

Alessandra Lima Galbetti

**ECONOMIA COMPORTAMENTAL E OS TIPOS  
PSICOLÓGICOS DE JUNG**

**São Paulo**

**2012**

Alessandra Lima Galbetti

## **Economia Comportamental e os Tipos Psicológicos de Jung**

Monografia apresentada ao curso de Ciências Econômicas,  
como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel  
do Insper Instituto de Ensino e Pesquisa.

Orientadora:  
Prof<sup>ª</sup>. Eliete Bernal Arellano

**São Paulo**

**2012**

Galbetti, Alessandra Lima

Economia Comportamental e os Tipos Psicológicos de Jung / Alessandra Lima Galbetti. – São Paulo: Insper, 2012.

26 f.

Monografia: Faculdade de Economia e Administração. Insper Instituto de Ensino e Pesquisa.

Orientador: Prof<sup>a</sup>. Eliete Bernal Arellano

1. Economia Comportamental 2. Tipos Psicológicos de Jung

Alessandra Lima Galbetti

## **Economia Comportamental e os Tipos Psicológicos de Jung**

Monografia apresentada à faculdade de Economia do Insper, como parte dos requisitos para conclusão do curso de graduação em Economia.

### **EXAMINADORES**

---

Prof<sup>a</sup> Eliete Bernal Arellano  
Orientador

---

Prof<sup>a</sup> Roberta Muramatsu  
Examinador

---

Prof. Armando Ribeiro das Neves  
Examinador

## Resumo

Os últimos anos foram marcados por diversos fenômenos econômicos que surpreenderam o mundo. Uma série de crises financeiras estouraram internacionalmente deixando os economistas sem pistas do que fazer. Sabendo que as previsões do cenário econômico são baseadas em suposições das tomadas de decisão dos agentes, indaga-se se o modo como essas previsões são feitas tradicionalmente é realmente o mais adequado. Este trabalho procura mostrar, por meio de uma pesquisa exploratória, a essencialidade da introdução dos conceitos da Economia Comportamental na previsão de modelos econômicos. A partir da Psicologia Analítica de Jung e seus Tipos Psicológicos, elucida-se a importância da consideração de fatores do inconsciente na análise do comportamento humano, possibilitando refutar a maneira como o modelo econômico neoclássico prevê a escolha dos agentes - com racionalidade perfeita.

Palavras-chave: Racionalidade perfeita, Economia Comportamental, Psicologia Analítica, Tipos Psicológicos.

## Abstract

The last few years have been marked by several economic phenomena that have surprised the world. A series of economic crises have unraveled leaving economists clueless on what to do. Knowing that predictions in the financial arena are made based on suppositions of decisions made by agents, the question is raised of whether the way in which these predictions are traditionally made is really the most adequate. This study aims to show, through exploratory research, the essentiality of the introduction of Behavioral Economics concepts into the predictions of economic models. Based on Jung's Analytical Psychology and its Psychological Types, the importance of the consideration of inconscient factors in the analysis of human behavior is highlighted making it possible to refute the way in which the neoclassical economic model predicts agents' choices — with perfect rationality.

Keywords: Perfect rationality, Behavioral Economics, Analytical Psychology, Psychological Types.

## Sumário

<b>1</b>	<b>Introdução</b> .....	6
<b>2</b>	<b>Revisão de Literatura</b> .....	8
	2.1. Economia Comportamental.....	8
	2.2. Psicologia.....	10
	2.2.1. Carl Gustav Jung (1875 – 1961).....	10
	2.2.2. Tipos Psicológicos.....	11
<b>3</b>	<b>Metodologia</b> .....	14
	3.1. Amostra.....	14
	3.2. Material.....	14
	3.3. Procedimentos.....	16
	3.4. Resultados.....	16
<b>4</b>	<b>Conclusão</b> .....	18
	<b>Referências Bibliográficas</b> .....	22
	<b>Apêndice</b> .....	24
	<b>Anexo</b> .....	26

## 1. Introdução

Destacar a importância da escolha dos agentes em uma análise do cenário econômico pode parecer redundante uma vez que são estes que movem a economia. A polêmica está na maneira como essa tomada de decisão individual é definida por diferentes teorias.

O modelo de previsão neoclássico supõe que os agentes da economia são totalmente racionais, buscando sempre otimizar sua utilidade por meio da ponderação de seus custos e benefícios (MENGER, 1871). Durante séculos, tal suposição mostrou suficiente eficiência na previsão do mercado frente a eventuais mudanças do cenário econômico. Foi recentemente que economistas passaram a questionar o fato de que agentes reagem somente a incentivos econômicos e procuraram explicações alternativas para o processo decisório de um indivíduo.

“Eu entendo que a economia se preocupe com as melhores formas de promover a satisfação humana em um mundo de recursos escassos. Com uma exceção, toda a satisfação humana vem sob a forma de experiências emocionais.” (ELSTER, 1996, p.1). É a partir desta citação, que Jon Elster, em “Rationality and the Emotions”, expressa com clareza sua opinião sobre a importância da inclusão do estudo das emoções para uma melhor compreensão e previsão da economia.

A conexão entre as ciências da psicologia e economia foi o que deu início a chamada Economia Comportamental. Essa recente teoria econômica refuta a suposição de racionalidade, considerando que a emoção vivenciada por um indivíduo está diretamente ligada a seu comportamento, afetando em sua tomada de decisão (SIMON, 1979).

Para explicar a principal motivação que nos leva a fazer determinadas escolhas, Carl Gustav Jung, em sua obra “Modern Man in Search of a Soul”, responsabiliza o inconsciente de cada um:

As grandes decisões da vida humana em geral têm muito mais a ver com os instintos e outros misteriosos fatores inconscientes do que com a vontade consciente e bem intencionada razoabilidade. O sapato que serve em uma pessoa aperta o outro; não há uma receita universal para viver. Cada um de nós carrega sua própria forma de vida dentro dele - uma forma irracional que nenhum outro pode ultrapassar. (JUNG, 1933, p.69).

Para uma melhor compreensão do comportamento individual, Jung procurou explicar o funcionamento do inconsciente e criou os denominados “Tipos Psicológicos”. Tal conceito tem por objetivo dividir os indivíduos em diferentes categorias pela análise de suas atitudes, funções perceptivas e avaliativas (JUNG, 1921), em uma tentativa de distinguir o tipo de personalidade de cada um.



Neste trabalho, utilizaremos os conceitos de Tipos Psicológicos de Jung a fim de estabelecer a importância do estudo da Economia Comportamental. O objetivo é mostrar o modo como pessoas reagem de maneira diferente a um mesmo problema.

Para isso, focaremos apenas nos Tipos Psicológicos que representam a função julgamento do indivíduo, que pode ser caracterizada como Sentimento ou Pensamento. Aqueles classificados pela primeira opção costumam tomar decisões baseadas em sentimentos e emoções, enquanto os classificados como Pensamento agem de acordo com o razão. Considera-se que essa diferença de julgamento entre os dois grupos seja suficiente para elucidar como diferentes pessoas fazem escolhas distintas, destacando a importância da consideração de conceitos psicológicos na previsão de cenários econômicos.

Para uma melhor compreensão, o trabalho está dividido em três partes. Tendo em vista que os conceitos de economia e psicologia possam não ser de domínio do leitor, a primeira parte consiste em uma revisão bibliográfica na qual é dada uma breve explicação sobre as suposições da Economia Neoclássica que está sendo refutada e os conceitos da recente Economia Comportamental, que defende a introdução de fatores psicológicos. Então, por meio de uma breve explicação de alguns conceitos psicológicos com foco na Psicologia Analítica criada por Jung, espera-se que o entendimento e interpretação do trabalho sejam alcançados.

Na segunda parte é explicada a metodologia utilizada. Este trabalho se trata de uma pesquisa exploratória na qual foram aplicados testes psicológicos a uma determinada amostra, que identificam o Tipo Psicológico de cada um. Então, um mesmo problema é apresentado aos participantes, que optam por uma das alternativas disponíveis. Com a comparação das respostas obtidas com o Tipo Psicológico do indivíduo que fez a escolha é possível observar uma tendência de comportamento em pessoas de mesmo Tipo Psicológico. Por fim, na conclusão, pretende-se explicitar a importância da consideração de fatores do inconsciente humano na tomada de decisão individual. Acredita-se que a teoria da Economia Comportamental apresente melhores resultados na previsão de cenários empíricos do que a Economia Neoclássica, tradicionalmente usada. O modo como a teoria econômica tradicional considera que todas as escolhas são feitas de forma racional, de certa forma, representaria um dos motivos pelos quais o mundo é frequentemente “pego de surpresa” frente a fenômenos econômicos.

## **2. Revisão de Literatura**

### **2.1. Economia Comportamental**

No século XVIII, período marcado pelo surgimento do liberalismo econômico, Adam Smith apresentava ao mundo sua teoria da “mão invisível” do mercado. O teórico defendia que a economia por si só era suficiente para se ajustar - sem a necessidade de intervenção do Estado -, considerando que as pessoas sempre fariam escolhas de modo a satisfazer seus próprios interesses. Smith (1776) acreditava que o egoísmo dos agentes econômicos era suficiente para que o mercado atingisse seu nível ótimo de eficiência. A partir daí começava a preocupação com o processo decisório individual para a compreensão de fenômenos econômicos.

Foi apenas no século seguinte que o conceito marginalista surgiria. No final do século XIX, Walras, Jevons e Menger apresentavam o conceito de utilidade marginal, dando início à chamada Revolução Marginalista. Seus estudos implicavam que os agentes econômicos agiam racionalmente de modo a equilibrar seus ganhos e perdas marginais, determinando um nível eficiente de tomada de decisões. A importância das escolhas dos agentes para o percurso da economia nunca foi refutada. Porém, o modo como essas escolhas são feitas é até hoje motivo de muita discussão.

Até recentemente, a maioria dos economistas renomados mantiveram duas suposições básicas para o estudo do cenário econômico: informação perfeita e racionalidade dos agentes. A primeira delas parte do princípio de que todos os agentes da economia tem informação perfeita. Apesar de ser nítida sua invalidade, é uma forma de simplificar modelos econômicos, uma vez que não há como medir a informação de cada um. Na segunda suposição, considera-se que os agentes econômicos reagem a incentivos sempre de forma racional, com o objetivo de maximizar sua utilidade, embora já tenha sido provado que o comportamento de uma pessoa em sua tomada de decisão é totalmente diferente (KAHNEMAN, SLOVIC, TVERSKY, 1982), uma vez que, de modo geral, não há busca pela maximização de sua utilidade (KAHNEMAN, TVERSKY, 1979).

Depois de Jeremy Bentham (1789), primeiro a considerar a influência das emoções na curva de utilidade do indivíduo, foram poucas as tentativas de unir as ciências da psicologia e economia durante o século XIX. Porém, em 1881, o cientista social francês Gabriel Tarde ressuscitava a ideia da introdução de fatores psicológicos no estudo econômico por meio da denominada “Psicologia Econômica”. Tal ramificação da economia surgia com o intuito de analisar as suposições de modelos econômicos de uma forma distinta do modo

como eram comumente estabelecidas. Em sua obra “As Leis da Imitação”, de 1890, Tarde mencionava a influência da referência social na vida de cada um, incentivando o surgimento de um número cada vez maior de estudiosos interessados na inclusão de fatores psicológicos na análise do cenário econômico.

Já em 1919, o também cientista social Thorstein Veblen publicava um estudo sobre o comportamento humano, - no qual discutia o conhecimento completo, preferências estáveis, racionalidade e maximização da utilidade de cada um -, com o objetivo de reestruturar os fundamentos da economia por meio da introdução de fatores psicológicos na análise do cenário econômico da década de 20.

A Psicologia Econômica parte do princípio de que “a economia tem influências poderosas sobre a vida dos indivíduos, no plano psicológico dos sentimentos, pensamentos e comportamento; os sentimentos, pensamentos e comportamentos dos indivíduos compõem a vida econômica” (ELGAR, 1999). Seu estudo inclui a forma como os fatores psicológicos influenciam o comportamento da economia e os efeitos psicológicos de eventos econômicos.

O avanço nos estudos da psicologia sobre as emoções humanas fez com que nas últimas décadas ressurgissem economistas interessados no assunto.

Em meados dos anos 80 foi criada a SABE, Sociedade para o Avanço da Economia Comportamental. Trata-se de uma “associação de acadêmicos e consultores independentes que acreditam que a análise da atividade econômica deveria incorporar descobertas das ciências sociais (psicologia, sociologia, antropologia e ciência política), história, biologia, e quando se mostrar viável, psicanálise” (ELGAR, 1999).

A Economia Comportamental abrange os conceitos da Psicologia Econômica na análise do processo decisório individual por meio de uma perspectiva psicológica. Esta procura estender a teoria econômica, valorizando fatores relevantes do comportamento humano que não são considerados pela teoria neoclássica. Sua teoria é investigada empiricamente e apresenta diferentes vertentes de estudo, como por exemplo, o estudo da racionalidade na tomada de decisões considerando pessoas com informação imperfeita e capacidade limitada de calcular consequências (Simon, 1994).

Jon Elster, em “Rationality and the Emotions”, destaca os possíveis motivos pelos quais os economistas não tenham mostrado interesse antes na interpretação psicológica do processo de tomada de decisão. Segundo o autor, as emoções não foram consideradas por um longo período por quatro principais razões: o fato de não haver como medi-las; a falta de boas teorias sobre como as emoções são desencadeadas e transformadas em conflito com o mundo; o fato da satisfação emocional se referir, em sua maior parte, a relação com outras pessoas, e

não a bens materiais; e a suposição de que as pessoas não costumam tentar maximizar suas boas experiências emocionais, e se tentam, costumam falhar (ELSTER, 1996). Além disso, George Loewenstein (2000), professor de economia e psicologia em Carnegie Mellon, ressalta que economistas e psicólogos costumavam focar seus estudos em tipos diferentes de emoção. Enquanto economistas tentam prever emoções futuras como arrependimento e desapontamento, psicólogos focam em emoções imediatas, que afetam a tomada de decisão (LOEWENSTEIN, 1996).

A economia comportamental analisa o foco da atenção, ou seja, o que realmente é considerado na decisão; representa e estrutura os problemas que afetam o indivíduo; gera soluções potenciais para os problemas; e ainda explica como esses processos são organizados em uma empresa (MUNRO, 2008). Seu surgimento foi de extrema importância para a compreensão de fenômenos econômicos cujas causas a teoria econômica neoclássica não era capaz de explicar, rendendo um prêmio Nobel de Economia a Daniel Kahneman no ano de 2002.

## **2.2. Psicologia**

### **2.2.1. Carl Gustav Jung (1875 – 1961)**

Em 1900, o psiquiatra e psicólogo suíço Carl Gustav Jung desperta seu interesse pela psicanálise (campo de estudo da psique – estrutura do aparelho psíquico) ao ler “A Interpretação dos Sonhos”, do neurologista austríaco Sigmund Freud. Sete anos depois, o autor da obra e criador da psicanálise passaria a considerar Jung seu “príncipe herdeiro”, com quem realizaria uma série de avanços no estudo da psicologia (RAMOS, 2002).

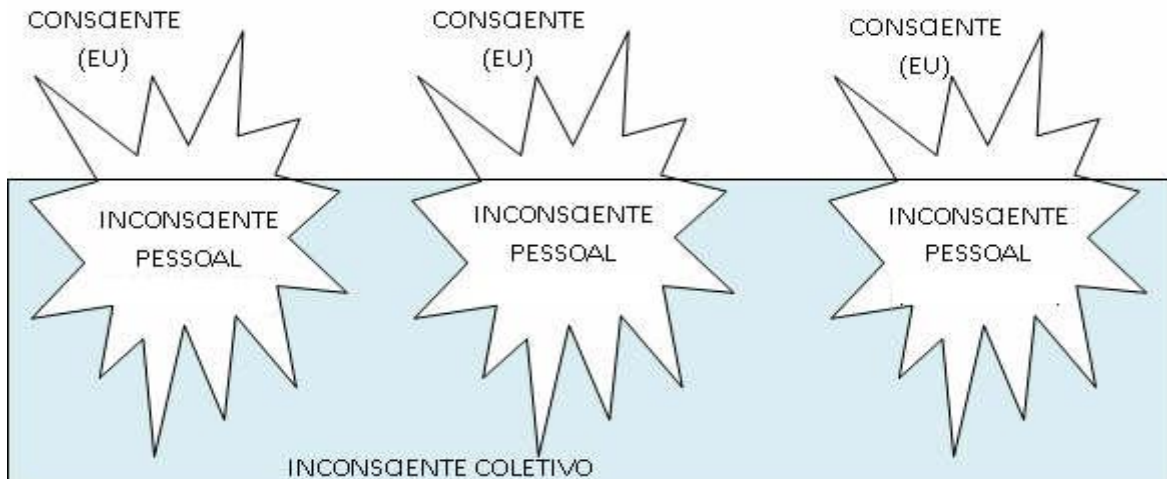
Em 1913, Jung publica “Metamorfoses e Símbolos da Libido”, dando início à Psicologia Analítica. As ideias apresentadas em sua obra diferem, quase que totalmente, do conceito de psicanálise. Diferente de Freud, o psiquiatra não acreditava que o inconsciente do ser humano pudesse ser guiado somente por impulsos sexuais, fazendo uma crítica à visão positivista do amigo em relação à psicologia.

A Psicologia Analítica de Jung divide a estrutura do aparelho psíquico (psique) em três partes: o consciente, o inconsciente pessoal e inconsciente coletivo.

O consciente é a parte responsável por manter contato com o mundo exterior e interior de cada um. Apesar de controlar os mecanismos de percepção, memória, atenção e raciocínio, representa pequena parte da vida psíquica de uma pessoa, uma vez que, na maior parte do tempo é o inconsciente que domina o indivíduo.

Em relação aos inconscientes, segundo Jung: o pessoal surge depois do nascimento do indivíduo e é formado por suas experiências de vida. Já o coletivo é herdado de forma psicológica e biológica, passando de geração a geração, já estabelecido antes mesmo do nascimento (RAMOS, 2002).

O diagrama abaixo mostra a estrutura da psique segundo Jung:



Fonte: <http://seletynof.wordpress.com/>

Apesar de não apresentar uma teoria de desenvolvimento da personalidade da infância à fase adulta, a Psicologia Analítica defende o que chama de Individuação. Este processo consiste em várias etapas e visa integração entre consciente e inconsciente. “Trata-se da busca do ser humano pelo conhecimento de si mesmo, pelo autoconhecimento, pela integração com os demais homens, pela vivência espiritual, pela integração com *Deus*” (RAMOS, 2002). Segundo Jung, quando consciente e inconsciente se ordenam em torno de um centro psíquico (*self*), completa-se a personalidade, tornando um indivíduo específico e inteiro.

*“Minha vida é a história de um inconsciente que se realizou. Tudo o que nele repousa aspira a tornar-se acontecimento, e a personalidade, por seu lado, quer evoluir a partir de suas condições inconscientes e experimentar-se como totalidade”* (JUNG, 2006, p.31).

### 2.2.2. Tipos Psicológicos

Para uma melhor compreensão da personalidade de cada um, Jung (1921) traz elementos da “psicologia do outro” na criação dos Tipos Psicológicos, que caracterizam uma pessoa quanto a interesses, preferências e habilidades.

A primeira distinção é feita pelo sentido que flui a libido de cada um. Libido é o termo utilizado por Jung para a energia de vida criativa geral que motiva o homem, e pode fluir na direção da Introversão (de fora para dentro) ou da Extroversão (de dentro para fora).

Indivíduos introvertidos costumam se orientar por fatores subjetivos ou internos, enquanto os extrovertidos, por fatores objetivos e externos. Por serem características opostas, mas complementares, um indivíduo nunca será totalmente introvertido ou extrovertido. Se o seu consciente for extrovertido, seu inconsciente será introvertido, e vice versa, de modo a garantir a adaptação do indivíduo ao meio ambiente.

Além do sentido da libido, Jung identificou na psique quatro funções que influenciam na adaptação do indivíduo à sua realidade subjetiva e objetiva. Tais funções psíquicas são: sensação, intuição, pensamento e sentimento, que foram divididas entre funções de percepção e funções de julgamento.

As funções de percepção estão separadas entre Sensação e Intuição e representam a maneira como o indivíduo recebe informações. Aqueles que tendem à sensação buscam o estímulo dos sentidos e mecanismos sensoriais. Os que tendem a intuição costumam ser mais teóricos e apreciar o abstrato.

Em relação às funções de julgamento, a tipologia se divide entre Pensamento e Sentimento. “O Pensamento está relacionado à verdade, com julgamentos derivados de aspectos não pessoais, lógicos e não subjetivos. As pessoas que se encaixam na função do Pensamento, são reflexivas” (JUNG, 1921). Aqueles classificados como Pensamento tendem a ser mais lógicos e racionais, julgando e classificando os objetos ao seu redor. Em compensação, “pessoas do tipo Sentimento são orientadas para o aspecto emocional. Os princípios não materiais são mais aceitos e valorizados pela pessoa sentimental” (JUNG, 1921).

Todas as pessoas possuem as quatro funções psíquicas organizadas em diferentes graus de potencialidade: a primeira é a mais desenvolvida e atua em um plano mais consciente; a segunda é auxiliar da primeira função, também utilizada de forma mais consciente; a terceira função já atua em plano mais inconsciente; e por último, a quarta função psíquica que é considerada a mais inferior e utilizada de forma quase que totalmente inconsciente.

Segundo Jung, para se adaptar aos mundos externo e interno de forma ideal, a pessoa deve se orientar pela Extroversão e Introversão de maneira equilibrada, além de apresentar o mesmo grau de potencialidade para as quatro funções psíquicas. Apesar da difícil ocorrência desse equilíbrio, o processo de individuação faz com que tanto o fluxo da libido como as funções psíquicas atuem de forma mais equilibrada, já que implica no autoconhecimento do indivíduo.

Como o objetivo deste trabalho é analisar o modo como pessoas tomam uma decisão frente a um problema, a análise focará nas funções de julgamento dos integrantes da amostra utilizada para a pesquisa exploratória. Serão comparados resultados obtidos por pessoas que apresentem as funções psíquicas de Pensamento ou Sentimento como função principal ou secundária.

### **3. Metodologia**

Baseando-se nos ideais da Economia Comportamental, o objetivo deste trabalho é evidenciar, por meio de uma pesquisa exploratória, a necessidade da introdução de mecanismos psicológicos na análise de cenários econômicos.

Para isso, foi realizada uma revisão de literatura sobre modelos econômicos tradicionais, conceitos psicológicos e a introdução da psicologia em modelos econômicos, além de uma pesquisa de campo a fim de investigar a veracidade da ideia defendida. Por fim, compara-se o resultado da pesquisa com o esperado por meio do conhecimento adquirido sobre o assunto, possibilitando a conclusão do trabalho.

#### **3.1. Amostra**

A pesquisa conta com a participação dos alunos que cursaram a matéria de Psicologia Aplicada à Administração, no Insper, durante o segundo semestre de 2012. A amostra utilizada foi de 29 pessoas do sexo feminino e 44 do masculino, totalizando setenta e três alunos, com idades entre 17 e 25 anos.

Se tratando de uma pesquisa exploratória, - cujo objetivo é comparar os resultados obtidos pelos participantes em dois diferentes testes -, apesar de pequena, a amostra é suficiente para a realização do estudo em questão.

Pela inviabilidade da livre aplicação de um dos testes (QUATI), não foi possível obter uma amostra aleatória para a pesquisa. Porém, acredita-se que a discrepância no resultado obtido e o esperado caso a amostra fosse aleatória não seja muito alta, uma vez que estamos analisando fatores psicológicos.

#### **3.2. Material**

Primeiramente, aplicou-se à amostra citada o Questionário de Avaliação Tipológica (QUATI), elaborado por José Jorge de Moraes Zacharias. O teste é composto por 93 questões de múltipla escolha a serem respondidas sem limite de tempo, e tem por objetivo avaliar a personalidade de cada um, baseado nos conceitos de Jung. O teste está dividido em cinco sessões (“A Festa”, “O Trabalho”, “A Viagem”, “O Estudo” e “Lazer”) com quinze questões cada uma, e uma sessão (“Vida Pessoal”) com dezoito questões. Todas apresentam duas possíveis respostas, *(a)* e *(b)*, e os participantes são orientados a assinalar apenas aquela que conter a reação que teriam diante das situações apresentadas, deixando de responder às questões que não apresentem alternativas condizentes com suas atitudes.

Sendo assim, o examinado será classificado entre dezesseis possíveis resultados, que correspondem aos diferentes Tipos Psicológicos construídos por Jung por meio da combinação de atitude, funções perceptivas e funções avaliativas de cada um.



Quanto à atitude, o teste fornecerá o tipo psicológico que melhor explica seu estilo de comportamento: extrovertido ou introvertido. Ou melhor, como já explicado anteriormente, o sentido para qual a libido de cada um dos participantes flui.

Então, em relação às funções perceptivas, o examinado poderá ser classificado como intuitivo ou sensitivo, e por fim, quanto às funções avaliativas, como Pensamento ou Sentimento, que é o foco do nosso estudo.

Como já visto na revisão de literatura, as funções psíquicas, que correspondem às funções perceptivas e avaliativas, se distribuem em diferentes graus de potencialidade. Neste estudo, foram consideradas apenas as funções primária e secundária, que atuam em plataformas mais conscientes do indivíduo. Ademais, como o foco está na divergência entre as decisões tomadas por pessoas diferentes frente a um mesmo problema, foram consideradas apenas as funções avaliativas, ou seja, a classificação entre Pensamento e Sentimento de cada um.

Além deste questionário, foi elaborada uma questão especial para os participantes responderem, também com duas possíveis alternativas de resposta. Tomando como base a Psicologia Analítica e os Tipos Psicológicos de Jung, cada alternativa representa a escolha esperada por um tipo de função avaliativa. Ou seja, a alternativa (a) representa a resposta esperada de uma pessoa classificada como Pensamento, já que apresenta uma tendência mais racional. Já a alternativa (b) representa a resposta esperada de um indivíduo classificado por Jung como Sentimento, apresentando um comportamento mais guiado pelas emoções e sentimentos. A questão representa um problema cotidiano pelo qual nos deparamos e pode ser encontrada no apêndice do trabalho.

O objetivo é comparar o resultado do teste QUATI com a resposta dada a essa questão na esperança de se observar uma tendência na escolha da resposta de acordo com o Tipo Psicológico individual estabelecido pelo teste. Em outras palavras, se pessoas classificadas pelo teste QUATI com uma mesma função de julgamento mostrarem maior preferência por uma determinada alternativa da questão, evidencia-se a influência de fatores psicológicos na tomada de decisão individual. Pode-se assim elucidar a importância do estudo da Economia Comportamental, que não generaliza as escolhas individuais por meio da suposição de racionalidade perfeita e considera as influências da psique no comportamento humano.

### **3.3. Procedimentos**

Os dois testes foram aplicados durante as aulas de Psicologia Aplicada à Administração no Insper (Instituto de Ensino e Pesquisa), durante o mês de setembro.

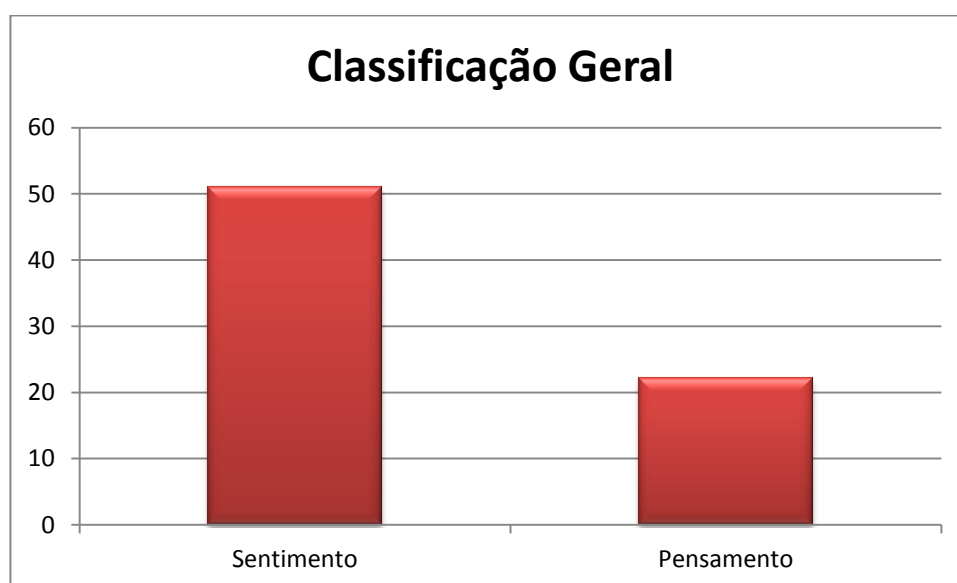
Os professores responsáveis pela matéria, Eliete Bernal Arellano e Armando Ribeiro das Neves Neto aplicaram o Teste QUATI, que já faz parte do programa do curso. Por meio de um Termo de Consentimento Livre e Esclarecido, anexado ao trabalho, foi dada aos alunos a livre escolha de participar ou não dos testes aplicados, e então, aqueles que optassem por participar do teste QUATI poderiam decidir por preencher também a resposta da questão elaborada para o estudo em questão.

Com os formulários do QUATI devidamente corrigidos pelos professores e monitores da matéria, iniciou-se a comparação de resultados feita com do software Excel. Com uma amostra pequena e apenas dois dados a serem comparados, não houve necessidade da utilização de um software de modelos econométricos. Por ser uma pesquisa exploratória, buscou-se apenas observar tendências de escolha com porcentagens consideradas significantes para que fosse possível chegar a uma conclusão.

### 3.4. Resultados

Pela análise dos resultados dos dois testes aplicados, feita por meio de uma programação em VBA, no Excel, pode-se dizer que as respostas obtidas apresentaram, em sua maioria, as tendências esperadas.

De modo geral, o resultado apresentou um maior número de pessoas classificadas como Sentimento. Como pode ser observado no gráfico abaixo, 51 participantes foram classificados como Sentimento em suas funções principal ou secundária, - o que equivale a quase 70% da amostra -, enquanto apenas 22 foram classificados como Pensamento.



Entre as pessoas classificadas por meio do teste QUATI como Sentimento em sua função psíquica principal, 89,28% optaram pela alternativa (b) para responder à questão especialmente elaborada. Dado que tal alternativa corresponde à resposta esperada por pessoas Sentimento, o resultado obtido foi muito satisfatório.

Em relação àqueles classificados como Sentimento em sua função secundária, 65,21% mostraram preferência pela alternativa (b). Supõe-se que essa porcentagem um pouco menor de pessoas optando pela alternativa esperada possa ser explicada exatamente pelo fato do grupo ser considerado Sentimento em sua função psíquica secundária e não na principal. Ainda assim, o resultado obtido mostra uma tendência na tomada de decisão do grupo, colaborando para o desenvolvimento do estudo.

O gráfico a seguir mostra essa tendência por meio da porcentagem de pessoas classificadas como Sentimento em suas funções principal ou secundária que optaram pelas alternativas (a) e (b).

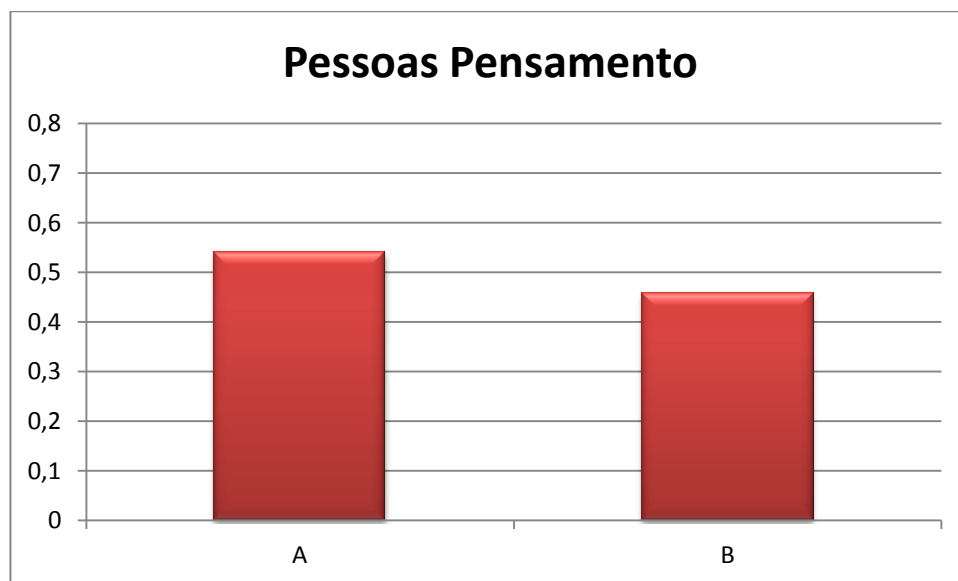


Pelo gráfico, observa-se uma nítida preferência apresentada pelo grupo, no qual 78,43% de seus integrantes optaram pela alternativa (b).

Infelizmente, nem todos os resultados obtidos foram de acordo com o almejado. Para os classificados como Pensamento em sua função psíquica principal, apenas 41,66% optaram pela alternativa esperada - a resposta (a). Já entre as pessoas Pensamento em sua função secundária, o resultado mostrou excelente resultado, com 80% de preferência pela alternativa (a).

Vale lembrar que o trabalho se trata de uma pesquisa exploratória, cujos resultados obtidos podem não representar perfeitamente a realidade empírica. A pequena amostra utilizada pode representar um dos motivos pelos quais possam surgir eventuais erros de resultado. Junto a isso, deve-se considerar a não aleatoriedade na escolha dos participantes. Uma vez que os integrantes da amostra possuem características sociais semelhantes, não se pode generalizar a verdadeira influência da personalidade na tomada de decisão. Uma hipótese seria a de que pessoas de nível social mais baixo possam apresentar menor influência da personalidade em suas escolhas, já que, em determinadas situações, costumam dar preferência a um comportamento mais racional, não por vontade própria, mas pela necessidade de ganhar dinheiro. As duas últimas considerações em relação a obtenção de um possível resultado viesado consistem na possível desonestidade dos participantes no preenchimento dos testes e na formulação das alternativas da questão criada. É possível que tais alternativas não representem perfeitamente a preferência de cada um dos Tipos Psicológicos, o que pode atrapalhar na obtenção do resultado almejado.

Ainda assim, em uma análise geral da preferência do grupo de pessoas classificadas como Pensamento, em suas funções principal ou secundária, observa-se uma maior porcentagem na escolha pela resposta esperada no desenvolvimento do trabalho. Esta é evidenciada no gráfico abaixo, que indica que 54,16% das pessoas do grupo Pensamento optaram pela alternativa que representa maior racionalidade, (a).



Uma vez que a amostra utilizada não apresenta diferenças drásticas em relação ao nível social, idade ou escolaridade dos participantes, considerou-se o sexo dos participantes como uma variável de possível influência na tomada de decisão individual.

Para tal análise foi calculada a porcentagem de homens e mulheres que escolheram cada uma das alternativas. Em relação às pessoas classificadas como Sentimento, observa-se que apenas pessoas do sexo masculino optaram pela alternativa (a) - contrária ao esperado pela pesquisa. Tal fato pôde ser notado tanto para pessoas Sentimento em sua função principal como para aquelas em sua função secundária. Nota-se também que, proporcionalmente, o número de mulheres classificadas como Sentimento é maior que o de homens, contando com 82,75% da participação feminina da amostra e 61,36% da masculina.

Por outro lado, os homens apresentam maior participação proporcional no grupo de pessoas classificadas como Pensamento, com 38,64% contra apenas 17,25% de participação feminina. Em relação à escolha das alternativas por pessoas classificadas como Pensamento, observa-se, mais uma vez, uma maior tendência masculina em optar pela alternativa (a), que representa maior racionalidade.

As diferenças na escolha e classificação apresentadas pelo teste evidenciam uma possível maior tendência do sexo masculino em fazer escolhas mais racionais.

Apesar de contar com uma amostra limitada, os resultados obtidos foram satisfatórios ao esperado no início da pesquisa, evidenciando tendências de comportamento em diferentes Tipos Psicológicos. A tabela com os resultados obtidos no teste pode ser visualizada no apêndice deste trabalho.

A conclusão do trabalho contará com uma análise mais geral dos resultados obtidos, que serão também observados por meio de uma perspectiva econômica.

#### **4. Conclusão**

O objetivo do trabalho foi utilizar os Tipos Psicológicos de Jung a fim de elucidar qualquer influência gerada pelo inconsciente de cada um no processo de tomada de decisão. Por meio da análise dos resultados obtidos, observa-se que pessoas com um mesmo Tipo Psicológico apresentam sim uma tendência de comportamento.

Evidente que os conceitos da Psicologia que envolvem o inconsciente e o processo de tomada de decisão abrangem um estudo muito mais vasto e específico. Ainda assim, o trabalho se mostrou suficiente para que se possa concluir que a “força” que leva diferentes pessoas a fazer uma mesma escolha é de origem psíquica. Destaca-se assim, a importância da abordagem da Economia Comportamental na análise de cenários econômicos.

Os últimos anos foram marcados por diversos fenômenos econômicos que surpreenderam a maioria dos economistas. Essa pesquisa quis mostrar que talvez o motivo para tantas crises econômicas não previstas está no modo como a previsão é feita. Ao utilizar modelos econômicos neoclássicos e, portanto considerar que todos os agentes da economia agem do mesmo modo perfeitamente racional, a previsão obtida pode apresentar resultados muito diferentes dos empíricos. Levanta-se a questão se caso os conceitos de Economia Comportamental fossem mais utilizados, se ainda seríamos tão frequentemente surpreendidos por fenômenos econômicos.

Infelizmente não há dados suficientes na história que possam afirmar a veracidade dessa suposição, mas o resultado obtido nessa pesquisa exploratória leva a crer que a introdução de fatores psicológicos na previsão econômica pode sim ajudar o mundo a prever seu futuro.

## Referências Bibliográficas

ALTMAN, Morris. **Handbook of Contemporary Behavioral Economics: Foundations and Developments**, 2006.

BAUMOL, William J. **Toward a Newer Economics: The Future Lies Ahead!**. The Economic Journal, Vol.101, 1991.

**BENTHAM, Jeremy. An Introduction to the Principles of Morals and Legislations.** 1789.

CARDENAS, Juan Camilo. **Behavioural Development Economics: Lessons from Field Labs in the Developing World**, Colômbia, 2006.

DIAMOND, Peter. **Behavioral Economics and Its Application**. Princeton University.

ELGAR, Edward. **Psicologia e Economia**. The Elgar Companion to Consumer Research and Economic Psychology, 1999.

ELSTER, Jon. **Rationality and the Emotions**. The Economic Journal, Vol. 106, No. 438, 1996.

FONSECA, Patrícia; MURAMATSU, Roberta. **Economia Comportamental e Trajetórias de Consumo Intertemporal: Anomalias e Evidências do Caso Brasileiro**. Revista Jovens Pesquisadores. Ano 5, N.9. São Paulo, 2008.

GANS, Joshua S. **‘Protecting Consumers by Protecting Competition’**: Does Behavioural Economics Support this Contention? Melbourne Business School, University of Melbourne, 2005.

GRAHAM, C. **The Economics of Happiness**. World Economics, September, 2005.

GRAHAM, Carol. **Insights on Development from the Economics of Happiness**. Oxford University Press, 2005.

JUNG, Carl G. **Memórias, Sonhos, Reflexões**. Rio de Janeiro: Noiva Fronteira, 2006.

JUNG, Carl G. **Psychologische Typen**, 1921.

JUNG, Carl G. **Modern Man in Search of a Soul**, 1933.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. **Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk**. Econometrica, 1979.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos; SLOVIC, Paul. **Judgement under Uncertainty**. 1982.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. **Rational Choice and the Framing of Decisions**. Chicago Journals, 1986.

LOEWENSTEIN, George. **Emotions in Economic Theory and Economic Behavior**. The American Economic Review, Vol. 90, 2000.

LOEWENSTEIN, George. **Out of Control: Visceral Influences on Behavior**. Organizational Behavior and Human Decision Processes, Vol. 65, No. 3, March, pp. 272–292, 1996.

MCDONALD, Ian M. **The Global Financial Crisis and Behavioural Economics**. Economics Papers, Vol. 28. September, 2009.

MENGER, Carl. **Die Grundsätze der Volkswirtschaftslehre**, 1871.

MEZA, David de. **Financial Capability: A Behavioural Economics Perspective**. Financial Services Authority, 2008.

MORAES, Ilmara F.D. **Escala de Avaliação de Tipos Psicológicos: validade e precisão**. Psico-USF, v.7, n.1, p. 25-34 Jan./Jun, 2002.

MUNRO, Alistair. **Bounded Rationality and Public Policy: A perspective from Behavioural Economics**, 2008.

RAMOS, Luís M. A. **Apontamentos sobre a psicologia analítica de Carl Gustav Jung**. ETD – Educação Temática Digital, Campinas, v.4, n.1, p.110-144 , dez. 2002.

SIMON, Herbert A. **On Parsimonious Explanations of Production Relations**. Scandinavian Journal of Economics 81:459-479,1979.

SIMON, Herbert A. **Behavioural Economics**. Carnegie Mellon University, 1994.

SMITH, Adam. **A Riqueza das Nações**. Londres, 1776.

TARDE, Gabriel. **La Psychologie em Économie Politique**. França, 1881.

VEBLEN, Thorstein. **The Vested Interests**. 1919.



## APÊNDICE

Esta questão faz parte do trabalho de monografia ***Economia comportamental e os tipos psicológicos de Jung***, que está sendo realizado pela aluna do Insper Alessandra Lima Galbetti, sob orientação da profª Eliete Bernal Arellano. A sua resposta contribuirá para o sucesso deste trabalho. Muito Obrigado!

Suponhamos que, como resultado de sua participação em vários processos seletivos, você se encontra diante da situação de fazer a opção entre duas empresas em que você foi aprovado. Qual delas você escolheria?

- a) A empresa que te ofereça um salário menor, mas onde você terá maior liberdade, um ambiente amigável e, principalmente, qualidade de vida.
- b) A empresa que te ofereça um salário acima da média, mas que seja rígido com horários e tenha um ambiente de trabalho tenso e competitivo.

Nome: \_\_\_\_\_

Turma: \_\_\_\_\_

**Resultados Obtidos:**

SENTIMENTO			Sexo			
Principal	Qtde.	%	Feminino	% Fem	Masculino	% Masc
A	3	10,71429	0	0	3	100
B	25	89,28571	16	64	9	36
Secundária	Qtde.	%	Feminino	% Fem	Masculino	% Masc
A	8	34,78261	0	0	8	100
B	15	65,21739	8	53,3333333	7	46,66666667

<b>Total Sentimento:</b>	51
--------------------------	----

PENSAMENTO			Sexo			
Principal	Qtde.	%	Feminino	% Fem	Masculino	% Masc
A	5	41,66667	0	0	5	100
B	7	58,33333	4	57,1428571	3	42,85714286
Secundária	Qtde.	%	Feminino	% Fem	Masculino	% Masc
A	8	80	1	12,5	7	87,5
B	2	20	0	0	2	100

<b>Total Pensamento:</b>	22
--------------------------	----

## ANEXO



### TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO

Você está sendo convidado (a) a responder o questionário QUATI que tem como objetivo a identificação do seu tipo psicológico. Ele o auxiliará no seu processo de auto-conhecimento e no direcionamento de ações na sua carreira e atividade profissional.

Como complemento, gostaríamos de convidá-lo para participar da Pesquisa *Perfil dos alunos de graduação do Insper* que será desenvolvida dentro do escopo da universidade pela prof<sup>a</sup> Eliete Bernal Arellano e que trará informações importantes para a compreensão do fenômeno estudado e para a produção de conhecimento científico.

Todas as informações coletadas neste estudo são estritamente confidenciais.. Na publicação dos resultados. Sua identidade será mantida no mais rigoroso sigilo e serão omitidas todas as informações que permitam identificá-lo(a).

Caso você concorde com os esclarecimentos prestados, solicitamos o seu consentimento de forma livre para participar desta pesquisa, preenchendo os itens que se seguem:

(Obs: Não assine esse termo se ainda tiver dúvida a respeito).Consentimento Livre e Esclarecido

Tendo em vista os itens acima apresentados, eu, de forma livre e esclarecida, manifesto meu consentimento em participar da pesquisa. Declaro que recebi cópia deste termo de consentimento, e autorizo a realização da pesquisa e a divulgação dos dados obtidos neste estudo.

---

Nome do Participante da Pesquisa

---

Assinatura do Participante da Pesquisa

Prof<sup>a</sup> Dr<sup>a</sup> Eliete Bernal Arellano  
Pesquisadora

Prof. Dr. Dirk Michael Boehe  
Coordenador curso Administração