, que eu aprendi muito com ela, que tomou exatamente essa decisão, então isso me incentivou muito.

Entrevistador: E você diria que a decisão foi intuitiva?

Entrevistado: Foi mais ou menos isso também.

Entrevistador: Agora vou criar um cenário fictício, vou te oferecer duas opção, mas você pode escolher apenas uma ok?

Entrevistado: Ok, beleza

Entrevistador: Você passa um tempo morando aqui em campinas, seu emprego está dando bons resultados e você resolve financiar esse apartamento, você calcula que o financiamento vai durar vinte anos, porém após pagar um ano, percebe que cometeu um erro e vai ter que pagar vinte e três anos no total, e não os vinte que tinha planejado. Você continua o financiamento e aceita o prejuízo ou desiste e procura outras opções?

Entrevistado: Hoje eu tenho a cabeça bem diferente de quando eu me mudei, hoje, se eu estiver no lugar que eu gosto e com um emprego que eu gosto, eu continuaria o pagamento sim e terminava.

Entrevistador: Legal, vou fazer a última pergunta e já te libero ok?

Entrevistado: Tranquilo, da tempo sim.

Entrevistador: Você acredita que a decisão que você tomou, os critérios que você utilizou para tomar essa decisão podem ter sido equivocados? Por quê?

Entrevistado: Eu acho que talvez sim, eu acho que eu não estou emocionalmente preparado para estar aqui, e eu estou ciente dessas coisas, mas na minha vida eu fiz muitas coisas que eu não estava preparado, e tipo, hoje, depois que eu sai de casa e percebi que eu ia fazer essa mudança mesmo, e hoje pelo meu emocional parece que pode ser uma decisão errada sim, mas lá para frente eu posso me acostumar, olhar para trás e ver como foi uma decisão boa para mim, acho que é isso entende?

Entrevistador: Sim, claro

Entrevista 8

Entrevistador: Então, me explica como foi essa mudança para São Paulo?

Entrevistado: Na verdade, eu conheci meu marido aqui, eu era de Niterói, Niterói Rio de Janeiro né? aí a gente resolveu comprar um apartamento e eu vim para São Paulo

Entrevistador: Perfeito perfeito.

Entrevistador: Bom, você acredita que tiveram mais pessoas que influenciaram essa decisão de ir para São Paulo?

Entrevistado: Então, acho que a decisão em si foi minha e do meu marido e só avançamos mais uma etapa né? De morar juntos, mas é claro que a gente acaba discutindo né? Em casa né? Com pai e mãe, pede ajuda de opinião para ver a planta do imóvel, mas a decisão em si, de ir pra longe e morar junto, foi minha e do X mesmo

Entrevistador: Perfeito, bom, em São Paulo existem milhares de possibilidades de apartamentos, você acredita que a decisão de escolher esse apartamento em específico possa ter sido errada?

Entrevistado: Então, certeza a gente tem por que a única duvida era por que a gente tava pensando em alugar um imóvel, e como eu vivia indo pra São Paulo, então eu queria um imóvel que tivesse perto de um metro, pra que eu consiga me locomover melhor em São Paulo, ai a gente foi vendo aos poucos, apartamento a venda e para alugar, ai a gente viu esse e compramos, por que vai sair um metro aqui perto do

prédio, mas a gente veio aqui pra alugar, mas ai a gente recebeu uma proposta de compra e venda, que realmente era muito tentadora, ai revolvemos comprar. A ideia inicial era alugar mesmo

Entrevistado: Olha, até o momento, eu estou bem satisfeita, eu não vi nenhum motivo assim, foram bem honestos, as pessoas que prepararam com a gente, não aconteceu nenhum infortúnio que fez eu me arrependo da minha decisão não.

Entrevistador: Ta perfeito. E você falou que foi feita uma prosa muito tentadora e foi isso que fez vocês optarem pela compra...

Entrevistado: Foi isso mesmo

Entrevistado: E você percebeu que nesse momento uma parte emocional acabou de influenciando mais que a racional?

Entrevistador: Ah, acho que foi uma coisa um pouco mais emocional sim, a gente acaba se empolgando né? Mas a gente pensou também, a gente não tinha tanto dinheiro para pagar à vista, então foi algo bem assim: se a gente fosse pagar o financiamento a gente ia pagar tanto e se fosse pagar o aluguel ia pagar tanto, foi exatamente isso, esse foi o divisor de aguas para decidir se a gente comprava ou a gente alugava, é claro que tem todo o apanhado emocional né? Quando você tem pra você o apartamento e você gosta, mas acho que a decisão principal mesmo foi que o parcelamento do financiamento ia ser um pouco menor que o do aluguel

Entrevistado: Em algum momento você percebeu que viu outras pessoas comprando imóveis e isso acabou te incentivando?

Entrevistador: Não, assim, comprar apartamento, nossa, já tive né? Tive vários amigos que já compraram apartamento aqui inclusive, eu sempre tive medo né? Eu sou advogada e eu sei que qualquer coisinha, eu sei sobre o que a gente ta sujeito né? Será que a documentação ta ok? cera que ta tudo certinho? Então eu tive muito medo né? Comprar um apartamento e não ta tudo certinho né? Não sei se eu fui clara

Entrevistador: Não, foi sim. E você acredita que por ter optado pelo financiamento, no futuro aconteça alguma coisa que te faça ter que se mudar, fazendo esse financiamento não ser a melhor opção?

Entrevistado: Acho que sim, acho que sim, a agente... É obvio que quando a gente acaba comprando um imóvel, você acaba colocando o apartamento um pouco em risco né? Mas eu não tenho esse pensamento de morar aqui para sempre não, se for pra mudar para um apartamento maior, acontecer alguma emergência, não too presa a isso não.

Entrevistador: Legal. E você acha que a própria sensação da posse do apartamento teve algum impacto na sua decisão?

Entrevistador: Acho que sim, é legal ver um fruto de que seu trabalho pode geral, mas é só nesse aspecto assim, que nossa, que legal de poder comprar algo assim,

mas nunca foi um sonho, mas fora isso, pensando em status, acho que não, é mais algo gratificante, algo que nosso trabalho nos possibilitou fazer

Entrevistador: Sim claro, muito bem. Agora vamos imaginar um cenário hipotético, vou te dar duas opções e você pode escolher apenas uma, algo que nunca vai acontecer certo? Você recebe uma proposta de uma imobiliária de se mudar para um apartamento um pouco melhor, seja porque é um pouco maior, seja porque é um pouco mais bem localizado, não importa. Porém para você fazer essa mudança, você teria que abandonar o seu apartamento atual e não pode vende-lo. Você aceitaria ou não?

Entrevistado: Ah, acho que se for uma opção melhor e eu me sentisse confortável eu iria sim

Entrevistador: Ok ok. Bom, você acredita que você e seu marido tiveram uma capacidade plena de tomar essa decisão, ou seja, olharam todas as opções, fizeram o melhor julgamento e escolheram o melhor apartamento?

Entrevistado: Não, a gente teve alguns probleminhas no início, com relação a contrato, prazo e assim, isso acabou gerando uma certa desconfiança tipo, será que vai da tudo certo? Então a gente teve alguns perenguesinhos, mas a gente conseguiu lidar com tudo sim e estou muito feliz com esse apartamento

Entrevistador: Certo, mas vocês demoraram quanto tempo para fazer essa escolha mais ou menos? Você disse que olharam várias opções de aluguel e compra certo?

Entrevistado: Assim, no meu caso, a gente não viu muitos apartamentos, a gente pegou dois finais de semana e logo no segundo final de semana a gente já escolheu, então assim, não teve muitas opções não, foi bem de cara, não teve muito mais o que olhar não, foi esse, foi esse

Entrevistador: Bom, só pra gente finalizar, você acha que alguns dos motivos que você me falou pode fazer com que a sua decisão possa ter sido errada? pela velocidade da decisão ou por que alguma das razões que você comprou podem se provar erradas no futuro.

Entrevistado: Ah, não, não acredito não, a gente escolheu o que mais valia a pena, tem ainda muita estabilidade econômica, política, então a gente fica um pouco inseguro né? Mas hoje não sinto esse medo não, aqui tende a valorizar, é num lugar muito bom, então não acredito nisso não

Entrevista 9

Entrevistador: Me explica um pouco como foi a mudança.

Entrevistado: Cara, é um lugar que eu já conhecia, é um lugar que eu gosto, é um lugar que eu confio, gosto muito. Então foi uma mudança tranquila, é uma cidade muito cara? é uma cidade meio cara, mas é um lugar muito bonito, então to gostando muito de morar aqui.

Entrevistador: Foi uma busca por uma melhor qualidade de vida?

Entrevistado: Isso, é

Entrevistador: Teve mais algum motivo para a mudança?

Entrevistado: Teve a parte mais lógica, de sair do interior para procurar uma cidade com mais qualidade de vida, com mais empregos; e teve a parte mais sentimental, como eu falei, é uma cidade que eu amo, que eu gosto muito.

Entrevistador: Essa decisão só dependeu de você?

Entrevistado: Da minha esposa também, foi com ela que eu saí da casa dos meus pais, a mudança também foi para ficar mais perto do trabalho. Mas esse fator relacionamento não teve tanto impacto na decisão.

Entrevistado: O meu pai também, ele mora em Campinas e hoje eu consigo dar um apoio maior para ele se eu estiver lá.

Entrevistador: E teve outras experiencias, seja sua, ou seja, de outras pessoas, que te motivaram?

Entrevistado: Bom, muita das pessoas que me relaciono, que gosto, que vamos dizer, que fico próximo ao vivo, não são de campinas, elas são de bem longe, elas não são, não foram elas realmente que tiveram grande impacto.

Entrevistador: E você sentiu que essa decisão foi intuitiva?

Entrevistado: Cara, acredito que sim. Eu justamente me mudei para ficar mais próximo do trabalho, de algumas pessoas, nem o preço, pela distância, pela gasolina, vale a pena, realmente foi bem intuitivo.

Entrevistador: Muito bom, então quando foi o momento que você decidiu fazer essa mudança?

Entrevistado: Então, o momento que realmente virou essa chave para mim foi, eu tinha ido na casa da minha esposa, e eu percebi que eu estava muito longe dela, então eu pensei que eu realmente precisava me aproximar. Conversei com a família e me mudei, foi exatamente a dois meses atrás.

Entrevistador: E quanto tempo demorou mais ou menos para você tomar essa decisão?

Entrevistado: Um mês, e um mês para fazer o processo

Entrevistador: Perfeito, agora vou criar um cenário fictício aqui ok?

Entrevistado: Ok

Entrevistador: Lembrando que isso nunca vai acontecer e vou te dar duas opções. Você está gostando da cidade, o emprego está oferecendo bons resultados e você decide comprar esse apartamento, então depois de um ano de financiamento você percebe que cometeu um erro e vai ter que pagar três anos a mais do que o planejado. Você continua o financiamento ou desiste e procura novas opções?

Entrevistado: Eu sou muito aberto à novas possibilidades, à novas experiências, então acredito que nesse cenário, a busca por coisas novas seria o essencial.

Entrevistador: Legal, muito bom, então estamos chegando ao fim da entrevista.

Entrevistado: Então, você acredita que existe alguma possibilidade de a decisão que você tomou não ser a melhor disponível?

Entrevistador: Cara, eu não tenho nenhum arrependimento, nenhum arrependimento mesmo, até porque está sendo uma experiência boa que me mostrou onde eu realmente quero estar, não adianta eu estar gastando pouco não estou bem emocionalmente, então é melhor eu estar em um lugar mais parto, mesmo pagando um pouquinho mais, que eu gosto. Realmente não tenho nenhum arrependimento, muito pelo contrário.

Entrevista 10

Entrevistador: Bom, primeira coisa, o que levou você a decidir fazer essa mudança?

Entrevistado: Emprego, uma melhor qualidade de vida, poder sair durante a noite e me afastar da família.

Entrevistador: Você acredita que essa decisão só dependeu de você?

Entrevistado: Só minha.

Entrevistador: Você acredita que existe alguma possibilidade dessa decisão ser equivocada?

Entrevistado: Não, vai me possibilitar melhorar minha qualidade de vida sozinho.

Entrevistador: Como foi o peso emocional e racional para você tomar essa decisão?

Entrevistado: Foi cinquenta, cinquenta por cento racional por ser algo planejado e cinquenta por cento emocional por querer sair do ninho.

Entrevistador: Você se sentiu influenciado ao observar outras pessoas tomando decisões similares a sua?

Entrevistado: Sim e não, sim porque eu estou na faculdade que é estou satisfeito, porém quero sair da cidade, e não porque é uma decisão que já tomei antes disso

Entrevistador: Foi algo instintivo, pensando no seu futuro?

Entrevistado: Sim, porque aqui não consigo crescer na carreira o quanto eu quero

Entrevistador: E essa decisão foi intuitiva?

Entrevistado: Não foi, eu comecei, eu já pensava nisso antes, mas eu comecei a pensar mais depois que terminei meu técnico com a ajuda dos professores, que me disseram para procurar novos horizontes.

Entrevistador: E quanto tempo demorou para você tomar a decisão e decidir o lugar?

Entrevistado: Foi 1 ano e meio pensando, se vou ou se não vou, pra onde ir e como ir, porque aqui eu já tenho certa estabilidade com meus pais.

Entrevistador: Legal, você acredita que essa decisão apenas dependeu de você?

Entrevistado: Não, eu não pedi ajuda, mas eu pedi concelhos, eu tinha muitos pensamentos, mas eu precisava de outras pessoas para me ajudar a decidir qual eu ia seguir, assim, eu tava pensando de ir, dá um salto maior primeiro, mas eu conversei com uma pessoa que me falou para eu me estabilizar primeiro, ir para uma cidade mais perto primeiro, que caso eu precise voltar é mais fácil, e depois eu vou mais para frente.

Entrevistador: E você teve algum sentimento positivo forte que levou você a tomar a decisão final?

Entrevistado: Sim, eu tive por que pai e mãe e bom até um certo tempo, depois é precisamos de espaço parra crescer.

Entrevistador: E qual foi o momento que você decidiu para de procurar novas opções?

Entrevistado: Quanto eu entrei na faculdade e comecei a trabalhar, eu criei uma meta de ganhar dinheiro, vi quanto eu precisava para sair

Entrevistador: Perfeito, você cumpriu algum tipo de orçamento?

Entrevistado: Eu fiz um orçamento, mas não consegui executar o que eu tinha planejado por alguns motivos pessoais.

Entrevistador: Vamos criar um cenário fictício, lembrando que ele não vai acontecer. Vou de dar duas opções e você pode escolher apenas uma. Vamos dizer que você ganhou uma casa aqui em Caraguá, o que te torna mais estável aqui na cidade, você continua com os planos e faz a mudança, ou pausa os planos?

Entrevistado: Caso eu consiga um emprego mais estável, eu atrasaria mais uns dois ou três anos, fazendo pós e outras coisas, caso eu não conseguisse, eu alugaria a casa e iria para fora.

Entrevistador: Perfeito, vamos criar outro cenário. Você já passou pelo processo de mudança, talvez mais de um, se casou e agora se sente estável na nova cidade e decide comprar o apartamento que atualmente está pagando aluguel, então inicia um bom financiamento que vai durar 15 anos, porém depois de pagar 1 ano, descobre que cometeu um erro e descobre que vai ter que pagar 18 anos de financiamento e não os 15 que você tinha planejado. Você continua com o financiamento e paga o preço a mais ou desiste e procura novas opções?

Entrevistado: Bom, como eu vou estar casado, vou estar estável, acho melhor continuar com a casa, a gente ia dar um jeito, mas se a casa ta boa, se já estou estabilizado, já faz um ano que estou ali, é melhor eu manter a casa e dar um jeito do que eu ir para uma casa pior ou ir para um bairro pior do que o que já estou.

Entrevistador: Perfeito, você acredita que a resposta que você acabou de me dar foi impactada pelo setor família que eu apresentei?

Entrevistado: Sim, se fosse só eu, eu não ficaria com a casa, porque consigo ter flexibilidade.

Entrevistador: Perfeito, para terminar, você acredita que os critérios que você usou para tomar a decisão de se mudar possam se provar equivocados no futuro?

Entrevistado: Acho que não, estou bem confiante que tomei a decisão certa.

Entrevista 11

Entrevistador: Quais foram os motivos que te levaram a tomar a decisão de fazer essa mudança?

Entrevistado: Filhos, meu filho

Entrevistador: Ok, você acredita que essa decisão dependeu apenas de você ou também dependeu de outras pessoas?

Entrevistado: Assim, dependeu de mim e de outras pessoas, mas principalmente, assim, eu vi que ele precisava de mim, que ele trabalha aqui

Entrevistador: Você acredita que existe alguma possibilidade de ter escolhido se mudar ter sido equivocada?

Entrevistado: Sim, eu não conhecia aqui, eu morava em cidade mais pequena ainda, em uma cidade de interior, mais interior e eu tava bem empregada naquele lugar, já tava bem estabilizada e sair de um lugar onde você já tava ganhando, tinha seu dinheiro, para chegar num lugar onde você não tem nenhum ganho, não conhece ninguém, conhece meu filho, conhece a família, mas é diferente sabe? Já estou com a idade mais avançada né?
Tem hora que eu fico pensando, pensando se devo ficar ou se devo voltar, mas isso só depende do filho, aqui as coisa é tudo caro, mas aqui ele tem serviço e lá é difícil dele conseguir serviço.

Entrevistador: Entendo, pensando nisso, você tomou essa decisão com planejamento ou foi uma resposta emocional?

Entrevistado: Eu pensei sim, foi dado uns dois meses assim, foi pensado, perguntei se ele vem ou eu ia, mas deu uns problemas por ele não ter mais morado comigo, tipo assim, eu não vou deixar um filho meu sozinho sabendo que ele pode não estar bem.

Entrevistado: Então eu vim pelo meu filho, nem estou trabalhando aqui, mas não posso deixar meu filho. Eu fui criada assim, então vou ajudar ele até não dar mais.

Entrevistador: Você se sente mais satisfeita com a felicidade dele do que com a sua própria?

Entrevistado: Sim, fiz do jeito que fui criada, para ajudar a família, eu passei pra ele o que meus pais passo, até minha filha fala pra deixar ele aqui, mas eu não posso deixar um filho meu.

Entrevistador: Você assinou um contrato de dois anos certo?

Entrevistado: Isso, tenho que morar aqui dois anos pelo menos, foi o que tinha e dava para pagar.

Entrevistador: Você acredita que existe a possibilidade de você ter que fazer uma mudança antes disso?

Entrevistado: Eu, tem hora que eu falo que eu quero ir embora, tem hora que as coisa não ta boa pro meu lado, eu não tenho um serviço, se eu nem tenho um salário mínimo ganhando, pagando um aluguel difícil, pagando agua, pagando luz, é difícil. Lá eu já tinha achado, tinha os lugar, tinha o serviço, aqui não tem nada disso. Entende?

Entrevistador: Entendo que foi uma decisão difícil, você sentiu a necessidade de procurar pessoas que apoiassem essa decisão?

Entrevistado: Sim, meu marido, meu filho. Mas eu falei pra ele, se você não quer vim, eu vou aí, falei, então eu vou pra aí, mas você tem que fazer isso e isso, assim vai dá certo.

Entrevistador: Mesmo sendo uma emergência, você pensou no orçamento quando escolheu a casa?

Entrevistado: Isso, eu também tenho uma cachorra, eu não posso ficar em qualquer lugar, eu precisava de um lugar que eu me sinto bem, até me falaram de um apartamento que eu pagava menos, mas não dava por causa da cachorra, mas aqui eu pago metade e meu filho paga metade entendeu? Assim a gente consegue, tem que da.

Entrevistado: E a casa aqui ta difícil para mim, eu não tenho mais condições de fazer a limpeza todo dia, aqui não ta bom para mim.

Entrevistador: Então se você achasse uma casa um pouco melhor, aqui em Jundiaí mesmo, e não tivesse que pagar nenhum tipo de multa, abandonaria essa casa e iria morar lá?

Entrevistado: Eu não conta de morar em qualquer lugar, eu já dei meu jeito nessa casa aqui, então eu não moro em qualquer lugar, tem lugar mais barato, mas que eu tenho medo. Então para mim, ou eu volto de vez ou eu fico aqui entendeu? Aqui só tem pessoas boas, eu sou realista, eu não moro em qualquer lugar não?

Entrevistador: Perfeito, você acredita que não existe outro lugar aqui na cidade que possa ser melhor ainda que você poderia ter escolhido para morar?

Entrevistado: A gente que escolheu né? Eu e meu marido. Então essa foi a mais barata boa que eu achei, então acho que essa é a melhor mesmo.

Entrevista 12

Entrevistador: Bom, primeira coisa, me explica um pouco foi esse processo da sua mudança

Entrevistado: Isso, eu me morei para São Paulo e isso também foi por parte do meu esposo, da minha família, isso foi por uns 13, 14 anos, mas no ano passado der repente deu uma vontade de mudar e um dia num farol, estavam vendendo um terreno entre Cajamar e Jundiaí, chama Capital Ville, um terreno lá que acabou não dando certo pra gente, mas já um pouco mais pra frente a gente viu uma placa, de um apartamento onde a gente mora hoje, chama Serra de Cristal, era fim de lote, o local parecia boa, e logo começamos a mudança, e logo depois a gente já tava morando aqui, condomínio fechado, uma casa razoavelmente boa, então, logo fizemos amigos e é um lugar muito gostoso, mas foi isso, foi o efeito São Paulo mesmo, de muita correria que fez a gente mudar pra fora de São Paulo, então agora estamos na tranquilidade

Entrevistador: Perfeito, perfeito. Você comentou que você comentou que já veio com sua esposa certo?

Entrevistado: Não, com meu parceiro

Entrevistador: Ah certo, mas posso considerar vocês casados?

Entrevistado: Pode sim, estamos juntos desde que foi para São Paulo, e assim, cada um morava em um apartamento próximo e assim, a gente resolveu juntos comprar essa casa, foi algo pelo relacionamento também

Entrevistado: Então, legal, vocês têm filhos?

Entrevistado: Tem tem, na verdade temos um filho na parte dele, ele tem mãe e tudo, não é adotado e nem nada, mora com a gente e tudo mais

Entrevistador: Ótimo, ótimo, então, eu imagino que essa decisão de ir para Jundiaí,

pensando na procura pela casa, escolha e etc. você acha que foi uma decisão que partiu somente de você e seu parceiro ou teve mais pessoas envolvidas?

Entrevistado: Na verdade foi assim, na verdade foi assim, a gente escolheu a casa juntos, mas a gente já tinha uma casa de campo na Nazaré Paulista, lá a gente tinha essa casa de campo que a gente ia todo final de semana, mas aí ele começou a parar de ir, ele não queria ficar lá, por que tava ficando muito cansativo...

Entrevistador: Certo

Entrevistado: Daí a gente pensou que poderia pensar em um lugar mais perto e que poderia morar né? Foi minha decisão, partiu de mim, de procurar uma casa mais perto e morar nessa casa, então, um dia na rua eu achei esse anuncio e eu já conhecia Jundiaí, eu tinha uma amiga em Jundiaí, e ai vi o preço de lá, e falei "vou ir pra", e ai a gente foi pra lá, ai a gente decidiu mudar, ai quando ficou tudo pronto, a gente se mudou pra lá, então assim, não foi tudo planejadinho e tal, a gente viu que podia mudar pra cá e mudou, a gente tava cansado de São Paulo, tava cansado da rotinha do trabalho e tudo mais

Entrevistador: Perfeito, você diria que a decisão foi muito intuitiva e por isso a velocidade?

Entrevistado: Sim, sim, quinem agora, agora a gente já tava pensando em uma nova mudança, mas mais uma questão de necessidade agora

Entrevistador: Bom, então quando você se mudou para cá, você imaginou que poderia fazer uma mudança no futuro?

Entrevistado: A gente já tinha isso, ah, já tinha isso em mente né? Mesmo antes, antes mesmo de vim, até por que a gente tava em dois só, e pra você ter ideia assim, muito espaço, com área de lazer, 700 metros de área de lazer, então era uma casa muito grande, mas agora, com a história do menino crescendo, a vida dele é essencial, vou pra São Paulo toda terça feira, eu vou pro outro lado de Jundiaí, por que ele estuda do outro lado de Jundiaí, todo dia, e agora que ele fez dez anos, ele ta bem ativo, ele joga futebol perto da escola, ou seja, para mim sair de casa e ir até lá, a gente deve gastar uns 35 km, deixa ele na escola, volta pra casa, então esse vim pra casa já soma mais 35 km, e depois leva no esporte, tem que ir pra São Paulo, então, a gente não imaginava o quanto de trabalho que da nessa idade, nossa, a gente não consegue mais aproveitar tendo a casa sabe? Então por mais que a casa tenha piscina e tal, a gente pensava bem mais no futuro de ter um apartamento em Jundiaí, para dar menos trabalho, mas um bom apartamento que a gente possa, ta aposentado, ta com vontade de viajar, tranca a porta e viaja sem se preocupar, a gente já até chegou a ir pra Jundiaí, pra Cajamar, pra procurar, por que agora com o menino não dá pra ficar cuidando só da casa, a gente até já anunciou a casa aqui, a gente gasta muito aqui, muito mesmo, todo final de semana, todo feriado, é muito bom para festas e tal, mas enfim, agora a gente têm que cuidar do moleque sabe? Então essa decisão de mudança veio da necessidade, veio essa ideia de mudar mais rápido, não sei se já vai ser esse ano, ano que vem, mais para a frente, mas não sei, apartamento não tem o que a gente tem aqui, então pensar se fica com um outro lugar para o fim de semana, não sei

Entrevistador: Então, essa próxima decisão tem a prioridade na família?

Entrevistado: Sim sim, até por que ele é muito ativo, se não tivesse ele, isso ia acontecer, daqui uns 10 anos, ele só adiantou o processo, nem ele quer mudar, ele adora aqui, aqui é a casa dele, ele ama brincar aqui, ela adora os amigos daqui, mas ele tem outras demandas, tem que ver se ele entende isso tudo e o que ele vai preferir

Entrevistador: Perfeito, perfeito. Bom, só vou completar com mais duas perguntinhas

Entrevistador: Primeiro, vou criar um cenário hipotético, vou te oferecer duas opções e você pode escolher apenas uma, lembrando que é um cenário hipotético que nunca vai acontecer procura. Vamos dizer que você realmente sentiu essa necessidade. Procurou várias casas e você resolveu comprar um apartamento em Jundiaí e vendeu a sua casa atual. Você faz todo o processo e começa a financiar um apartamento em Jundiaí. Você paga o primeiro ano desse financiamento, sem problemas nenhum, mas percebe que vocês cometeram um erro na hora do cálculo, e em vez de pegar o financiamento pelos anos planejados, vocês vão ter que pagar três anos a mais. Você paga o preço a mais ou procura novas opções?

Entrevistado: Se eu já escolhi o apartamento, seu eu gostei dele, essas coisas, eu continuaria com ele, por que se eu fiz uma conta errada, alguma coisa, eu que cometi o erro né? Mas se eu gostei, já decidi comprar, então agora vou ficar com ela.

Entrevistador: Perfeito, perfeito. Agora para finalizar, por mais que vocês amem a casa, por mais que toda a família ame a casa, você acredita que existe a possibilidade de ter existido uma opção ainda melhor por esse preço se vocês tivessem espera um pouco mais ou pensado um pouco mais?

Entrevistado: Ah, não, não acredito nisso por que quando a gente pensou em se desfazer da casa que a gente tinha e ter uma casa para nos dois, mais tranquila, sabe, pintou a ideia, daí aquela história de achar a casa, eu vi uma casa, tanto que não gostei, aí vi uma outra, aí acabou que ponderamos a ideia, demos uma proposta e compramos a casa, demoramos um tempo para ver se ia dar certo mesmo, mas a casa era do jeito que nós queríamos, tinha tudo

Entrevista 13

Entrevistador: Por que você comprou esse imóvel?

Entrevistado: Para conseguir fazer um negócio nele.

Entrevistador: Certo, você considera a compra um investimento?

Entrevistado: Sim

Entrevistador: O que levou você a escolher esse imóvel em específico?

Entrevistado: Eu gosto daqui o acesso é fácil né? Para tudo daqui, é um bairro, eu acho, bonito, é um bairro tranquilo, perto do centro, perto de supermercado, de farmácia, de bombeiro. Também quis sair um pouco da zona de conforto né? Arriscar mais

Entrevistador: Você acredita que a decisão dependeu só de você?

Entrevistado: Não, da família toda.

Entrevistador: E quem é a família?

Entrevistado: Filhos e netos.

Entrevistador: Quanto da sua decisão foi racional e quanto foi emocional?

Entrevistado: Na verdade, não propriamente de mim né? Mas dos meus filhos, teve uma análise, financeira né? Eles pensaram previamente se o negócio funciona bem.

Entrevistador: E você apenas confiou no julgamento deles?

Entrevistado: Sim, isso.

Entrevistador: Perfeito, você foi influenciada por outras experiencias ou pessoas?

Entrevistado: Sim, exatamente isso.

Entrevistador: Você se sentiu motiva pela sua intuição para tomar essa decisão?

Entrevistado: Sim

Entrevistador: Legal, pensando no futuro, você acredita que existe a possibilidade de você ter que fazer uma nova mudança no futuro?

Entrevistado: Sim, existe.

Entrevistador: Perfeito, quanto tempo demorou para você tomar a decisão de fazer essa mudança?

Entrevistado: Foi bem rápido.

Entrevistador: Sabe me dizer quanto tempo mais ou menos?

Entrevistado: Um mês, uns quarenta dias.

Entrevistador: E quando foi o momento que você decidiu parar de procurar outros imóveis?

Entrevistado: No primeiro dia, assim que eu olhei, mas depois para decidir se iria fazer o investimento demorou esse tempo.

Entrevistador: Você acredita que a sensação de ter uma casa própria te influenciou a tomar essa decisão.

Entrevistado: Também, com certeza

Entrevistador: Perfeito, agora vamos criar um cenário fictício, lembrando que é um cenário que nunca vai acontecer e vou te dar duas opções, você pode escolher apenas uma. Você continua o seu financiamento, e quando você completa um ano de financiamento percebe que cometeu um erro e vai ter que pagar três anos a mais do que o planejado, você continua o pagamento ou desiste e procura outra casa?

Entrevistado: Continuo, sem problema

Entrevistador: Você acredita que essa decisão, para você, foi algo procurando um maior bem estar para você ou para seus filhos e netos, pensando em uma futura herança?

Entrevistado: Na família

Entrevistador: Legal, por fim, você acredita que, até pela velocidade dessa decisão, pode ter existido outros investimentos ou outras possibilidades que seriam ainda melhores para você ou para seus filhos?

Entrevistado: Acredito que sim, mas até agora está sendo bom

Entrevista 14

Entrevistador: Certo, bom, para esclarecer, você já morou aqui, foi para minas e depois voltou?

Entrevistado 5: Isso

Entrevistador: Então, o que levou você a voltar?

Entrevistado 5: Por que nós moramos 5 anos lá né? E lá falta emprego, lá não tem, lá é difícil emprego essas coisas.

Entrevistador: Ok, você acredita que a decisão de voltar aqui, só dependeu de você ou incluiu outras pessoas?

Entrevistado 5: Foi minha e do meu esposo

Entrevistador: Você acredita que existe alguma possibilidade, por menor que seja, dessa decisão ter sido errada?

Entrevistado 5: Jamais

Entrevistador: Você acredita que essa decisão foi bem planejada ou mais emocional?

Entrevistado 5: Não, foi planejado um pouquinho antes da gente vim, ele achou a casa que dava certinho para a gente, depois a gente veio

Entrevistador: Ok, você teve alguma influência de alguma outra pessoa para tomar essa decisão?

Entrevistado 5: Não, só uns amigos que concordaram com a gente

Entrevistador: Você acredita que a decisão de se mudar para essa casa foi intuitiva?

Entrevistador: Não

Entrevistador: Você acredita que ainda exista a possibilidade de você fazer mais alguma mudança durante a sua vida?

Entrevistador: Não, nunca mais

Entrevistador: Certo, enquanto você via todas as casas e apartamentos aqui de Jundiaí, mas você sentiu uma sensação muito positiva quando viu essa casa que você escolheu?

Entrevistado 5: Não, na verdade foi meu esposo que achou a casa, mas na hora que eu cheguei eu não gostei muito não, eu assim, não gostei, primeiro assim, no meu ponto de vista, não falei aquele "nossa", mas agora assim, não vou mudar jamais dessa casa, mas na hora era o que tinha.

Entrevistador: Antes de tomar a decisão de se mudar para essa casa, como vocês planejaram seu orçamento?

Entrevistado 5: A gente sabia quanto podia gastar, na verdade nem tinha né? Gastou sem ter

Entrevistador: Quando vocês decidiram que não iriam mais procurar novas casas e resolveram ficar com essa?

Entrevistado 5: Acho que... Na verdade eu já tinha que vim também, então foi o tempo

Entrevistador: Ta, você acha que se tivesse mais tempo você teria escolhido outra casa?

Entrevistado 5: Acho que sim

Entrevistador: Hoje, se você tivesse a possibilidade de escolher entre morar em uma casa um pouco melhor que essa e continuar aqui, o que você escolheria?

Entrevistado 5: Não mudaria pra lá, não por que eu já vi um monte de casa assim, mas eu não quero sair desse lugar que eu to não

Entrevistador: Perfeito.

Entrevistador: Você acredita que a sensação que você teria de ganhar uma casa própria seria mais forte ou mais fraca que a sensação que você teria se não pudesse mais morar nessa casa?

Entrevistado 5: É bem pior perde tudo que eu tenho né? Bem pior

Entrevistador: Se você já morasse aqui em Jundiaí, mas a casa fosse bem desconfortável, bem ruim para você e seu marido, você ainda se mudaria para essa casa?

Entrevistado 5: Se tivesse pequena, faria

Entrevistador: Você acredita que você e seu marido tinham a capacidade de tomar a melhor decisão possível naquele momento e escolheram a melhor casa que podiam?

Entrevistado 5: É, acho que sim

Entrevistador: Perfeito, para decidir vim para Jundiaí de novo, você se baseou em experiências passadas?

Entrevistado 5: Ah, olhei o que a gente já tinha passado quando foi para Minas né? Mas foi pensando no agora

Entrevistador: Por última, você acredita que os motivos que levaram você a vim para Jundiaí e se mudar para essa casa em específico, podem se provar errados no futuro?

Entrevistado 5: Não, acho que não

Ministério da Educação
Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo
Câmpus Caraguatatuba
DIRETORIA ADJUNTA EDUCACIONAL

OFÍCIO 51/2020 - DAE-CAR/DRG/CAR/IFSP

Apêndice B

Termo de autorização de Divulgação

Eu Marcelo Timpone de Oliveira, prontuário CG3000354, aluno(a) do curso de Tecnologia em Processos Gerenciais, na qualidade de titular dos direitos morais e patrimoniais da autoria do(a)

(X) trabalho de conclusão de curso ( ) dissertação ( ) tese, que tem por título: AS INFLUÊNCIAS COMPORTAMENTAIS PSICOLÓGICAS NA TOMADA DE DECISÃO, em consonância com as disposições da Lei nº 9.610 de 19 de fevereiro de 1998, autc o Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo a:

- (X) Incorporar o trabalho ao acervo digital das bibliotecas do IFSP
- (X) Incorporar o trabalho ao acervo impresso da biblioteca do Câmpus Caraguatatuba (SP)
- (X) Permitir a consulta, pesquisa e citação do trabalho, desde que citada a fonte.
- (X) Divulgar o trabalho a partir da data: 01 /12 / 2020. (Obs. O prazo máximo de espera para divulgar o trabalho é de um ano).

O trabalho está sujeito a registro de patentes e foi encaminhado ao Núcleo de Inovação Tecnológica (NIT) do IFSP?

(X) Não

( ) Sim

_____

Assinatura do Aluno

_____

Assinatura do Professor Orientador

Caraguatatuba, 09 de Novembro de 2020.

Documento assinado eletronicamente por:

- **MARCELO TIMPONE DE OLIVEIRA, CG3000354 - Discente**, em 09/11/2020 16:24:40.
- **Dionysio Borges de Freitas Junior, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO**, em 09/11/2020 09:44:47.

Este documento foi emitido pelo SUAP em 09/11/2020. Para comprovar sua autenticidade, faça a leitura do QRCode ao lado ou acesse https://suap.ifsp.edu.br/autenticar-documento/ e forneça os dados abaixo:

Código Verificador: 112299
Código de Autenticação: b8aafc2e20