

VIESES COGNITIVOS NA TOMADA DE DECISÃO COM FOCO NOS USUÁRIOS DA CONTABILIDADE: TOMARÍAMOS DECISÕES MELHORES SE TIVÉSSEMOS CONHECIMENTO DO QUE NOS INFLUENCIA?

**Cognitive biases in decision making focusing on accounting users:
would we make better decisions if we knew what influences us?**

Recebido em: 26.09.2022
Aprovado em: 10.11.2022

Michele Damasceno

*Doutoranda no Programa de Pós-Graduação em Controladoria
e Finanças Empresariais da Universidade Presbiteriana Mackenzie.*

E-mail: 72161132@mackenzista.com.br

Octávio Ribeiro Mendonça Neto

*Professor no Programa de Pós-Graduação em Controladoria
e Finanças Empresariais da Universidade Presbiteriana Mackenzie*

E-mail: octavio.mendonca@mackenzie.br

VIESES COGNITIVOS NA TOMADA DE DECISÃO COM FOCO NOS USUÁRIOS DA CONTABILIDADE...

RESUMO

É importante notar que estamos constantemente tomando decisões e, ao mesmo tempo, sendo influenciados pelas experiências que nos moldam e pelo ambiente em que estamos. No campo profissional, isso é mais evidente, pois nossas decisões têm grande impacto nas organizações em que atuamos, e estar ciente do que nos move pode nos ajudar a tomar decisões mais eficientes, alinhadas com os objetivos traçados. Assim, este ensaio analisou o tema das publicações científicas em tomada de decisão associadas ao conhecimento contábil e gerencial, e sua contribuição é proporcionar contato com o tema e investigar como ele vem sendo tratado no Brasil pelas áreas de Contabilidade e Administração. O método utilizado foi a pesquisa descritiva, por meio da qual foram selecionados artigos relacionados ao tema da tomada de decisão em contabilidade e gestão, e a influência dos vieses cognitivos.

PALAVRAS-CHAVE

Tomada de decisão. Vieses cognitivos. Conhecimentos contábeis. Conhecimentos gerenciais.

ABSTRACT

It is important to note that we are constantly making decisions and, at the same time, being influenced by the experiences that shape who we are and the environment in which we are in. In the professional field, this is more evident, as our decisions have a great impact within the organizations in which we operate and being aware of what drives us can mean more efficient decisions in line with the outlined objectives. Thus, this essay analyzed decision-making associated with accounting and management knowledge in scientific publications. Its contribution is to provide contact with the topic and investigate how it has been treated in Brazil by the accounting and management fields. A descriptive research was applied, through which articles related to decision-making in accounting and management and the influence of cognitive biases were selected.

KEYWORDS

Decision making. Cognitive biases. Accounting knowledge. Management knowledge.

MICHELE DAMASCENO E OCTÁVIO RIBEIRO MENDONÇA NETO

INTRODUÇÃO

Nas duas últimas décadas, a Economia Comportamental e as Ciências Comportamentais vêm ganhando destaque nos estudos de como profissionais tomam decisões na esfera pública (White, 2018; Cronkvist & Thaler, 2018) e em ambientes corporativos e de como são influenciados pelos aspectos emocionais e pelo local em que estão inseridos (Camilleri & Larrick, 2015; Fonseca & Grimshaw, 2017; Ramalho & Yoshinaga, 2014).

Por mais que acreditemos que sempre tomamos uma decisão racional, nossa “racionalidade” já foi moldada por nossas emoções (Ando et al., 2020; Broscha et al., 2013) e, portanto, é influenciada por nossas experiências ao longo da existência e pelas características do ambiente em que vivemos, o que, conseqüentemente, cria vieses em nossos julgamentos. Assim, cabe o questionamento em relação à Tomada de Decisão (TD): será que decidiríamos melhor se tivéssemos conhecimento do que nos influencia?

Karpinski et al. (2020) apresentam em seu artigo que, para Simon (1947), as pessoas possuem racionalidade limitada, visto que não conseguem obter e processar todas as informações relevantes à tomada de decisão. Para Lengnick-Hall (2003), o processo decisório tem gradativamente obtido destaque nas pesquisas que envolvem indivíduos, grupos e organizações, visando às mudanças que ocorrem tanto no ambiente social quanto nos segmentos econômico e legal, implicando a exigência de maior eficácia por parte dos tomadores de decisão.

A tomada de decisão, seja sob risco, seja sob incerteza, pode ser entendida a partir de modelos que visam normatizar a tomada de decisão (Tonetto, et al., 2006). Tonetto et al. (2006) observam que, segundo Hastie (2001), a origem dos estudos sobre julgamento e tomada de decisão reside na prescrição de formas exitosas de tomar decisões em jogos e situações seguras. De acordo com os autores, os princípios clássicos envolvidos nessas situações são identificar as ações que maximizam a possibilidade de obter resultados desejáveis e minimizar a possibilidade de que ocorram resultados indesejáveis sob condições idealizadas.

A Contabilidade tem seu berço enraizado nas Ciências Sociais Aplicadas e, ao lidar com os processos de tomada de decisões, faz uso de princípios comportamentais, oriundos

da psicologia (Lucena et al., 2011). Partindo desse pressuposto, desde 1950, já se discute a existência de uma nova área estabelecida no pensamento contábil, a Contabilidade Comportamental, conforme estudos preliminares de Green Jr. (1950), Bedford (1967), Gynther (1967), Caplan (1966), Bruns Jr. (1968) e Hawkins (1969).

O âmbito de utilização da Contabilidade Comportamental é bastante amplo, incluindo:

- A aplicação dos conceitos da Ciência Comportamental para a concepção e construção de sistemas de Contabilidade.
- O estudo da reação humana, no tocante ao formato e ao conteúdo dos relatórios contábeis.
- As formas em que a informação é processada para a tomada de decisão.
- O desenvolvimento de técnicas de informações comportamentais para os diversos usuários.
- A aplicação de estratégias para motivar e influenciar o comportamento, as aspirações e os objetivos das pessoas que dirigem a organização (Birnberg, 2011; Lucena et al., 2011).

Ao longo dos anos, notadamente após a adoção formal pelo Brasil do IFRS (*International Financial Reporting Standards*), em 2010, para adequar-se às normas internacionais de contabilidade, com a prevalência da essência sobre a forma, podemos observar que a Contabilidade, tradicionalmente fundamentada em apresentações financeiras, tem exigido cada vez mais informações qualitativas para a tomada de decisão dos preparadores/usuários de demonstrações financeiras, dando mais significado aos dados e ao esclarecimento da origem deles. Esse entendimento ajuda na tomada de decisão tanto na classificação das rubricas dentro dos balanços, balancetes e demonstrações de resultado quanto na maneira de apresentar as informações nas Demonstrações Financeiras.

Os julgamentos realizados e as decisões tomadas pelos indivíduos no âmbito corporativo necessitam de informações contábeis, e esses profissionais são denominados usuários dessas informações (Souza et al., 2020). Os mais diversos usuários das demonstrações

MICHELE DAMASCENO E OCTÁVIO RIBEIRO MENDONÇA NETO

fazem julgamentos sobre resultados futuros, ou seja, os julgamentos realizados por eles tendem a tomar a forma de previsões sobre um evento futuro incerto (Souza et al., 2020).

Dada a importância da informação contábil para seus diversos usuários, houve um esforço por parte dos normatizadores em adotar um sistema de relatórios financeiros fundamentado em princípios, atribuindo maior poder de julgamento aos profissionais da contabilidade. Contudo, essas normas denotam expressões de incerteza e, por envolver julgamento considerável por parte dos preparadores, podem divergir, dependendo das características comportamentais envolvidas no processo (Souza et al., 2020), que, por vezes, fogem aos princípios propostos nos axiomas da Teoria da Utilidade Esperada (Cusinato, 2003).

Assim, como em qualquer decisão cotidiana que tomamos, a classificação das demonstrações financeiras pode estar influenciada pelos vieses cognitivos dos seus preparadores, o que pode levar a equívocos de julgamento pelos tomadores de decisão, usuários internos e externos da informação contábil, que podem acarretar perdas financeiras, operacionais, legais e reputacionais.

VIESES COGNITIVOS NA TOMADA DE DECISÕES

Diante do exposto, cabe uma análise dos principais vieses de julgamento mencionados pela literatura para que possamos reconhecer qual deles nos afeta de maneira inconsciente, o que permite observá-los a distância com o intuito de mitigarmos os riscos de uma tomada de decisão enviesada.

Para melhor entendimento do tema, cabe aqui uma breve síntese da Teoria dos Prospectos (Teoria da Perspectiva), desenvolvida por Kahneman & Tversky (1979), a qual deu início às suas principais discussões.

Há diversas versões dessa teoria, por causa de sua evolução desde sua proposta inicial, e Kahneman e Tversky desenvolveram uma nova versão da teoria nos anos 1990. Assim, a versão de 1979 é chamada de primeira geração e, a de 1992, de segunda (Starmer, 2019, p. 66).

VIESES COGNITIVOS NA TOMADA DE DECISÃO COM FOCO NOS USUÁRIOS DA CONTABILIDADE...

Em parte, os desenvolvimentos na Teoria dos Prospectos têm sido baseado em evidências: isto é, conforme aumentavam as evidências experimentais, as pessoas passaram a pensar melhor sobre como adaptar a teoria para abarcá-las. A versão original da Teoria dos Prospectos foi, em grande parte, uma tentativa de moldar a teoria para incluir as evidências. A segunda geração da Teoria dos Prospectos parece ter tido uma motivação mais pragmática. A teoria original era, sob certos aspectos, diferente de uma teoria econômica típica e mais próxima do tipo de teoria proposta pelos psicólogos. Era bem complexa, com várias dimensões, por exemplo, diferentes "etapas" do processo decisório. Portanto, embora obviamente tenha obtido bastante sucesso em capturar a imaginação dos economistas, não parecia exatamente o tipo de teoria que eles utilizariam cotidianamente, cedendo lugar para outros modelos, tais como seu modelo-padrão de incerteza. A segunda geração da Teoria dos Prospectos se voltou na direção de um modelo econômico mais tradicional.

Na primeira geração da Teoria dos Prospectos, Kahneman e Tversky criticam a Teoria da Utilidade Esperada (Von Neumann & Morgenstern, 2004). Ela pressupõe que as pessoas tenham preferências a respeito de alternativas que envolvem risco ou, comumente chamadas de "prospectos", que consistem em uma distribuição probabilística em torno de um conjunto de consequências (Starmer, 2019), sendo a teoria mais utilizada na tomada de decisão sob risco (sem conhecer os resultados que podem resultar dessa decisão) desde a década de 1950, em Economia.

De acordo Kahneman e Tversky (1979), na Teoria da Utilidade Esperada, as utilidades dos resultados são calculadas por suas probabilidades e, em seu trabalho, os autores descrevem inúmeros problemas de classes de escolhas nas quais preferências sistematicamente violam os axiomas da Teoria da Utilidade Esperada. Diante dessa observação, eles argumentam que a teoria da utilidade, da maneira como é comumente interpretada e aplicada, não é um modelo descritivo adequado e propõem uma teoria alternativa de escolha sob risco.

Para demonstrarem sua teoria, os autores fundamentaram-se nas respostas de estudantes e universitários a problemas hipotéticos de escolhas envolvendo ganhos ou perdas financeiras/monetárias. Os voluntários foram solicitados a imaginar que estivessem se

MICHELE DAMASCENO E OCTÁVIO RIBEIRO MENDONÇA NETO

deparando de fato com o problema apresentado e a indicar qual decisão eles tomariam naquele caso. As respostas foram anônimas e a instrução específica era de que não havia resposta errada para o problema.

Os problemas foram apresentados em forma de questionário com pelo menos uma dúzia de questões por folheto, sugerindo-se várias formas de se colocar os pressupostos. Então os voluntários foram expostos aos problemas em diferentes ordens e, em adição, realizaram-se duas versões de cada problema, em que a posição esquerda-direita foi invertida.

O estudo fundamentado em escolhas hipotéticas levanta questionamentos óbvios referentes à validade do método e à generalização dos resultados. Ressalta-se que os autores estavam a par desse fato, conforme apresentam no texto:

Por padrão, o método de escolhas hipotéticas surge como o mais simples procedimento pelo qual um grande número de questões teóricas pode ser investigada e, o uso do método parte do pressuposto de que as pessoas sempre sabem como elas se comportariam numa situação de escolha e na suposição de que voluntários não tem razão especial para se desviarem de suas verdadeiras preferências. Se as pessoas são razoavelmente acuradas em prever suas escolhas, a presença de rotineiras e sistemáticas violações da Teoria da Utilidade Esperada em problemas hipotéticos fornece evidências presumíveis contra essa teoria (Kahneman & Tversky, 1979).

Kahneman & Tversky (1979) demonstram que as pessoas dão menor peso para resultados que são meramente probabilísticos em comparação com resultados que são obtidos com certeza. Essa tendência, chamada de Efeito Certeza, contribui para a aversão a riscos envolvendo ganhos certos e corre riscos em escolhas envolvendo perdas certas (Kahneman & Tversky, 1979).

Em adição, Kahneman e Tversky (1979) demonstram que as pessoas geralmente descartam componentes compartilhados por todos os prospectos a serem considerados. Essa tendência, chamada de Efeito Isolamento, leva a preferências inconsistentes quando a mesma escolha é apresentada de diferentes formas.

Assim, a Teoria da Perspectiva mostra-nos que nossas decisões podem mudar conforme a ordem em que as opções são apresentadas e que, diante de um resultado conhecido, escolhemos o certo em detrimento do duvidoso. Isso ocorre, principalmente, por nossa aversão natural ao risco entendida como perda, a qual tem um impacto maior do que o ganho sobre nós.

Ressalta-se que a Teoria da Perspectiva levou em consideração apenas as perdas financeiras/monetárias, não sendo objeto de estudo outros tipos de decisão, porém essa é uma linha de pesquisa que os autores sugerem para estudos futuros.

Um viés cognitivo (Ariely, 2008, 2019; Bazerman, 2004) é um erro sistemático (não aleatório) de pensamento, que ocorre quando o julgamento se desvia do que seria considerado desejável da perspectiva das normas aceitas ou do que seria correto com base na lógica formal.

Psicólogos e economistas comportamentais identificaram muitos vieses cognitivos que prejudicam nossa capacidade de objetivamente avaliar informações, formar julgamentos sólidos e tomar decisões eficazes (Beshears & Gino, 2015). Os autores apresentam os vários vieses que ocorrem em decisões tomadas em contextos de negócios:

- **Otimismo excessivo:** estamos excessivamente otimistas quanto ao resultado das ações planejadas. Superestimamos a probabilidade de eventos positivos e subestimamos a de eventos negativos.
- **Excesso de confiança:** superestimamos nosso nível de habilidade em relação aos outros e, conseqüentemente, nossa capacidade de afetar os resultados futuros. Assumimos o crédito por resultados positivos passados sem reconhecer o papel do acaso.
- **Confirmação:** damos valor extra às evidências consistentes com uma crença preferida e não o suficiente às evidências que a contradizem. Deixamos de buscar evidências com imparcialidade.
- **Ancoragem e ajuste insuficiente:** enraizamos nossas decisões em um valor inicial e deixamos de ajustar suficientemente nosso pensamento para longe desse valor.
- **Pensamento de grupo:** esforçamo-nos para chegar a um consenso à custa de uma avaliação realista de cursos de ação alternativos.

MICHELE DAMASCENO E OCTÁVIO RIBEIRO MENDONÇA NETO

- **Egocentrismo:** concentramo-nos muito em nossa perspectiva a ponto de não podermos imaginar como outras pessoas serão afetadas por uma política ou estratégia. Presumimos que todos têm acesso às mesmas informações que nós.
- **Aversão a perdas:** sentimos perdas mais agudamente do que ganhos de mesmo montante, o que nos torna mais avessos ao risco do que um cálculo racional recomendaria.
- **Falácia do custo irrecuperável:** prestamos atenção aos custos históricos que não são recuperáveis quando consideramos futuros cursos de ação.
- **Escalada de compromisso:** investimos recursos adicionais em uma proposta aparentemente perdedora pelo esforço, pelo dinheiro e pelo tempo já investidos.
- **Controle:** acreditamos que podemos controlar os resultados mais do que realmente é o caso, fazendo-nos julgar erroneamente o risco de um curso de ação.
- **Status quo:** preferimos o *status quo* na ausência de pressão para mudá-lo.
- **Presente:** valorizamos muito as recompensas imediatas e subestimamos os ganhos de longo prazo.

É importante destacar que vieses desviam o tomador da racionalidade, mas fazem parte do dia a dia do decisor, até porque são decorrentes de heurísticas, sem as quais não seríamos capazes de decidir aspectos corriqueiros do dia a dia ou tomar decisões sobre investimentos (Shah et al., 2018).

ANÁLISE DA PRODUÇÃO CIENTÍFICA BRASILEIRA SOBRE VIESES COGNITIVOS NA TOMADA DE DECISÃO EM CONTABILIDADE

Segundo Prates e Sobreira (2004), fundamentados no princípio da racionalidade limitada, defendida por Simon (1957), é possível perceber que os tomadores de decisão em ambientes organizacionais, regularmente, perdem algumas informações importantes durante o processo de tomada de decisão (Macedo & Fontes, 2009). Conforme os autores, a escolha final nem sempre recai sobre a melhor alternativa possível, mas, sim, sobre a primeira alternativa encontrada que satisfaça as expectativas do tomador de decisão. Pode-se argumentar que as reações à incerteza, bem como as preferências de risco do

tomador de decisão, podem ser tanto limitadas quanto enganosas, mesmo quando o indivíduo, ao fazer um julgamento, demonstrar autoconfiança (Lima et al., 2016). De acordo com os autores, diversos estudos têm abordado a manifestação dos vieses em decisões de investimento no âmbito da empresa, trazendo mais compreensão acerca dos efeitos à organização, como o estudo de Combrink e Lew (2020).

Tonetto et al. (2006) trazem em seu artigo que, de acordo com Hammond (2000), além dos modelos normativos, que visam definir como as decisões devem ser tomadas para maximizar a racionalidade, observou-se ao longo do tempo o desenvolvimento de modelos descritivos, que têm o objetivo de descrever como os seres humanos tomam decisões de fato. Segundo os autores, uma das formas de aproximação com boas decisões, nesse sentido, é a utilização de heurísticas em ambientes complexos.

Nesse sentido, o artigo de Tonetto et al. (2006) explora as seguintes questões: Como as pessoas formulam pensamentos e posicionamentos como “Eu penso que...” ou “As chances são...”? O que determina essas crenças? Como os decisores estimam probabilidades de fatos incertos e valores de quantidades incertas? Descrevem-se três heurísticas utilizadas pelas pessoas em julgamentos sob incerteza: ancoragem, disponibilidade e representatividade. Os autores notaram que a supressão da lógica favorece o estabelecimento de um círculo vicioso, já que, muitas vezes, os resultados dos julgamentos realizados por regras heurísticas são satisfatórios para o sujeito, o que torna a utilização de atalhos mentais frequentes e, portanto, os erros e os vieses uma constante.

O universo de estudos da Contabilidade Comportamental abrange, entre outros aspectos, a identificação de como as falhas cognitivas, os atalhos mentais e os julgamentos podem influenciar o processo de decisão dos usuários externos e/ou internos e como essas estruturas comportamentais podem determinar a quebra de paradigmas no mundo empresarial (Lucena et al., 2011).

No estudo realizado por Lucena et al., (2011), os resultados indicaram que, dependendo das situações empregadas, os operadores da Contabilidade são influenciados pelos efeitos cognitivos de excesso de confiança, heurística da relatividade (efeito ancoragem) e julgamentos probabilísticos.

MICHELE DAMASCENO E OCTÁVIO RIBEIRO MENDONÇA NETO

A Contabilidade Comportamental passou a ser uma importante área de estudos das Ciências Contábeis, pois, de acordo com Williams et al. (2006), como a Contabilidade é uma atividade construída com base em valores humanos, torna-se imprescindível analisar o impacto das questões cognitivas, inerentes ao ser humano sobre a prática contábil (Macedo & Fontes, 2009).

Um dos conceitos fundamentais para a Contabilidade Comportamental e para as finanças comportamentais é a Teoria dos Prospectos, também conhecida como Teoria da Perspectiva (Kahneman & Tversky, 1979), que permite identificar comportamentos diferenciados frente a perdas e ganhos do investidor, explicados por possíveis sobre ou sub-reações de mercado, decorrentes dos vieses de julgamento aos quais os investidores estão expostos (Macedo & Fontes, 2009).

No artigo de Macedo e Fontes (2009), pela análise do uso das heurísticas de julgamento e da teoria dos prospectos, observou-se que o fato de apresentar as alternativas de maneira diferente faz que os analistas contábil-financeiros da amostra sistematicamente contrariem o princípio da invariância. Isso mostra que a manipulação da forma implicou uma mudança, a princípio e racionalmente não esperada, mas explicada pela Teoria Prospectiva (sensibilidade às perdas diferente da sensibilidade dos ganhos) pelo efeito do enquadramento da informação (efeito *framing*).

Outro estudo na área é o realizado por Souza et al., (2020), que apresenta os efeitos cognitivos que podem afetar o comportamento dos preparadores de demonstrações financeiras/contábeis: impulsividade, ausência de ceticismo, otimismo natural e pessimismo, familiaridade, ajuste heurístico, excesso de confiança, aversão à perda, aversão à mudança e complexidade da tarefa. Tais aspectos podem ocasionar a falta de comparabilidade nos julgamentos realizados pelos indivíduos, mediante julgamentos que diferem de acordo com traços de personalidade dos decisores (Souza et al., 2020).

Já Oro e Klann (2017) avaliaram a capacidade de julgamento e tomada de decisão de acadêmicos de ciências contábeis na resolução de questões que envolvem as normas internacionais. Em função das características do estudo, os autores buscaram, no desenvolvimento da análise, a associação com as heurísticas clássicas da tomada de decisão:

representatividade, disponibilidade, ancoragem e ajuste. Pela análise das heurísticas que envolvem o julgamento e a tomada de decisão, constatou-se maior uso das heurísticas da disponibilidade e ancoragem e ajuste nas questões analisadas (Oro & Klann, 2017).

No artigo de Lima et al. (2016), que teve como objetivo analisar a influência dos principais vieses cognitivos à decisão de investimento empresarial, enquanto modelo normativo, os autores inferiram que: os vieses cognitivos, ao interferirem no processo de orçamento de capital como modelo normativo, podem ser as principais fontes de conflito entre os tomadores de decisão; o conhecimento sobre as limitações cognitivas pelos administradores pode auxiliar na gestão de conflitos ao longo de todo o processo de orçamento de capital e, além disso, a auditoria de investimentos pode ajudar a esclarecer limitações cognitivas causadas por informações incompletas. Nesse caso, o tema foi abordado de maneira específica como um conjunto de vieses pode influenciar uma decisão específica relacionada ao investimento empresarial.

No estudo realizado por Medeiros et al. (2017), os autores ressaltaram que a informação contábil exerce influência no comportamento e nas crenças dos seus usuários. De acordo com eles, contadores em geral são formados para atuarem como elaboradores ou auditores dessa informação e administradores em geral são formados para usarem tal informação na tomada de decisão, porém, ambos, dados os vieses comportamentais, não estariam lidando com dados e informações de forma neutra. Dessa forma, o estudo buscou responder se os alunos dos cursos de Contabilidade e Administração de Empresas são avessos à incerteza em suas decisões financeiras e se os aspectos idade e gênero influenciam essa aversão. As evidências indicaram a presença do efeito incerteza no comportamento da decisão dos estudantes da amostra.

Além dos processos cognitivos, devemos considerar que até nosso estilo cognitivo pode afetar o processo decisório. O estudo de Karpinski et al. (2020) teve como objetivo identificar a percepção dos acadêmicos de diferentes estilos cognitivos nas fases do processo decisório. Os dados foram coletados por meio de questionário, buscando-se identificar o grau de importância e o tempo gasto no processo de tomada de decisão, além de identificar o Estilo Cognitivo de cada indivíduo, utilizando-se do instrumento *Cognitive Style Index* (CSI), de Allinson e Hayes (1996). A amostra foi composta por

MICHELE DAMASCENO E OCTÁVIO RIBEIRO MENDONÇA NETO

100 acadêmicos do Curso de Ciências Contábeis e 86 do Curso de Letras e os autores conseguiram identificar que 40,3% dos acadêmicos possuem o estilo analítico e apenas 2,7% apresentam o estilo intuitivo.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Diante de tantos vieses e fatores que podem influenciar nossas tomadas de decisão, podemos inferir que, tendo o conhecimento deles, é possível fazer uma autoanálise do nosso processo de tomada de decisões, objetivando atingir um resultado mais próximo do ótimo no alcance dos objetivos definidos.

Nesse sentido, teríamos de observar nossas heurísticas, comumente definidas como atalhos cognitivos ou regras práticas para simplificar decisões, que representam um processo de substituir uma questão difícil por outra mais fácil, pois uma análise do processo já caracterizaria um pensamento mais elaborado sobre a questão.

Entretanto, devemos ressaltar que mesmo os pensamentos mais demorados e análises mais críticas podem estar untadas em vieses cognitivos, pois não se trata de utilizar o atalho, mas sim de identificar por qual lente estamos enxergando a questão no momento de tomarmos uma decisão, a qual crença estamos nos apegando e verificar se, sem ela, nossa decisão poderia ser diferente.

Observar essas influências nos desenvolvedores de demonstrações financeiras/contábeis é de suma importância, pois são eles que elaboram os relatórios de informações para as mais variadas tomadas de decisão dos níveis hierárquicos e estratégicos de qualquer empresa. A confiança em dados e informações fornecidas por esses profissionais movimentam o mercado financeiro e de capitais e, portanto, seu objetivo e independência devem estar resguardadas, a fim de evitar induzir os tomadores de decisão ao erro.

Este ensaio analisou a temática das publicações científicas em tomada de decisão associada a conhecimentos contábeis e gerenciais. O foco foram publicações recentes, nos principais periódicos nacionais de contabilidade, com qualificação Qualis acima de B2, além do artigo “Leaders as Decision Architects”, que inspirou o tema, o *Guia de Economia Comportamental* (2a ed., 2019), que elucidou muitas das definições, e a

publicação de Kahneman e Tversky, por seu pioneirismo e sua relevância para o tema. O método utilizado foi o da pesquisa descritiva, por meio da qual foram selecionados conteúdos relacionados à temática da tomada de decisão em contabilidade e gestão, e a influência dos vieses cognitivos.

REFERÊNCIAS

- Allinson, C. W., & Hayes, J. (1996). The cognitive style index: A measure of intuition-analysis for organizational research. *Journal of Management studies*, 33(1), 119–135. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.1996.tb00801.x>
- Ando, L., Cesar, A. M. R. V. C., & Imoniana, J. O. (2020). The role of attitude and auditee mood during auditing. *European Journal of Scientific Research*, 156(4), 439–456. https://www.europeanjournalofscientificresearch.com/issues/PDF/EJSR_156_4_09.pdf
- Ariely, D. (2019). Economia comportamental: Um exercício de desenho e humildade. In F. Ávila, & A. Bianchi (Orgs.), *Guia de economia comportamental e experimental* (pp. 249–261). Economiacomportamental.org
- Ariely, D. (2008). *Previsivelmente irracional: Como as decisões do dia a dia influenciam nossas decisões*. Elsevier.
- Ávila, F. & Bianchi, A. M. (Orgs.). (2019). *Guia de Economia Comportamental e Experimental*. <http://www.economiacomportamental.org/guia/>
- Bazerman, M. H. (2004). *Processo decisório*. Elsevier.
- Bedford, N. M. (1967). The nature of future accounting theory. *Accounting Review*, 42(1), 82–85. <https://www.jstor.org/stable/243977>
- Beshears, J., & Gino, F. (2015). *Leaders as decision architects*. Harvard Business Review.
- Birnberg, J. G. (2011). A proposed framework for behavioral accounting research. *Behavioral Research in Accounting*, 23(1), 1–43. <https://doi.org/10.2308/bria.2011.23.1.1>
- Broscha, T., Schererb, K. R., Grandjeana, D., & Sandera, D. (2013). The impact of emotion on perception, attention, memory, and decision-making. *Swiss Medical Weekly*, 143, w13786. <https://doi.org/10.4414/smw.2013.13786>

MICHELE DAMASCENO E OCTÁVIO RIBEIRO MENDONÇA NETO

- Bruns, W. J., Jr. (1968). Accounting information and decision-making: Some behavioral hypotheses. *Accounting Review*, 43(3), 469–480. <https://www.jstor.org/stable/244070>
- Camilleri, A. R., & Larrick, R. P. (2015). Choice architecture. In R. Scott & M. C. Buchmann (Eds.), *Emerging trends in the social and behavioral sciences*. John Wiley & Sons, Inc.
- Caplan, E. H. (1966). Behavioral Assumptions of Management Accounting. *Accounting Review*, 41(3), 496–509. <https://www.jstor.org/stable/244479>
- Combrink, S., & Lew, C. (2020). Potential underdog bias, overconfidence and risk propensity in investor decision-making behavior. *Journal of Behavioral Finance*, 21(4). <https://doi.org/10.1080/15427560.2019.1692843>
- Cronkvist, H., & Thaler, R. (2018). When nudges are forever: Inertia in the Swedish premium pension plan. *American Economic Review*, 108, 153–158. <https://doi.org/10.1257/pandp.20181096>
- Cusinato, R. T. (2003). *Teoria da decisão sob incerteza e a hipótese da utilidade esperada: Conceitos analíticos e paradoxos* (Dissertação de mestrado não publicada). Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, RS, Brasil.
- Fonseca, M. A., & Grimshaw, S. B. (2017). Do behavioral nudges in prepopulated tax forms affect compliance? Experimental evidence with real taxpayers. *Journal of Public Policy & Marketing*, 36(2), 213–226. <https://www.jstor.org/stable/44878336>
- Green, D., Jr. (1950). A reconsideration of the course objectives of elementary accounting. *Accounting Review*, 25(3), 322. <http://www.jstor.org/stable/239760>
- Gynther, R. S. (1967). Accounting concepts and behavioral hypotheses. *Accounting Review*, 42(2), 274–290. <https://www.jstor.org/stable/243933>
- Hammond, K. R. (2000). *Judgments under stress*. Oxford University Press on Demand.
- Hastie, R. (2001). Problems for judgment and decision making. *Annual Review of Psychology*, 52(1), 653–683. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.52.1.653>
- Hawkins, D. F. (1969). Behavioral implications of generally accepted accounting principles. *California Management Review*, 12(2), 13–22.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: an analysis of decisions under risk. *Econometrica*, 47(2), 263–292. <https://doi.org/10.2307/1914185>

- Karpinski, A. C., Cogo, D. C., Antonelli, R. A., & Meurer, A. M. (2020). Avaliação dos estilos cognitivos quanto às fases do processo decisório: Análise com acadêmicos de diferentes áreas do conhecimento. *Revista de Administração da UFSM*, 14(3), 792–807. https://doi.org/10.21446/scg_ufrj.v0i0.16470
- Lengnick-Hall, M. L. (2003). Identity, learning, and decision making in changing organizations. *Personnel Psychology*, 56(2), 530.
- Lima, A. C., Yu, A. S. O., Silveira, J. A. G., & Santos, F. C. B. (2016). Vieses cognitivos no orçamento de capital. *Contabilidade Vista e Revista*, 27(2). <https://revistas.face.ufmg.br/index.php/contabilidadevistaerevista/article/view/3054>
- Lucena, W. G. L., Fernandes, M. S. A., & 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>
- Macedo, A. S. M., & Fontes, P. V. S. (2009). Análise do comportamento decisório de analistas contábil-financeiros: Um estudo com base na Teoria da Racionalidade Limitada. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 1(11), 159–186. <http://dx.doi.org/10.5007/2175-8069.2009v6n11p159>
- Medeiros, J. T., Barbosa, A., Silva, J. D. G., & Costa, F. H. (2017). Tomada de decisão financeira sob condições de incerteza: Estudo com alunos de graduação de contabilidade e administração de empresas. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 11(30), 36–45. <https://doi.org/10.11606/rco.v11i30.121748>
- Oro, I. M., & Klann, R. C. (2017). Avaliação da capacidade de julgamento & tomada de decisão baseado nas normas internacionais de contabilidade. *Revista Catarinense da Ciência Contábil*, 16(47). <https://doi.org/10.16930/2237-7662/rccc.v16n47p51-68>
- Prates, C. E. M., & Sobreira, R. (2004). Processo Decisório em Ambientes organizacionais: O instrumento da 'Representatividade'. Encontro da associação de Pós-graduação e Pesquisa em Administração, 28, 2004, Curitiba. Anais do XXVIII ENANPAD.
- Ramalho, T. B., & Yoshinaga, C. E. (2014). Finanças comportamentais no Brasil: Uma aplicação da teoria da perspectiva em potenciais investidores. *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, 16(53), 594–615. <http://hdl.handle.net/10438/18828>

MICHELE DAMASCENO E OCTÁVIO RIBEIRO MENDONÇA NETO

- Shah, S. Z. A., Ahmad, M., & Mahmood, F. (2018). Heuristic biases in investment decision-making and perceived market efficiency: A survey at the Pakistan Stock Exchange. *Qualitative Research in Financial Markets*, 10(1), 85–110. <https://doi.org/10.1108/qrfm-04-2017-0033>
- Simon, H. A. (1947). *Administrative Behavior*. Macmillan.
- Simon, H. A. (1957). *Models of Man*. John Wiley and Sons.
- Souza, P. V. S., Niyama, J. K., & Silva, C. A. T. (2020). Ensaio teórico sobre os vieses cognitivos nos julgamentos dos preparadores das demonstrações contábeis. *Revista Catarinense da Ciência Contábil*, 19. <https://doi.org/10.16930/2237-766220202961>
- Starmer, C. (2019). Economia comportamental e experimental: Teoria e prática. In F. Avila & A. Bianchi (Orgs.), *Guia de Economia Comportamental e Experimental*. EconomiaComportamental.org
- Tonetto, L. M., Kalil, L. L., Melo, W. V., Schneider, D. G., & Stein, L. M. (2006). O papel das heurísticas no julgamento e na tomada de decisão sob incerteza. *Estudos de Psicologia*, 23(2), 181–189. <https://doi.org/10.1590/S0103-166X2006000200008>
- Von Neumann, J., & Morgenstern, O. (2004). *Theory of games and economic behavior*. Princeton University Press.
- White, E. J. (2018). The problem of obesity and dietary nudges. *Politics and the Life Sciences*, 37(1), 120–125. <https://doi.org/10.1017/pls.2018.4>
- Williams, P. F., Jenkins, G., & Ingraham, L. (2006). The Winnowing away of Behavioral Accounting Research in the US: The process for anointing academic elites. *Accounting, Organizations and Society*, 31, 783–818. <https://doi.org/10.1016/j.aos.2006.07.003>