



FATORES NÃO-RACIONAIS AFETANDO A PERCEPÇÃO DO RISCO

© Agosto 2008, Dr David Hillson PMP HonFAPM

david@risk-doctor.com

Dr. Paul Slovic do Decision Research Inc (US) é um dos principais pesquisadores do campo de psicologia do risco, e tem produzido algumas percepções valiosas para nos ajudar a compreender como e porquê dos nossos sentimentos em relação aos riscos. Embora a avaliação racional seja um significativo contribuinte de quão arriscado cremos que uma situação será, existem também fatores não-rationais que influenciam nossa percepção do risco. Slovic lista os seguintes:

1. **Temor.** Se o resultado de um risco particular é alguma coisa que imaginamos ser terrível, doloroso ou medonho, nossa percepção do risco é elevada. Por exemplo, alguma coisa que causa câncer é visto como um alto risco porque o pensamento sobre câncer evoca medo.
2. **Controle.** Onde acreditamos ter controle, percebemos o risco mais baixo. Viajar de carro é um exemplo claro – sentimos menos confortável como passageiro do que se estivéssemos na direção conduzindo o veículo.
3. **Natural versus feito-pelo-homem.** Perigos resultantes de ações humanas são vistos como mais arriscados do que perigos naturais. Usinas de energia nuclear parecem ser mais arriscadas do que desastres naturais do clima.
4. **Escolha.** Se eu faço uma escolha sobre minha exposição a um risco, então isso parece mais baixo do que se eu estivesse exposto involuntariamente. Por exemplo, a radiação transmitida pelos telefones celulares ganha mais atenção do público do que a exposição à radiação solar num feriado ensolarado.
5. **Crianças.** Quaisquer riscos que afetam as crianças são percebidos como piores do que aqueles que afetam somente os adultos. A segurança em parques de diversões ganha mais atenção do que a segurança nas rodovias.
6. **Novidade.** Novos riscos são vistos como sendo mais altos que os riscos já conhecidos (comida geneticamente modificada é vista como mais arriscada do que os pesticidas). E a contínua exposição ao mesmo risco resulta em enxergarmos como sendo menos arriscado.
7. **Publicidade.** Se um risco tem uma grande audiência na mídia ou na consciência pública, ele será percebido como sendo mais alto. Terrorismo é um exemplo óbvio deste tipo de risco.
8. **Proximidade.** Se eu for a vítima, a importância do risco será mais alta do que realmente parece. Por exemplo, eu posso me preocupar com as complicações pós-operatórias depois de uma cirurgia mesmo se o cirurgião ou o hospital tiverem um bom histórico.
9. **Risco-benefício trade-off.** Se exposição ao risco pode resultar na percepção de um benefício bem como numa ameaça, o risco é reduzido. Exemplos chave incluem fumar e beber e dirigir.
10. **Confiança.** Quando uma proteção contra um risco é oferecida por uma parte confiável, o risco é percebido como sendo mais baixo, mas a falta de confiança faz com que o risco aumente. Por exemplo, a confiança pública no governo ou na polícia pode influenciar o nível de percepção de ameaça do terrorismo.

Estes fatores não-rationais têm efeitos relevantes em como o risco é avaliado e gerenciado. Embora o trabalho de Slovic relaciona-se com a percepção pública do risco na sociedade, suas conclusões se aplicam igualmente bem para avaliação de negócios e riscos de projetos. Se permanecermos inconscientes destes fatores, estaremos prestes a fazer julgamentos errôneos sobre como o risco é importante, e nossas respostas serão inapropriadas. Reconhecer a existência destes fatores pode conduzir a um processo de risco mais efetivo, uma comunicação de risco mais realista e melhores resultados.

Traduzido por Marconi Fábio Vieira, PMP – marconi@infochoice.com.br

Para dar opiniões sobre este artigo, ou para maiores detalhes como desenvolver uma gestão de riscos eficaz, contate Doctor Risk (info@risk-doctor.com), ou visite o web site do Doctor Risk (www.risk-doctor.com).