



## ESTADO DE HUMOR E A TOLERÂNCIA AO RISCO EM DECISÕES ORGANIZACIONAIS

 Mateus Zacchi<sup>1</sup>  Ernando Fagundes<sup>2</sup>  Rodrigo Rengel<sup>3</sup>  Willian Boschetti Adamczyk<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Bacharel em Ciências Contábeis, Faculdade de Tecnologia Nova Palhoça – FATENP / UNIGRANRIO. Palhoça, SC - Brasil. [mateus-zacchi@hotmail.com](mailto:mateus-zacchi@hotmail.com)

<sup>2</sup> Mestre em Contabilidade, Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Florianópolis, SC – Brasil. [fagundes.ernando@gmail.com](mailto:fagundes.ernando@gmail.com)

<sup>3</sup> Mestre em Contabilidade, Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Florianópolis, SC – Brasil. [rengel.rodrigo@hotmail.com](mailto:rengel.rodrigo@hotmail.com)

<sup>4</sup> Doutor em Economia, Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUCRS). Florianópolis, SC – Brasil. [willianadamczyk@yahoo.com.br](mailto:willianadamczyk@yahoo.com.br)

### Resumo

**Objetivo do estudo:** Este estudo possui o objetivo de identificar a relação entre o estado de humor do indivíduo e sua tolerância ao risco em decisões organizacionais.

**Metodologia/abordagem:** Trata-se de uma pesquisa de natureza aplicada, quantitativa, descritiva e survey. Para a coleta de dados foi aplicado um questionário em uma amostra de 90 acadêmicos dos cursos superiores da área de gestão em uma Instituição de Ensino Superior no Estado de Santa Catarina. Os dados foram categorizados e analisados quantitativamente por meio de estatísticas descritivas, análise de correlação e análise de regressão logística.

**Originalidade/relevância:** Pesquisas relacionam o humor positivo e o aumento na propensão de correr riscos, entretanto, os resultados são fragmentados e não conclusivos quanto a influência do humor negativo na tendência a assumir riscos. Assim, esta pesquisa foca sua atenção a respeito da assimetria de influência tanto do humor positivo quanto negativo nas preferências por risco.

**Principais resultados:** Verificou-se que em decisões que envolvem ganhos, os respondentes apresentam menos tolerância do que quando estas envolviam perdas. Apesar de o humor não apresentar relação com a tolerância ao risco, quando analisadas separadamente, encontrou-se relação das dimensões do humor com a tolerância ao risco dos indivíduos.

**Contribuições teórico-metodológicas:** Esta pesquisa agrega à literatura, ao explorar a tomada de decisões e a linha comportamental de forma simultânea, assim como contribui por representar uma descrição mais abrangente no tocante ao processo de decisão acerca da Teoria do Prospecto, por demonstrar que dimensões do humor apresentam influência sobre a tolerância ao risco dos respondentes.

**Contribuições sociais/gerenciais:** O estudo contribui para o aperfeiçoamento dos processos decisórios no âmbito de aspectos relacionados à tolerância ao risco. As implicações práticas remetem à construção de um processo decisório desenhado de forma mais assertiva e em consonância com as perdas e ganhos decorrentes do risco inerentes desse processo decisório.

**Palavras-chave:** Estado de humor. Tolerância ao risco. Processo decisório.

### MOOD STATE AND RISK TOLERANCE IN ORGANIZATIONAL DECISIONS

#### Abstract

**Objective of the study:** This study aims to identify the relationship between an individual's mood and risk tolerance in organizational decisions.

**Methodology/approach:** It is an applied, quantitative, descriptive and survey research. For data collection, a questionnaire was applied to a sample of 90 academics from higher education courses in the area of management at a Higher Education Institution in the State of Santa Catarina. Data were categorized and analyzed quantitatively using descriptive statistics, correlation analysis and logistic regression analysis.

**Originality/relevance:** Researches relate positive mood and increased risk-taking, however, the results are fragmented and inconclusive as to the influence of negative mood on the tendency to take risks. Thus, this research focuses attention on the asymmetry of influence of both positive and negative mood on risk preferences.

**Main results:** We found that in decisions involving gains, respondents have less tolerance than when they involve losses. Although mood is not related

to risk tolerance, when analyzed separately, a relationship was found between the dimensions of mood and the individuals' risk tolerance.

**Theoretical/methodological contributions:** This research adds to the literature, by exploring decision-making and the behavioral line simultaneously, as well as contributing to represent a more comprehensive description regarding the decision process regarding the Prospect Theory, by demonstrating which dimensions of mood have an influence on the risk tolerance of respondents.

**Social/management contributions:** The study contributes to the improvement of decision-making processes in the context of aspects related to risk tolerance. The practical implications refer to the construction of a decision-making process designed in a more assertive way and in line with the losses and gains arising from the inherent risk of this decision-making process.

**Keywords:** Mood State. Risk tolerance. Decision making.

### ESTADO DE ÁNIMO Y TOLERANCIA AL RIESGO EN LAS DECISIONES ORGANIZATIVAS

#### Resumen

**Objetivo del estudio:** Este estudio tiene como objetivo identificar la relación entre el estado de ánimo de un individuo y la tolerancia al riesgo en las decisiones organizacionales.

**Metodología/enfoque:** Es una investigación aplicada, cuantitativa, descriptiva y por encuestas. Para la recolección de datos, se aplicó un cuestionario a una muestra de 90 académicos de cursos de educación superior en el área de gestión en una Institución de Educación Superior del Estado de Santa Catarina. Los datos se categorizaron y analizaron cuantitativamente utilizando estadística descriptiva, análisis de correlación y análisis de regresión logística.

**Originalidad/relevancia:** Las investigaciones relacionan un estado de ánimo positivo y una mayor asunción de riesgos, sin embargo, los resultados son fragmentados y no concluyentes en cuanto a la influencia del estado de ánimo negativo en la tendencia a asumir riesgos. Por lo tanto, esta investigación centra la atención en la asimetría de la influencia del estado de ánimo tanto positivo como negativo en las preferencias de riesgo.

**Resultados principales:** Se encontró que en las decisiones que involucran ganancias, los encuestados tienen menos tolerancia que cuando estas involucran pérdidas. Aunque el estado de ánimo no está relacionado con la tolerancia al riesgo, cuando se analiza por separado, se encontró una relación entre las dimensiones del estado de ánimo y la tolerancia al riesgo de los individuos.

**Contribuciones teóricas/metodológicas:** Esta investigación se suma a la literatura, al explorar la toma de decisiones y la línea conductual simultáneamente, además de contribuir al representar una descripción más completa del proceso de decisión sobre la Teoría del Prospecto, al demostrar qué dimensiones del estado de ánimo influyen en la tolerancia al riesgo de encuestados.

**Contribuciones sociales/de gestión:** El estudio contribuye a la mejora de los procesos de toma de decisiones en el contexto de aspectos relacionados con la tolerancia al riesgo. Las implicaciones prácticas se refieren a la construcción de un proceso de toma de decisiones diseñado de manera más assertiva y acorde con las pérdidas y ganancias derivadas del riesgo inherente a este proceso de toma de decisiones.

**Palabras clave:** Estado de ánimo. Tolerancia al riesgo. Toma de decisiones.

#### Cite as / Como citar

American Psychological Association (APA)

Zacchi, M., Fagundes, E., Rengel, R., & Adamczyk, W. B. (2022). Estado de humor e a tolerância ao risco em decisões organizacionais. *Iberoamerican Journal of Strategic Management (IJSM)*, 21, 1-25, e20677. <https://doi.org/10.5585/riae.v21i1.20677>.

(ABNT – NBR 6023/2018)

ZACCHI, Mateus; FAGUNDES, Ernando; RENGEL, Rodrigo; ADAMCZYK, Willian Boschetti. Estado de humor e a tolerância ao risco em decisões organizacionais. *Iberoamerican Journal of Strategic Management (IJSM)*, v. 21, p. 1-25. 2022. <https://doi.org/10.5585/riae.v21i1.20677>.

## 1 Introdução

No ambiente dinâmico, competitivo e complexo em que se inserem, as organizações modernas dependem diretamente de um processo decisório assertivo para o seu sucesso (Baykasoğlu & Gölcük, 2015; Cristofaro, 2016). Assim, os processos de tomada de decisão são intrínsecos à gestão empresarial e impactam de forma direta o desempenho organizacional (Fagundes, Lunkes & Schnorrenberger, 2018). Dentre os fatores que influenciam conscientemente os resultados dos processos decisórios destacam-se as preocupações sociais, ambientais e econômicas (Courtney, 2001).

Além desse conjunto de informações disponíveis, os resultados são afetados também por fatores psicológicos, como o perfil cognitivo e atributos particulares de quem toma a decisão (Leonard, Scholl & Kowalski, 1999; Cools & Van den Broeck, 2007; Kelly, 2010; Allwood & Salo, 2012; Faraci, Lock & Wheeler, 2013; Luft, Shields & Thomas, 2016). Dentre os fatores psicológicos de caráter pessoal, o estado de humor pode interferir diretamente nas decisões (Antunes, 2017).

Os efeitos do comportamento humano sobre os processos decisórios empresariais têm sido analisados em diferentes ramos das ciências sociais aplicadas. Na contabilidade, esses estudos se concentram em linhas de pesquisa de Contabilidade Comportamental (Lucena, Fernandes & Silva, 2011). Da economia, os estudos seminais de Kahneman e Tversky (1979) criaram o campo da Economia Comportamental, ao mostrar que vieses cognitivos dificultam as decisões puramente racionais.

Ao considerarmos a exposição a riscos, por exemplo, o nível de risco aceito em decisões que envolvem perdas é superior ao nível de risco em situações que envolvem ganhos. Ainda, que o valor esperado de ganhos e perdas seja o mesmo, a diferença de perspectiva leva a inconsistências nas preferências para tomada de decisão (Kahneman e Tversky, 1979). Os níveis de exposição ao risco aceitos são influenciados também por fatores contextuais, emocionais e hormonais (Kusev et al., 2017); pelo o estado afetivo (Isen, 1993; Mittal & Ross Jr., 1998; Herman, Critchley & Duka, 2018); ou até mesmo pelo medo (Alempaki, Starmer & Tufano, 2019).

Qual a relação entre estado de humor e tolerância do risco dos indivíduos em decisões organizacionais? Há evidências relacionando o humor positivo ao aumento na propensão de correr riscos (Nygren et al., 1996; Mittal & Ross Jr., 1998). Entretanto, os resultados são fragmentados e não conclusivos quanto à influência do humor negativo na tendência a assumir riscos (Pietromonaco & Rook, 1987; Leith & Baumeister, 1996; Hockey et al., 2000). Dessa forma, o objetivo do estudo é elucidar e discutir como o estado de humor afeta a tolerância ao risco em decisões organizacionais.

Observou-se que há estudos nacionais sobre tolerância ao risco que replicam instrumentos internacionais em experimentos com alunos, como o estudo de Soares, Simões e Jorge Neto (2018), no qual constaram uma tendência de subestimação na disposição dos indivíduos em assumir risco em experimentos hipotéticos de laboratório, e o estudo de Kruger, Prestes, Mazzioni e Petri (2018), no qual aplicaram experimento e verificaram que variáveis como experiência e gênero apresentam relações

estatisticamente significantes com a tolerância ao risco. No entanto, não se encontrou nas buscas estudos nacionais acerca do humor e tolerância ao risco quando procurados eles próprios como palavras chave.

Na presente pesquisa, a investigação da influência dos estados de humor sobre a tolerância ao risco foi realizada por meio da aplicação de questionários que colocavam estudantes em situações hipotéticas de tomada de decisão de risco, elaboradas por Fagundes (2019). Já o estado de humor dos respondentes foi identificado por meio das seis dimensões de estado de humor de Mcnair, Loor e Droppleman (1971).

Justifica-se o estudo quanto à originalidade e escassez de pesquisas na área. A literatura encontra-se fragmentada, sobretudo em relação à compreensão das dissonâncias cognitivas no processo decisório (Shafir, Diamond & Tversky, 1997; Luppe & Angelo, 2010; Lima Filho & Bruni, 2013; Shepherd, Williams & Patzelt, 2015; Nobre et al., 2016; Souza, 2017; Fagundes, Schnorrenberger & Lunkes, 2018). Cabe destacar a relevância da temática do humor em qualquer processo decisório, com consequências sobre dispêndio e investimento monetários, de tempo, esforço, ou todos esses fatores simultaneamente (Hought & Ogilvie, 2005).

Contribui-se com a literatura ao explorar os temas de tomada de decisões e a linha comportamental de forma simultânea (Shields, 2015). Entre os aspectos práticos, apresenta-se alertas para que os processos decisórios, críticos ao sucesso das organizações, não sejam afetados por vieses cognitivos decorrentes do humor do decisor. Assim, pretende-se contribuir para o planejamento de processos decisórios mais efetivos e racionais a partir desta nova perspectiva.

## **2 Fundamentação teórica**

### *2.1 Teoria do prospecto*

Estudos sobre tomada de decisões embasados na racionalidade limitada foram introduzidos por Herbert Simon (Kahneman, 2012). A partir do pressuposto de que o indivíduo não toma decisões puramente racionais, Kahneman e Tversky (1979) contrapõem o modelo normativo de escolha racional dominante aceito pela Teoria da Utilidade Esperada (TUE). Introduzem a Teoria do Prospecto, que discute como as pessoas fazem as suas escolhas entre alternativas que apresentam risco e incerteza.

Para Kahneman (2012) uma das principais falhas da TUE é a igualdade dada para ganhos e perdas. Em suma, a Teoria do Prospecto defende que os indivíduos apresentam tolerância ao risco diferente diante de situações de ganhos e perdas. Nos ganhos, os indivíduos tendem a ser menos tolerantes ao risco do que diante de perdas (Kahneman & Tversky, 1979). Costuma-se apontar que a diferença seja de aproximadamente 2 para 1 (Kahneman & Tversky, 1979; Kahneman, Knetsch & Thaler, 1990; Tversky & Kahneman, 1991). Com relação aos ganhos e perdas, outra diferença entre a TUE e a Teoria do Prospecto está na função valor. Em perspectivas de perdas a função é convexa e mais íngreme, já para ganhos é côncava e não tão íngreme (Kahneman & Tversky, 1979).

Salienta-se ainda que a Teoria do Prospecto se utiliza de um ponto de referência, isto é, todo indivíduo, ao realizar suas operações cognitivas para tomada de decisão, insere-se em um contexto. Assim, a partir de sua inserção no contexto de decisão, o indivíduo avalia as consequências. Desta forma, geralmente os ganhos e perdas são definidos com base ao ponto de referência, que geralmente corresponde ao *status quo* do decisor, ou seja, seu ativo no momento da decisão (Kahneman & Tversky, 1979).

Hastie e Dawes (2010) tratam a Teoria do Prospecto como a descrição mais abrangente no tocante ao processo de tomada de decisão, haja vista que sintetiza diversas observações de caráter empírico e inferências acerca do comportamento humano frente às decisões. Inclusive, pode-se enfatizar que a Teoria do Prospecto tenha fornecido novas perspectivas, assim como fomentado novos métodos relativos à avaliação do comportamento humano sob risco.

## 2.2 Tolerância ao risco

É difícil conceituar tolerância ao risco, já que esta é subjetiva e de complexa mensuração (Geetha & Selvakumar, 2016). Deste modo, novos estudos são necessários para buscar relacionar os fatores que determinam estas subjetividades e diferenças individuais em atitudes de risco (Dohmen *et al.*, 2011).

As diferenças individuais derivam de diferentes estilos de tomada de decisões, que por sua vez influenciam no processo decisório (Allwood & Salo, 2012). Deste modo, tem-se diferentes escolhas, mesmo que disponibilizadas as mesmas informações (Hought & Ogilvie, 2005; Penolazzi, Leone & Russo, 2013; Pennino, 2002; McKenna, Hyllegard & Linder, 2003; Gary & Wood, 2011; Azadeh *et al.*, 2015; Cools & Van den Broeck, 2007). Com isto, em decisões mais complexas, esses fatores e estilos cognitivos devem ser conhecidos e avaliados, já que apresentam consequências diversas para a organização.

Escolhas no processo decisório podem ter influência de características pessoais do decisor (Ramiah *et al.*, 2016). Estudos apontam que mulheres são mais avessas ao risco do que os homens (Coet & McDermott; 1979; Meier-Pesti & Goetze, 2005; Dohmen *et al.*, 2011; Yao, Sharpe & Wang, 2011; Montinari & Rancan, 2013; Bliss, Potter, & Schwarz, 2012; Andersson, Holm, Tyran, & Wengström, 2014; Francis *et al.*, 2015; Ramiah *et al.*, 2016; Geetha & Selvakumar, 2016; e Brooks *et al.*, 2018). Apontam também que pessoas mais velhas são mais conservadoras (Yao, Sharpe & Wang, 2011; Dohmen *et al.*, 2011; Brooks *et al.*, 2018).

A literatura aponta que pessoas solteiras são mais tolerantes ao risco, por não possuírem tantos gastos familiares quanto as casadas (Hallahan, Faff & Mackenzie, 2004; Yao, Sharpe & Wang, 2011; Geetha & Selvakumar, 2016). Complementarmente, Yao, Sharpe e Wang (2011) mostram que pessoas com dependentes têm menor probabilidade de assumir riscos. De acordo com o estudo, esta chance é reduzida em 11,6%.

A tolerância ao risco financeiro se refere à quantidade máxima de incerteza que um indivíduo está disposto a aceitar ao tomar uma determinada decisão financeira (Grable, 2000). Em geral, quanto maior a renda, maior a tolerância. Uma melhor condição financeira permite amortecer efeitos adversos da exposição ao risco, permitindo que o indivíduo esteja preparado para assumir possíveis perdas (Camerer, 2005; Sung & Hanna; 1996; Grable, 2000; Grable & Joo, 2004; Geetha & Selvakumar, 2016). O grau de instrução apresenta padrão semelhante, em que a propensão ao risco é maior conforme eleva-se o nível de escolaridade (Yao, Sharpe & Wang, 2011; Dohmen *et al.*, 2011).

Assim, a tolerância ao risco pode ser influenciada por outros fatores além das características cognitivas do decisor, tais como características da organização ou o contexto em que se decide (Fagundes, Schnorrenberger, Gasparetto & Lunkes, 2021), ou pelo comportamento dos indivíduos, que também apresenta relação estatisticamente significativa com a tolerância ao risco (Faria, Salim & Santos, 2020).

A seção seguinte introduz o aspecto psicológico de interesse, ou seja, como o estado de humor dos indivíduos pode influenciar o processo decisório.

### 2.3 Estado de humor

O humor é considerado um fenômeno de caráter pessoal e multidimensional, ou seja, que remete a diferentes esferas das necessidades humanas básicas, servindo como um meio de comunicação e, quando bem aplicado, uma relevante ferramenta de trabalho e socialização (Antunes, 2017). De acordo com Cooper (2008), o humor protagoniza um papel relevante no que tange às relações de trabalho. É reconhecido como um importante mecanismo capaz de atuar na criação, na manutenção e, inclusive, atuar na destruição de relações no ambiente laboral. Langhorn (2004) indica que o desempenho dos gerentes de alto escalão está diretamente relacionado com a capacidade de estar ciente e entender as próprias emoções, um conjunto de competências também conhecidas como parte da autoconsciência ou inteligência emocional.

Assim, o processo decisório em cenários que envolvam riscos são moldados por diferentes e complexas interações. Além dos fatores cognitivos como a disponibilidade de recursos mentais, processamento de memória e estratégias de decisão, as pesquisas sugerem que o humor interfere sobre todos esses fatores. Assim, os estados de humor possuem influência nas escolhas de perdas e/ou ganhos (Nygren *et al.*, 1996; Yuen & Lee, 2003; Kusev *et al.*, 2017; Herman, Critchley & Duka, 2018). A pesquisa de Li e Yan (2021) indica que o humor do indivíduo pode interferir nas suas tomadas de decisões envolvendo riscos, portanto, utilizaram essa medida para controlar sua investigação. Já o estudo de Efimov *et al.* (2022), não conseguiu identificar relação significativa entre o estado de humor e riscos.

Nesta pesquisa, a mensuração dos estados de humor são possibilitados pelo instrumento de Mcnair, Lorr e Droppleman (1971). O instrumento para captação do estado de humor do indivíduo

subdivide-se em seis dimensões: i) Tensão-Ansiedade; ii) Depressão-Melancolia; iii) Hostilidade-Ira; iv) Vigor-Atividade; v) Fadiga-Inércia; e vi) Confusão-Desorientação.

Cada dimensão pode ser definida da seguinte forma: i) Tensão-Ansiedade corresponde a aumentos da tensão musculoesquelética e preocupação do indivíduo; ii) Depressão-Melancolia é representada por um estado emocional de desânimo, tristeza, infelicidade e solidão; iii) Hostilidade-Ira refere-se a um estado de humor de cólera e antipatia aos demais; iv) Fadiga-Inércia representa um estado de cansaço, inércia e baixa energia; v) Vigor-atividade relaciona-se com um estado de energia e vigor físico e psicológico, sendo inverso aos demais; e vi) Confusão-Desorientação caracteriza-se por um estado de confusão e baixa lucidez (McNair, Lorr & Droppleman, 1971; Viana, Almeida & Santos, 2001). A soma destas dimensões permitem a construção da escala de Humor.

A seção seguinte detalha os procedimentos metodológicos usados para a construção dos questionários, desenho da pesquisa e procedimentos de coleta e análise dos dados.

### 3 Metodologia

A fim de alcançar o objetivo de identificar a relação entre o estado de humor do indivíduo e sua tolerância ao risco em decisões organizacionais, a pesquisa do tipo *survey* foi conduzida com base na aplicação de questionários que buscaram inserir os estudantes participantes em situações de decisão de cunho organizacional. Os questionários apresentaram situações hipotéticas de tomada de decisão de risco, avaliando-se também o estado de humor de cada respondente.

As situações hipotéticas de tomada de decisão de risco foram construídas por Fagundes (2019) com base na teoria do Prospecto de Kahneman e Tversky (1979). No primeiro bloco de questões, aborda-se as perspectivas de ganhos e perdas em decisões organizacionais em seis cenários de decisão, com questões espelhadas para seis ganhos e seis perdas, de forma a possibilitar a confrontação dos respondentes. Diante dessas decisões, os respondentes podem optar por uma dentre duas alternativas, sendo uma menos e outra mais arriscada. Assim, dependendo da alternativa escolhida, o respondente é classificado como mais ou menos tolerante ao risco naquela decisão. A tabela nos Apêndices I apresenta os cenários que os respondentes foram inseridos para tomada de decisão.

A amostra da pesquisa cobre 90 acadêmicos de cursos de gestão vinculados a uma Instituição de Ensino Superior de Santa Catarina, que foram convidados para participarem voluntariamente da pesquisa. Por meio de questionários aplicados em novembro de 2019, os respondentes foram orientados a assumir o papel de gestores diante de decisões organizacionais. Os dados coletados com a ferramenta Formulários Google mostram um tempo médio de resposta de 15 minutos, com 90 respostas válidas. A tabela 1 apresenta os construtos da pesquisa, suas variáveis e referências.

**Tabela 1**

*Construtos da pesquisa*

Variável dependente			
Construto	Variável	Embasamento teórico	
Tolerância ao risco (TR)	Perspectiva de ganhos Perspectiva de perdas	(Kahneman & Tversky, 1979; Fagundes, 2019)	
Variáveis independentes			
Construto	Dimensão	Adjetivo	Embasamento teórico
Perfil de Humor (POMS)	Tensão-Ansiedade (TEN)	Tenso; Inquieto; Nervoso; Ansioso; Tranquilo e Impaciente	(Mcnair, Loor & Droppleman, 1971; Viana, Almeida & Santos, 2001)
	Depressão-Melancolia (DEPR)	Triste; Desencorajado; Só; Deprimido; Desanimado e Infeliz	
	Hostilidade-Ira (HOS)	Irritado; Mal-Humorado; Aborrecido; Furioso; Com Mau Feito e Enervado	
	Vigor-Atividade (VIG)	Animado; Ativo; Energético; Cheio de Vida; Cheio de Boa Disposição e Alegre	
	Fadiga-Inércia (FAD)	Esgotado; Fatigado; Exaustão; Sem Energia; Estourado e Cansado	
	Confusão-Desorientação (CONF)	Confuso; Baralhado; Desnorteado; Eficaz; Competente e Inseguro	
Variáveis de controle			
Construto	Variável	Embasamento teórico	
Característica Demográfica	Idade (IDA) Gênero (GEN) Estado civil (CIV) Curso (CUR) Fase (FASE) Renda mensal (REN) Dependentes (DEP) Situação financeira (SFI)	(Coet & McDermott; 1979; Viscusi, Magat & Huber, 1987; Johnson & Powell, 1994; Tan & Yates, 1995; Hallahan, Faff & McKenzie, 2004; Camerer, 2005; Dohmen <i>et al.</i> , 2011; Yao, Sharpe & Wang, 2011; Ross <i>et al.</i> , 2015; Ramiah <i>et al.</i> , 2016; Geetha & Selvakumar, 2016; Brooks <i>et al.</i> , 2018)	

**Fonte:** Elaborado pelos autores (2022).

O questionário de pesquisa baseia-se em instrumentos validados na literatura internacional de aferição de estados de humor e tolerância ao risco, sendo estruturado em três blocos. O primeiro refere-se às características demográficas dos participantes da pesquisa: Idade, Gênero (0 = Feminino, 1 = Masculino), Estado civil (0 = Solteiro(a), 1 = União Estável, 2 = Casado(a), 3 = Outro), Curso (0 = Tecnólogo em gestão, 1 = Administração, 2 = Contabilidade), Fase, Renda mensal (0 = Não tenho renda, 1 = Até R\$998,00, 2 = Mais de R\$ 998,01 até R\$ 1.996,00, 3 = Mais de R\$ 1.996,01 até R\$ 2.994,00, 4 = Mais de R\$ 2.994,01 até R\$ 3.992,00, 5 = Acima de R\$ 3.992,01), Dependentes (0 = Não, 1 = Sim) e Situação financeira (0 = Muito endividado, 1 = Pouco endividado, 2 = Financeiramente equilibrado, 3 = Financeiramente equilibrado com sobras e/ou aplicações/investimentos).

O segundo bloco refere-se ao perfil de humor com base no instrumento de Viana, Almeida e Santos (2001), versão portuguesa reduzida do Perfil de Estados de Humor, adaptado da versão original do instrumento *Profile of Mood States* (POMS) (Mcnair, Loor & Droppleman, 1971). A POMS empregada é composta por 42 adjetivos selecionados a partir de repetidos estudos de análise fatorial, estabelecendo seis estados de humor: Tensão-Ansiedade, Depressão-Melancolia, Hostilidade-Ira,

Vigor-Atividade, Fadiga-Inércia e Confusão-Desorientação (Viana, Almeida & Santos, 2001). Desconsidera-se a dimensão “Desajuste ao treino” por não ter relação com esta pesquisa e refere-se ao longo do texto às dimensões apenas pelo seu primeiro termo (a exemplo de “Tensão-Ansiedade”, escreve-se “Tensão”).

As escalas do estado de humor foram coletadas conforme as escolhas dos indivíduos na identificação do seu humor, selecionando a coluna que melhor representava o seu nível nos últimos sete dias. Segue-se Viana, Almeida e Santos (2001) na apresentação das questões com escalas do tipo *Likert* de 5 pontos (0 = Nada, 1 = Um pouco, 2 = Moderadamente, 3 = Bastante e 4 = MUITÍSSIMO). Os adjetivos são somados na mesma direção, a exceção da inversão em um item na escala de Tensão (Tranquilo) e dois itens na escala de Confusão (Eficaz e Competente). As escalas de perfil de humor do indivíduo são calculadas da seguinte forma:

$$\text{Humor} = 100 + \text{Vigor} - (\text{Tensão} + \text{Depressão} + \text{Hostilidade} + \text{Fadiga} + \text{Confusão})$$

A fim de verificar a confiabilidade do questionário aplicado na pesquisa, calculou-se o coeficiente Alfa de Cronbach (Cronbach, 1951). Os resultados do cálculo do Alfa de Cronbach para cada escala de dimensão de humor são apresentados na tabela 2.

**Tabela 2**

*Alfa de Cronbach das escalas de dimensões de humor*

Construto	Alfa de Cronbach
Humor	0,88
Tensão	0,76
Depressão	0,91
Hostilidade	0,83
Vigor	0,87
Fadiga	0,90
Confusão	0,72

**Fonte:** Dados da pesquisa (2022).

Os coeficientes de Alfa de Cronbach foram todos superiores a 0,70, indicando que as variáveis mensuradas são confiáveis para representar o construto em questão (Hair Jr. *et al.*, 2009).

Os dados foram categorizados e analisados quantitativamente por meio de estatísticas descritivas, análise de correlação e análise de regressão logística, usando o *software* livre R. A análise de correlação emprega o coeficiente de correlação de postos de Spearman, que permite identificar o relacionamento entre as posições relativas do desempenho (Myers & Well, 2003). A correlação de

Spearman é adequada para investigar relações entre níveis qualitativos ordenados de humor. Myers e Well (2003) definem o coeficiente de correlação de postos de Spearman como:

$$\rho = 1 - \frac{6 \sum_i D_i^2}{N(N^2 - 1)}$$

Em que  $D_i$  representa a diferença entre as posições de X e Y para o i-ésimo caso e N denota o número de observações. Assim, o coeficiente de correlação varia entre 1 e -1, sendo que quando o valor for 0 a relação é nula, indicando que as duas variáveis não têm relação ordinal. Para a interpretação da magnitude das correlações foi adotada a seguinte classificação dos coeficientes, em módulo: correlação fraca ( $0 \leq r < 0,5$ ), correlação moderada ( $0,5 \leq r < 0,8$ ) ou uma correlação forte ( $0,8 < r \leq 1,0$ ) (Larson & Farber, 2016).

Para a análise de regressão, considerou-se cada um dos 90 respondentes como indivíduos diferentes na perspectiva de ganhos e na perspectiva de perdas. Desta forma, dobra-se o tamanho amostral considerado na regressão a fim de isolar o efeito da variável binária de perspectiva atribuída em ganhos e perdas em questões de mesma decisão. Em cada caso, são consideradas seis regressões logísticas, uma para cada decisão, nas quais inclui-se a variável de perspectiva (*PERS*, 0 = Perda, 1 = Ganho). O primeiro modelo, com o objetivo identificar a relevância do humor para a tolerância ao risco, além das demais variáveis socioeconômicas tem a forma funcional:

$$TR = \beta_0 + \beta_1 HUMOR_i + \beta_2 PERS_i + \beta_3 IDA_i + \beta_4 GEN_i + \beta_5 CIV_i + \beta_6 SFI_i + \beta_7 REN_i + \beta_8 DEP_i$$

Em que *TR* é a variável dependente de Tolerância ao Risco (assumindo os valores 0 = Mais tolerante e 1 = Menos tolerante), com as variáveis independentes de Humor (*HUMOR*), Perspectiva (*PERS*), Idade (*IDA*), Gênero (*GEN*), Estado civil (*CIV*), Situação financeira (*SFI*), Renda mensal (*REN*) e Dependentes (*DEP*).

O segundo modelo adiciona as dimensões desagregadas que formam a escala de humor, visando detectar a relevância individual para a tolerância ao risco, com a forma funcional:

$$TR = \beta_0 + \beta_1 TEN_i + \beta_2 DEPR_i + \beta_3 HOS_i + \beta_4 VIG_i + \beta_5 FAD_i + \beta_6 CONF_i \\ + \beta_7 IDA_i + \beta_8 GEN_i + \beta_9 CIV_i + \beta_{10} GIN_i + \beta_{11} REN_i + \beta_{12} DEP_i$$

Em que *TR* é a variável dependente de Tolerância ao Risco (assumindo os valores 0 = Mais tolerante e 1 = Menos tolerante), com as variáveis independentes com a inclusão das escalas de dimensões de humor: Tensão-Ansiedade (*TEN*), Depressão-Melancolia (*DEPR*), Hostilidade-Ira (*HOS*), Vigor-Atividade (*VIG*), Fadiga-Inércia (*FAD*) e Confusão-Desorientação (*CONF*). A próxima seção traz a análise e discussão dos resultados encontrados no estudo.

## 4 Resultados

A sessão de resultados inicia pela análise descritiva das respostas dos questionários e características socioeconômicas dos participantes. Na subseção seguinte realiza-se análises de regressão a fim de inferir os efeitos dos estados de humor sobre a tolerância ao risco.

### 4.1 Resultados descritivos dos questionários aplicados

A presente subseção realiza a análise exploratória dos dados por meio da apresentação das estatísticas descritivas das variáveis utilizadas no estudo e seu grau de associação. Inicialmente, foram calculadas as estatísticas descritivas, das variáveis demográficas e do estado de humor dos participantes da pesquisa, conforme apresentado na tabela 3.

**Tabela 3**

*Estatísticas descritivas*

Variáveis	Respondentes	Média	Desvio Pad.	Mín.	Pct. (25)	Pct. (75)	Máx.
Idade	90	24,97	7,37	17	20	28	52
Fase	90	2,74	1,55	1	1,2	3,8	6
Dependentes	90	0,23	0,43	0	0	0	1
Humor	90	72,38	24,80	5	57,2	92	118
Tensão	90	10,86	4,80	0	8	13	23
Depressão	90	5,54	5,70	0	1	10	23
Hostilidade	90	6,10	4,83	0	3	9	22
Vigor	90	12,84	5,04	0	10	16	24
Fadiga	90	10,53	6,52	0	5	15	24
Confusão	90	7,43	4,23	1	4	9,8	21

**Fonte:** Dados da pesquisa (2022).

A partir da tabela 3 pode ser visto que a amostra representa 90 alunos com idade média próxima de 25 anos, um mínimo de 17 e máximo de 52 anos. Ainda, 23% dos respondentes declararam possuir dependentes. Das proporções de respostas nas demais variáveis qualitativas, não sumarizadas na tabela, o gênero apresentou igualmente 50% entre feminino e masculino. Em relação ao estado civil pode se dizer que 72,2% se declaram solteiros, 12,2% em união estável, 13,3% são casados e 2,2% responderam “outro”.

Os cursos presentes são 45,6% de Ciências Contábeis, 31,1% de Administração e 23,3% de Tecnólogos em Gestão. A coleta abrange alunos tanto das fases iniciais e finais dos cursos, com uma média de 2,74, mínimo de 1 e máximo de 6. A média é deslocada para baixo pela presença de cursos tecnólogos, constituídos de, no máximo, 4 fases.

Na declaração da faixa de renda encontra-se: 3,3% em Não tenho renda, 14,4% Até R\$998,00, 41,1% com Mais de R\$ 998,01 até R\$ 1.996,00, 25,6% com Mais de R\$ 1.996,01 até R\$ 2.994,00, 3,3%

com Mais de R\$ 2.994,01 até R\$ 3.992,00, 12,2% Acima de R\$ 3.992,01. Já em Situação financeira declaram-se: 5,6% como muito endividado, 17,8% como pouco endividado, 58,9% como financeiramente equilibrado, 17,8% como financeiramente equilibrado com sobras e/ou aplicações/investimentos.

A tabela 4 apresenta os percentuais de respostas nas questões de 1 a 6, classificando os respondentes como mais tolerante ou menos tolerante ao risco, frente um cenário de Ganhos e um cenário de Perdas.

#### Tabela 4

*Proporções de tolerância ao risco em cenários de ganhos e perdas em cada decisão*

Decisão	Ganhos		Perdas	
	Mais tolerante	Menos tolerante	Mais tolerante	Menos tolerante
1	41,1%	58,9%	51,1%	48,9%
2	20,0%	80,0%	56,7%	43,3%
3	35,6%	64,4%	52,2%	47,8%
4	63,3%	36,7%	67,8%	32,2%
5	61,1%	38,9%	40,0%	60,0%
6	14,4%	85,6%	63,3%	36,7%
Média	39,3%	60,7%	55,2%	44,8%

**Fonte:** Dados da pesquisa (2022).

A partir da tabela 4, é possível identificar que em decisões que envolvem ganhos, os respondentes apresentam menos tolerância do que quando estas envolviam perdas. Esses resultados corroboram com os preceitos da Teoria do Prospecto, que destaca que os indivíduos são menos tolerantes ao risco nos ganhos do que nas perdas (Kahneman & Tversky, 1979).

A tabela 5 apresenta os coeficientes de correlação de Spearman entre as dimensões que formam a escala de Humor. A correlação por postos foi utilizada já que as variáveis são mensuradas em escalas ordinais, a partir da escala *Likert* do questionário, caso em que a correlação linear de Pearson não é a mais adequada (Myers e Well, 2003).

**Tabela 5**

*Coefficientes de correlação de Spearman entre as dimensões de humor*

	Tensão	Depressão	Hostilidade	Vigor	Fadiga	Confusão
Depressão	0,526					
Hostilidade	0,651	0,631				
Vigor	-0,342	-0,561	-0,535			
Fadiga	0,686	0,590	0,734	-0,398		
Confusão	0,573	0,653	0,533	-0,610	0,491	
Humor	-0,771	-0,816	-0,855	0,698	-0,836	-0,770

**Fonte:** Dados da pesquisa (2022).

Para a interpretação da magnitude das correlações foi adotada a seguinte classificação dos coeficientes, em módulo: correlação fraca ( $0 \leq r < 0,5$ ), correlação moderada ( $0,5 \leq r < 0,8$ ) ou uma correlação forte ( $0,8 < r \leq 1,0$ ) (Larson & Farber, 2016). De forma geral, as correlações entre as escalas do POMS são elevadas, mas não excedendo 0,70, o que indica o fato de qualquer uma delas avaliar construtos independentes (Viana, Almeida & Santos, 2001).

Na tabela 5 pode se ver que há correlação positiva moderada entre Hostilidade e Fadiga (0,734), Tensão e Fadiga (0,686), Depressão e Confusão (0,653), Tensão e Hostilidade (0,651), Depressão e Hostilidade (0,631), Depressão e Fadiga (0,590), Tensão e Confusão (0,573), Hostilidade e Confusão (0,533) e Tensão e Depressão (0,526). Há uma correlação negativa moderada entre Vigor e Confusão (-0,610), Vigor e Depressão (-0,561) e Vigor e Hostilidade (-0,535). A correlação é fraca e negativa entre Vigor e Fadiga (-0,398), Vigor e Tensão (-0,342).

As dimensões representadas nas colunas da tabela 5 são integrantes do cálculo da escala de Humor, representada na última linha, esperando-se correlações fortes entre elas. Ainda assim, pode-se ordenar em termos da relevância das dimensões para a formação do Humor como: Hostilidade (-0,855), Fadiga (-0,836), Depressão (-0,816), Tensão (-0,771), Confusão (-0,770) e Vigor (0,698).

#### 4.2 Análises de regressão para estados de humor e tolerância ao risco

Por meio de uma análise de regressão logística estima-se o primeiro modelo, com o objetivo de identificar a relevância do humor para a tolerância ao risco, além das demais variáveis socioeconômicas. A tabela 6 apresenta os resultados das regressões para cada uma das seis decisões. A variável dependente das regressões é o resultado da tolerância ao risco do respondente, assumindo os valores 0 = Mais tolerante e 1 = Menos tolerante, incluindo-se como variáveis independentes sua escala de humor, perspectiva da decisão em um cenário de ganhos ou perdas e demais variáveis socioeconômicas. Empregou-se o método *stepwise* de eliminação de variáveis não significativas, partindo de um modelo completo em cada decisão, mas omitindo-se da tabela de resultados aquelas que se mostraram não significativas.

**Tabela 6**

*Resultados das regressões de tolerância ao risco em cada decisão com a escala de humor*

Variáveis independentes	Variáveis dependentes					
	Decisão 1 (1)	Decisão 2 (2)	Decisão 3 (3)	Decisão 4 (4)	Decisão 5 (5)	Decisão 6 (6)
Humor	-0.003 (0.006)	-0.009 (0.007)	0.004 (0.006)	-0.002 (0.006)	0.0003 (0.006)	0.003 (0.007)
Perspectiva	0.404 (0.301)	1.722*** (0.348)	0.700** (0.309)	0.197 (0.314)	-0.879*** (0.309)	2.395*** (0.382)
Idade		0.058* (0.031)				
Faixa de renda		-0.338** (0.166)				
Gênero			-0.645** (0.316)			
Situação financeira					-0.429** (0.214)	
Estado civil						-0.453** (0.227)
Constante	0.151 (0.490)	-0.274 (0.759)	-0.025 (0.503)	-0.620 (0.510)	1.205** (0.605)	-0.546 (0.570)
Observations	180	180	180	180	180	180
Log Likelihood	-123.216	-103.208	-118.744	-115.676	-118.582	-94.248
Akaike Inf. Crit	252.433	216.417	245.489	237.352	245.165	196.495

**Nota:** \* significativo ao nível de 10%; \*\* significativo ao nível de 5%; \*\*\* significativo ao nível de 1%. Constam 180 observações haja vista que cada participante respondeu para cenários de ganhos e perdas.

**Fonte:** Dados da pesquisa (2022).

A partir da tabela 6 é possível observar que a variável da escala de humor não apresentou relação estatisticamente significativa com nenhuma das seis decisões com as quais os respondentes foram confrontados. Ou seja, não se pode afirmar que o estado de humor dos respondentes influencia a relação com a escolha pela alternativa que o caracterizava como mais ou menos tolerante ao risco. Esse achado segue os resultados de Efimov et al. (2022), que também não conseguiram observar significância entre o estado de humor e riscos.

Em relação à perspectiva (ganhos ou perdas), observa-se nas decisões 2, 3 e 6 que os respondentes foram menos tolerantes ao risco nas decisões envolvendo ganhos do que nas decisões que envolviam perdas. Esses resultados corroboram a Teoria do Prospecto, a qual destaca que os indivíduos são menos tolerantes aos riscos nos ganhos do que nas perdas (Kahneman & Tversky, 1979; Kahneman, 2012). Apenas na Decisão 5 se observou o contrário, ou seja, que os respondentes apresentaram maior tolerância ao risco nas decisões envolvendo ganhos.

Em relação à idade, foi possível observar relação estatisticamente significativa apenas na Decisão 2. Nessa decisão, os respondentes mais velhos são menos tolerantes ao risco, enquanto os mais novos tendem a ser mais tolerantes ao risco, o que corrobora com Yao, Sharpe e Wang (2011), Dohmen et al. (2011) e Brooks et al. (2018). Em relação ao gênero, a única decisão que se obteve resultado estatisticamente significativo foi na Decisão 3. Sob este cenário, o gênero masculino se mostrou mais

tolerante ao risco, o que reforça os achados de Coet e McDermott; (1979); Francis *et al.*, (2015); Ramiah *et al.*, (2016); e Geetha e Selvakumar, (2016). Já o estado civil foi estatisticamente significativo apenas na Decisão 6, ao indicar que respondentes não solteiros são mais tolerantes ao risco que os solteiros. Esta constatação é contrária à literatura, que aponta solteiros como e mais tolerantes (Hallahan, Faff & Mackenzie, 2004; Yao, Sharpe & Wang, 2011; Geetha & Selvakumar, 2016).

A Decisão 2 apresentou também relação estatisticamente significativa entre a faixa de renda e a tolerância ao risco. Pode-se observar que quanto maior a renda do respondente maior foi sua tolerância ao risco, conseqüentemente, os respondentes com menor faixa de renda são menos tolerantes. Estes achados confirmam os resultados de Sung e Hanna (1996); Grable, (2000); Grable e Joo (2004); Geetha e Selvakumar (2016). Ao tratar ainda sobre o *status quo*, a situação financeira dos respondentes apresentou significância estatística na Decisão 4. O que indica que quanto melhor a situação financeira do respondente, mais tolerante ao risco se apresenta o indivíduo Camerer (2005).

Em suma, o modelo 1 permitiu verificar que o humor não apresentou relação com a tolerância ao risco nesta pesquisa. No entanto, se observou fatores que influenciam a tolerância ao risco, como a perspectiva na qual as decisões são tomadas (ganhos ou perdas), idade, renda, gênero, estado civil e situação financeira.

O segundo modelo estimado adiciona as dimensões desagregadas que formam a escala de humor, visando detectar a relevância individual para a tolerância ao risco (variável dependente assumindo os valores 0 = Mais tolerante e 1 = Menos tolerante). Considerou-se como variáveis independentes as seis dimensões do construto de humor (Tensão-Ansiedade, Depressão-Melancolia, Hostilidade-Ira, Vigor-Atividade, Fadiga-Inércia, Confusão-Desorientação). Os resultados são apresentados na tabela 7.

Tabela 7

Resultados das regressões de tolerância ao risco em cada decisão por dimensões de humor

Variáveis explicativas	Variáveis Dependentes					
	Decisão 1 (1)	Decisão 2 (2)	Decisão 3 (3)	Decisão 4 (4)	Decisão 5 (5)	Decisão 6 (6)
Vigor		-0.095*** (0.037)				
Depressão			0.109*** (0.038)			
Hostilidade					0.132** (0.052)	
Fadiga			-0.105*** (0.033)		-0.110*** (0.039)	
Perspectiva	0.413 (0.304)	1.788*** (0.359)	0.750** (0.321)	0.197 (0.314)	-0.925*** (0.319)	2.393*** (0.382)
Número de dependentes	-0.715** (0.361)					
Idade		0.063** (0.030)				
Faixa de renda		-0.300* (0.168)				
Gênero			-0.686** (0.327)			
Situação financeira					-0.475** (0.221)	
Estado civil						-0.442** (0.224)
Constante	0.118 (0.227)	0.107 (0.725)	0.746* (0.401)	-0.744*** (0.226)	1.687*** (0.589)	-0.365 (0.235)
Observations	180	180	180	180	180	180
Log Likelihood	-121.311	-100.354	-112.640	-115.712	-114.049	-94.308
Akaike Inf. Crit	248.622	210.709	235.281	235.424	238.098	194.617

**Nota:** \* significativo ao nível de 10%; \*\* significativo ao nível de 5%; \*\*\* significativo ao nível de 1%. Constatam 180 observações haja vista que cada participante respondeu para cenários de ganhos e perdas.

**Fonte:** Dados da pesquisa (2022).

As dimensões de Vigor-Atividade, Depressão-Melancolia, Hostilidade-Ira e Fadiga-Inércia apresentaram relações com a tolerância ao risco. Em relação à dimensão Vigor, na Decisão 2 observou-se um coeficiente negativo e estatisticamente significativo. Ou seja, os resultados indicam que quanto maior o nível de Vigor do respondente, maior a sua tolerância ao risco. Estes achados indicam e corroboram com a literatura ao apresentar que o humor positivo do indivíduo o torna mais propenso a se arriscar e buscar melhores resultados (Nygren *et al.*, 1996; Mittal & Ross Jr., 1998).

Quanto à Depressão-Melancolia, os resultados na Decisão 3 indicam que quanto maior o nível de Depressão do respondente, menor será sua tolerância ao risco. Como a depressão traz negatividade, as projeções futuras sempre resultam em resultados negativos, logo, não é vantajoso ao indivíduo assumir riscos (Pietromonaco & Rook, 1987). Também relevante é a Hostilidade-Ira, na Decisão 5, indicando que quanto maior o nível de Hostilidade, menor será a tolerância ao risco do indivíduo, já que a negatividade interfere na tomada de decisões (Yuen & Lee, 2003).

Por outro lado, a dimensão Fadiga-Inércia apresentou significância estatística nas Decisões 3 e 5, nas quais os resultados indicam que quanto maior o nível de Fadiga dos respondentes, maior será a tolerância a risco. Esta situação pode ser perigosa para um gestor, quando altos níveis de cansaço e estresse podem levá-lo a cometer erros na exposição da empresa a riscos desnecessários. Cabe ressaltar que as dimensões Tensão-Ansiedade e Confusão-Desorientação não apresentaram relação estatisticamente significativa com a tolerância ao risco em nenhuma das decisões analisadas.

A perspectiva (ganhos ou perdas) na qual a decisão foi tomada se mostrou estatisticamente significativa nas Decisões 2, 5 e 6, indicando que há influência na tolerância ao risco. Nas Decisões 2 e 6, quando os respondentes foram confrontados com uma perspectiva de ganhos, se comportaram de forma menos tolerante ao risco do que quando as decisões envolviam perdas. Esses resultados corroboram a Teoria do Prospecto, a qual destaca que os indivíduos são menos tolerantes aos riscos nos ganhos do que nas perdas (Kahneman & Tversky, 1979). Na Decisão 5 observou-se o contrário, ou seja, nas decisões envolvendo ganhos, os indivíduos apresentaram maior tolerância ao risco.

Além da perspectiva, outras variáveis de controle utilizadas nesta pesquisa, como a idade, a renda, o gênero, a situação financeira e o estado civil apresentaram relação significativa com a tolerância ao risco, corroborando a literatura (Ramiah *et al.*, 2016; Geetha & Selvakumar, 2016; e Brooks *et al.*, 2018). Em relação ao número de dependentes, apenas na Decisão 1 se observou que os respondentes que tinham dependentes eram mais tolerantes ao risco, contrapondo a literatura (Yao, Sharpe & Wang, 2011). Na Decisão 2 verificou-se que os respondentes mais velhos eram menos tolerantes ao risco e os mais novos são mais tolerantes ao risco, conforme apontam pesquisas anteriores (Yao, Sharpe & Wang, 2011; Dohmen *et al.*, 2011; Brooks *et al.*, 2018). Nessa mesma decisão, em relação à faixa de renda, observou-se que quanto maior a renda do respondente mais tolerante ele se comportou (Grable, 2000; Grable & Joo, 2004).

O gênero apresentou resultado estatisticamente significativo na Decisão 3, na qual observou-se que os respondentes do gênero masculino são mais tolerantes ao risco que as do gênero feminino (Meier-Pesti & Goetze, 2005; Dohmen *et al.*, 2011; Yao, Sharpe & Wang, 2011; Montinari & Rancan, 2013; Bliss, Potter, & Schwarz, 2012; Andersson, Holm, Tyran, & Wengström, 2014; Francis *et al.*, 2015). Na Decisão 5 observou-se ainda que a situação financeira, influencia a tolerância ao risco. Os resultados indicam que quanto melhor a situação financeira do respondente, mais tolerante ao risco ele será (Camerer, 2005). Por fim, o estado civil apresentou significância na Decisão 6, indicando que os respondentes não solteiros apresentam maior a tolerância ao risco (Hallahan, Faff & Mackenzie, 2004; Yao, Sharpe & Wang, 2011; Geetha & Selvakumar, 2016).

## 5 Conclusões

O objetivo deste artigo foi identificar a relação entre o estado de humor do indivíduo e sua tolerância ao risco em decisões organizacionais. Para tanto, aplicou-se um questionário do tipo *survey* que buscou inserir estudantes em situações de decisão de cunho organizacional que envolvessem riscos.

Em consonância com a Teoria do Prospecto, mostrou-se que a perspectiva de ganhos ou perdas influencia na tomada de decisão. Em situações que são confrontados com ganhos, os indivíduos se mostraram menos tolerantes ao risco do que em situações de perda. Mostrou-se também que os indivíduos podem ser influenciados por características pessoais e outros fatores comportamentais. As características demográficas dos respondentes apresentaram resultados significantes nas situações de tolerância ao risco. Diferentemente da escala de humor, em que não se obteve significância estatística em nenhum dos cenários investigados, as dimensões do humor em separado apresentaram influência sobre a tolerância ao risco.

Assim, os principais resultados admitem a possibilidade de existência de vieses cognitivos ao tomar decisões que envolvam riscos. Por exemplo, o efeito da Fadiga-Inércia indica que gestores que se sentem exaustos, estourados ou esgotados estão propensos a tomar decisões mais arriscadas, podendo gerar consequências de maiores retornos, ou então, expor as empresas a situações potenciais de perda quando a decisão se mostrar incorreta.

Por outro lado, a pesquisa fornece evidências sobre comportamentos conservadores advindos de sentimentos negativos, como nos casos de Depressão-Melancolia e Hostilidade-Ira. Os dados apontam que os gestores com esses traços psicológicos são menos tolerantes ao risco em situações de tomada de decisão. Pode-se imaginar situações em que boas oportunidades de ganhos são perdidas por gestores nesses estados negativos de humor.

O estudo encontra limitações no fato dos cenários serem apenas hipotéticos, não apresentando ganhos ou perdas reais. Encontrou-se que a dimensão do humor pouco interferiu no processo decisório. Este resultado pode ser específico de uma amostra de estudantes que foram inseridos em cenários de decisão organizacional. A falta de experiências ou de incentivos reais podem viesar suas respostas. Portanto, novas pesquisas devem ser realizadas para aprofundar e consolidar na literatura a relação entre o estado de humor do indivíduo e sua tolerância ao risco.

As contribuições deste estudo servem para o aperfeiçoamento dos processos decisórios no que tange ao aspecto de dirimir os efeitos negativos do risco em si. Sugere-se que futuros estudos avancem a contemplar outras variáveis comportamentais e psicológicas, assim como amostras mais abrangentes de gestores experientes e da população em geral. Dessa forma, será possível desenhar processos decisórios mais assertivos e racionais para avaliar os potenciais de perdas e ganhos das empresas modernas.

## Referências

- Alempaki, D., Starmer, C., & Tufano, F. (2019). On the priming of risk preferences: The role of fear and general affect. *Journal of Economic Psychology*, 75, 102137. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2018.12.011>
- Allwood, C. M., & Salo, I. (2012). Decision-making styles and stress. *International Journal of Stress Management*, 19(1), 34. <https://doi.org/10.1037/a0027420>
- Andersson, O., Holm, H. J., Tyran, J. R., & Wengström, E. (2014). Deciding for others reduces loss aversion. *Management Science*, 62(1), 29-36. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2014.2085>
- Antunes, T. P. S. O. (2017). *Humor em Contexto Organizacional*. Dissertação (Mestrado em Gestão de Recursos Humanos) - Escola de Economia e Gestão, Universidade do Minho, Braga, Portugal, 73 p.
- Azadeh, A., Mokhtari, Z., Sharahi, Z. J., & Zarrin, M. (2015). An integrated experiment for identification of best decision styles and teamworks with respect to HSE and ergonomics program: the case of a large oil refinery. *Accident Analysis & Prevention*, 85, 30-44. <https://doi.org/10.1016/j.aap.2015.08.016>
- Baykasoğlu, A., & Gölcük, İ. (2015). Development of a novel multiple-attribute decision making model via fuzzy cognitive maps and hierarchical fuzzy TOPSIS. *Information Sciences*, 301, 75-98. <https://doi.org/10.1016/j.ins.2014.12.048>
- Bazerman, M. H. (2004). *Processo decisório*. São Paulo: Campus.
- Birnberg, J. G., Luft, J., & Shields, M. D. (2006). Psychology theory in management accounting research. *Handbooks of Management Accounting Research*, 1, 113-135. [https://doi.org/10.1016/S1751-3243\(06\)01004-2](https://doi.org/10.1016/S1751-3243(06)01004-2)
- Bliss, R. T., Potter, M. E., & Schwarz, C. (2012). Decision making and risk aversion in the Cash Cab. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 84(1), 163-173. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2012.07.005>
- Brooks, C., Sangiorgi, I., Hillenbrand, C., & Money, K. (2018). Why are older investors less willing to take financial risks?. *International Review of Financial Analysis*, 56, 52-72. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2017.12.008>
- Camerer, C. (2005). Three cheers—psychological, theoretical, empirical—for loss aversion. *Journal of Marketing Research*, 42(2), 129-133. <https://doi.org/10.1509/jmkr.42.2.129.62286>
- Coet, L. J., & McDermott, P. J. (1979). Sex, instructional set, and group make-up: Organismic and situational factors influencing risk-taking. *Psychological Reports*, 44(3\_suppl), 1283-1294. <https://doi.org/10.2466/pr0.1979.44.3c.1283>
- Cools, E., & Van den Broeck, H. (2007). Development and validation of the Cognitive Style Indicator. *The Journal of psychology*, 141(4), 359-387. <https://doi.org/10.3200/JRLP.141.4.359-388>
- Cooper, C. (2008). Elucidating the bonds of workplace humor: A relational process model. *Human relations*, 61(8), 1087-1115. <https://doi.org/10.1177/0018726708094861>
- Courtney, J. F. (2001). Decision making and knowledge management in inquiring organizations: toward a new decision-making paradigm for DSS. *Decision support systems*, 31(1), 17-38. [https://doi.org/10.1016/S0167-9236\(00\)00117-2](https://doi.org/10.1016/S0167-9236(00)00117-2)

- Cristofaro, M. (2016). Cognitive styles in dynamic decision making: a laboratory experiment. *International Journal of Management and Decision Making*, 15(1), 53-82.  
<https://doi.org/10.1504/IJMDM.2016.076840>
- Cronbach, L. J. (1951). Coefficient alpha and the internal structure of tests. *psychometrika*, 16(3), 297-334.
- Dohmen, T., Falk, A., Huffman, D., Sunde, U., Schupp, J., & Wagner, G. G. (2011). Individual risk attitudes: Measurement, determinants, and behavioral consequences. *Journal of the European Economic Association*, 9(3), 522-550. <https://doi.org/10.1111/j.1542-4774.2011.01015.x>
- Duarte, S. R., & de Paula Duarte, L. C. R. (2009). O Humor nas Organizações Hoteleiras: um estudo de casos múltiplos. *Revista Hospitalidade*, 6(1), 89-104.
- Eberlin, R. J., & Tatum, B. C. (2008). Making just decisions: organizational justice, decision making, and leadership. *Management Decision*, 46(2), 310-329.  
<https://doi.org/10.1108/00251740810854177>
- Ekman, F!, & Davidson, R. J. (1994). *The Nature of Emotion*. Oxford: Oxford University Press.
- Fagundes, E. (2019). *Tolerância ao risco dos gestores: uma análise na tomada de decisões nos campos pessoal e organizacional*. Dissertação (Mestrado em Contabilidade) - Programa de Pós-Graduação em Contabilidade - PPGC, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis.
- Fagundes, E., Schnorrenberger, D., Gasparetto, V., & Lunkes, R. J. (2021). Tolerância ao Risco de Gestores: Análise na Tomada de Decisões nos Campos Pessoal e Organizacional. *Revista Evidenciação Contábil & Finanças*, 9(1), 22-43.
- Fagundes, E., Schnorrenberger, D., & Lunkes, R. J. (2018). Aversão ao risco na tomada de decisões organizacionais: análise da literatura e oportunidades de pesquisa. *Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ*, 23(2), 19-36.  
<https://doi.org/10.12979/rcmccuerj.v23i2.39910>
- Faraci, P., Lock, M., & Wheeler, R. (2013). assessing leadership decision-making styles: psychometric properties of the leadership Judgement indicator. *Psychology research and behavior management*, 6, 117. doi: 10.2147/PRBM.S53713
- Farias, T. A., Salim, P. H., & Santos, R. R. S. (2020). Aversão ao risco e resposta comportamental: Uma exploração histórico-econômica. *Revista de Estudos Sociais*, 22(45), 5-36.
- Francis, B., Hasan, I., Park, J. C., & Wu, Q. (2015). Gender differences in financial reporting decision making: Evidence from accounting conservatism. *Contemporary Accounting Research*, 32(3), 1285-1318. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12098>
- Gary, M. S., & Wood, R. E. (2011). Mental models, decision rules, and performance heterogeneity. *Strategic management journal*, 32(6), 569-594. <https://doi.org/10.1002/smj.899>
- Geetha, S. N., & Selvakumar, M. M. (2016). An analysis on the factors influencing risk tolerance level of individual investors. *International Journal of Business Excellence*, 9(2), 253-264.  
<https://doi.org/10.1504/IJBEX.2016.074867>
- Grable, J. E. (2000). Financial risk tolerance and additional factors that affect risk taking in everyday money matters. *Journal of Business and Psychology*, 14(4), 625-630.

- Grable, J. E., & Joo, S. H. (2004). Environmental and biophysical factors associated with financial risk tolerance, 73-82.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Tatham, R. L. (2009). *Análise multivariada de dados*. Bookman Editora.
- Hallahan, T. A., Faff, R. W., & McKenzie, M. D. (2004). An empirical investigation of personal financial risk tolerance. *Financial Services Review-Greenwich-*, 13(1), 57-78.
- Hastie, R., & Dawes, R. M. (2009). *Rational choice in an uncertain world: The psychology of judgment and decision making*. Sage Publications.
- Herman, A. M., Critchley, H. D., & Duka, T. (2018). The role of emotions and physiological arousal in modulating impulsive behaviour. *Biological psychology*, 133, 30-43. <https://doi.org/10.1016/j.biopsycho.2018.01.014>
- Hockey, G. R. J., John Maule, A., Clough, P. J., & Bdzola, L. (2000). Effects of negative mood states on risk in everyday decision making. *Cognition & Emotion*, 14(6), 823-855. <https://doi.org/10.1080/02699930050156654>
- Hough, J. R., & Ogilvie, D. T. (2005). An empirical test of cognitive style and strategic decision outcomes. *Journal of Management Studies*, 42(2), 417-448. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2005.00502.x>
- Isen, A. M. (1993). Positive affect and decision making.
- Kahneman, D. (2012). *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Objetiva.
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1990). Experimental tests of the endowment effect and the Coase theorem. *Journal of political Economy*, 98(6), 1325-1348.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decisions under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291.
- Kelly, K. (2010). Accuracy of relative weights on multiple leading performance measures: Effects on managerial performance and knowledge. *Contemporary Accounting Research*, 27(2), 577-608. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.2010.01017.x>
- Kruger, S. D., Prestes, M., Mazzioni, S., & Petri, S. M. (2018). Processo decisório sob efeito de preferências: aversão e exposição ao risco. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 15(36), 166-187.
- Kusev, P., Purser, H., Heilman, R., Cooke, A. J., Van Schaik, P., Baranova, V., ... & Ayton, P. (2017). Understanding risky behavior: the influence of cognitive, emotional and hormonal factors on decision-making under risk. *Frontiers in psychology*, 8, 102.
- Langhorn, S. (2004). How emotional intelligence can improve management performance. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*. <https://doi.org/10.1108/09596110410537379>
- Larson, R., & Farber, B. (2015). *Estatística aplicada*. 6ª edição. São Paulo: Pearson Education do Brasil.

- Leith, K. P., & Baumeister, R. F. (1996). Why do bad moods increase self-defeating behavior? Emotion, risk taking, and self-regulation. *Journal of personality and social psychology*, 71(6), 1250. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.71.6.1250>
- Leonard, N. H., Scholl, R. W., & Kowalski, K. B. (1999). Information processing style and decision making. *Journal of Organizational Behavior: The International Journal of Industrial, Occupational and Organizational Psychology and Behavior*, 20(3), 407-420. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1099-1379\(199905\)20:3<407::AID-JOB891>3.0.CO;2-3](https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-1379(199905)20:3<407::AID-JOB891>3.0.CO;2-3)
- Lima Filho, R. N.; & Bruni, A. L. (2013). Quanto mais faço, mais erro? uma análise sobre a presença de vieses cognitivos em julgamentos sobre orçamento. *Revista Base*, 10(3), 224-239. <https://doi.org/10.4013/base.2013.103.03>
- Lucena, W. G. L., Fernandes, M. S. A., & da Silva, J. D. G. (2011). A contabilidade comportamental e os efeitos cognitivos no processo decisório: uma amostra com operadores da contabilidade. *Revista Universo Contábil*, 7(3), 41-58. <https://doi.org/10.4270/ruc.2011321>
- Luft, J., Shields, M. D., & Thomas, T. F. (2016). Additional information in accounting reports: Effects on management decisions and subjective performance evaluations under causal ambiguity. *Contemporary Accounting Research*, 33(2), 526-550. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12156>
- Luppe, M. R.; & Angelo, C. F. de. (2010). As decisões de consumo e a heurística da ancoragem: uma análise da racionalidade do processo de escolha. *RAM - Revista de Administração Mackenzie*, 11(6), pp. 81-106.
- McKenna, J., Hyllegard, K., & Linder, R. (2003). Linking psychological type to financial decision-making.
- McNair, D. M., Lorr, M., & Droppleman, L. F. (1971). EITS manual for the Profile of Mood States. San Diego, CA: Educational and Industrial Testing Service.
- Meier-Pesti, K., & Goetze, E. (2005). Masculinity and femininity as predictors of financial risk-taking: Evidence from a priming study on gender salience. *ACR European Advances*.
- Mittal, V., & Ross Jr, W. T. (1998). The impact of positive and negative affect and issue framing on issue interpretation and risk taking. *Organizational behavior and human decision processes*, 76(3), 298-324. <https://doi.org/10.1006/obhd.1998.2808>
- Montinari, N., & Rancan, M. (2013). *Social preferences under risk: the role of social distance* (No. 2013-050). Jena Economic Research Papers.
- Myers, J. L., Well, A. D., & Lorch Jr, R. F. (2013). *Research design and statistical analysis*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203726631>
- Nobre, F. C., Calil, J. F., De Camargo Machado, M. J., & Giuliani, A. C. (2016). Contabilidade mental: Levantamento e desenvolvimento recente. *Revista ESPACIOS*, 37(34).
- Nygren, T. E., Isen, A. M., Taylor, P. J., & Dulin, J. (1996). The influence of positive affect on the decision rule in risk situations: Focus on outcome (and especially avoidance of loss) rather than probability. *Organizational behavior and human decision processes*, 66(1), 59-72. <https://doi.org/10.1006/obhd.1996.0038>
- Pennino, C. M. (2002). Is decision style related to moral development among managers in the US?. *Journal of Business Ethics*, 41(4), 337-347.

- Penolazzi, B., Leone, L., & Russo, P. M. (2013). Individual differences and decision making: when the lure effect of gain is a matter of size. *PLoS one*, 8(3), e58946. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0058946>
- Pietromonaco, P. R., & Rook, K. S. (1987). Decision style in depression: The contribution of perceived risks versus benefits. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52(2), 399. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.52.2.399>
- Ramiah, V., Zhao, Y., Moosa, I., & Graham, M. (2016). A behavioural finance approach to working capital management. *The European Journal of Finance*, 22(8-9), 662-687. <https://doi.org/10.1080/1351847X.2014.883549>
- Shafir, E., Diamond, P., & Tversky, A. (1997). Money illusion. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 341-374. <https://doi.org/10.1162/003355397555208>
- Shepherd, D. A., Williams, T. A., & Patzelt, H. (2015). Thinking about entrepreneurial decision making: Review and research agenda. *Journal of management*, 41(1), 11-46. <https://doi.org/10.1177/0149206314541153>
- Shields, M. D. (2015). Established management accounting knowledge. *Journal of Management Accounting Research*, 27(1), 123-132. <https://doi.org/10.2308/jmar-51057>
- Soares, R. B., Simões, P., & Neto, P. D. M. J. (2018). Aversão ao risco e efeito incentivo: um experimento laboratorial com alunos da UFC. *Contextus: Revista Contemporânea de economia e gestão*, 16(1), 10-33.
- Souza, M. L. (2017). Finanças comportamentais: um estudo das publicações no Enanpad no período de 2003 a 2013. *Conhecimento Interativo*, 11(1), 59-74.
- Sung, J., & Hanna, S. (1996). Factors related to risk tolerance. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 7, 11.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1991). Loss aversion in riskless choice: A reference-dependent model. *The quarterly journal of economics*, 106(4), 1039-1061. <https://doi.org/10.2307/2937956>
- Viana, M. F., Almeida, P. L. D., & Santos, R. C. (2001). Adaptação portuguesa da versão reduzida do Perfil de Estados de Humor: POMS. *Análise Psicológica*, 19(1), 77-92.
- Yao, R., Sharpe, D. L., & Wang, F. (2011). Decomposing the age effect on risk tolerance. *The Journal of Socio-Economics*, 40(6), 879-887. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2011.08.023>
- Yuen, KS e Lee, TM (2003). O estado de humor pode afetar as decisões de tomada de risco ?. *Journal of affective disorder*, 75 (1), 11-18. [https://doi.org/10.1016/S0165-0327\(02\)00022-8](https://doi.org/10.1016/S0165-0327(02)00022-8)

## Apêndice I

### Cenários apresentados aos participantes da pesquisa

Cenário (Perspectiva)	Situação apresentada
Cenário 1 (Ganhos)	<p>Com um mesmo valor de investimento, sua empresa pode optar por investir em duas ideias inovadoras de produtos. No entanto, mesmo investindo valor igual em ambas as ideias, elas apresentam diferentes chances e valores de retorno. O (a) senhor (a) como gestor da organização deve optar por apenas uma das ideias. Qual das alternativas o (a) senhor (a) prefere?</p> <p>(A) Investir na ideia A e ter 33% de chances de ganhar R\$ 2.500,00 e 67% de chances de não ganhar nada.</p> <p>(B) Investir na ideia B e ter 34% de chances de ganhar R\$ 2.400,00 e 66% de chances de não ganhar nada.</p>
Cenário 1 (Perdas)	<p>Sua empresa tem certa quantidade de produtos que estão com o prazo de validade próximo do fim. Há dois distribuidores (A e B) seus que se ofereceram para revender esses produtos, sendo que ambos propuseram um contrato de risco. O (a) senhor (a) analisou o histórico dos dois distribuidores e verificou qual deles seria a melhor opção para conseguir vender esses produtos antes do prazo de validade. Desse modo, qual das duas alternativas o (a) senhor (a) prefere?</p> <p>(A) Repassar os produtos para o distribuidor A ter 33% de chances de perder R\$ 2.500,00 e 67% de chances de não perder nada.</p> <p>(B) Repassar os produtos para o distribuidor B e ter 34% de chances de perder R\$ 2.400,00 e 66% de chances de não perder nada.</p>
Cenário 2 (Ganhos)	<p>Suponha que um fornecedor eventual (que não vende com frequência para sua empresa) atrasou a entrega de matéria prima, prejudicando seu processo produtivo. Como gestor, o (a) Senhor (a) decide acioná-lo judicialmente buscando uma indenização por perdas e danos. O fornecedor, ao tomar conhecimento do fato, lhe procura e propõe um acordo extrajudicial. Assim, o (a) Senhor (a) precisa decidir entre manter a ação judicial (Alternativa A) ou aceitar o acordo proposto pelo fornecedor (Alternativa B). Qual alternativa o (a) Senhor (a) prefere?</p> <p>(A) Aceitar o acordo proposto e ter 100% de chances de ganhar R\$3.000,00.</p> <p>(B) Acionar o fornecedor judicialmente e ter 80% de chances de ganhar R\$4.000,00 e 20% de chances de não ganhar nada.</p>
Cenário 2 (Perdas)	<p>Um ex-funcionário está acionando sua empresa judicialmente por questões trabalhistas. O (a) Senhor (a) pode enfrentar um processo na justiça do trabalho (Alternativa A) ou então, aceitar um acordo extrajudicial (Alternativa B). Qual delas o (a) Senhor (a) prefere?</p> <p>(A) Ter 100% de chances de perder R\$3.000,00, aceitando o acordo.</p> <p>(B) Ter 80% de chances de perder R\$4.000,00 e 20% de chances de não perder nada.</p>
Cenário 3 (Ganhos)	<p>Sua empresa possui sobras de recursos e decide investi-los. O (a) Senhor (a), como gestor, tem duas opções de investimento, com diferentes chances e valores de retorno. A Alternativa A possui menor chance de ganhar, mas, em caso de ganho, o retorno é maior; a Alternativa B possui chance maior de ganhar, mas, em caso de ganho, o retorno é menor. Qual das duas alternativas o (a) Senhor (a) prefere?</p> <p>(A) 25% de chances de ganhar R\$3.000,00 75% de chances de não ganhar nada.</p> <p>(B) 20% de chances de ganhar R\$4.000,00 e 80% de chances de não ganhar nada.</p>

Cenário (Perspectiva)	Situação apresentada
Cenário 3 (Perdas)	<p>Um ex-funcionário está acionando sua empresa judicialmente por questões trabalhistas. O (a) Senhor (a) pode optar por uma entre duas linhas de defesa. Na primeira (Alternativa A), sua empresa terá menor risco de perder, mas caso isso ocorra, a perda será maior. Na segunda linha de defesa (Alternativa B), os riscos de perder são maiores, mas o valor, da perda, caso ocorra, será menor. Qual das duas alternativas o (a) Senhor (a) prefere?</p> <p>(A) Optar pela segunda linha de defesa e ter 25% de risco de perder R\$3.000,00 e 75% de chances de não perder nada.</p> <p>(B) Optar pela primeira linha de defesa e ter 20% de risco de perder \$4.000,00 e 80% de chances de não perder nada.</p>
Cenário 4 (Ganhos)	<p>Sua empresa está buscando novos clientes para ampliar seus negócios e possui três candidatos potenciais. Porém, seu tempo para atender esses possíveis clientes é limitado e somente o (a) Senhor (a) pode atendê-los. Assim, o (a) Senhor (a) pode dividir o tempo e atender os três clientes (Alternativa A) ou então usá-lo para atender um deles com mais tempo para lhe dar atenção. As alternativas possuem diferentes chances de êxito. Qual delas o (a) Senhor (a) prefere?</p> <p>(A) Atender somente um cliente e ter 10% de chances de fechar contrato com este cliente e 90% de chances de não fechar nenhum contrato.</p> <p>(B) Atender os três clientes e ter 5% de chances de fechar contrato com todos eles e 95% de chances de não fechar nenhum contrato.</p>
Cenário 4 (Perdas)	<p>Sua empresa teve alguns problemas graves no atendimento aos clientes. Assim, a empresa tem adotado algumas estratégias para reter esses clientes. Há três clientes que são muito importantes para a sua empresa e que correm grande risco de não comprarem mais seus produtos. Porém, seu tempo para reverter a perda desses clientes é limitado e somente o (a) senhor (a) pode atendê-los. Assim, o (a) senhor (a) pode dividir o tempo e atender os três clientes (Alternativa A) ou então usá-lo para atender um deles com mais tempo para lhe dar atenção. As alternativas possuem diferentes chances de êxito. Qual delas o (a) Senhor (a) prefere?</p> <p>(A) Atender somente um cliente e ter 10% de chances de manter este cliente e 90% de chances de perder também este cliente.</p> <p>(B) Atender os três clientes e ter 5% de chances de manter os três clientes e 95% de chances de perder os três clientes.</p>
Cenário 5 (Ganhos)	<p>O gerente da conta bancária da sua empresa ligou oferecendo produtos do banco. Na ocasião, ele ofereceu o produto A e o produto B, sendo que o investimento em ambos era o mesmo. Os dois produtos oferecidos davam à sua empresa o direito de participar de um sorteio, com diferentes chances de ser sorteada e, no caso de ser sorteada, diferentes prêmios. Como sua empresa deseja manter um bom relacionamento com o banco, decidiu investir em um dos produtos. Coube a (o) senhor (a) como gestor (a) da empresa fazer a escolha. Qual das duas alternativas o (a) senhor (a) prefere?</p> <p>(A) Investir no produto A e ter 0,1% de chances de ganhar R\$6.000,00 e 99,9% de chances de não ganhar nada.</p> <p>(B) Investir no produto B e ter 0,2% de chances de ganhar R\$3.000,00 e 99,8% de chances de não ganhar nada.</p>
Cenário 5 (Perdas)	<p>Sua empresa deverá armazenar um lote de materiais perecíveis, e para isso tem como alternativas o armazém A e o armazém B. Os custos de armazenagem são os mesmos. No entanto, as condições de armazenagem são diferentes, de modo que há diferentes probabilidades de perda de materiais, bem como no valor das possíveis perdas. Como gestor, o (a) Senhor (a) deve optar por um dos armazéns. Desconsidere o valor total do lote de mercadoria. Qual das duas alternativas o (a) Senhor (a) prefere?</p> <p>(A) 0,1% de chances de perder R\$6.000,00 e 99,9% de chances de não perder nada.</p> <p>(B) 0,2% de chances de perder R\$3.000,00 e 99,8% de chances de não perder nada.</p>

Cenário (Perspectiva)	Situação apresentada
Cenário 6 (Ganhos)	<p>Sua empresa entregou para um cliente mercadorias que não estavam de acordo com as especificações solicitadas, de modo que ele poderia cancelar o pagamento, de acordo com o contrato. O (a) senhor (a) como gestor, tomou conhecimento da situação e decidiu enviar alguém da sua equipe até o cliente para reverter a situação, ou seja, para poder receber pela compra feita pelo cliente. Entre a sua equipe, havia dois colaboradores que poderiam reverter esse problema. Enviando o colaborador A, a chance de reverter o problema era menor, mas caso tivesse êxito, sua empresa receberia um valor maior do que se enviasse o colaborador B. No entanto, enviando o colaborador B, as chances de reverter a situação eram maiores. Qual das duas alternativas o (a) senhor (a) prefere?</p> <p>(A) Ter 90% de chances de receber R\$3.000,00 e 10% de chances de não receber nada.            (B) Ter 45% de chances de receber R\$6.000,00 55% de chances de não receber nada.</p>
Cenário 6 (Perdas)	<p>Sua empresa entregou para um cliente, mercadorias que não estavam de acordo com suas necessidades, devido a uma falha na comunicação. Trata-se de uma compra única e não há chances do cliente se tornar habitual. O (a) Senhor (a) como gestor, tomou conhecimento que o cliente está entrando na justiça com um processo para receber uma indenização da sua empresa. Consultando seu advogado, ele lhe informou que existem duas linhas de ação possíveis com diferentes riscos e probabilidades envolvidas. Numa (Alternativa A), os riscos de perder a causa são menores, mas caso ocorra, o valor da perda será maior. Na outra (Alternativa B) os riscos de perda são maiores, no entanto, o valor da perda, se acontecer, será menor. Qual das duas alternativas o (a) Senhor (a) prefere?</p> <p>(A) Ter 90% de chances de perder R\$3.000,00 e 10% de chances de não perder nada.            (B) Ter 45% de chances de perder R\$6.000,00 55% de chances de não perder nada.</p>