

Análise da Influência da Heurística da Ancoragem na Tomada de Decisão Para Estudantes de Contabilidade

Analysis of the Influence of Anchoring Heuristic on Decision-Making for Accounting Students

Amanda Bubach^{*1} – amandabubach@hotmail.com ORCID: <https://orcid.org/0009-0007-0040-4952>

Yasmin Oliveira Letaif Mansur^{*1} – ymansur96@gmail.com ORCID: <https://orcid.org/0009-0008-1935-6548>

Rafael de Lacerda Moreira^{*1} – rafael.l.moreira@ufes.br ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9963-0114>

Luiz Cláudio Louzada^{*1} – louzadalvi@gmail.com ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2626-8203>

1 - UFES – Universidade Federal do Espírito Santo

Resumo

O presente trabalho teve como objetivo avaliar a influência da heurística da ancoragem no processo decisório dos respondentes e investigar se a experiência atua como moderadora na relação entre ancoragem e tomada de decisão. Além disso, explorou-se a influência das condições de ancoragem implícita e explícita nas escolhas realizadas por estudantes de Ciências Contábeis. Para isso, foi conduzido um experimento com questionários respondidos por alunos de graduação e mestrado, organizados em grupos de controle e análise. Os respondentes do grupo de controle geraram estimativas sobre as questões abordadas sem nenhuma informação de ancoragem explícita, enquanto os do grupo de análise elaboraram estimativas baseadas em informações de ancoragem explícita. Na primeira tarefa do experimento, os respondentes fizeram previsões de lucros com base em relatórios financeiros e em dez estimativas fornecidas por analistas. Na segunda tarefa, avaliaram a probabilidade de ocorrência de uma despesa para reconhecimento de provisão. A experiência foi operacionalizada considerando o nível de treinamento dos respondentes, ou seja, se eram alunos de graduação ou de mestrado. O efeito da ancoragem e da experiência foi avaliado a partir da variância das respostas nos diferentes grupos. Os resultados apontam que a ancoragem influencia as decisões dos respondentes, reduzindo a dispersão das respostas em torno da âncora. Contudo, foi possível observar que os respondentes mais experientes apresentaram menor dispersão em suas escolhas e demonstraram menor suscetibilidade ao efeito da heurística da ancoragem, indicando que a experiência modera esse efeito. Por fim, em relação à comparação entre ancoragem implícita e explícita, os resultados não revelaram diferenças significativas na dispersão das respostas entre essas condições, confirmando a hipótese inicial de que ambas possuem influência semelhante.

Palavras-chave: Contabilidade comportamental. heurística da ancoragem. tomada de decisão. viés de excesso de confiança. experiência profissional contábil.

Abstract

This study aimed to evaluate the influence of the anchoring heuristic on the respondents' decision-making process and investigate whether experience moderates the relationship between anchoring and decision-making. Additionally, it explored the influence of implicit and explicit anchoring conditions on the decisions made by accounting students. For this purpose, an experiment was conducted using questionnaires answered by undergraduate and graduate students, organized into control and analysis groups. Respondents in the control group provided estimates for the questions without any explicit anchoring information, while those in the analysis group generated estimates based on explicit anchoring information. In the first task of the experiment, respondents made profit forecasts based on financial reports and ten estimates provided by analysts. In the second task, they assessed the likelihood of an expense occurring that would warrant the recognition of a provision. Experience was operationalized by considering the respondents' level of training, i.e., whether they were undergraduate or graduate students. The effect of anchoring and experience was evaluated based on the variance of responses across different groups. The results indicate that anchoring influences respondents' decisions by reducing the dispersion of responses around the anchor. However, it was observed that more experienced respondents exhibited lower response dispersion and showed less susceptibility to the anchoring heuristic, indicating that experience moderates this effect. Finally, regarding the comparison between implicit and explicit anchoring, the results did not reveal significant differences in response dispersion between these conditions, confirming the initial hypothesis that both have a similar influence.

Keywords: Behavioral accounting. anchoring heuristic. decision-making. overconfidence bias. professional accounting experience.

Recebimento: 09/08/2024 | **Aprovação:** 19/02/2025

Editor responsável aprovação: Dra. Luciana Klein

Editor responsável edição: Dra. Luciana Klein

Avaliado pelo sistema: Double Blind Review

DOI: <http://dx.doi.org/10.5380/rcc.v16i3.96499>

1 Introdução

O objetivo deste estudo é detectar se a heurística da ancoragem tem influência sobre a tomada de decisão para estudantes de Ciências Contábeis de diferentes níveis de experiência ou treinamento. Os participantes da pesquisa foram alunos do sétimo e oitavo período do curso de graduação em Ciências Contábeis e alunos de mestrado em Ciências Contábeis de uma universidade pública brasileira. Kahneman e Tversky (1984) afirmam que o ato de tomar decisões é como o ato de falar, onde as pessoas praticam a todo tempo mesmo sem ter consciência disso. Simon (1957) expõe que nossas experiências diárias são dificilmente capazes de sustentar a racionalidade do processo decisório. Esse aspecto da tomada de decisão é denominado racionalidade limitada, onde, ao não conseguir avaliar todas as variáveis, os indivíduos podem tomar decisões ruins.

Nesse sentido, em uma ótica de racionalidade limitada os tomadores de decisão acabam utilizando-se das heurísticas. Segundo Kahneman (2012), heurísticas são atalhos simplificadores do pensamento intuitivo e são importantes na tomada de decisões devido ao fato de que possibilitam obter respostas consideradas apropriadas, embora imperfeitas, para perguntas complexas. No entanto, embora as heurísticas possam levar à tomada de decisões corretas, as pessoas podem falhar em determinar os limites dessas estratégias, ocasionando, possivelmente, uma tomada de decisão incorreta.

Tversky e Kahneman (1974) demonstraram que os indivíduos têm como base um número restrito de heurísticas para efetuar tarefas difíceis. Apesar desses procedimentos ocasionalmente gerarem julgamentos corretos, podem acarretar erros sistemáticos. Os referidos autores apontaram três heurísticas empregadas pelos seres humanos nos processos de julgamento: a representatividade, a disponibilidade e a ancoragem.

A heurística abordada nesta pesquisa será a da ancoragem, que pode ser explicada como um ponto inicial, ou âncora, que terá influência na tomada de decisão e no julgamento das pessoas. (Epley & Gilovich, 2006; Schiebener et al., 2012). A ancoragem acontece quando estimativas têm como base um valor inicial, embasado em alguma Informação Cedida, Ainda Que Incompleta (Yoshinaga et al., 2008).

A escolha de enfatizar a heurística de ancoragem neste estudo deve-se à sua relevância e impacto significativo no processo decisório, conforme demonstrado em estudos anteriores (Kahneman, 2003; Epley & Gilovich, 2005; Tronco et al., 2019; Adamus-Matuszyńska, 2020; Silva & Lautert, 2022). A heurística de ancoragem é um dos mecanismos mais influentes e amplamente estudados em julgamentos e decisões, afetando tanto indivíduos experientes quanto inexperientes (Northcraft & Neale, 1987). Além disso, a ancoragem é particularmente pertinente no contexto contábil e financeiro, onde decisões baseadas em estimativas numéricas são frequentes e críticas (Lavín et al., 2019).

Estudos como os de Tversky e Kahneman (1974) e Epley e Gilovich (2006) destacam que a ancoragem pode ocorrer de forma automática e intuitiva, influenciando significativamente as estimativas e julgamentos dos indivíduos. Ao focalizar a atenção sobre uma informação recentemente recebida e utilizá-la como âncora para criar uma estimativa ou tomar uma decisão, o indivíduo gera uma resposta imperfeita e o risco de ser incorrido por ele torna-se maior (Gilovich & Griffin, 2002).

A heurística da ancoragem, tanto em suas formas implícitas quanto explícitas, desempenha um papel importante na tomada de decisões, inclusive em contextos contábeis. A ancoragem implícita ocorre quando os indivíduos são influenciados por valores de referência não explicitamente destacados, enquanto a ancoragem explícita envolve a apresentação clara e intencional de um valor de referência (Ren & Croson, 2013). Este estudo investiga como essas duas formas de ancoragem afetam as estimativas e julgamentos dos estudantes de contabilidade, considerando diferentes níveis de experiência. A inclusão desses conceitos no experimento proporciona uma análise mais abrangente e detalhada do processo decisório, contribuindo para a compreensão dos mecanismos subjacentes à influência da ancoragem em contextos contábeis.

Apesar de a ancoragem ser útil na tomada de decisões por reduzir esforço cognitivo, ela pode resultar na ocorrência de vieses cognitivos. Dentre os possíveis, este trabalho citará o viés do excesso de confiança, que pode ser explicado como um otimismo que leva a pessoa a confiar demasiadamente em suas opiniões e conhecimentos, o que, algumas vezes, pode conduzi-la ao erro (Barbosa et al., 2019).

Fonseca e Yu (2003) observaram que a experiência profissional torna os indivíduos mais confiantes em suas previsões e menos sujeitos a mudar de opinião. Porém, analisaram que a experiência não torna o indivíduo mais sucessível ao acerto na tomada de decisão.

Silva e Yu (2009) indicam que os indivíduos com melhor formação são mais propícios a apresentar uma sensação de confiança em suas decisões, de maneira que as pessoas creem que a educação em um patamar elevado e um maior número de experiências acumuladas ao longo dos anos evidenciam fatores que podem lhes conceder vantagens nas suas decisões. Portanto, investigar como a experiência modera a relação entre a ancoragem e a tomada de decisão contribui para a literatura, fornecendo insights sobre como diferentes níveis de formação podem mitigar ou potencializar os efeitos dessa heurística em contextos específicos de tomada de decisão contábil.

Neste trabalho o nível de formação foi utilizada como *proxy* para experiência. Segundo Elliot et al. (2007), utilizar estudantes de *Master of Business Administration* (MBA) como *proxy* para investidores profissionais é uma escolha metodológica válida.

Diante do apresentado, essa pesquisa busca responder ao seguinte questionamento: **Como a heurística da ancoragem, implícita e explícita, influencia a tomada de decisão dos estudantes de contabilidade na avaliação de estimativas numéricas, e de que maneira a experiência atua como um moderador nessa relação causal?**

Os contadores devem tomar decisões em relação ao reconhecimento e mensuração de fatos contábeis e estão sujeitos à heurística de ancoragem. Alguns trabalhos no Brasil investigaram a ancoragem no processo decisório em gestão, finanças e contabilidade, envolvendo temas como decisões de consumo (Luppe & De Angelo, 2010), decisões em investimento imobiliário (Dorow et al., 2010), ruídos no processo de elaboração de informação contábil (Araújo et al., 2022), capacidade de julgamento em relação às normas internacionais de contabilidade (Oro & Klann, 2017), qualidade da conciliação contábil (Ervilha et al., 2022) e conhecimento de estudantes de ciências contábeis (Franceschini & Toigo, 2018). Nosso trabalho cobre uma lacuna ao estudar a tomada de decisão de estudantes de Ciências Contábeis referente a reconhecimento e mensuração contábil em uma abordagem experimental, visto que os trabalhos citados utilizam *survey* ou quase-experimentos. Embora a influência da heurística da ancoragem na tomada de decisão tenha sido amplamente estudada desde os trabalhos seminais de Kahneman e Tversky, este estudo se diferencia ao investigar, de maneira mais detalhada, o papel moderador da experiência. Utilizando uma abordagem experimental com estudantes de Ciências Contábeis de diferentes níveis de formação, este estudo contribui para a literatura ao fornecer evidências empíricas sobre como a experiência pode mitigar ou potencializar os efeitos da ancoragem em contextos específicos de tomada de decisão contábil.

Em suma, este estudo avança na literatura existente ao explorar não apenas a influência da heurística da ancoragem na tomada de decisão, mas também ao examinar como a experiência dos indivíduos pode moderar essa relação, oferecendo uma perspectiva mais abrangente sobre o processo decisório em contextos contábeis.

2 Referencial Teórico

2.1 Heurística na tomada de decisões

As tomadas de decisão são feitas com base na interpretação de cada indivíduo, variando de acordo com os sentimentos e experiências de cada um e abrange a identificação das ações que se desejaria maximizar diante de condições reais de obter resultados (Hastie, 2001). Milanez (2003) defende que a capacidade de processamento de informações é limitada e que, para minimizar o tempo e ter um esforço relativamente mais baixo, é necessário que o cérebro utilize atalhos mentais, as denominadas heurísticas, para o processo de tomada de decisões.

Bettman et al. (1991), destacando aspectos relativos ao processo decisório do consumidor, citam que a utilização de heurísticas na tomada de decisão apresenta alta incerteza quanto ao número de variáveis relacionadas à tarefa, ao contexto e às diferenças individuais. Essa natureza do comportamento de decisão do consumidor é descrita como um desafio empolgante. A teoria econômica clássica considera que o processo da tomada de decisões é feito a partir do modelo clássico da escolha racional, cuja estrutura normativa se preocupa no modo que fazemos escolhas, sob circunstâncias ideais, onde se conhece todas as alternativas de escolha e aponta que deveríamos escolher a alternativa que gere o melhor aproveitamento. Esse modelo propõe que o sujeito, ao tomar uma decisão racional, escolhe uma opção considerando as probabilidades de cada possível resultado, avalia a utilidade que obterá e opta pela alternativa que oferece a melhor combinação (Gilovich & Griffin, 2002).

Todavia, é necessário considerar que as pessoas tomam decisões em ambientes de incerteza e com informações incompletas. Para Simon (1987), devido à necessidade de rapidez na tomada de decisão, em que não se dispõe de dados contábeis para apoiar a escolha, muitos gestores recorrem à intuição e à emoção no processo. Ele assume que as partes consciente e inconscientes do processo decisório envolvem desenho e valores das premissas factuais.

Simon (1987) sugere que a intuição dos gerentes depende do mesmo tipo de mecanismos cerebrais dos mestres do xadrez. A experiência e memória dos gerentes, adquiridos com muito treino, geram, nesses gestores, um processo decisório estabelecido, que se manifesta como intuição. Intuição e julgamento são análises oriundas de hábitos e da capacidade de responder rapidamente às pressões, desenvolvidas ao longo de anos de experiência.

No entanto, quando CEOs, analistas financeiros e profissionais de saúde são questionados sobre as decisões críticas que tomam, raramente atribuem o sucesso à sorte. Estudos sobre decisões de vida ou morte feitas por chefes dos bombeiros, pilotos e enfermeiras apontam que esses especialistas não escolhem entre uma lista de alternativas bem pensadas. Eles não decidem entre duas ou três opções nem escolhem a melhor. Em vez disso, consideram apenas uma opção por vez. O modelo de tomada de decisão intuitiva sugere que, em uma dada situação, os especialistas fazem a varredura do ambiente para obter pistas e reconhecer padrões (Breen, 2000; Klein, 2003).

2.2 Heurística da Ancoragem

A ancoragem é um viés cognitivo que ocorre quando as pessoas fazem julgamentos que são desproporcionalmente influenciados por um valor inicial apresentado a elas, conhecido como "âncora", mesmo que esse valor seja irrelevante ou arbitrário (Tversky & Kahneman, 1974; Furnham & Boo, 2011). A heurística da ancoragem é uma limitação da tomada de decisão que ocorre em problemas num cenário de negócios reais, e afeta pessoas experientes e inexperientes (Northcraft & Neale, 1987).

A ancoragem pode ser entendida como um mecanismo de ajuste que sugere que as pessoas fazem ajustes a partir de um valor inicial (âncora) para formular suas estimativas (Tversky & Kahneman, 1974; Epley & Gilovich, 2001, 2005; Yoshinaga et al., 2008). Também pode ser analisada como um mecanismo de acessibilidade seletiva, baseado na ideia de que as pessoas testam a hipótese de que o valor âncora é a resposta correta. Ao fazer isso, elas buscam informações que são consistentes com o âncora, ativando

aspectos do alvo que se alinham com o valor âncora, o que pode levar a julgamentos tendenciosos (Chapman & Johnson, 1999; Mussweiler & Strack, 1999, 2001; e, Strack & Mussweiler, 1997). Por fim, a ancoragem como mecanismo de mudança de atitude sugere que a ancoragem pode manifestar-se em processos de baixo e alto nível de elaboração. A ancoragem de baixo nível ocorre em processos não reflexivos, onde os âncoras são tratados como pistas para respostas razoáveis. A ancoragem de alto nível envolve um processamento mais profundo, onde os juízes comparam o âncora com seu conhecimento existente, ativando informações que são consistentes com o âncora (Blankenship et al., 2008; Wegener et al., 2001, 2010).

Mussweiler e Strack (2001) declaram que a ancoragem pode ser um dos mecanismos mais relevantes em julgamentos e tomadas de decisões, pois as demonstrações dos efeitos da ancoragem são consideráveis em diversas áreas nos estudos de julgamento. Segundo Carmo (2005), em nosso dia a dia são facilmente perceptíveis diversas manifestações de ancoragem. Um exemplo comum é a venda de um produto, em que o vendedor apresenta um preço inicial elevado visando ancorar o comprador a este número. Havendo resistência do comprador ao preço inicialmente apresentado, quando for proposto um desconto, o comprador interpretará o preço mais barato como um valor mais justo a ser pago. Essa interpretação parte do ajustamento da “âncora inicial” para uma resposta ideal, como dito anteriormente, e é geralmente insuficiente e acarreta vieses das estimativas de valor (Tversky & Kahneman, 1974).

Luppe (2006) investigou o efeito heurístico da ancoragem em estimativas numéricas no contexto da avaliação de bens de consumo. A principal contribuição do estudo foi evidenciar a presença da ancoragem nos experimentos realizados. Já Kennedy et al. (1998) forneceram evidências de que a ancoragem pode influenciar os julgamentos e decisões de usuários da informação contábil em relação a passivos contingentes, especialmente quando recebem informações sobre as expectativas do mercado quanto ao montante mensurado.

Meub e Proeger (2016) revelam que incentivos monetários reduzem a ancoragem apenas em tarefas simples de previsão. Por outro lado, tarefas mais complexas e a presença de riscos aumentam o viés, mesmo quando há incentivos para maior precisão. Além disso, os âncoras reduzem consistentemente a variância das previsões, enquanto habilidades cognitivas individuais e efeitos de aprendizado só conseguem mitigar o viés em algumas condições específicas. Os resultados indicam que previsões enviesadas e sua variância podem ser atribuídas à influência da ancoragem.

Considerando os resultados de pesquisas anteriores, a primeira hipótese a ser testada é:

H1: A variância do grupo que recebeu a âncora é menor que a variação do grupo que não recebeu a âncora.

A ancoragem pode ocorrer de forma implícita, quando o valor de referência, ainda que não explicitamente destacado, influencia o julgamento de maneira inconsciente; ou de forma explícita, quando o valor é apresentado de maneira clara e intencional para direcionar a decisão. Estudos indicam que a ancoragem implícita é mais sutil e frequentemente ocorre em situações em que os indivíduos inferem padrões ou médias a partir de dados apresentados, ou mesmo em percepções e experiências, enquanto a ancoragem explícita é mais clara e direta, sendo frequentemente utilizada em contextos em que um valor específico é fornecido como referência (Tversky & Kahneman, 1974; Furnham & Boo, 2011; Ren & Croson, 2013).

Epley e Gilovich (2001) denominam esses conceitos por âncora autogerada, que ocorre quando os indivíduos utilizam informações geradas ou recordadas por si mesmos para realizar estimativas; e a âncora fornecida pelo experimentador, caracterizada pela apresentação de um valor externo e predeterminado.

Block e Harper (1991) sugerem que a ancoragem explícita exerce um impacto significativo nas estimativas dos participantes, enquanto a ancoragem implícita pode apresentar um efeito menos marcante. Por

outro lado, autores como Chapman e Johnson, (1999) e Ren e Croson (2013) sugerem que a âncora, mesmo quando implícita, pode ter um impacto significativo nas decisões e estimativas.

Em um experimento com âncoras implícitas e explícitas, Epley e Gilovich (2001) solicitaram que os participantes verbalizassem seus pensamentos ao responder às perguntas. Os resultados mostraram que os participantes relataram um processo de ancoragem e ajuste significativamente mais frequentemente quando as âncoras eram autogeradas (implícitas) em comparação com as âncoras fornecidas pelo experimentador (explícitas).

Diante desse panorama, propomos a seguinte hipótese, que será submetida a testes:

H2: A dispersão das respostas será maior nas tarefas sem ancoragem em comparação com aquelas que utilizam ancoragem explícita; no entanto, não haverá diferença significativa na dispersão das respostas entre as condições de ancoragem implícita e explícita.

2.3 Experiência e Excesso de Confiança

De acordo com Milanez (2003), o excesso de confiança é um viés cognitivo que leva as pessoas a superestimem suas próprias habilidades, frequentemente resultando em uma maior propensão assumir riscos.

Silva e Yu (2009) descrevem o excesso de confiança como a tendência a superestimar a validade de seus próprios julgamentos. Segundo Milanez (2003), costumamos atribuir falhas a erros de outras pessoas ou fatores não controláveis e atribuir sucessos à nossa habilidade individual. De acordo com Gigerenzer (1991), ocorre o excesso de confiança quando os julgamentos de confiança são maiores do que as frequências de respostas corretas.

Pesquisas sobre o julgamento de confiança indicam que indivíduos mais velhos apresentam uma tendência consistente de maior excesso de confiança em comparação aos mais jovens (Crawford & Stankov, 1996; Meub & Proeger, 2016). Quanto maior a experiência, maior é o nível de confiança que investidores demonstram ao tomar decisões (List, 2004).

Dorow (2009) investigou a influência da heurística da ancoragem na tomada de decisão de corretores profissionais em investimentos imobiliários. Os resultados concluíram, por meio dos cálculos do índice de ancoragem, que as pessoas menos confiantes em suas estimativas tendem a “ancorar” mais do que as pessoas mais confiantes.

Menkhoff et al. (2013) identificaram diferenças sistemáticas nos níveis de excesso de confiança entre grupos de investidores. Especificamente, os consultores de investimento apresentaram os níveis mais altos de confiança, enquanto os investidores institucionais tendiam a ser os menos superconfiantes. Os resultados sugeriram que a experiência influencia o excesso de confiança, mas essa relação é complexa e varia dependendo da tarefa específica. Curiosamente, enquanto investidores mais experientes eram menos mal calibrados em sua confiança, isto é, tinham uma avaliação mais precisa de suas habilidades e conhecimentos, eles também tendem a se ver de forma excessivamente positiva em comparação com outros investidores.

Com base nos estudos apresentados, propomos as seguintes hipóteses, que serão exploradas neste trabalho:

H3: A variância do grupo mais experiente é menor que a variação do grupo menos experiente

H4: A experiência modera o efeito da ancoragem, de modo que a diferença de variância entre o grupo de controle e o grupo de análise será menor para os participantes mais experientes.

3 Metodologia

Os participantes da pesquisa foram alunos do sétimo e oitavo período do curso de graduação em Ciências Contábeis e alunos de mestrado em Ciências Contábeis de uma universidade pública brasileira. O questionário foi aplicado exclusivamente aos alunos de Contabilidade, considerando que os respondentes utilizariam seus conhecimentos prévios em assuntos financeiros e contábeis, como a previsão de lucros futuros e reconhecimento de provisões conforme o CPC 25.

Ressalta-se que, anteriormente, um pré-teste foi aplicado para outras do sétimo e oitavo período de Ciências Contábeis dessa universidade pública. Nele foram elaboradas três tarefas distintas. Os resultados indicaram a necessidade de excluir uma das tarefas e ajustar as outras duas, devido à dificuldade de compreensão e ao tamanho da tarefa excluída, que causava cansaço nos respondentes. Sendo assim, o questionário final aplicado aos respondentes continha apenas duas tarefas.

O questionário final aplicado foi dividido em dois envelopes: o primeiro contendo as duas tarefas e o segundo contendo perguntas para ver se as manipulações funcionaram, questões demográficas e testes de reflexão cognitiva. As questões demográficas levantaram informações como gênero, idade, formação dos respondentes e conhecimento em contabilidade comportamental.

A coleta de dados ocorreu no início de uma aula dessas turmas, de forma presencial. Os participantes receberam uma breve explicação sobre a pesquisa, com orientações para responder ao questionário, e foram convidados a ler e assinar o termo de consentimento. Após, os estudantes receberam dois envelopes cada, de forma aleatória. Os envelopes tinham cores diferentes para evitar confusões na ordem de resposta, e os participantes foram orientados a abrir o segundo envelope apenas após concluir o primeiro e que não seria possível retornar às perguntas do primeiro envelope.

A primeira tarefa foi construída para verificar a influência da ancoragem em previsões financeiras e as circunstâncias em que ela ocorre. Os respondentes do grupo de controle receberam informações reais de uma Fintech brasileira, como dados contábeis e extracontábeis e uma tabela com previsão de lucros por ação de 10 analistas, destacando a menor e a maior previsão. A eles foi solicitado que, após avaliarem essas informações, fizessem suas próprias previsões. Por sua vez, ao grupo de análise foi apresentado o mesmo conjunto de informações, porém com a adição do valor médio de previsões dos analistas (R\$ 196,24). A intenção de mostrar o valor médio para esse grupo é que ele seja usado explicitamente como âncora pelos respondentes.

Na segunda tarefa, ainda no primeiro envelope, analisou-se o papel da ancoragem na tomada de decisão para o reconhecimento de uma provisão contábil. Os participantes foram orientados sobre as condições para o reconhecimento de uma provisão, conforme o CPC 25, e receberam uma situação hipotética em que deveriam indicar o percentual de chance de ocorrência do dispêndio, classificando-o como provável. O grupo de controle tomou a decisão baseada apenas nos fatos citados anteriormente. O grupo de análise recebeu as mesmas informações, com a adição de que, segundo as normas americanas (FASB), um evento é considerado provável quando há uma chance de 75% ou mais de ocorrência, ou seja, uma âncora explícita. As normas do FASB foram selecionadas porque não fazem parte do currículo dos cursos de graduação e mestrado da universidade, o que permite avaliar o impacto de informações novas para os alunos. De acordo com a PwC (2023), essa probabilidade de 75% é geralmente utilizada por empresas que seguem as regras do FASB. Acredita-se que as respostas obtidas por esse grupo ficarão próximas a esse percentual, mesmo a tarefa tendo deixado claro que a contabilização seguia as normas do CPC.

As duas tarefas se distinguem em relação à forma que são apresentadas. Na primeira tarefa, por mais que não tenha sido apresentado o valor médio da previsão de lucro dos dez analistas, foi apresentado o quadro com todas elas, de modo que o respondente poderia calcular a média. O que pode ser entendido ancoragem implícita. Na segunda tarefa, os respondentes do grupo de controle não tinham nenhuma outra referência para definir a partir de qual percentual de probabilidade deveriam reconhecer a provisão, ou seja, não havia a possibilidade de uma ancoragem implícita.

Portanto, a inclusão de duas tarefas no estudo visa a proporcionar uma análise mais abrangente e robusta da influência da heurística da ancoragem na tomada de decisão. Cada tarefa foi projetada para capturar diferentes aspectos do processo decisório em contextos contábeis específicos, no que diz respeito à variável manipulada, as tarefas foram tratadas como variáveis independentes dentro dos participantes (*within-participants*), permitindo uma comparação direta dos efeitos da ancoragem em diferentes contextos decisórios.

A tabela 1 apresenta os dados referentes à composição dos grupos e às informações cedidas aos mesmos. A manipulação experimental diferencia-se entre Grupo 1 e Grupo 2, enquanto a variável experiência trata-se somente de uma divisão da amostra entre alunos de graduação e mestrado, portanto uma característica. Ao todo foram coletados 24 questionários dos alunos do mestrado e 42 questionários dos alunos da graduação.

Testamos a homogeneidade dos dois grupos experimentais a partir do teste t ou teste de χ^2 para as variáveis demográficas sexo, semestre de curso (alunos da graduação), se já trabalha e tempo de trabalho, idade e estilo cognitivo (CRT). A randomização criou homogeneidade entre os grupos ($p\text{-value} > 0.05$).

Tabela 1.
Composição dos grupos

	GRUPO 1	GRUPO 2
GRADUAÇÃO	CONTROLE	ANÁLISE
MESTRADO		

Além da manipulação experimental da ancoragem, avaliou-se a experiência dos respondentes. Para isso, utilizou-se a formação dos respondentes como critério, classificando os estudantes de mestrado como mais experientes e os de graduação como menos experientes.

A formação foi utilizada como proxy devido à natureza financeira e contábil das tarefas, que dependem mais do nível de treinamento em temas relacionados à avaliação de empresas e contabilização com base em normas contábeis do que da idade ou tempo de trabalho em atividades que não envolvam esse contexto. A experiência pessoal é o resultado de treinamento (Bonner & Walker, 1994; Barcelos et al., 2016). A sensação de confiança no processo decisório é de indivíduos com maior nível educacional, em comparação aos de menor nível educacional (Silva & Yu; 2009). Em uma pesquisa sobre os determinantes da expertise de auditores, Bonner e Lewis (1990) destacaram que auditores mais velhos realizavam melhor as tarefas, embora a maior parte da explicação estivesse associada ao nível de treinamento e às habilidades inatas dos indivíduos.

O efeito da ancoragem e da experiência nas respostas foi avaliado por meio do teste F de Fisher, projetado para comparar as variâncias entre dois grupos. A hipótese nula afirma que as variâncias são iguais, enquanto a hipótese alternativa afirma que elas são diferentes. O teste calcula uma razão entre as variâncias dos dois grupos e compara essa razão a uma distribuição F. A variância é uma medida estatística que captura a dispersão ou a variabilidade das respostas. A variância das respostas pode ser utilizada para avaliar o grau de consenso ou divergência entre os entrevistados em relação às questões abordadas.

No contexto da heurística da ancoragem, por exemplo, a variância das respostas pode indicar o quanto os entrevistados foram influenciados pela âncora fornecida. Uma menor variância no grupo que recebeu a âncora, em comparação ao grupo que não a recebeu, sugere que a âncora centralizou as respostas, reduzindo

a dispersão em torno do valor médio. Além disso, a variância pode ser utilizada para comparar a consistência das respostas entre diferentes grupos de entrevistados, como grupos com diferentes níveis de experiência. Por exemplo, se a variância das respostas for menor entre os entrevistados mais experientes, isso pode indicar que a experiência contribui para uma maior consistência nas decisões, mesmo na presença de uma âncora. Estudos anteriores sobre ancoragem, como os de Block e Harper (1991) e Meub e Proeger (2016), também avaliaram a dispersão das respostas.

4 Análise dos Dados Coletados

A Tabela 2, Painel A, apresenta as médias de previsão de lucros, o desvio padrão e o número de respondentes em cada grupo. Já no Painel B, são demonstrados os resultados da ANOVA para verificar diferenças entre as médias dos grupos.

De modo geral, os resultados da Tabela 2, Painel A e Painel B, mostram que a manipulação não surtiu efeito nos valores médios respondidos, isto é, a média do grupo de controle e do grupo experimental não foi estatisticamente diferente ($F=0,02$; $p = 0,88$) e que não há diferença estatisticamente significativa entre as médias de previsão de lucros entre os níveis de experiência ($F=2,51$; $p = 0,12$). Foi testada ainda a moderação entre as duas variáveis, que também não foi estatisticamente significativa ($F = 0,17$; $p = 0,68$).

A hipótese H1, que sugere menor variância no grupo experimental devido à influência da âncora, foi testada com o teste F. Embora o desvio padrão do grupo experimental tenha sido menor, o teste indicou que as variâncias não são significativamente diferentes ($F = 1,394$; $p = 0,178$), como observado no Painel C. Assim, H1 não foi confirmada para a primeira tarefa.

TABELA 2.

Estatística descritiva, ANOVA e teste de relação de variância da Previsão de Lucros

PAINEL A: Estatística descritiva: Média da previsão (Desvio-padrão) [número de observações]				
Experiência				
Grupos		Graduação	Pós-Graduação	Total
	Controle	190,98	174,83	184,,81
		(60,01)	(55,85)	(58,14)
		[21]	[13]	[34]
	Manipulado	194,54	166,99	185,07
		(52,43)	(38,37)	(49,25)
[21]		[11]	[32]	
Total	192,76	171,24	184,93	
	(55,69)	(47,78)	(53,60)	
	[42]	[24]	[66]	
PAINEL B: Anova		F	Prob.	
Grupo		0,02	0,88	
Experiência		2,51	0,12	
Grupo X Experiência		0,17	0,68	
PAINEL C: Teste de Relação de Variância do efeito direto		F	Prob.	
Controle > Manipulado (H1)		1,39	0,178	
Graduação > Pós-graduação (H3)		1,35	0,219	
PAINEL D: Teste de relação de variância do efeito marginal		F	Prob.	
Se Controle: Graduação > Pós-graduação		1,15	0,409	
Se Manipulado: Graduação > Pós-graduação		1,87	0,155	
Se Graduação: Controle > Manipulado (H4)		1,31	0,276	
Se Pós-graduação: Controle > Manipulado (H4)		2,12	0,122	

O Painel A mostra a estatística descritiva da variável dependente que é a previsão de lucros dos respondentes. O Painel B fornece os resultados da ANOVA das variáveis Grupo, Experiência e da interação entre elas. Os Painéis C e D fornecem os resultados para o teste de variância das amostras.

A hipótese de pesquisa H3 determina que a dispersão das respostas é menor para o grupo mais experiente. Conforme demonstrado também na Tabela 2, Painel C, o resultado também não é significativo para a primeira tarefa ($F=1,35$; $p = 0.219$). A hipótese H4 também não foi confirmada, conforme apresentado na Tabela 2, Painel D, haja vista que a dispersão não é maior entre o grupo não experiente quando os respondentes não estão ancorados ($F=1,31$; $p = 0.276$), nem para o grupo experiente ($F=2,12$; $p = 0.122$). Em resumo, as hipóteses H1 e H3 foi confirmada para a tarefa 1, que utiliza a comparação entre ancoragem implícita e ancoragem explícita

Ao analisarmos os resultados da segunda tarefa, referente ao percentual exigido para reconhecer a despesa de provisão, observa-se que a ancoragem influenciou significativamente a média das respostas. Conforme apresentado na Tabela 3, Painel A e Painel B, o grupo manipulado seguiu a âncora de 75%, enquanto o grupo de controle apresentou uma média de 58,1%. Essa diferença entre as médias foi estatisticamente significativa ($F = 23,61$; $p = 0.000$).

TABELA 3

Estatística descritiva, ANOVA e teste de relação de variância da probabilidade de ocorrência para reconhecimento de provisão contábil.

Contabil.

PAINEL A: Estatística descritiva: Média da previsão (Desvio-padrão) [número de observações]					
Experiência					
Grupos	Controle	Graduação	Pós-Graduação	Total	
		56,9%	60,2%	58,1%	
		(18,1%)	(10,4%)	(15,5%)	
		[21]	(13)	[34]	
	Manipulado	74,8%	73,7%	74,4%	
		(7,7%)	(9,3%)	(8,1%)	
		(21)	(11)	(32)	
	Total	65,8%	66,4%	66,0%	
		(16,4%)	(11,9%)	(14,8%)	
		[42]	[24]	[66]	
PAINEL B: Anova				F	Prob.
Grupo				23,61	0,000
Experiência				0,13	0,719
Grupo X Experiência				0,47	0,498
PAINEL C: Teste de Relação de Variância do efeito direto				F	Prob.
Controle > Manipulado (H1)				3,64	0,000
Graduação > Pós-graduação (H3)				1,92	0,049
PAINEL D: Teste de relação de variância do efeito marginal					
Se Controle: Graduação > Pós-graduação				3,03	0,027
Se Manipulado: Graduação > Pós-graduação				0,69	0,775
Se Graduação: Controle > Manipulado (H4)				5,55	0,000
Se Pós-graduação: Controle > Manipulado (H4)				1,26	0,365

O Painel A mostra a estatística descritiva da variável dependente que é a previsão de lucros dos respondentes. O Painel B fornece os resultados da ANOVA das variáveis Grupo, Experiência e da interação entre elas. Os Painéis C e D fornecem os resultados para o teste de variância das amostras.

O desvio padrão amostral do grupo manipulado foi menor que a do grupo de controle. Ao contrário da primeira tarefa, o resultado indica que a variância dos dois grupos é estatisticamente diferente ($F=3,639$; $p = 0,000$). Dessa forma, para a segunda tarefa, confirmamos a hipótese H1, que a âncora surtiu efeito, reduzindo a dispersão dos dados.

A hipótese H3 também foi confirmada para a segunda tarefa, haja vista que a dispersão das respostas do grupo mais experiente é menor que o grupo menos experiente ($F=1,92$; $p = 0.049$). Assim, pode-se afirmar que tanto o efeito da manipulação quanto da experiência influenciaram a dispersão das respostas.

Considerando o efeito marginal das variáveis, a H4 também foi confirmada para a segunda tarefa. Observou-se que, para o grupo mais experientes, a variância não foi menor no grupo manipulado em comparação ao grupo de controle ($F = 1,26$ e valor $p = 0,365$); no entanto, a variância foi menor no grupo manipulado quando analisamos o grupo menos experiente ($F = 5,55$ e valor $p = 0,000$). Esse resultado confirma a hipótese H4, de que a experiência modera o efeito da ancoragem, no que diz respeito à dispersão. Em outras palavras, conforme mostrado na Tabela 3, Painel D, os menos experientes apresentam maior dispersão em suas escolhas, mas se apoiam na âncora, quando apresentada, reduzindo a dispersão da escolha aos patamares dos mais experientes.

Os resultados do Painel D demonstram que a redução na dispersão, para o grupo mais experiente, não pode ser explicada pela ancoragem, mas sim pela experiência. Observa-se que há uma diferença estatística significativa ao comparar os grupos de Graduação e Pós-Graduação no grupo de controle, mas não no grupo de manipulado. Ao mesmo tempo, quando comparamos apenas os mais experientes (Pós-graduação), não há diferença significativa entre grupo de controle e grupo manipulado. Entretanto, embora os participantes mais experientes apresentem menor dispersão em suas escolhas, eles não são completamente imunes ao efeito da ancoragem, haja vista que a média do grupo de controle para os mais experientes foi de 60,2% que é estatisticamente diferente de 75% [$t(12) = -5,131$; $p = 0,000$]; enquanto para o grupo de tratamento para os mais experientes foi de 73,7%, valor que não é estatisticamente diferente da âncora de 75% [$t(10) = -0,464$; $p = 0,653$].

A hipótese H2 foi testada a partir de uma análise *within-participants*, sugerindo que a dispersão das respostas seria maior nas tarefas sem ancoragem, em comparação com aquelas que utilizam ancoragem explícita; enquanto não haveria diferença significativa na dispersão das respostas entre as condições de ancoragem implícita e explícita.

Os resultados da Tarefa 1 indicaram que não houve diferenças significativas na dispersão das respostas entre as condições de ancoragem implícita e explícita. Esse resultado corrobora a parte da hipótese que prevê ausência de diferenças significativas entre as condições de ancoragem implícita e explícita, indicando que ambos os tipos de ancoragem possuem efeitos semelhantes na dispersão das respostas. Dessa forma, não se observou uma diferença clara no impacto da ancoragem implícita e explícita sobre a variação das respostas na Tarefa 1.

Por outro lado, na Tarefa 2, os resultados mostraram diferenças significativas na dispersão das respostas entre as condições sem ancoragem e com ancoragem explícita. Este achado apoia a segunda parte da hipótese H2, que afirmava que a ancoragem explícita resultaria em menor dispersão nas respostas. Assim, a presença da ancoragem explícita reduziu a variação nas estimativas dos participantes, o que indica que a ancoragem exerce uma influência na tomada de decisão, servindo como um ponto de referência que guia as escolhas dos participantes.

De modo geral, os resultados desse estudo corroboram com a teoria de Kahneman e Tversky (1974), que demonstrou que a heurística da ancoragem tem um impacto significativo no processo decisório. No contexto deste estudo, observou-se que os participantes que receberam uma âncora apresentaram uma menor dispersão nas suas estimativas, alinhando-se com a teoria de que a ancoragem serve como um ponto de referência inicial que guia as decisões subsequentes. A redução na dispersão das respostas é, portanto, um reflexo do efeito de ancoragem, conforme previsto pela teoria clássica da heurística.

Outro ponto relevante é a relação entre experiência e ancoragem. Conforme apontado por Silva e Yu (2009), indivíduos com maior nível de formação tendem a apresentar maior confiança em suas decisões. No entanto, este estudo revelou que, embora os participantes mais experientes apresentem menor dispersão em suas escolhas, eles não são completamente imunes ao efeito da ancoragem.

Por fim, de acordo com Epley e Gilovich (2001), âncoras autogeradas (implícitas) frequentemente exigem um processo mental de ajuste mais elaborado, enquanto âncoras fornecidas pelo experimentador (explícitas) guiam os indivíduos de maneira mais objetiva e direta. Estudos sugerem que a ancoragem implícita,

embora menos evidente, pode ser tão eficaz quanto a explícita em algumas situações (Chapman & Johnson, 1999; Ren & Croson, 2013). Esses achados anteriores são condizentes com os resultados encontrados em nosso trabalho, haja vista que não observamos diferença estatisticamente significativa entre os efeitos da ancoragem implícita e explícita na dispersão dos resultados.

Em resumo, os resultados deste estudo fornecem suporte substancial para as teorias existentes sobre o efeito da ancoragem na tomada de decisão e sugerem que, apesar das diferenças nos tipos de ancoragem, a presença de qualquer tipo de ancoragem tende a reduzir a dispersão das respostas, influenciando de maneira significativa as estimativas dos participantes.

5 Considerações Finais

Esta pesquisa expõe conceitos relacionados à heurística da ancoragem na tomada de decisão, além de pontos referentes ao viés cognitivos do excesso de confiança. O objetivo principal do artigo foi detectar e analisar os impactos da heurística da ancoragem no processo decisório de estudantes de contabilidade, e comprovar a hipótese de que a ancoragem influenciará diferentemente e significativamente os respondentes com maior e menor experiência, dado a confiança dos mais experientes.

As hipóteses H1, H3 e H4 foram testadas para as duas tarefas, em um formato *between-participants*, enquanto a hipótese H2 foi testada no formato *within-participants* considerando a diferença entre as duas tarefas.

Para a Tarefa 1, que analisa a diferença entre os grupos que receberam a âncora implícita e âncora explícita, a hipótese H1, que propõe menor variância no grupo experimental devido à âncora, não foi confirmada. A hipótese H3, que avalia o efeito direto da experiência na dispersão das respostas e a hipótese H4, que avalia a moderação da experiência na ancoragem, também não foram confirmadas para a Tarefa 1.

Por outro lado, essas mesmas hipóteses foram confirmadas para a Tarefa 2, que fez a comparação a partir de um grupo que recebeu a âncora explícita e o grupo que não recebeu qualquer âncora. A hipótese H1 foi confirmada para a segunda tarefa, onde a âncora reduziu a dispersão das respostas. O desvio padrão amostral do grupo manipulado foi menor que o do grupo de controle, e a variância dos dois grupos foi estatisticamente diferente. Além disso, a análise da dispersão entre os grupos de experiência também revelou diferenças significativas. A hipótese H3 foi confirmada, pois o grupo de pós-graduação apresentou menor dispersão nas respostas em comparação com o grupo de graduação. A hipótese H4 foi confirmada para a segunda tarefa, evidenciando que a experiência dos respondentes influencia na magnitude da diferença de respostas entre os grupos.

Os resultados da Tarefa 1 e da Tarefa 2, em conjunto, confirmam a hipótese H2 de que a ancoragem implícita foi tão eficaz quanto a explícita em algumas situações. A dispersão das respostas foi maior nas tarefas sem ancoragem em comparação com aquelas que utilizam ancoragem explícita; no entanto, não houve diferença significativa na dispersão das respostas entre as condições de ancoragem implícita e explícita.

Como limitação da pesquisa, pode ser citado o tamanho da amostra. O número de respostas obtidas pela aplicação do questionário, principalmente em relação aos estudantes do mestrado, foi pequeno. Dessa forma, os resultados deste trabalho, apesar da contribuição teórico-prática, não podem ser generalizados. Uma amostra mais extensa poderia resultar em uma conclusão mais abrangente.

Outra limitação a ser citada é que se utilizou da formação como proxy para experiência, porém outras formas de mensurá-la poderia gerar resultados diferentes, haja vista que podem existir alunos de graduação com alto nível de experiência, que não necessariamente necessita ser educacional, mas prática. Para estudos futuros, sugere-se realizar a primeira tarefa com um número maior de previsões de analistas, de modo a avaliar o efeito da complexidade em uma âncora implícita. Sugere-se também avaliar como outras heurísticas

impactam as finanças e a contabilidade. Por fim, sugere-se avaliar o efeito moderador da complexidade da tarefa e de seu nível de subjetividade.

Referências

- Adamus-Matuszyńska (2020). Adamus-Matuszyńska, A. (2020). Heuristics and biases as sources of negotiators' errors in the pre-negotiation phase. *Review of Literature and Empirical Research*. Optimum Economic Studies. <https://doi.org/10.15290/oes.2020.03.101.07>
- Araújo, R. A. F. A., Prazeres, R. V. dos ., Soeiro, T. de M., & Silva, V. da . (2022). Um estudo dos aspectos relacionados à presença de ruídos no processo de elaboração da informação contábil: haveria a influência de heurísticas comportamentais?. *Revista Catarinense Da Ciência Contábil*, 21, e3285. <https://doi.org/10.16930/2237-766220223285>
- Barbosa, S. D., Fayolle, A., & Smith, B. R. (2019). Biased and overconfident, unbiased but going for it: How framing and anchoring affect the decision to start a new venture. *Journal of Business Venturing*. 34(3). p.528-557. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2018.12.006>.
- Barcellos, L. P., Cardoso, R. L., & Aquino, A. C. B. (2016). An assessment of Professional accountants' cognitive reflection ability. *Advances in Scientific and Applied Accounting*. v.9, n.2 p. 224 – 239. <http://dx.doi.org/10.14392/asaa.2016090206>.
- Bettman, J. R, Johnson, E. J, & Payne, J.W. (1991). Consumer Decision Making. In: T.S. Robertson, H. Kassarijan (Es.). *Handbook of Consumer Behavior*. New Jersey: Prentice Hall.
- Blankenship, K. L., Wegener, D. T., Petty, R. E., Detweiler-Bedell, B., & Macy, C. L. (2008). Elaboration and consequences of anchored estimates: an attitudinal perspective on numerical anchoring. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44, pp. 1465-1476. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jesp.2008.07.005>
- Block, R. A., & Harper, D. R. (1991). Overconfidence in estimation: Testing the anchoring-and-adjustment hypothesis. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 49(2), 188-207. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90048-X](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90048-X)
- Bonner, S. E., & Walker, P. L. T. (1994). The Effects of Instruction and Experience on the Acquisition of Auditing Knowledge. *The Accounting Review*, 69(1). p. 157-178.
- Bonner, S. E., & Lewis, B. L. (1990). Determinants of Auditor Expertise. *Journal of Accounting Research*, 28, p. 1-20. <https://doi.org/10.2307/2491243>
- Breen, B. (2000, August). What's your intuition? *Fast Company*, 290. Retrieved from <https://www.fastcompany.com/40456/whats-your-intuition>
- Carmo, L. C. (2005). *Finanças Comportamentais: Uma Análise das Diferenças de Comportamento entre Investidores Institucionais Individuais*. Dissertação (Mestrado) – Programa de Pós-Graduação em Administração da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro: PUC/RJ.
- Chapman, G. B., & Johnson, E. J. (1999). Anchoring, activation, and the construction of values. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 79(2), 115–153. <https://doi.org/10.1006/obhd.1999.2841>
- corretores profissionais. 2009. 88f. Dissertação (mestrado em contabilidade) – programa de pós-graduação em Contabilidade, UFSC, Florianópolis.
- Crawford, J. D., & Stankov, L. (1996). Age differences in the realism of confidence judgements: A calibration study using tests of fluid and crystallized intelligence. *Learning and Individual Differences*. 8(2). p. 83-103. [https://doi.org/10.1016/S1041-6080\(96\)90027-8](https://doi.org/10.1016/S1041-6080(96)90027-8)
- Dorow, A. (2009). Heurística da Ancoragem na estimativa de preços de imóveis por
- Dorow, A., Macedo Júnior, J. S., Patrícia, N., Reina, D., & Reina, D. R. M. (2010). A Heurística da Ancoragem e a Tomada de Decisão sob Risco em Investimentos Imobiliários. *Journal of Accounting, Management and Governance*. v. 13, n. 3.
- Elliot, W. B., Hodge, F. D., Kennedy, J. J., & Pronk, M. (2007). Are MBA students a good proxy for nonprofessional investors? *The Accounting Review*, v. 82, 1, pp. 139-168. <https://doi.org/10.2308/accr.2007.82.1.139>
- Epley, N., & Gilovich, T. (2001). Putting Adjustment Back in the Anchoring and Adjustment Heuristic: Differential Processing of Self-Generated and Experimenter-Provided Anchors. *Psychological Science*, 12(5), 391–396. <https://doi.org/10.1111/1467-9280.00372>

- Epley, N., & Gilovich, T. (2005). When effortful thinking influences judgmental anchoring: differential effects of forewarning and incentives on self-generated and externally provided anchors. *Journal of Behavioral Decision Making*, 18. p. 199-212. <https://doi.org/10.1002/bdm.495>
- Epley, N.; Gilovich, T. (2006). The Anchoring and Adjustment Heuristic: Why the Adjustments are Insufficient. *Psychological Science*. v. 17, n. 4, p. 311-318. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2006.0170>
- Ervilha, B. C., Amaral, J. V., & Russo, A. P. (2022). Heurísticas da Disponibilidade e da Ancoragem e Ajustamento na Qualidade da Conciliação Contábil. *Revista de Administração, Contabilidade e Economia da Fundace*. 13(2), p. 215-232. <https://doi.org/10.13059/racef.v13i2.905>
- Fonseca, C. F., & Yu, A. S. O. (2003). Todos acima da média: excesso de confiança em
- Franceschini, R. M. K., & Toigo, L. A. (2018). Conhecimentos contábeis e gerenciais e a ocorrência de heurísticas: um estudo com estudantes de ciências contábeis. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, vol. 15, n. 37. p. 85-119. <https://doi.org/10.5007/2175-8069.2018v15n37p85>
- Furnham, A., & Boo, H. C. (2011). A literature review of the anchoring effect. *The Journal of Socio-Economics*, 40(1), 35–42. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2010.10.008>
- Gigerenzer, G. (1991). From tools to theories: A heuristic of discovery in cognitive psychology. *Psychological Review*, 98(2), 254–267. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.98.2.254>
- Gilovich, T.; Griffin, D. (2002). Heuristics and Biases: then and now. In: Gilovich, T.;
- Griffin, D.; Kahneman, D. (Eds.). *Heuristics and Biases: the psychology of intuitive judgment*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hastie, R. (2001). Problems for Judgment and Decision Making. *Annual Review of Psychology*, v.52, p.653-683. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.52.1.653>
- Kahneman, D. (2003). A perspective on judgment and choice: Mapping bounded rationality. *American Psychologist*. <https://doi.org/10.1037/0003-066x.58.9.697>
- Kahneman, D. (2012). *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Rio de Janeiro: Objetiva.
- Kahneman, D.; Tversky, A. (1984). Choices, Values, and Frames. *American Psychologist*, v. 39, n. 4, p. 341-350. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.39.4.341>
- Kennedy, J.; Mitchell, T.; Sefcik, S. E. (1998). Disclosure of contingent environmental liabilities: Some unintended consequences? *Journal of Accounting Research*, v. 36, n. 2, p. 257-277. <https://doi.org/10.2307/2491477>
- Klein, G. (2007). Performing a project premortem. *Harvard Business Review*, pp. 18–19.
- Lavín, J. F., Valle, M. A., & Magner, N. S. (2019). Heuristics in mutual fund consumers' willingness-to-invest: an experimental approach. *Journal of Consumer Affairs*, 53(4), 1970-2002. <https://doi.org/10.1111/joca.12279>
- List, J. A. (2004). Neoclassical theory versus prospect theory: evidence from the marketplace. *Econometrica* v.72, n.2, p. 615-625. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0262.2004.00502.x>
- Luppe, M. R. (2006). *A heurística da ancoragem e seus efeitos no julgamento: decisões de consumo*. 2006. 118 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Economia, Administração e Contabilidade, Administração, Universidade de São Paulo, São Paulo.
- Luppe, M. R.; Angelo, C. F. (2010). *As decisões de consumo e a heurística da ancoragem: uma análise da racionalidade do processo de escolha*. Rev. Adm. Mackenzie, São Paulo, vol.11, n.6, pp.81-106.
- Menkhoff, L., Schmeling, M., & Schmidt, U. (2013). Overconfidence, experience, and professionalism: An experimental study. *Journal of Economic Behavior & Organization*. v. 86. p. 92-101. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2012.12.022>
- Meub, L., & Proeger, T. (2016). Can anchoring explain biased forecast? Experimental evidence. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, v. 12. December 2016, p. 1-13. <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2016.08.001>
- Milanez, D.Y. (2003). *Finanças comportamentais no Brasil*. 2003. Dissertação (Mestrado em Economia das Instituições e do Desenvolvimento) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.
- Mussweiler, T., & Strack, F. (2001). Considering the impossible: Explaining the effects of implausible anchors. *Social Cognition*, v.19, n. 2, p. 145-160. <https://doi.org/10.1521/soco.19.2.145.20705>
- Northcraft, G. B., & Neale, M. A. (1987). Experts, amateurs, and real estate: an anchoring and adjustment perspective on property pricing decisions. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, n. 39, p. 84–97. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(87\)90046-X](https://doi.org/10.1016/0749-5978(87)90046-X)
- Oro, I. M., & Klann, R. C. (2017). Avaliação da capacidade de julgamento & tomada de decisão baseado nas Normas Internacionais

- de Contabilidade. *Revista Catarinense Da Ciência Contábil*, 16(47). <https://doi.org/10.16930/2237-7662/rccc.v16n47p51-68>
- profissionais de finanças. *Revista de Administração*, v. 38, n. 2, p. 101-111.
- PwC. (2023). Viewpoint: 23.4 Contingencies, US Financial statement presentation guide. Acesso em: 30 de junho de 2024, disponível em https://viewpoint.pwc.com/dt/us/en/pwc/accounting_guides/financial_statement/financial_statement_18_US/chapter_23_commitmen_US/234_contingencies_US.html
- Ren, Y., & Croson, R. (2013). Overconfidence in newsvendor orders: An experimental study. *Management Science*, 59(11), 2502–2517. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2013.1715>
- Schiebener, J.; Wegmann, E.; Pawlikowski, M.; Brand, M. (2012). Anchor effects in decision making can be reduced by the interaction between goal monitoring and the level of the decision maker's executive functions. *Cognitive processing*. v.13, n. 4, p. 321-332. [10.1007/s10339-012-0522-4](https://doi.org/10.1007/s10339-012-0522-4)
- Silva & Lautert (2022) Silva and Lautert "Heurísticas nas tomadas de decisões de estudantes do ensino médio diante de situações financeiras" *Revista brasileira de educação* (2022) <https://doi.org/10.1590/s1413-24782022270098>
- Silva, W M.; Yu, A. S. O. (2009). Análise empírica do senso de controle: buscando entender o excesso de confiança. *Revista de Administração Contemporânea*. v. 13, n. 2, p. 247-271.
- Simon, H. A. (1957). *Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Processes in Administration Organizations* (2.ed.). New York: Macmillan.
- Simon, H. A. (1987). Making management Decisions: the Role of Intuition and Emotion. *Academy of Management Perspectives*. v. 1, n. 1. <https://doi.org/10.5465/ame.1987.4275905>
- Strack, F., & Mussweiler, T. (1997). Explaining the enigmatic anchoring effect: Mechanisms of selective accessibility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73(3), 437–446. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.73.3.437>
- Tronco, P. B., Löbler, M. L., Santos, L. G., & Nishi, J. M. (2019). Anchoring Heuristic in Experts Decision: Results Under the Manipulation Test. *Journal of Contemporary Administration*. 23(3). p. 331-350. <http://doi.org/10.1590/1982-7849rac2019170347>
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: heuristics and biases. *Science*, v.185, n. 4157, p.1124-1131.
- Wegener, D. T., Petty, R. E., Blankenship, K. L., & Detweiler-Bedell, B. (2010). Elaboration and numerical anchoring: Implications of attitude theories for consumer judgment and decision making. *Journal of Consumer Psychology*. 20. p. 5-16. <https://doi.org/10.1016/j.jcps.2009.12.003>
- Wegener, D. T., Petty, R. E., Detweiler-Bedell, B. T., & Jarvis, W. B. G. (2001). Implications of Attitude Change Theories for Numerical Anchoring: Anchor Plausibility and the Limits of Anchor Effectiveness. *Journal of Experimental Social Psychology*, v. 37, p. 62–69. <https://doi.org/10.1006/jesp.2000.1431>
- Yoshinaga, C. E., Oliveira, R. F., Silveira, A. M., & Barros, L. A. B. C. (2008). Finanças Comportamentais: Uma Introdução. *Revista de Gestão*. v. 15, n. 3, p. 25-35.

DADOS DOS AUTORES

Amanda Bubach

Universidade Federal do Espírito Santo - UFES

Email: amandabubach@hotmail.com

Orcid: 0009-0007-0040-4952

Yasmin Oliveira Letaif Mansur

Universidade Federal do Espírito Santo - UFES

Email: ymansur96@gmail.com

Orcid: 0009-0008-1935-6548

Rafael de Lacerda Moreira

Universidade Federal do Espírito Santo - UFES

Email: rafael.l.moreira@ufes.br

Orcid: 0000-0001-9963-0114

Luiz Cláudio Louzada

Universidade Federal do Espírito Santo – UFES

Email: louzadalvi@gmail.com

Orcid: 0000-0002-2626-8203

Contribuição dos Autores:

Contribuição	Amanda Bubach	Yasmin Oliveira Letaif Mansur	Rafael de Lacerda Moreira	Luiz Cláudio Louzada
1. Concepção do assunto e tema da pesquisa	✓	✓	✓	✓
2. Definição do problema de pesquisa	✓	✓	✓	✓
3. Desenvolvimento das hipóteses e constructos da pesquisa (trabalhos teórico-empíricos)	✓	✓	✓	✓
4. Desenvolvimento das proposições teóricas (trabalhos teóricos os ensaios teóricos)	✓	✓	✓	✓
5. Desenvolvimento da plataforma teórica	✓	✓	✓	✓
6. Delineamento dos procedimentos metodológicos	✓	✓	✓	✓
7. Processo de coleta de dados	✓	✓	✓	✓
8. Análises dos dados	✓	✓	✓	✓
9. Análises e interpretações dos dados coletados	✓	✓	✓	✓
10. Considerações finais ou conclusões da pesquisa	✓	✓	✓	✓
11. Revisão crítica do manuscrito	✓	✓	✓	✓
12. Redação do manuscrito	✓	✓	✓	✓