

16

## Adaptação da Escala de Ignorância Comportamental Financeira (Financial Homo Ignorans) para o Contexto Brasileiro

Mestre/MSc. Camila Viana Brasil [ORCID iD<sup>1</sup>](#), Doutor/Ph.D. Aureliano Angel Bressan [ORCID iD<sup>1</sup>](#),  
Doutor/Ph.D. Kelmara Mendes Vieira [ORCID iD<sup>2</sup>](#)

<sup>1</sup>UFMG, Belo Horizonte, Minas Gerais, Brazil. <sup>2</sup>UFSM, Santa Maria, Rio Grande do Sul, Brazil

**Mestre/MSc. Camila Viana Brasil**

[0000-0002-0199-0240](#)

**Programa de Pós-Graduação/Course**  
Controladoria e Contabilidade - UFMG

**Doutor/Ph.D. Aureliano Angel Bressan**

[0000-0002-9333-3394](#)

**Programa de Pós-Graduação/Course**  
Controladoria e Contabilidade - UFMG

**Doutor/Ph.D. Kelmara Mendes Vieira**

[0000-0002-8847-0941](#)

**Programa de Pós-Graduação/Course**  
Administração Pública - UFSM

### Resumo/Abstract

A Ignorância Comportamental Financeira (Financial Homo Ignorans) pode ser definida como a tendência dos indivíduos de ignorar/negligenciar aspectos relevantes da tomada de decisão financeira. O objetivo do estudo consiste em adaptar a escala Financial Homo Ignorans proposta por Barrafre et al. (2020a) para o contexto brasileiro. A escala original é composta por doze itens segregados em quatro dimensões: Evitar/Evasão da Decisão; Evitar/Evasão da Informação; Viés de Agregação e Raciocínio Motivado. As propriedades psicométricas do instrumento foram avaliadas a partir de uma amostra de 591 indivíduos. Os resultados obtidos evidenciam que o instrumento apresentou ajustes adequados para a validade convergente, dimensionalidade, validade discriminante e consistência interna dos construtos. Assim, a escala é válida para aplicações no contexto brasileiro, permitindo a aplicação em pesquisas e a avaliação com vista à formulação de políticas e programas voltados para a inclusão e educação financeira.

Palavras-chave: Ignorância Comportamental Financeira, Adaptação, Validade, Educação Financeira, Testes Psicométricos.

**Modalidade/Type**

**XVI**  
**CONGRESSO**  
**ANPCONT**

**Foz do Iguaçu - PR**  
03 a 06 de Dezembro 2022  
**EVENTO PRESENCIAL**

Artigo Científico / Scientific Paper

**Área Temática/Research Area**

Contabilidade Financeira e Finanças (CFF) / Financial Accounting and Finance

## Adaptação da Escala de Ignorância Comportamental Financeira (*Financial Homo Ignorans*) para o Contexto Brasileiro

### Resumo

A Ignorância Comportamental Financeira (*Financial Homo Ignorans*) pode ser definida como a tendência dos indivíduos de ignorar/negligenciar aspectos relevantes da tomada de decisão financeira. O objetivo do estudo consiste em adaptar a escala *Financial Homo Ignorans* proposta por Barrafrem *et al.* (2020a) para o contexto brasileiro. A escala original é composta por doze itens segregados em quatro dimensões: Evitar/Evasão da Decisão; Evitar/Evasão da Informação; Viés de Agregação e Raciocínio Motivado. As propriedades psicométricas do instrumento foram avaliadas a partir de uma amostra de 591 indivíduos. Os resultados obtidos evidenciam que o instrumento apresentou ajustes adequados para a validade convergente, dimensionalidade, validade discriminante e consistência interna dos construtos. Assim, a escala é válida para aplicações no contexto brasileiro, permitindo a aplicação em pesquisas e a avaliação com vista à formulação de políticas e programas voltados para a inclusão e educação financeira.

**Palavras-chave:** Ignorância Comportamental Financeira, Adaptação, Validade, Educação Financeira, Testes Psicométricos.

### 1. Introdução

A ignorância comportamental dos indivíduos é um fator que impacta no bem-estar financeiro (Barrafrem, Vastfjall & Tinghög, 2020a). O termo inicial para esta característica, sugerido por Hertwig e Engel (2016) como *Homo Ignorans* expressa a ignorância deliberada, “definida como o indivíduo que de maneira consciente opta por não buscar ou utilizar informações/conhecimentos” (Hertwig & Engel, 2016, p.360, tradução nossa).

No entanto, Barrafrem *et al.* (2020a) ampliaram o conceito de *Homo Ignorans* incluindo aspectos comportamentais relacionados às decisões financeiras, em virtude da sua alta complexidade e das incertezas dos resultados que serão obtidos. Assim, a ignorância comportamental financeira pode ser definida como a tendência dos indivíduos de ignorar/negligenciar aspectos relevantes da tomada de decisão financeira, tais como: evitar informações que são relevantes para a tomada de decisão e que vão maximizar o bem-estar financeiro; evitar decisões referentes a economizar dinheiro; subestimar a relevância de resultados agregados (como obter pequenos empréstimos que podem se tornar grandes dívidas); avaliar as informações de maneira tendenciosa (visualizar apenas os aspectos positivos de um empréstimo, deixando de lado os ônus da contratação) (Barrafrem *et al.*, 2020a; Golman *et al.*, 2017; Epley & Gilovich, 2016; Lunn *et al.*, 2016; Sweeny *et al.*, 2010; Anderson, 2003).

E, para mensurar esses vieses cognitivos, Barrafrem *et al.* (2020a) desenvolveram a escala denominada de *Financial Homo Ignorans – FHI* (Ignorância Comportamental Financeira - ICF, em tradução livre), com doze itens. Tal escala possibilita a previsão de comportamentos relacionados a tarefas como contratar um empréstimo, adiar decisões de

investimento ou obter informações financeiras. A EICF consiste em uma medida abrangente que capta as diferenças individuais de ignorância comportamental financeira e possibilita investigar quão bem tal instrumento prevê o comportamento financeiro e os resultados relativos à saúde financeira dos indivíduos (Barrafrem *et al.* 2020a).

Estudos evidenciaram que o baixo nível de ignorância financeira pode levar o indivíduo a melhores decisões financeiras, com atitudes que levam à gestão ativa de suas finanças, ao melhor aproveitamento das orientações e conselhos sobre como lidar com a diminuição da renda e, assim, contribuir para que tenham resultados financeiros significativos, reduzindo as incertezas em períodos de adversidades (Barrafrem *et al.* 2020a e 2020b).

Apesar dos grandes avanços na área de finanças comportamentais e dos estudos envolvendo o comportamento financeiro, a literatura ainda é muito incipiente quando se refere à proposição e validação de uma medida para a avaliação do nível de ignorância comportamental financeira dos consumidores. A EICF foi construída com base em estudos anteriores que avaliaram separadamente cada uma das dimensões que constituem este instrumento (Barrafrem *et al.* 2020a; Golman *et al.*, 2017; Epley & Gilovich, 2016; Lunn *et al.*, 2016; Sweeny *et al.*, 2010; Stango & Zinman, 2009; ; Anderson, 2003; Samuelson & Zeckhauser, 1988).

Assim, a adaptação desse instrumento para o contexto brasileiro mostra-se como uma oportunidade para ampliar e aprimorar o debate em relação à temática, assim como uma possibilidade para os elaboradores de políticas públicas de compreender e desenvolver mecanismos que possam contribuir para um melhor comportamento dos indivíduos em relação às finanças pessoais e, conseqüentemente, promover o bem-estar financeiro. Além disso, a validação de um instrumento para mensuração da ignorância comportamental financeira possibilita avançar nos conhecimentos que vem sendo constituídos sobre vieses do comportamento financeiro.

## 2. Escala *Financial Homo Ignorans* - Ignorância Comportamental Financeira

A escala de Ignorância Comportamental Financeira é composta por quatro dimensões, a saber: evitar/evasão da decisão; evitar/evasão da informação; viés de agregação e raciocínio motivado (Barrafrem *et al.* 2020a).

A dimensão evitar decisão pode ser conceituada como uma tendência a evitar ou adiar fazer uma escolha, buscando um caminho mais fácil que não envolva nenhuma ação ou nenhuma mudança (Anderson, 2003). Ou seja, isto é, os tomadores de decisão tendem a preferir opções que não causam mudanças no seu *status quo* (Samuelson & Zeckhauser, 1988), não requerem nenhuma ação de sua parte (viés de omissão) (Ritov & Baron, 1999; Ritov & Baron 1990), ou por diferimento de escolha (Dhar, 1996).

Em relação à opção de não alteração do *status quo* no processo de tomada de decisão financeira, a literatura fornece evidências desse comportamento, quando observa-se que um número maior do que o esperado de indivíduos opta por manter a aplicação de recursos nos mesmos fundos de aposentadoria ano após ano, apesar de saberem que não existem custos financeiros para mudar (Samuelson & Zeckhauser, 1988). Já o viés de omissão é caracterizado como a tendência do indivíduo de se preocupar menos com os danos causados pela omissão do que com os danos idênticos causados pela ação (Ritov & Baron, 1990). Destaca-se ainda que, o comportamento de adiar a decisão (diferimento da escolha) pode ser sensível a fatores relacionados às incertezas existentes entre as opções em um conjunto de escolhas (Dhar, 1996).

O comportamento de evitar a decisão está associado aos seguintes fatores: 1) razões racionais: os custos de tomar a decisão superam os benefícios da inação; 2) arrependimento antecipado associado a alguma das opções de escolha, com o objetivo de evitar às responsabilidades ou consequências inerentes a decisão que for tomada; 3) dificuldade de seleção: quando não está clara qual opção atende melhor aos objetivos do indivíduo (Anderson, 2003).

De acordo com alguns teóricos, as emoções antecipadas também podem afetar as escolhas e podem ser experimentadas durante o processo de tomada de decisão tais como: medo, arrependimento, ansiedade e pavor (Loewenstein *et al.*, 2001).

A literatura mapeada pelas autoras aponta que quanto maior a ignorância financeira, maior o risco de tomar decisões financeiras erradas, pagar juros elevados, contrair dívidas, cair em golpes e fazer maus investimentos. Por outro lado, quanto maior o nível de educação financeira, maior a probabilidade de gerenciar corretamente os recursos, de planejar a aposentadoria e acumular reservas, melhorando a qualidade de vida (Lusardi e Mitchell, 2014). Existem evidências que os investidores podem ser financeiramente ignorantes sobre diversos aspectos econômicos e financeiros, como por exemplo, não conhecer regras básicas de diversificação de risco ao tomar decisões financeiras, o que pode resultar em incertezas para esses indivíduos (Luo; Nie & Wang, 2022).

Nesse contexto, a dificuldade apresentada por uma pessoa em selecionar uma decisão, pode levá-la a escolher a opção de evitar/adiar a decisão na esperança de, mitigar as emoções negativas caso seja feita uma escolha cujas suas preferências não sejam atendidas, ou com receio de descobrir posteriormente que existia uma opção que era melhor do que a que foi tomada (Anderson, 2003; Ritov, 1996). Nessa perspectiva, o arrependimento ocorre quando os indivíduos comparam o resultado de uma decisão com o que teria acontecido caso tivesse feito uma escolha diferente (Golman *et al.*, 2017).

Cabe ressaltar que, o comportamento aparentemente evasivo de decisão das pessoas envolvendo inação pode ocorrer também, porque o tomador de decisão não reconhece que uma oportunidade se apresentou ou que há necessidade de tomar uma decisão.

Sob essa perspectiva, a Tabela 1 apresenta os itens que compõem a dimensão Evitar/Evasão da decisão dentro do contexto financeiro.

Dimensão	Item	Escala
Evitar/Evasão da decisão	1. Adio tomar decisões sobre minha situação financeira futura.	1=Concordo Totalmente
	2. Evito tomar decisões sobre minha situação financeira atual.	2= Concordo
	3. Tomar decisões financeiras consome tempo e esforço, então geralmente não tomo decisões planejadas.	3= Não Concordo e nem discordo
		4= Discordo
		5= Discordo Totalmente

**Tabela 1:** Itens da dimensão Evitar/Evasão da decisão

Os três itens que compõem a dimensão *Evitar/Evasão da decisão* tem como objetivo avaliar a tendência dos indivíduos de evitar ou adiar tomar decisões sobre a sua situação financeira, ou mesmo sobre fazer escolhas de investimentos para aposentadoria (Barrafrem *et al.*, 2020a; Samuelson & Zeckhauser, 1988). A escala utilizada para mensurar esse construto é do tipo *Likert* de cinco pontos variando de um (1) concordo totalmente a cinco (5) discordo

totalmente. Portanto, quanto mais o respondente concordar com as afirmações apresentadas, maior será a sua tendência de ignorar as decisões financeiras.

A dimensão Evitar/Evasão de informação pode ser definida como *qualquer comportamento destinado a impedir ou atrasar a aquisição de informações disponíveis, mas potencialmente indesejadas* (Sweeny *et al.*, 2010, p.341, tradução nossa). Para Golman *et al.* (2017) a dimensão evasão/evitar é entendida como qualquer processo comportamental ou cognitivo em que, as pessoas evitam ativamente informações, mesmo quando são gratuitas e podem melhorar o processo de tomada de decisão.

Entende-se por evitar ativamente uma informação quando: 1) o indivíduo está ciente de que a informação existe e está disponível e 2) o indivíduo tem livre acesso à informação e mesmo assim ele opta por não obtê-la ou evitar a informação mesmo que o acesso fosse livre (Golman *et al.*, 2017). Nesse contexto, a literatura sugere que evitar informações é comum, como por exemplo, no contexto financeiro, investidores evitam olhar para o desempenho de suas carteiras financeiras quando o mercado está em baixa, fenômeno conhecido como “efeito avestruz” (Karlsson, Loewenstein & Seppi 2009; Sicherman *et al.*, 2016). Logo, os investidores parecem ter prazer em observar os seus ganhos, mesmo quando não existe nenhuma informação nova a ser apresentada, e por outro lado, preferem evitar as informações quando tem ciência que os resultados são adversos, ou seja, são negativos (Sicherman *et al.*, 2016).

Para Sweeny *et al.* (2010), as pessoas podem ser motivadas a evitar informações por três razões: (1) a informação pode exigir mudanças de crenças, (2) a informação pode exigir ações indesejadas e (3) a informação ou a decisão de aprender a informação pode causar emoções desagradáveis. Apesar dessas preocupações não serem igualmente importantes ou igualmente relevantes para todos os casos, as pessoas são mais propensas a evitar informações na medida em que antecipam esses resultados (Sweeny *et al.*, 2010).

A Tabela 2 apresenta os itens da Escala de Ignorância Comportamental Financeira para mensuração da dimensão Evitar/Evasão da informação.

Dimensão	Item	Escala
Evitar/Evasão da informação	4. Prefiro não saber quanto gastei no mês passado.	1=Concordo Totalmente
	5. Prefiro não saber a situação de minhas dívidas.	2= Concordo
	6. Quando se trata de administrar minhas próprias finanças, a ignorância é uma bênção.	3= Não Concordo e nem discordo
		4= Discordo
		5= Discordo Totalmente

**Tabela 2:** Itens da dimensão Evitar/Evasão da informação

Observa-se que a dimensão *Evitar/Evasão da informação* tem como finalidade avaliar a tendência dos indivíduos de evitar ativamente informações sobre as suas finanças. Para mensuração dessa dimensão é utilizada uma escala do tipo *Likert* de cinco pontos variando de um (1) concordo totalmente a cinco (5) discordo totalmente. Nesse sentido, quanto mais o respondente concordar parcial e totalmente com as afirmações apresentadas, maior será a sua tendência de ignorar as informações ativamente que estão disponíveis de maneira gratuita, com receio de que elas revelem algo negativo sobre os seus investimentos ou situação financeira.

Já o Viés de agregação pode ser entendido como a *tendência geral dos indivíduos de ignorar o efeito de muitos resultados relativamente pequenos, como por exemplo, o custo total de um empréstimo* (Barrafrem *et al.*, 2020, p. 6 tradução nossa). O viés de agregação também pode ser chamado de viés de crescimento exponencial, e tem sido associada à tomada de decisões financeiras das famílias (Almenberg & Save-Soderbergh, 2011). Nessa perspectiva, as famílias com maior tendência a ignorar os efeitos cumulativos das decisões financeiras, tendem a captar mais empréstimos, pouparem menos e são menos propensas a realizarem investimentos em ações (Stango & Zinman, 2009).

Para Stango e Zinman (2009) o viés de crescimento exponencial pode ser explicado como à tendência dos indivíduos de subestimar crescimento de séries exponenciais quando solicitados a fazerem avaliações intuitivas, ou seja, sem uso de ferramentas financeiras (planilhas ou calculadoras).

Considerando essas definições apresentadas pela literatura, o estudo desenvolvido por Lunn *et al.* (2016) evidenciou que ao fazer um empréstimo para uma compra específica, a escolha pode ser influenciada pelas informações que estão ou não explicitadas no momento da contratação (Lunn *et al.*, 2016). Assim, a apresentação de um produto em que às informações do valor das parcelas ou valor amortizado mensal são apresentadas com maior destaque, provavelmente induzirá os consumidores a escolher empréstimos mais longos, ou talvez influenciá-los a não considerar a possibilidade de obter informações completas sobre um empréstimo mais curto para avaliação ou realização de comparação (Lunn *et al.*, 2016; Stango & Zinman, 2009).

Posto isso, constata-se que os consumidores escolhem consumir, pedir emprestado ou poupar com base em suas preferências, expectativas e custos e benefícios de cada operação (Stango & Zinman, 2009). A Tabela 3 evidencia os itens da Escala de ignorância comportamental financeira para mensuração da dimensão Viés de agregação.

Dimensão	Item	Escala
Viés de agregação	7. Quando faço compras maiores (por exemplo, eletrodomésticos, TV, viagens de férias, etc.), opto por pagar em prestações.	1=Concordo Totalmente 2= Concordo
	8. Muitas vezes fico surpreso com a quantidade de dinheiro que gastei.	3= Não Concordo e nem discordo 4= Discordo
	9. Quando algo custa menos do que eu esperava, geralmente gasto o que ganhei em algo não planejado.	5= Discordo Totalmente

**Tabela 3:** Itens da dimensão Viés de agregação

Para a dimensão *Viés de Agregação* são utilizados três itens com o intuito de avaliar a tendência dos indivíduos de ignorar os efeitos cumulativos de resultados pequenos. A escala utilizada para mensurar esse construto é do tipo *Likert* de cinco pontos variando de um (1) concordo totalmente a cinco (5) discordo totalmente. Assim, quanto mais o respondente concordar com as afirmações apresentadas, maior será a sua tendência de ignorar os efeitos cumulativos dos riscos e resultados de operações financeiras ou de consumo, principalmente, as relacionadas com a negligência de juros compostos que podem resultar em excesso de empréstimos (Sunstein, 2006) e de endividamento.

A última dimensão da escala é o *Raciocínio Motivado* definido como o mecanismo pelo qual indivíduos buscam, avaliam, interpretam as informações de maneira a subsidiar as

suas crenças e preferências. (Kunda, 1990). Logo, as pessoas tendem a ter mais facilidade de recrutar evidências relevantes que são tendenciosas em favor do que elas querem acreditar, que apoiem o que elas querem que seja verdade (Epley & Gilovich, 2016). Dentro do contexto político, estudos evidenciaram que o raciocínio motivado tem um papel relevante nas crenças políticas erradas das pessoas tornando-se uma das principais explicações para a crença em desinformação (Melo, 2022; Jerit & Zhao, 2020; Baptista & Grandim, 2020).

Nesse sentido, há uma tendência das pessoas buscarem informações que sejam consistentes com suas crenças, atitudes e decisões, e evitar informações que não são coerentes com o seu ponto de vista (Kunda, 1990). Para exemplificar tal fato, o estudo desenvolvido por Mills, Aronson e Robinson, (1959) evidenciou que após uma escolha entre duas opções, os participantes da pesquisa buscaram tanto informações positivas e negativas sobre a alternativa escolhida, no entanto, para a alternativa preterida buscaram apenas por informações negativas.

Assim, as pessoas geralmente raciocinam para chegar às conclusões que preferem, com suas preferências influenciando a maneira como as evidências são coletadas, os argumentos são processados e as memórias de experiências passadas são lembradas. Dessa forma, o raciocínio é motivado pelos objetivos que as pessoas estão tentando alcançar (Epley & Gilovich, 2016). Sob essa perspectiva, a Tabela 4 lista os itens que compõem a dimensão Raciocínio motivado da Escala de Ignorância Comportamental Financeira.

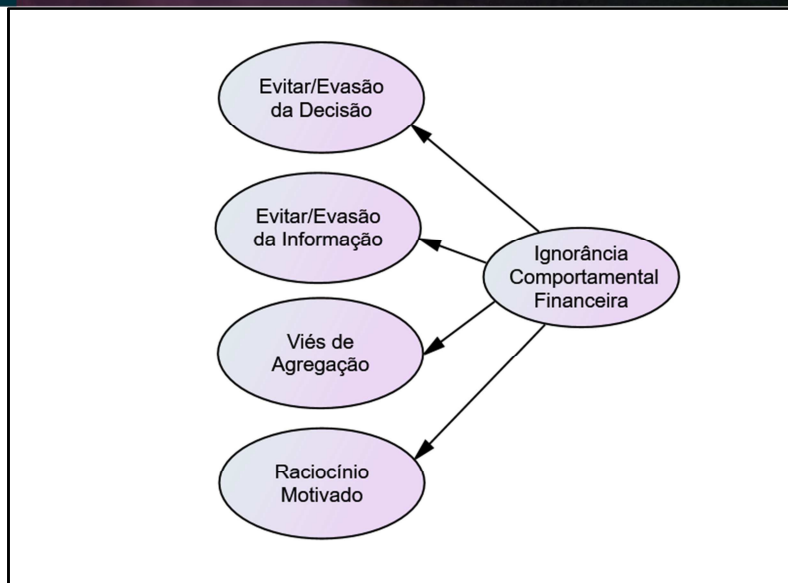
Dimensão	Item	Escala
Raciocínio motivado	10. Acho que as pessoas que discordam da minha opinião sobre como administrar o dinheiro são tolas.	1=Concordo Totalmente 2= Concordo
	11. Paro de seguir pessoas nas redes sociais que não compartilham com as minhas opiniões sobre como gastar dinheiro.	3= Não Concordo e nem discordo 4= Discordo
	12. Não gosto de pessoas que não compartilham minhas opiniões sobre questões financeiras.	5= Discordo Totalmente

**Tabela 4:** Itens da dimensão Raciocínio motivado

Por fim, a dimensão *Raciocínio Motivado* também é formada de três itens com o objetivo de avaliar a tendência dos indivíduos de avaliar as informações de maneira enviesada, levando em consideração as suas crenças ou opiniões que os favoreçam. Para mensuração dessa dimensão é utilizado uma escala do tipo *Likert* de cinco pontos variando de um (1) concordo totalmente a cinco (5) discordo totalmente. Logo, quanto mais o respondente concordar parcial e totalmente com as afirmações apresentadas, maior será a sua tendência de avaliar as informações da maneira que justifique o seu ponto de vista, conduzindo a conclusões que os indivíduos esperam quando avaliam determinadas informações financeiras (Epley & Gilovich, 2016).

Essas quatro dimensões em conjunto formam a Escala de Ignorância Comportamental Financeira (Figura 1), a qual avalia a tendência dos indivíduos em ignorar/negligenciar aspectos relevantes da tomada de decisões financeiras.





**Figura 1:** Modelo Teórico para a Escala de Ignorância Comportamental Financeira (EICF)  
**Fonte:** Elaborada pelos autores conforme disposto por Barrafrem *et al.* (2020a)

A escala é, portanto, um construto de segundo ordem conforme demonstrado na Figura 1. Esse construto é formado pelos quatro construtos de primeira ordem (Evitar/Evasão da Decisão; Evitar/Evasão da Informação; Viés de Agregação e Raciocínio Motivado) os quais são construtos reflexivos, mensurados a partir de um conjunto de itens que tem como finalidade identificar o quanto o consumidor percebe a sua tendência em ignorar os atributos que são importantes para o seu processo de tomada de decisão financeira.

### 3. Método

O processo de adaptação da Escala de Ignorância Comportamental Financeira iniciou com uma revisão de literatura sobre a temática fornecendo sustentação teórica para avaliação da escala e dos seus construtos. Após a revisão da literatura, foi aplicada uma abordagem qualitativa com o objetivo de validação e aprimoramento dos conceitos e dos itens que compõem cada construto. Os doze itens da escala EICF distribuídos em quatro dimensões (Evitar/Evasão da Decisão; Evitar/Evasão da Informação; Viés de Agregação e Raciocínio Motivado) foram traduzidos do inglês para o português, e em seguida a tradução reversa para o inglês.

A segunda etapa refere-se à validação do conteúdo a partir da avaliação de três especialistas da área. A terceira etapa consistiu em um pré-teste, com a aplicação do questionário para 10 voluntários com diferentes perfis (Martins & Theófilo, 2016) e que não fizeram parte da amostra. A realização desse processo tem como objetivo verificar a validade semântica, ou seja, se a escala apresentava linguagem acessível e estava de acordo com o contexto social dos participantes.

Após a conclusão dessas três etapas qualitativas obteve-se os itens adaptados da escala. A Figura 2 apresenta os itens originais e os itens obtidos após as etapas de validação qualitativas.

FHI (Barrafrem et al., 2020)	FHI (tradução/adaptação)
<b>Decision avoidance</b>	<b>Evitar/Evasão da decisão</b>
I postpone making decisions about my future financial situation.	Adio tomar decisões sobre minha situação financeira futura.
I avoid making decisions about my current financial situation.	Evito tomar decisões sobre minha situação financeira atual.
Making financial decisions is time-consuming and effortful so I often do not take active decisions.	Tomar decisões financeiras consome tempo e esforço, então geralmente não tomo decisões planejadas.
<b>Information avoidance</b>	<b>Evitar/Evasão da informação</b>
I would rather not know how much I spent last month.	Prefiro não saber quanto gastei no mês passado.
I would rather not know the status of my debts.	Prefiro não saber a situação das minhas dívidas.
When it comes to managing my own finances, ignorance is bliss.	Quando se trata de administrar minhas próprias finanças, a ignorância é uma bênção.
<b>Aggregation bias</b>	<b>Viés de agregação</b>
When I make bigger purchases (e.g., home electronics, TV, holiday travel, etc.) I choose to pay in installments.	Quando faço compras maiores (por exemplo, eletrodomésticos, TV, viagens de férias, etc.), opto por pagar em prestações.
I am often surprised how much money I have spent.	Muitas vezes fico surpreso com a quantidade de dinheiro que gastei.
When something costs less than I expected, I often spend what I got over on something unplanned.	Quando algo custa menos do que eu esperava, geralmente gasto o que ganhei em algo não planejado.
<b>Motivated reasoning</b>	<b>Raciocínio motivado</b>
I think that people who disagree with my opinion how to manage money are foolish.	Acho que as pessoas que discordam da minha opinião sobre como administrar o dinheiro são tolas.
I unfollow people on social media who do not share my views about spending money.	Paro de seguir pessoas nas redes sociais que não compartilham com as minhas opiniões sobre como gastar dinheiro.
I dislike people who do not share my views about financial issues.	Não gosto de pessoas que não compartilham com as minhas opiniões sobre questões financeiras.

**Figura 2:** Itens originais e traduzidos/adaptados ao Português da *Financial Homo Ignorans*  
**Fonte:** Elaborada pelos autores conforme disposto por Barrafrem *et al.* (2020a)

Em seguida foi realizada a etapa quantitativa de caráter confirmatório a partir da análise fatorial confirmatória, no intuito de validar os quatro construtos de primeira ordem e a dimensão de segunda ordem da EICF. Os modelos foram estimados a partir da matriz de variância-covariância, por meio de processo direto.

Para avaliação da validade convergente foram analisadas a magnitude e significância estatística dos coeficientes padronizados e os índices de ajuste absolutos, a saber: estatística *qui-quadrado* ( $\chi^2$ ), *Root Mean Square Residual* (RMR), *Root Mean Square Error of Approximation* (RMSEA), *Goodness-of-Fit Index* (GFI), e pelos índices de ajuste comparativos: *Comparative Fit Index* (CFI), *Normed Fit Index* (NFI), *Tucker-Lewis Index* (TLI). Para a razão *qui-quadrado* / graus de liberdade, as recomendações são menores que 5; para os índices CFI, GFI, NFI e TLI sugere-se valores maiores que 0,950; e para RMR e RMSEA os valores devem estar abaixo de 0,080 e 0,060, respectivamente (Kline, 2005; Hair *et al.*, 2014; Hooper *et al.*, 2008; Hu & Bentler, 1999).

A unidimensionalidade foi avaliada a partir dos resíduos padronizados relativos aos indicadores de cada variável latente e significa que um conjunto de variáveis representa apenas um construto subjacente. Nesse sentido, são considerados unidimensionais os construtos que apresentaram, para um nível de significância de 5%, resíduos padronizados inferiores a 2,58 (Hair *et al.*, 2014). A validade discriminante foi avaliada a partir da comparação da variância média extraída (AVE) com a correlação entre os construtos (Fornell

& Larcker, 1981) e da comparação da correlação entre os construtos. Para a constatação da validade discriminante todos os pares de construtos devem apresentar raiz quadrada da AVE superior a correlação (Fornell & Lacker, 1981) e o valor absoluto de todas as correlações deve ser menor que 0,85 (Kline, 2005).

Para avaliar a confiabilidade dos construtos foram utilizados o *Alfa de Cronbach* e a Confiabilidade Composta que avaliam a consistência interna. O coeficiente *Alfa de Cronbach* varia de 0 a 1, sendo que o valor de 0,60 é o limite inferior de aceitabilidade para pesquisas do tipo exploratória (Hair *et al.*, 2014). A Confiabilidade Composta é também um indicador utilizado para avaliar a fidedignidade (Valentini & Damásio, 2016; Fornell & Larcker, 1981) sendo recomendado o valor de 0,70 (Hair *et al.*, 2014) como limite inferior de aceitabilidade.

#### 4. Análise dos Resultados de Validação e Confiabilidade da Escala de Ignorância Comportamental Financeira

Com base na fundamentação teórica do modelo proposta por Barrafreem *et al.* (2020a) foi iniciada a etapa de validação qualitativa da escala. Esta etapa foi caracterizada pela avaliação do questionário por três especialistas que concordaram com os itens e construtos propostos e indicaram ajustes pontuais. Em seguida, foi realizado um pré-teste, com a aplicação do instrumento em dez indivíduos com perfis diferentes, os quais não indicaram a necessidade de alteração dos itens, mantendo a estrutura semântica utilizada inicialmente.

A segunda fase caracterizada pela etapa quantitativa foi iniciada com a aplicação do questionário em uma amostra de 591 cidadãos, sendo que 67,85% são residentes na região sudeste, 32,83% são homens e 66,84% mulheres. Ainda em relação ao perfil da amostra, a maior parte dos respondentes, 54,99% é casado(a) ou com união estável e 34,01% correspondem aos solteiros. Dos pesquisados 39,42% são servidores públicos, a maioria possui no mínimo ensino superior completo e apresentam idade entre 19 e 35 anos, com idade mínima de 19 anos e idade máxima de 82 anos. Quando indagados sobre a renda, 32,15% dos respondentes apresentaram renda mensal superior a R\$ 6.600,00 e apenas 4,06% relataram não possuir renda própria. A estatística descritiva de cada dimensão da escala de Ignorância Comportamental Financeira é demonstrada na Tabela 5.

Dimensões	Variáveis	Média	Mediana	Desvio Padrão	Coefficiente de Variação
Evitar/Evasão da decisão	1. Adio tomar decisões sobre minha situação financeira futura.	2,94	3,00	1,12	38,25%
	2. Evito tomar decisões sobre minha situação financeira atual.	3,24	4,00	1,16	36,00%
	3. Tomar decisões financeiras consome tempo e esforço, então geralmente não tomo decisões ativas.	3,65	4,00	1,09	29,90%
Evitar/Evasão da informação	4. Prefiro não saber quanto gastei no mês passado.	4,01	4,00	1,07	26,73%
	5. Prefiro não saber a situação de minhas dívidas.	4,28	4,00	0,88	20,62%
	6. Quando se trata de administrar minhas próprias finanças, a ignorância é uma bênção.	4,26	4,00	0,88	20,76%

<b>Viés de agregação</b>	7. Quando faço compras maiores (por exemplo, eletrodomésticos, TV, viagens de férias, etc.), opto por pagar em prestações.	2,59	2,00	1,22	46,92%
	8. Muitas vezes fico surpreso com a quantidade de dinheiro que gastei.	2,84	3,00	1,21	42,68%
	9. Quando algo custa menos do que eu esperava, geralmente gasto o que ganhei em algo não planejado.	3,55	4,00	1,08	30,33%
<b>Raciocínio motivado</b>	10. Acho que as pessoas que discordam da minha opinião sobre como administrar o dinheiro são tolas.	3,83	4,00	0,96	24,98%
	11. Paro de seguir pessoas nas redes sociais que não compartilham com as minhas opiniões sobre como gastar dinheiro.	3,95	4,00	0,95	24,00%
	12. Não gosto de pessoas que não compartilham minhas opiniões sobre questões financeiras.	4,13	4,00	0,80	19,31%

**Tabela 5:** Estatística descritiva do construto Ignorância Financeira.

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

Analisando os resultados encontrados, percebe-se que em média, os participantes apresentaram um baixo nível de ignorância financeira, considerando que a escala variava de um (1) a cinco (5) pontos, no qual um equivale a alto nível de ignorância financeira e cinco a baixo nível de ignorância financeira, com exceção da questão 7 cujos valores da média e mediana estão próximos de dois.

Cabe ressaltar que as dimensões “Evitar/Evasão da informação” e “Raciocínio motivado” apresentaram as maiores médias, indicando a discordância dos respondentes em relação aos comportamentos que envolvem a negligência de informações e a tomada de decisões baseadas em crenças ou opiniões. Analisando a dispersão dos dados constata-se que as variáveis “Quando faço compras maiores (por exemplo, eletrodomésticos, TV, viagens de férias, etc.), opto por pagar em prestações” e “Muitas vezes fico surpreso com a quantidade de dinheiro que gastei” apresentaram uma maior variabilidade relativa de respostas. Em suma, os respondentes apresentam uma baixa ignorância financeira, avaliada a partir do comportamento financeiro e das tendências em ignorar os aspectos relevantes para a tomada de decisão financeira.

Após a análise do perfil dos respondentes, realizou-se a análise fatorial confirmatória no intuito de validar os construtos de primeira ordem, por meio da verificação das relações existentes entre as variáveis observadas e os construtos Evitar/Evasão da Decisão; Evitar/Evasão da Informação; Viés de Agregação e Raciocínio Motivado, conforme apresentado na Tabela 6.

Índices de Ajuste	Limite*	Evitar/Evasão da decisão	Evitar/Evasão da informação	Viés de agregação	Raciocínio Motivado
		Modelo Inicial/Modelo Final	Modelo Inicial/Modelo Final	Modelo Inicial/Modelo Final	Modelo Inicial/Modelo Final
$\chi^2$ (value)	---	2,261	6,014	2,826	3,040
$\chi^2$ (probability)	>0,05	0,133	0,014	0,093	0,081
$\chi^2$ /degrees of freedom	< 5	2,261	6,014	2,826	3,040
GFI - Goodness of Fit	> 0,95	0,997	0,993	0,997	0,997
CFI - Comparative Fit Index	> 0,95	0,998	0,995	0,993	0,996
NFI - Normed Fit Index	> 0,95	0,996	0,994	0,989	0,994
TLI - Tucker-Lewis Index	> 0,95	0,994	0,985	0,978	0,987
RMSR - Root Mean Square Residual	< 0,08	0,047	0,039	0,025	0,028
RMSEA - R. M. S Error of Approximation	< 0,06	0,046	0,092	0,056	0,059
Confiabilidade Composta	>0,6	0,817	0,879	0,661	0,751
Variância Média Extraída – AVE	>0,5	0,604	0,708	0,400	0,511
Alfa de Cronbach	>0,6	0,791	0,878	0,647	0,743

**Tabela 6:** Estatísticas de ajuste para os construtos de primeira ordem.

**Nota:** Níveis apropriados dos índices conforme proposto por Hair *et al.* (2014), Kline (2005), Hooper *et al.* (2008) e Hu e Bentler (1999).

Pode-se constatar que os construtos Evitar/Evasão da decisão e Raciocínio Motivado apresentaram modelos adequados, apresentando validade convergente, visto que os valores em probabilidade do qui-quadrado foram superiores a 0,05, os índices de GFI, CFI, NFI e TLI foram maiores que 0,95, e os índices RMSR e RMSEA foram inferiores a 0,06, e o AVE foi maior que 0,5. Já o construto Evitar/Evasão da informação apresentou estatística do qui-quadrado significativa, a relação qui-quadrado/graus de liberdade foi maior que 5 e o valor do RMSEA ficou superior a 0,06. O construto Viés de Agregação apresentou valor do AVE inferior a 0,5. Não foi possível realizar nenhum ajuste para aprimoramento, pois os construtos apresentam apenas três variáveis. A unidimensionalidade foi constatada a partir dos resíduos padronizados inferiores a 2,58, considerando o nível de significância de 5%, bem como a confiabilidade, posto que o Alfa de Cronbach e a confiabilidade composta foram superiores a 0,60 para todos os construtos.

Na sequência da etapa de validação, buscou-se avaliar a validade discriminante dos construtos a partir da comparação da AVE com a correlação entre os construtos e da análise das correlações apresentadas na Tabela 7.

Construtos	Validade discriminante			
	Evitar/Evasão da decisão	Evitar/Evasão da informação	Viés de agregação	Raciocínio Motivado
Evitar/Evasão da decisão	0,777			
Evitar/Evasão da informação	0,519	0,841		
Viés de agregação	0,546	0,593	0,632	
Raciocínio Motivado	0,151	0,299	0,136	0,715

**Tabela 7:** Validade discriminante para as dimensões Evitar/Evasão da decisão, Evitar/Evasão da informação, Viés de agregação e Raciocínio Motivado.

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

De acordo com Fornell e Larcker (1981) dois construtos são considerados distintos quando a raiz quadrada da AVE for menor que a correlação entre esses dois construtos e quando a correlação entre os construtos for inferior a 0,85 (Kline, 2005). E conforme demonstrado no quadro acima, os valores indicam a validade discriminante dos construtos. Portanto há evidência de validade discriminante para todos os construtos de acordo com os dois critérios adotados, confirmando serem dimensões distintas da Ignorância Comportamental Financeira.

Assim, após a validação dos construtos que compõem o modelo de primeira ordem, foi realizada a validação do modelo final para o construto Ignorância Comportamental Financeira, ou seja, o modelo de segunda ordem. Para avaliação foram analisados os índices de ajustes (Tabela 8) e a significância estatística dos coeficientes estimados (Figura 3).

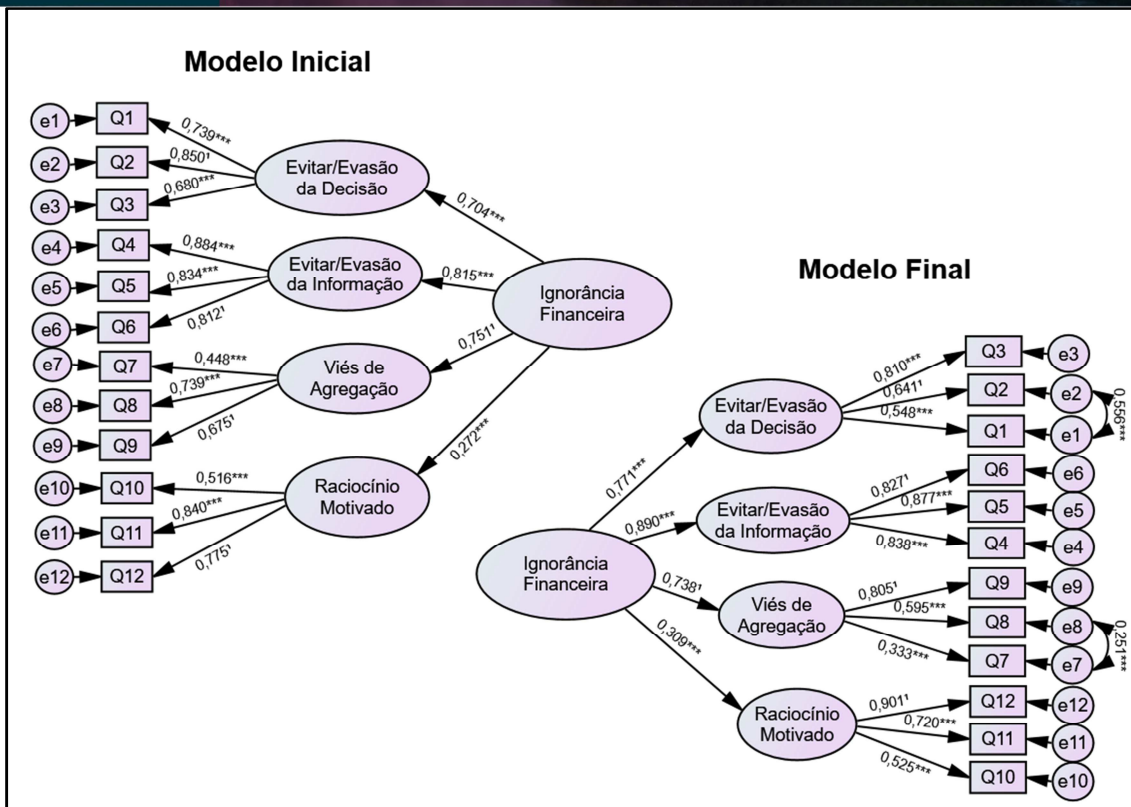
Índice	Limite	Ignorância Comportamental Financeira	
		Modelo Inicial	Modelo Final
$\chi^2$ (value)	---	300,564	131,126
$\chi^2$ (probability)	>0,05	0,000	0,000
$\chi^2$ /degrees of freedom	< 5	5,566	2,732
GFI - Goodness of Fit	> 0,95	0,915	0,963
CFI - Comparative Fit Index	> 0,95	0,913	0,971
NFI - Normed Fit Index	> 0,95	0,896	0,955
TLI - Tucker-Lewis Index	> 0,95	0,894	0,960
RMSR - Root Mean Square Residual	< 0,08	0,070	0,053
RMSEA - R. M. S Error of Approximation	< 0,06	0,088	0,054

**Tabela 8:** Estatísticas de ajuste do construto Ignorância Comportamental Financeira – Modelo inicial e Modelo final.

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

**Nota:** Níveis apropriados dos índices conforme proposto por Hair *et al.* (2014), Kline (2005), Hooper *et al.* (2008) e Hu e Bentler (1999).

Nota-se que o modelo inicial proposto para mensuração da Ignorância Comportamental Financeira é inadequado, dado que a razão do qui-quadrado/graus de liberdade é maior do que cinco, os índices GFI, CFI, NFI e TLI não atingiram o valor mínimo de 0,95 e o RMSEA foi superior a 0,06. Dessa forma, para obter um modelo de mensuração ajustado foi adotada a estratégia de inserção de correlações entre os erros das variáveis observadas, e que faziam sentido teórico. Observa-se na Figura 3 que foram necessárias apenas a inclusão de duas correlações para que o modelo tornasse adequado.



**Figura 3:** Modelo de mensuração Inicial e final da Escala de Ignorância Financeira com os respectivos coeficientes padronizados e as significâncias de cada variável.

**Nota:** \*\*\* Significativo ao nível de 1%. <sup>1</sup> valor de z não calculado, onde o parâmetro foi fixado em 1, devido às exigências do modelo.

Inicialmente, estabeleceu-se a correlação entre os erros e1 e e2. Estas questões referem-se ao comportamento do indivíduo em relação a adiar e a evitar tomar decisões sobre a sua situação financeira atual e futura. A segunda correlação incluída foi entre os erros e7 e e8 relativos às questões sobre a tendência das pessoas em ignorar ou subestimar a importância de resultados conjuntos de uma decisão financeira, como optar por pagar as compras parceladas ignorando o volume total de dívidas parceladas (Q7) e consequentemente, apresentando dificuldades para controlar a quantidade de dinheiro que foi gasto (Q8).

Após a inclusão dessas alterações, o modelo de mensuração final apresentou índices de ajuste adequados, posto que a razão do qui-quadrado / graus de liberdade é menor que o valor cinco, os índices GFI, CFI, NFI e TLI atingiram o valor mínimo de 0,95 e os índices RMSR e RMSEA foram inferiores a 0,06, conforme demonstrado na Tabela 8.

Analisando as relações para o modelo de segunda ordem do construto Ignorância Comportamental Financeira após a realização dos ajustes, pode-se observar que todas foram significativas ao nível de 1% e as dimensões Evitar/Evasão de informações (0,890), Evitar/Evasão de decisão (0,771) e Viés de Agregação (0,738) são as de maior importância para a formação da Ignorância Financeira. Em contrapartida, a dimensão Raciocínio motivado (0,309) é a que apresenta o menor peso. Além disso, percebe-se que todos os coeficientes padronizados das dimensões analisadas são positivos, por conseguinte, quanto maior a concordância dos respondentes com as variáveis, mais alto é o nível de ignorância financeira.

Ao analisar a relação entre as variáveis que compõem cada dimensão, nota-se que as questões que abordam o aspecto de avaliar de maneira tendenciosa as informações financeiras

(Q12) e de ignorar as informações referentes à situação financeira do indivíduo (Q5 e Q4) são as que apresentam maior impacto nos construtos Raciocínio Motivado e Evasão de Informações, apresentando coeficientes padronizados de 0,901, 0,877 e 0,838, respectivamente.

## 5. Considerações Finais

Este estudo teve como objetivo adaptar a escala *Financial Homo Ignorans* originalmente desenvolvida por Barrafrem *et al.* (2020a) para o contexto brasileiro. Para tanto, utilizou-se uma amostra de 591 indivíduos residentes nas cinco regiões do Brasil, e a partir dessa amostra foram aplicados os procedimentos psicométricos para mensuração e validação da escala. Nesse sentido, foram avaliadas a validade convergente, a dimensionalidade, a validade discriminante e a consistência interna dos construtos. A partir da inclusão de duas correlações entre os erros das variáveis o modelo de mensuração final apresentou índices de ajuste adequados.

Os resultados evidenciam que Evitar/Evasão de informações, Evitar/Evasão de decisão e Viés de Agregação são as dimensões que mais impactam na Escala de Ignorância Comportamental Financeira. Nesse contexto, quanto maior a concordância dos indivíduos em relação a comportamentos que envolvem avaliar de maneira tendenciosa as informações financeiras, o desconhecimento sobre as finanças pessoais, ignorar a sua situação financeira principalmente quando estas revelam aspectos negativos, assim como a tendência dos indivíduos em ignorar os efeitos cumulativos de resultados pequenos, tais como o valor cumulativo de várias compras parceladas, são fatores que contribuem para um maior nível de Ignorância Comportamental Financeira.

A validação da EICF possibilita o desenvolvimento de pesquisas em nível internacional, permitindo a comparação dos resultados, além de contribuir para o aprimoramento da escala. Tendo em vista a incipiência dos estudos que envolvem essa temática e a importância do tema para a sociedade em geral e para os formuladores de políticas públicas, principalmente aquelas voltadas para a área de finanças comportamentais e alfabetização financeira, destaca-se a relevância prática da validação dessa escala no contexto brasileiro. Diante disso, como futuras pesquisas, sugere-se a aplicação dessa escala em outros países; a ampliação dos estudos sobre ignorância financeira associando com outros fatores macroeconômicos, políticos e com o bem-estar financeiro; a realização de estudos longitudinais visando avaliar, por exemplo, resultados de estratégias nacionais de melhoria de alfabetização financeira; e estudos comparativos, visando identificar grupos com perfis mais vulneráveis à ignorância financeira.

## 6. Referências

- Almenberg, J., & Save-Soderbergh, J. (2011). Financial literacy and retirement planning in Sweden. *Journal of Pension Economics and Finance*, 10(4), 585-598. doi:10.1017/S1474747211000497
- Anderson, C. J. (2003). The psychology of doing nothing: Forms of decision avoidance result from reason and emotion. *Psychological Bulletin*, 129(1), 139-167. doi:10.1037/0033-2909.129.1.139
- Baptista, J. P., & Gradim, A. (2020). Understanding fake news consumption: a review. *Social Sciences*. 9 (10), 1-22. Doi: <https://doi.org/10.3390/socsci9100185>



- Barrafrem, K., Vastfjall, D. & Tinghog, G., 2020(a). Financial Homo Ignorans: measuring vulnerability to behavioral biases in household finance. 1-42 Doi: <http://dx.doi.org/10.31234/osf.io/q43>
- Barrafrem, K., Vastfjall, D. & Tinghog, G., 2020(b). Financial well-being, COVID-19, and the financial better-than-average-effect. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*. 28, 1-5. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2020.100410>
- Dhar, R. (1996). The effect of decision strategy on the decision to defer choice. *Journal of Behavioral Decision Making*, 9, 265–281. doi: [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1099-0771\(199612\)9:4<265::AID-BDM231>3.0.CO;2-4](https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-0771(199612)9:4<265::AID-BDM231>3.0.CO;2-4)
- Epley, N., & Gilovich, T. (2016). The Mechanics of Motivated Reasoning. *Journal of Economic Perspectives*, 30(3), 133-140. doi: 10.1257/jep.30.3.133
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50.
- Golman, R., Hagmann, D., & Loewenstein, G. (2017). Information avoidance. *Journal of Economic Literature*, 55(1), 96-135.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2014). *Multivariate Data Analysis*. Pearson Education.
- Hertwig, R., & Engel, C. (2016). Homo Ignorans: Deliberately Choosing Not to Know. *Perspectives on Psychological Science*, 11(3), 359-372. Doi:10.1177/1745691616635594
- Hooper, D., Coughlan, J., and Mullen, M. R. (2008). Structural equation modelling: Guidelines for determining model fit. *Electronic Journal of Business Research Methods*, 6 (1): 53–60. Doi:10.21427/D7CF7R
- Hu, L.T. & Bentler, P.M. (1999). Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: conventional criteria versus new alternatives. *Structural Equation Modeling*, 6 (1), 1-55. Doi: <https://doi.org/10.1080/10705519909540118>
- Jerit, J. & Zhao, Y. (2020). Political Misinformation. *Annual Review of Political Science*. 23(1), 77-94. Doi: <https://doi.org/10.1146/annurev-polisci-050718-032814>
- Karlsson, N., Loewenstein, G., & Seppi, D. (2009). The ostrich effect: Selective attention to information. *Journal of Risk and Uncertainty*, 38(2), 95-115. Recuperado de: [https://link-springer-com.ez27.periodicos.capes.gov.br/article/10.1007/s11166-009-9060-6](https://link.springer.com.ez27.periodicos.capes.gov.br/article/10.1007/s11166-009-9060-6)
- Kline, R. B. (2005). *Principles and practice of structural equation modeling* (3rd ed.). New York: The Guilford Press.
- Kunda, Z. (1990). The case for motivated reasoning. *Psychological Bulletin*, 108(3), 480. doi: <https://doi.org/10.1037/0033-2909.108.3.480>
- Luo, Y.; Nie, J. & Wang, H. (2022). Ignorance, pervasive uncertainty, and household finance. *Journal of Economic Theory*, 199; 105204. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.jet.2021.105204>.
- Loewenstein, G. F., Weber, E. U., Hsee, C. K., & Welch, N. (2001). Risk as feelings. *Psychological Bulletin*, 127, 267–286. Doi: 10.1037/0033-2909.127.2.267
- Lunn, P., Bohacek, M., & Rybicki, A. (2016). An Experimental Investigation of Personal Loan Choices. *Economic and Social Research Institute (ESRI)*. Recuperado de: <https://EconPapers.repec.org/RePEc:esr:resser:bkmnext314>
- Martins, G. A.; Theóphilo, C. R. (2016). *Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas*. (3a ed). São Paulo: Atlas.
- Melo, U.M. B.F. (2022). Feita sob medida: a estrutura de uma notícia falsa e seu papel no convencimento do eleitor. (Dissertação de Mestrado). Universidade Federal de Pernambuco – UFPE, Recife, PE, Brasil. Recuperado de:

- [https://repositorio.ufpe.br/bitstream/123456789/44709/1/DISSERTA%  
%20Ulisses%20Matheus%20Braga%20de%20Freitas%20Melo.pdf](https://repositorio.ufpe.br/bitstream/123456789/44709/1/DISSERTA%c3%87%c3%83O%20Ulisses%20Matheus%20Braga%20de%20Freitas%20Melo.pdf)
- Mills, J., Aronson, E., & Robinson, H. (1959). Selectivity in exposure to information. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 59, 250–253. doi: <https://doi.org/10.1037/h0042162>
- Ritov, I., & Baron, J. (1999). Protected Values and Omission Bias. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 79(2), 79-94
- Ritov, I., & Baron, J. (1990). Reluctance to vaccinate: Omission bias and ambiguity. *Journal of Behavioral Decision Making*, 3, 263–277.
- Ritov, I. (1996). Probability of regret: Anticipation of uncertainty resolution in choice. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 66, 228–236. Doi: <https://doi.org/10.1006/obhd.1996.0051>
- Samuelson, W., & Zeckhauser, R. (1988). Status quo bias in decision making. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1, 7–59. Recuperado de: <https://link-springer-com.ez27.periodicos.capes.gov.br/content/pdf/10.1007/BF00055564.pdf>
- Sicherman, N., & Loewenstein, G., Seppi, D. J., & Utkus, S. P. (2016). Financial Attention. *The Review of Financial Studies*, 29(4), 863-897. doi:10.1093/rfs/hhv073
- Stango, V., & Zinman, J. (2009). Exponential Growth Bias and Household Finance. *The Journal of Finance*, 64(6), 2807-2849. doi:doi:10.1111/j.1540-6261.2009.01518.x
- Sunstein, C. R. (2006). Boundedly Rational Borrowing. *The University of Chicago Law Review*, 73(1), 249-270. Recuperado de: [https://www.jstor.org/stable/pdf/4495552.pdf?casa\\_token=d7llaFpNsLIAAAAA:EoTF7uulUdRRdn8ebv3Qvxy31IsmfKvRtrm-g8KsNQ19PjCTH9AlnxZBu2yjCJ\\_5PbP9kzHUUYSRgCw3Q7kbQBaeMfESXG1HNYIuweL\\_N1zN-xUYCseP\\_g](https://www.jstor.org/stable/pdf/4495552.pdf?casa_token=d7llaFpNsLIAAAAA:EoTF7uulUdRRdn8ebv3Qvxy31IsmfKvRtrm-g8KsNQ19PjCTH9AlnxZBu2yjCJ_5PbP9kzHUUYSRgCw3Q7kbQBaeMfESXG1HNYIuweL_N1zN-xUYCseP_g)
- Sweeny, K., Melnyk, D., Miller, W., & Shepperd, J. A. (2010). Information Avoidance: Who, What, When, and Why. *Review of General Psychology*, 14(4), 340-353. doi:10.1037/a0021288
- Valentini, F.; & Damásio, B. F. (2016). *Variância Média Extraída e Confiabilidade Composta: Indicadores de Precisão. Psicologia: Teoria e Pesquisa*, 32(2), Doi:10.1590/0102-3772e322225