

EFEITOS DA APRESENTAÇÃO DE PROBABILIDADES SOBRE A AQUISIÇÃO DE INFORMAÇÕES EM DECISÕES FINANCEIRAS E CORRELATOS ELETROENCEFALOGRÁFICOS

Guilherme Lannig, Gustavo Gauer
Universidade Federal do Rio Grande do Sul



Introdução:

O processo de **tomada de decisão** é pervasivo na vida cotidiana, podendo ser modulado pela quantidade de informações disponíveis para o tomador de decisão. Dentre as variáveis que influenciam o processo, temos o **risco** e a **incerteza**.

As **regras de paradas de busca de informação** podem respeitar diversos critérios e estes podem variar de acordo com a descrição do cenários, demandando muito tempo e processamento cognitivo.

O objetivo deste estudo é avaliar regras de parada que indivíduos adotariam em cenários de tomada de decisão financeira com manipulação da incerteza e dos riscos associados.

MÉTODO:

- 47 participantes (idade média 18,89, 33 mulheres) responderam a uma tarefa computadorizada com manipulação do risco e incerteza.
- 24 cenários financeiros foram apresentados aonde os participantes escolheram entre três decisões: Sim, Não e Não quero decidir agora.
- Cada cenário conta com 20 informações que podem auxiliar na decisão dizendo somente se a informação é Positiva ou Negativa.
- A manipulação foi conduzida através da apresentação de probabilidades de desfecho (risco) ou não apresentação dessa informação (incerteza).
- As probabilidades de desfecho foram divididas em 2 blocos de 12 cenários. No bloco de risco, 3 cenários apresentaram baixa consequência negativa, 3 apresentaram alta consequência negativa, 3 apresentaram baixa consequência positiva e 3 apresentaram alta consequência positiva.
- Os dados eletroencefalográficos (EEG) foram coletados utilizando um Biopac X10 de 9 eletrodos e registrados pelo *software Acqknowledge 4*. O sinal foi filtrado a uma banda de passagem de 0.1 – 35 Hz e epochs de 2000ms antes da decisão.

CENÁRIO DE RISCO

CENÁRIO DE INCERTEZA

Amount available: \$476

You are thinking about buying a bicycle. There is model that is 35% better than the alternative. You don't know what the average maintenance costs might be. You must decide if you:

Buy the bicycle (y)	Don't buy the bicycle (n)	Rather not decide now (d)
---------------------	---------------------------	---------------------------

Amount available: \$476

You are thinking about buying a bicycle. There is model that is 35% better than the alternative. You don't know what the average maintenance costs might be. You must decide if you:

Buy the bicycle (y)	Don't buy the bicycle (n)	Rather not decide now (d)
---------------------	---------------------------	---------------------------

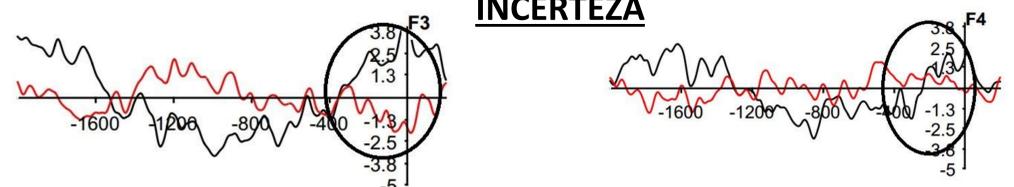
Positive
Positive
Positive
Positive

RESULTADOS:

Medida	Decisão x Valência X Cenários
Comportamental	<p>Maior decisão positiva quando mais informações positivas adquiridas (+1,13), enquanto decisões negativas foram maiores com maior informação negativa (-0,73)</p>
	<p>Cenários de risco tiveram diferenças significativas quando comparados aos cenários de incerteza na variável valência da informação ($p < 0,05$)</p>

DADOS ELETROENCEFALOGRÁFICOS

INCERTEZA



Linha preta: baixa consequência negativa
Linha vermelha: baixa consequência positiva

RISCO



Linha preta: alta consequência negativa
Linha vermelha: alta consequência positiva

DISCUSSÃO

Conclui-se que cenários de incerteza requerem maior valência para se tomar uma decisão quando comparados a cenários de risco. Em cenários de risco com alta consequência, há maior peso na valência da informação adquirida. Alta consequência negativa (isto é, perda) afeta diretamente o processo de aquisição de informação.