

Paulo Rogério Alves Brene¹
Luan Vinicius Bernardelli²
Ronaldo Raemy Rangel³
Camila Pereira⁴
Luccas D. da C. Castorini⁵

Introdução

Francis Fukuyama (2015), em artigo originalmente publicado em 1989, decretou o fim da história como um fenômeno marcado pela vitória do Ocidente e do mundo capitalista na Guerra Fria. Para ele não haveria mais necessidade de conflito (e, portanto, de história), pois a cultura ocidental passaria a ser hegemônica. Pouco depois, em 1996, Jeremy Rifkin (2004) prescreveu o fim do emprego, como consequência da Era da Informação, que, segundo ele, provoca uma transformação fundamental na natureza do trabalho, o qual é, inexoravelmente, substituído pela tecnologia, o que mudaria completamente a cultura do século XXI.

As estratégias de proteção à saúde frente à propagação da Covid-19 alteram o ambiente econômico e muito se está especulando sobre o futuro dos empregos, das empresas/empresários e da própria forma de relacionamento social e econômico, o que nos faz voltar a refletir sobre as assertivas de Fukuyama e Rifkin quanto à cultura global e aos modelos de trabalho pós-pandemia.

No que tange ao trabalho e emprego, mesmo antes desta pandemia já se discutia o futuro das profissões ou mesmo o fim de algumas. De acordo com o site “Os robôs aceitarão meu trabalho?”⁶, a profissão de Economista teria 43% de chance de ser substituída por “robôs” nas próximas duas décadas, frente a 93% para os contadores e auditores e 73% para gerentes de serviços administrativos (uma *proxy* para Administradores) – deixando claro que isso *coeteris paribus* ou “todo o resto constante”.

Em artigo publicado pela Época Negócios⁷ é possível observar alguns requisitos que seriam importantes para se manter ou se recolocar no mercado de trabalho em ambiente de automatização. Entre eles, destacam-se a

¹ Economista. Doutor em Desenvolvimento Econômico - PPGDE/UFPR. do Programa de Mestrado em Economia Regional da UEL e do Curso de Ciências Econômicas da UENP. E-mail: paulobrene@uenp.edu.br.

² Economista. Doutor em Teoria Econômica pela Universidade Estadual de Maringá. Foi Visiting Scholar na Southern Cross University. Professor de economia UNESPAR. E-mail: luanviniciusbernardelli@gmail.com.

³ Economista. Doutor em Desenvolvimento Econômico – UNICAMP. Professor e coordenador do Prograga em Inteligência Empresarial FGV. E-mail: rrangel@fgvmail.br.

⁴ Fisioterapeuta. Doutoranda em Educação Física no Programa de Pós-Graduação Associado em Educação Física UEL/UEM, com período sanduíche na University of Queensland (Brisbane-Austrália) com financiamento da CAPES. E-mail: camilapereirafisio@hotmail.com.

⁵ Graduando em Administração pela Universidade Estadual do Norte do Paraná – UENP. E-mail: lucascastorini@hotmail.com.

⁶ www.willrobotstakemyjob.com

⁷ <https://epocanegocios.globo.com/Tecnologia/noticia/2018/09/conheca-profissoes-que-nao-serao-substituidas-por-robos-no-futuro.html>

capacidade criativa (“humanos utilizam a sua experiência de vida, suas emoções e sua criatividade para trazer vida às coisas”) e a de resolução de problemas (“máquinas ainda não aprenderam a resolver problemas complexos que envolvam soluções criativas e genuínas”). Vale uma menção à docência, de acordo com a reportagem “as competências essencialmente humanas, empatia e entendimento do outro são fatores cruciais para criar jovens bem equilibrados e emocionalmente confiantes e somente um humano pode ensinar isso”. De toda sorte, destaca-se a importância das habilidades sociais e aspectos emocionais envolvidos nesses requisitos.

Com esses dois debates em tela (fim de profissões e habilidades necessárias para a recolocação), nosso grupo de trabalho teve a curiosidade de lançar um problema de pesquisa dentro da economia comportamental, que pode ser resumido com a seguinte indagação: Quais as habilidades sociais apresentadas pelos alunos de Ciências Sociais, notadamente os de Economia, Administração e Contabilidade? Para responder esta questão, utilizou-se o método experimental (com a aplicação de questionários – o qual pode ser disponibilizado para outros pesquisadores interessados no tema) junto aos alunos do Centro de Ciências Sociais Aplicadas (CCSA), da Universidade Estadual do Norte do Paraná, Campus Cornélio Procopio, no ano de 2019.

Assim, a pesquisa aqui sumarizada foi realizada com o objetivo de avaliar as habilidades sociais e modelar as decisões dos agentes econômicos, a partir do perfil dos alunos (Economia, Administração e Contabilidade), consolidando informações sobre consumo, formação acadêmica para o mercado (fatores de produção), capacidades comportamentais aprendidas e até as condições da saúde mental (depressão, estresse, ansiedade etc). Neste artigo, serão apresentados os dados básicos (estatística descritiva) dos 3 cursos pesquisados. O caso específico dos alunos de economia será abordado no próximo artigo.

Economia Comportamental

Conforme apresentado por Ávila e Bianchi (2018), a economia comportamental tem por base a incorporação, pela economia, de desenvolvimentos teóricos e descobertas empíricas no campo da Psicologia, da Neurociência e de outras ciências sociais. Para as autoras, os pesquisadores desta área fazem uma crítica à abordagem tradicional (*homo economicus*), na qual o agente econômico é descrito como um tomador de decisão racional, ponderado, centrado no interesse pessoal e com capacidade ilimitada de processar informações. Contudo, ainda de acordo com Ávila e Bianchi (2018), em contraposição à economia tradicional, a economia comportamental destaca que as pessoas decidem com base em hábitos, experiência pessoal e regras práticas simplificadas, sendo fortemente influenciadas por fatores emocionais e pelo comportamento dos outros, ou dito de outra forma, pela cultura da sociedade que nos anos recentes se globalizou e homogeneizou.

Assim, as escolhas econômicas são mais influenciadas por questões socioculturais do que pela intuitiva análise custo x benefício, o que sacrifica a lógica da eficiência e da maximização econômica. É o que justifica o superendividamento em certos estratos da sociedade, o consumo conspícuo em outros, bem como escolhas de produção por supérfluos, descartáveis etc.

Assim como a Economia Comportamental, as Habilidades Sociais (HS) não correspondem às características pessoais, mas sim comportamentais, ou seja, a forma adequada como o indivíduo reage, quando está exposto a uma situação em específico, levando em conta o seu contexto cultural e outras variáveis situacionais. Nessa linha, conforme Caballo (2003), as HS são o conjunto de capacidades comportamentais aprendidas e que fundamentam as interações sociais. Ainda de acordo com o autor, a assertividade é uma das características de quem viabiliza a solução de problemas situacionais e evita que outros apareçam futuramente, pois as HS ampliam a capacidade de aprender como interagir com os elementos da comunidade em que se está inserido.

Não se deve esquecer que Segrin (2000) sugere a existência de três possíveis tipos não excludentes de associação entre habilidades sociais e problemas relacionados a saúde mental, são eles: (1) os déficits de habilidades sociais como determinantes da depressão; (2) a depressão como determinante de déficits de habilidades sociais e; (3) os déficits de habilidades sociais como fator de risco para a depressão na presença de estressores.

Perfil dos alunos das Ciências Sociais Aplicadas

Para a identificação das habilidades sociais dos alunos foi aplicado um questionário com 39 questões, além dos dados de caracterização do indivíduo. Destaca-se que este instrumento de pesquisa foi aprovado pelo Comitê de Ética CEP/UENP (número). Esse questionário foi dividido em três grupos de informações: 1) Economia Comportamental, que destaca os indicadores de consumo, investimento e formação de fator de produção; 2) o de Habilidades Sociais, com inventário de habilidades sociais (IHS-Del-Prette⁸); e 3) o de Saúde Mental, que destaca a escala hospitalar de ansiedade e depressão (HAD⁹).

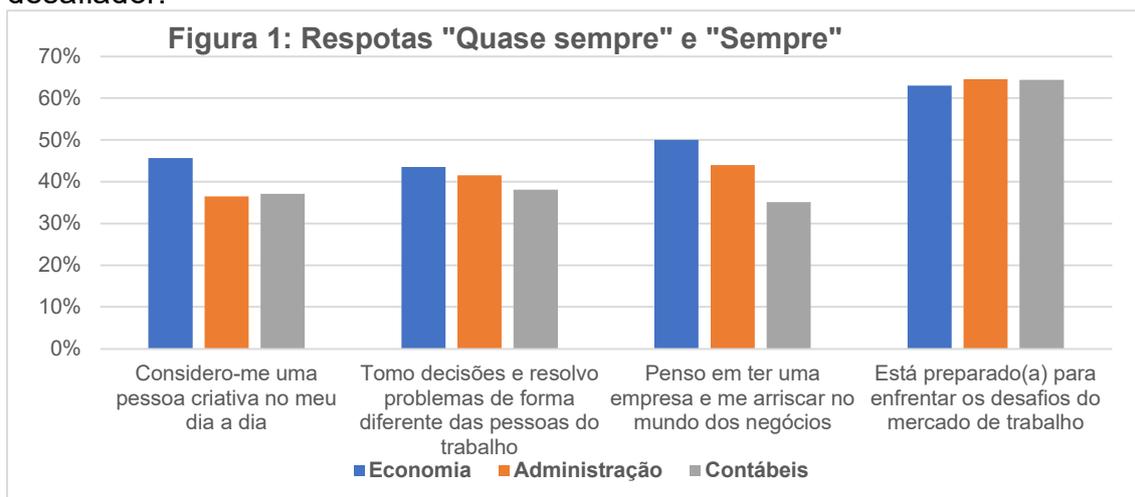
Entre os principais resultados, observa-se que, diferente dos cursos de Administração e contabilidade que apresentam estudantes com idades que variam de 17 a 44 anos, o curso de Economia é um curso mais jovem, variando de 18 a 32 anos. Outra diferença é a presença majoritária do sexo masculino no curso de Economia (59%), em comparação aos 46% da Administração e 49% na Contabilidade. Os dados indicam, também, que o curso de Economia (levando em consideração o universo pesquisado, onde 10% foram alunos de Economia, 44% de Administração e 46% de Contábeis) é um curso de preferência como segunda formação, em que 15% dos alunos já têm um curso superior, contra 11% de Contábeis e 5% de Administração.

De forma geral, pela pesquisa, pode-se destacar a conscientização sobre o uso de insumos como energia elétrica e consumo de água. Quando os alunos são perguntados sobre o desligamento de lâmpadas e o fechamento de torneiras que não estão em uso, a resposta é, na sua maioria (algo em torno de 83%) e independente do curso, “quase sempre” ou “sempre” desligam/fecham. Contudo, quando avaliados sobre o planejamento das compras, as diferenças entre as formações retornam. No caso da Economia, aproximadamente 70%, “quase sempre” ou “sempre” planejam, sendo que em Administração 54% e em Contabilidade 62% responderam “sempre” ou “quase sempre”

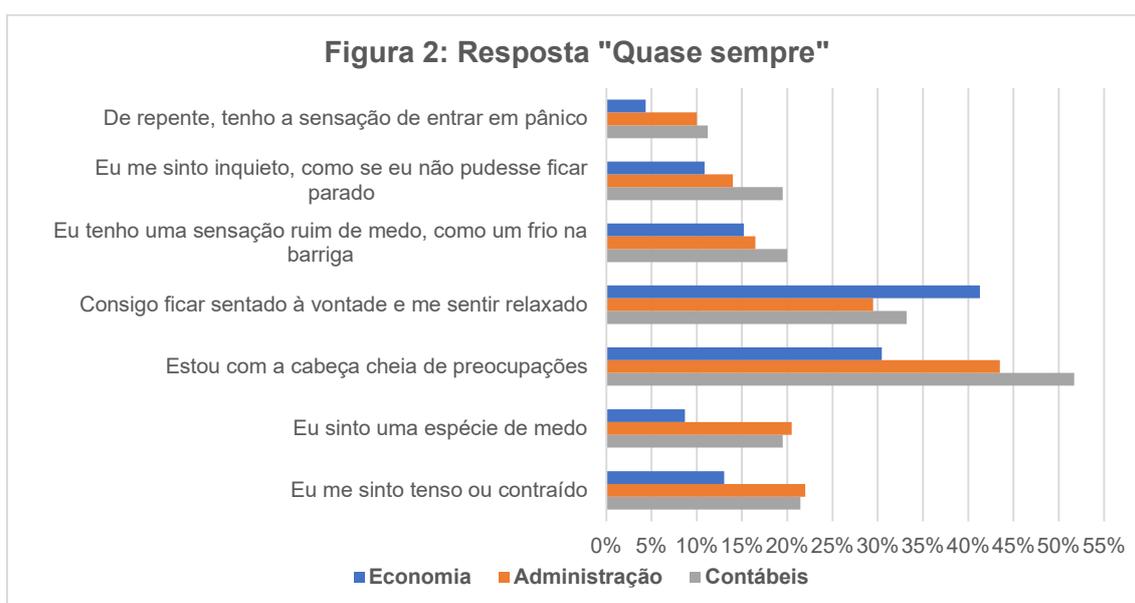
⁸ Trata-se de um instrumento de autorrelato, que visa aferir o repertório de habilidades sociais usualmente requeridas em situações cotidianas.

⁹ Hospital Anxiety and Depression Scale

Voltando à discussão inicial sobre a “capacidade criativa”, “resolução de problemas” e “criar jovens bem equilibrados e emocionalmente confiantes”, pode-se observar na Figura 1 que os alunos (dos 3 cursos) consideram-se preparados para enfrentar os desafios do mercado de trabalho, respondendo “quase sempre” e “sempre” em mais de 60%. Contudo, os alunos de Economia se acham mais criativos que os demais, considerando a criatividade o uso de formas diferentes na resolução de problemas e no se arriscar no mundo dos negócios. Esse perfil indicaria (a partir desse universo pesquisado) o diferencial dos profissionais de Economia neste ambiente de robotização, exigindo dos demais cursos um aprimoramento/desenvolvimento do perfil criativo e desafiador.



Outro aspecto interessante diz respeito ao “criar jovens bem equilibrados e emocionalmente confiantes”. Nessa linha, destacam-se os dados da Figura 2, a partir dos quais é possível ver a resiliências, ou seja, capacidade de lidar com seus próprios problemas e superá-los. Mais uma vez, os alunos de Economia se mostram, com base nos dados, mais estáveis psicologicamente, em comparação aos demais estudantes de Administração e Contabilidade.



Considerações Finais

Como é possível observar a partir dos dados das Figuras 1 e 2, os alunos de economia teriam uma tendência ao desenvolvimento de sua criatividade e estabilidade emocional. Essa situação corroboraria com os dados da pesquisa sobre a substituição das profissões por robôs.

Deixando claro que o resultado deste estudo representa apenas o universo do CCSA da UENP, algumas especulações e generalizações podem ser elaboradas, por exemplo, os projetos pedagógicos de cursos aprovados pelo MEC, independente do desenvolvimento de habilidades profissionais, apoiam a construção e formação de Habilidades Sociais.

Tomemos como base somente os quesitos relativos à interpretação quanto à capacidade de lidar com problemas. Tudo indica que os alunos de Ciências Contábeis são formados segundo os fundamentos das Normas Brasileiras de Contabilidade que, ao fim e ao cabo, é um instrumento de uniformização e regulamentação¹⁰. Trata-se, aparentemente, de um curso no qual o eixo é a padronização de procedimentos, não só de registros, mas também de avaliação e mensuração de informações contábeis. Dito de outra forma, o curso, como ministrado no país, parece preparar profissional capazes de produzir e gerenciar informações úteis para tomada de decisão, mas não forma decisores. Seus alunos lidam com problemas, mesmo que sofisticados, de modo standardizado.

Em contrapartida, os cursos de Administração aparentam estarem focados em formar ‘tomadores de decisão’. Entretanto, sabe-se que é possível decidir diante de um problema sem, no entanto, solucioná-lo. Assim, tem-se a impressão de que os alunos de Administração são preparados para gerar eficiência de escolhas diante das consequências do problema, quer seja pela mitigação de seus efeitos, quer pela potencialização de eventuais vantagens, todavia tal ação é possível ser praticada sem que o problema ou sua causa se extinga. Claro está que decidir é uma das *soft skills* necessárias para o mercado de trabalho. Contudo, ela é diferente da habilidade social de solucionar problemas, a qual normalmente se relaciona com manejo dos conflitos de caráter complexo.

Já o curso de Ciências Econômicas tem seus preceitos mais objetivados em soluções de problemas. Sabe-se que um dos axiomas da ciência econômica é que o efeito não cessa enquanto não cessarem suas causas. Isso vale para o controle da inflação, ajuste de deficit público, execução de produção privada de bens e serviços, etc. Mesmo existindo distintas Escolas de Pensamento e diferentes “trilhas” de atuação, para qualquer estudioso da ciência econômica, dirimir um problema econômico implica em cessar sua causa, ou seja, solucioná-lo. Assim, para além de modelos matemáticos, teoremas e outros aspetos que parecem enclausurar a criatividade do economista, a base de sua formação é a visão sistêmica diante de problemas, habilidade social que lhe dá certa vantagem diante do mercado profissional do futuro.

Evidentemente, as interpretações acima podem ser retorquidas e avaliadas por outros olhares. Dessa forma, fica em aberto a possibilidade de ampliação desta pesquisa às demais universidades paranaenses e seus respectivos centros de estudos sociais aplicados, para ampliação da base de

¹⁰ <https://cfc.org.br/tecnica/normas-brasileiras-de-contabilidade/>

dados e da amostra, podendo ratificar esse perfil da formação das ciências econômicas ou, se preferirmos, identificar se o economista profissional está de fato apto para ajustar-se ao “fim da história e do trabalho”.

Referências

ÁVILA, F. e BIANCHI, A. M. O que é Economia Comportamental? Economia Comportamental. Disponível em: <http://www.economiacomportamental.org/o-que-e/>. Acesso em 12/04/2018.

CABALLO, V. E. **Manual de avaliação e treinamento das habilidades sociais**. São Paulo: Santos, 2003.

FUKUYAMA, F. **O fim da história e o último homem**. Rio de Janeiro: Rocco, 2015.

RIFKIN, J. **O Fim dos Empregos**. São Paulo: MBOOKS, 2004.

SEGRIN, C., & FLORA, J. Poor social skills are a vulnerability factor in the development of psychosocial problems. **Human Communication Research**, 26,489-514, 2000.

Os artigos de economistas divulgados pelo CoreconPr são da inteira responsabilidade dos seus autores, não significando que o Conselho esteja de acordo com as opiniões expostas. É reservado ao CoreconPR o direito de recusar textos que considere inadequados.