

Vera Rita de Mello Ferreira

# A Cabeça do **INVESTIDOR**

Conheça suas  
emoções para  
**investir melhor**



ALTA BOOKS  
GRUPO EDITORIAL  
Rio de Janeiro, 2022



## SUMÁRIO

<i>Prefácio</i>	xiii
<i>Introdução</i>	xv
<i>A Bolsa e a bolsa, ou: atire a primeira pedra</i>	xv
<i>Apresentação</i>	xvii
<i>Nanodeclaração de princípios</i>	xix
Capítulo 1	
<b>DINHEIRO</b>	1
O excremento do diabo?	1
O teste – <i>checklist</i> de “A” a “U”: o que você está fazendo com seu dinheiro?	3
Capítulo 2	
<b>A CABEÇA DO INVESTIDOR – SITUANDO NOSSO CONTEXTO</b>	7
A Descoberta da Pólvora 2 – O Retorno (do recalçado?)	7
O que são emoções e por que o investidor deveria saber isso?	8
Breve nota sobre natureza humana e condição humana	11
Um pouco sobre o indivíduo	12

Capítulo 3

**COMEÇANDO A SISTEMATIZAR – A CABEÇA DO INVESTIDOR EM (MAU) FUNCIONAMENTO** 23

Traduzindo para a questão das decisões, na visão de um economista que leva psicologia em (alta) conta – tributo a Peter Earl 23

Consequentemente, as inconsistências nossas de cada dia... 27

SIM! O que sabemos é mínimo, o inconsciente é vasto... 29

Um pouco sobre massa 31

Capítulo 4

**“QUEM NÃO SE COMUNICA, SE ESTRUMBICA!” E QUEM SE ATRAPALHA NA COMUNICAÇÃO, FAZ O QUÊ?** 45

Boatos – por que alguns “colam” e outros não? 45

Um é pouco, dois é bom, três é demais 47

O poder do gráfico 48

Capítulo 5

**AGORA, AOS EXEMPLOS** 51

Sobre visão parcial 52

Para começar, o elefante 52

Muito prazer, sou seu novo investimento 52

Parâmetro, ponto de referência, logo de cartão de crédito, café quentinho e luxo – o poder das âncoras 53

O nome e a grana 57

Sobre valor 59

Precificação, valor e contas mentais 59

Efeito posse (*endowment effect*) 62

Efeito posse e emoções negativas 65

De graça, até injeção na testa? 67

Custo-zero – quando o mito se torna realidade (psíquica, pelo menos...) 68

Apego pode ser uma coisa muito louca... 70

Sobre risco	73
Risco e você	73
As moças na fita	76
A hora h no gelo e nas decisões	83
Você é um <i>noise trader</i> ?	85
Sobre previsões	86
E atenção para esta notícia de última hora!	
Agora é oficial: o acaso existe!	86
Lembretes de Kahneman	87
Mercado financeiro, futuro, expectativas: tributo a Karl-erik Wärneryd	89
Sobre tempo	101
Amanhã eu vejo isso...	101
Viés de <i>status quo</i>	102
Regras de decisão têm prazo de validade – Verifique se as suas não expiraram!	103
Sobre um pouco de tudo	105
Processo, decisão, resultados, relações espúrias e aprendizado	105
Você sabe o que faz quando ignora a tendência de regressão à média?	106
É ruim que eu me deixo influenciar!	107
Capacidade negativa	109
Sobre sentimentos	110
Otimismo excessivo	110
Louca paixão	111
Contra a maré se quiser ganhar dinheiro – você aguenta?	112
Xô, lagarto!	113
O poder da bala – e não é a do fuzil!	114
A angústia do goleiro na hora do pênalti e o viés de ação	115
Macroeconomia emocional	117
Psicanálise e finanças – literalmente: agora é na veia!	118

Sobre bolhas, crises, emoções e ilusão	131
Idade, experiência e bolhas – tudo velho de novo...	131
Mais bicho no pedaço – <i>espíritos animais</i>	132
O verdadeiro autor da expressão “exuberância irracional” – comportamento humano e sistema financeiro para Robert Shiller	137
Pequena nota sobre shiller e a crise de 2008	144
Capítulo 6	
<b>NOVAS DIREÇÕES – UMA PALAVRA SOBRE ARQUITETURA DE ESCOLHA – EMBORA O ASSUNTO MEREÇA UMA BIBLIOTECA INTEIRA!</b>	153
Capítulo 7	
<b>TRÊS RECAPITULAÇÕES RÁPIDAS, CINCO PERFIS BÁSICOS E MAIS OUTROS QUATRO</b>	161
Só para não esquecer! – Outra listinha de vieses	161
Boas decisões e más decisões	163
Cinco perfis básicos: emoção e razão	164
Quatro perfis, <i>by</i> Gazel	168
A jovem investidora – esta esbanja serenidade!	169
O jovem impetuoso – ainda bem que ele tem recursos...	170
A investidora veterana – e inconformada	171
O ex-estrategista – o coração tem razões...	171
Capítulo 8	
<b>PARA TERMINAR – PENSAMENTO VS. ILUSÃO – A LUTA CONTINUA!</b>	175
<b>APÊNDICE</b>	179
Eu dedei a bolha antes de ela estourar – e posso provar!	179
<i>Referências</i>	187
<i>Para saber mais</i>	195
<i>Índice</i>	197



## DINHEIRO

### O excremento do diabo?!

Todo mundo gosta. Ninguém passa sem. Bom, talvez aqueles indianos religiosos, que perambulam nus, cobertos com cinzas. Mas, de modo geral, no século XXI, pouca gente prescinde do dinheiro. Já suas ressonâncias, a maneira como cada um enxerga esse “meio circulante” transbordando de sentidos psicológicos, podem variar bastante.

Há quem encha a boca para dizer: “eu gosto de dinheiro!”, assim como há quem, por receio de que ele lhe falte, torne-se exímio administrador de suas finanças, e também quem o associe a todos os males do planeta, sem esquecer tampouco os que lhe dão atenção reduzida – e, curiosamente, nesse último grupo podemos encontrar tanto gente que ganha dinheiro com facilidade, como aqueles que se esquecem da sua existência – até a hora em que padecem com sua escassez, para então se lembrarem, dolorosamente, de que não dá muito para passar sem ele.

Claro que há também os mais e os menos criativos para consegui-lo e gerir, quer sua abundância, quer sua existência minguada. E há quem se divirta com isso, quem sinta um enfado imenso. Difícil mesmo é ficar neutro frente ao dinheiro.

Ele é convenção social e concreto apenas em seus veículos, isto é, cédulas, moedas, cartões de plástico, folhas de cheque, extratos bancários e comprovantes de investimentos. Talvez, por isso, o dinheiro se preste a

tantas ressonâncias simbólicas, subjetivas em suas representações, o que leva naturalmente a tantas variações individuais, familiares e culturais.

Mesmo que não se cheguem a conclusões definitivas acerca de suas implicações para a felicidade humana, uma coisa parece certa: ficar sem dinheiro é de lascar!

Suponho que seja por essa razão que, ao longo dos dezessete anos que venho conversando com clientes na minha consultoria, que enfoca a gestão da vida profissional e financeira, encontro unanimidade quando lhes peço associações ao dinheiro: uma delas sempre se refere a “segurança”! Sentir-se desamparado neste mundão de Deus é condição intrínseca ao ser humano – mas ficar também desprotegido do ponto de vista monetário, aí já pesa demais! Pode atormentar. E pode também empurrar para a busca de saídas. Algumas são desesperadas (vender órgãos, partes do corpo, por exemplo), outras são delinquentes (crimes de todas as colorações de colarinho), e há também aquelas que impulsionam o crescimento, pessoal ou coletivo.

De todo modo, as transações econômicas são, em sua essência, relações entre as pessoas. O dinheiro foi um importante instrumento civilizatório – mesmo que ele também abranja aspectos tão selvagens e cruéis...

Pronto. Ninguém duvida da importância do dinheiro, certo? E de como ele pode também trazer benefícios, comprar alguns tipos de conforto, aliviar o incômodo de estar privado dele.

Contudo, dentre as coisas que ele não pode comprar, uma me chama a atenção: paz de espírito. Aí não tem como. Dinheiro de menos pode tirar a paz de espírito, ok, mas até mesmo em excesso ele não garante esse tipo de tranquilidade, e pode inclusive tirar também – exatamente da mesma forma que sua falta.

Dinheiro é criação humana. As outras espécies não dispõem desse recurso. Por essa razão, talvez o dinheiro expresse igualmente nossas contradições e ambivalências – ora o amamos, ora detestamos, mas já está tão entranhado na nossa cultura, que fica difícil dispensá-lo.

E se não podemos dispensá-lo, só nos resta pensá-lo!

É o que convidamos o leitor a fazer nestas páginas, acreditando que a leitura de estudos, exemplos e curiosidades sobre nossa mente em ação



nos investimentos possa favorecer o aparecimento de *insights* e, quem sabe, inspirar formas cada vez mais adequadas e sob medida de lidar com seu dinheiro.

Como tudo na vida, quanto mais à vontade você estiver para fazer isso, maior a chance de ter sucesso e, quando necessário, ser capaz de aprender com sua experiência.

## O teste – *checklist* de “A” a “U”: o que você está fazendo com seu dinheiro?

Sabe aquela pergunta em tom meio grave dirigida aos pais: “Sabe onde seus filhos estão neste momento?”. Talvez coubesse uma indagação equivalente aos investidores com relação às suas aplicações: “Você sabe onde está seu dinheiro agora?”

A partir dessa pergunta, podemos seguir algumas diferentes linhas, conforme a resposta:

1. *Não, não sei, não quero saber e tenho raiva de quem sabe.*  
Neste caso, desculpe qualquer coisa, mas este livro não é para você.
2. *Sim, sei tudo sobre ele, vai bem, obrigado, não preciso de nada.*  
Calma, aqui a chance é grande de você poder se beneficiar com o que vamos conversar nas próximas páginas, então segura a onda da onipotência e siga em frente na leitura.
3. *Acho que sim... – quero dizer, vejo os extratos todo mês (ou dia, ou hora), e sei dizer certinho onde está cada centavo.*  
Não, isso não é suficiente, e daqui a pouco veremos por quê.
4. *Olha, eu sei onde mandei o gerente colocar meu dinheiro, mas tenho um montão de dívidas se fiz tudo certo...*  
Aqui também existe abertura para prosseguir com a leitura, vamos lá, então.

Agora, antes de responder de bate-pronto que tem não-sei-quanto-por-cento de ações, fundos, títulos do Tesouro, poupança ou qualquer





outro tipo de investimento, há outras perguntas que devem ser formuladas e que pedem alguma reflexão. Invista o tempo que for necessário, pois o risco de perda nesse processo é zero! Então, vamos a elas:

- a. Você quer dinheiro para quê?
- b. Para quando?
- c. Quais são as suas prioridades?
- d. O que lhe dá satisfação e o deixa feliz?
- e. Decidir o que fazer com seu dinheiro inspira que tipo de sentimentos em você?
- f. Você sabe quais são as coordenadas que você utiliza para investir e fazer escolhas?
- g. Você prefere ficar no controle de tudo ou recorre a um consultor técnico para orientá-lo sobre seus investimentos?
- h. Ou vai na base de dicas “quentíssimas” de amigos e conhecidos?
- i. Aplicar, para você, é sinônimo de adrenalina, esporte radical e competição?
- j. Em que situação você troca de aplicação?
- k. Quando costuma realizar?
- l. Quando dá vontade de investir novamente?
- m. Você sempre sabe por que razão está fazendo as coisas no mercado financeiro?
- n. Você já sentiu impulsos quase incontroláveis para fazer, ou desfazer, algum investimento? O que aconteceu depois?
- o. Você olha em volta quando investe, ou seja, busca exemplos e referências entre outros investidores?
- p. Quando se sente satisfeito com seus investimentos? E insatisfeito? Mas devagar com o andar – procure ir além do mais óbvio, que é simplesmente relacionar com ganhos e perdas, respectivamente. O Teco (Luiz Gustavo Medina), que é um gestor experiente, tem uma teoria interessante a este respeito: para ele, nada deixa o investidor (referindo-se a homens) mais “p” da vida, do que sentir que perdeu dinheiro para outro



homem; ele diz que, se fosse para uma mulher, talvez o sujeito não se ressentisse tanto... Dá o que pensar, não? E entre as mulheres, como será que a coisa acontece? Mas voltemos às nossas perguntas.

- q. Você tem um *benchmark*, um ponto de referência do tipo “quero ser daquele jeito quando crescer”, nos seus investimentos? Tem clareza de qual seria esse modelo para você? Lembre-se de que pode haver também o “antimodelo”, que é tudo aquilo que você jura que não queria para você, e o “modelo-oculto”, que é o seu verdadeiro modelo, embora você não saiba disso. Todas essas referências terão implicações no seu estilo de gerenciar seu dinheiro, portanto, atenção a elas!
- r. Você sabe o que provoca conflitos dentro de você, tratando-se de dinheiro? Outra vez, vamos além – falta de dinheiro costuma provocar todos aqueles conflitos super velhos de guerra: de baixa autoestima, familiares, peso infinito sobre as costas, depressão diante da falta de perspectivas e por aí vai. Mas e os conflitos quando o dinheiro existe? Também tem conflito desse tipo e, às vezes, mais especificamente, em função de determinados tipos de investimentos.
- s. Qual é a intensidade da sua tristeza – ou raiva – quando perde dinheiro? E quando perde uma oportunidade, sem perder propriamente o dinheiro? E da sua alegria quando ganha?
- t. E quando bate o arrependimento, como ele vem? Sempre em relação aos mesmos (maus) passos ou varia? Corre botar a culpa no outro ou fica se flagelando? Talvez estes sentimentos se liguem à próxima questão da lista:
- u. Qual é o tamanho das suas expectativas com relação a dinheiro? Cuidado com a altura delas... Dependendo das circunstâncias, não atingir seu ideal pode se transformar em uma fonte inesgotável de martírio para você mesmo. Por isso, é sempre bom calibrá-las de acordo com a “realidade-real-da-vida-verdadeira”. Sonhar é ótimo, realizar os sonhos, melhor ainda, mas exagerar na dose e viajar direto na maionese pode ser prejudicial à saúde, às finanças e às suas relações no mundo.





## Nota

1. Uma das alusões metafóricas ao dinheiro, e presumivelmente a seus atributos negativos, segundo Moscovici (1990, p. 301).

AMOSTRA



## A CABEÇA DO INVESTIDOR - SITUANDO NOSSO CONTEXTO

### A Descoberta da Pólvora 2 - O Retorno (do recalçado?)<sup>1</sup>

Emoções existem, subjazem nossos comportamentos e fazem uma enorme diferença quando queremos iluminar nossos pensamentos, atitudes e ações!

Peço – um pouco – de desculpa pela ironia do título acima. A Psicanálise tem mais de cem anos e foi construída sobre esse alicerce. Algumas áreas da Psicologia, idem,<sup>2</sup> incluindo a Psicologia Econômica, onde cabe destacar que, nos últimos anos, cada vez mais pesquisadores da disciplina vêm incorporando essa visão da importância das emoções.

Daí a ironia: com a crise, os olhos de todos que acompanham o mercado financeiro e a Economia finalmente se voltaram para a perspectiva emocional e decidiram que, sim, é necessário levá-la em conta. Ainda não se sabe bem como. Por enquanto, psicanalistas e psicólogos econômicos, economistas comportamentais e pesquisadores em finanças comportamentais têm sido solicitados, provavelmente como nunca antes, a tentar responder à pergunta que não quer calar: “Meu Deus, como foi que tudo isso pôde acontecer???”

Em paralelo, suponho que o pessoal da Neuroeconomia também esteja com suas máquinas de mapeamento cerebral e outros equipamentos

de ponta funcionado a todo vapor e apontados para os caminhos fisiológicos de nossas emoções.

Do meu ponto de vista, demorou-se a fazer a inclusão da dimensão emocional e, mesmo depois de feita, ainda engatinhamos em TODAS essas áreas (incluindo a Psicanálise), sem nenhuma exceção. Mal arranhamos a superfície da questão e o que sabemos a respeito é mínimo se comparado a tudo que falta saber. Contudo, dada a magnitude da influência das emoções sobre nossas decisões e nossa vida em geral, só nos resta seguir investigando, apesar de ser tarefa mais do que hercúlea.

De nossa parte, então, mãos à obra!

## O que são emoções e por que o investidor deveria saber isso?

Vamos começar por onde interessa.

Se nossa mente é dominada por nossas emoções, para entender um pouco melhor como a cabeça dos investidores opera – e como isso se reflete em suas operações financeiras – é por aí que devemos iniciar nossa conversa.

Primeiro, cabe uma definição bem clássica:



Emoção é impulso, é parente próxima de instinto, é o que nos impele a buscar satisfação e agir nesse sentido.

É também nosso lado mais primitivo, já que está presente na espécie humana há milhões de anos, desde o seu início, imprimindo respostas quase automáticas às suas reações, com o objetivo primordial de garantir sua sobrevivência imediata.

Se é para evitar a aniquilação, a destruição e a morte, vale qualquer coisa, certo?

Portanto, adeus refinamento, ponderações cuidadosas, esmero, capricho, rigor e sofisticação. O que fica em pauta é o desejo de safar-se de qualquer enrosco do jeito que der – deselegante, rudimentar, sujo,



contraditório, esquisito e, claro, ocasionalmente, também brilhante e surpreendente. Este último caso é aquilo que denominamos *insight*, o *clac* maravilhoso que, de vez em quando, experimentamos e que nos permite enxergar com clareza por entre brumas, acertar o alvo quase sem saber como.

Infelizmente, é raro acontecer...

Por isso, nosso funcionamento emocional é suficiente para sobreviver, mas não está com aquela bola toda quando o assunto é desenvolver-se, sobressair e, no nosso caso, obter melhores retornos nos investimentos.

Alguns pesquisadores na área psicoeconômica enxergam essa questão de outro modo. Como reafirmou Gerd Gigerenzer,<sup>3</sup> da Alemanha, no congresso IAREP-SABE<sup>4</sup> de Psicologia Econômica e Economia Comportamental, em 2009<sup>5</sup>, o recurso a heurísticas<sup>6</sup> pode fazer a diferença – para melhor – em nossas decisões, e as emoções poderiam ser grandes aliadas para isso. Declarando-se seguidor direto de Herbert Simon, o outro grande ganhador do prêmio Nobel de Economia<sup>7</sup> em 1978 e, possivelmente, “pai” de toda essa linha de pesquisa que estamos vendo aqui, já que desenvolveu a chamada *teoria da racionalidade limitada*, para se contrapor à proposta da Economia tradicional, que postula a racionalidade sem maiores questionamentos na sua teoria neoclássica, Gigerenzer estuda como as emoções podem cortar caminho e nos trazer avaliações rápidas, o que é importante em muitos momentos.

Ao longo deste livro, veremos inúmeros exemplos do impacto das emoções sobre nossa cognição,<sup>8</sup> escolhas e comportamento em geral – na maior parte das vezes, complicando um pouco a nossa vida... Pois, como vimos em nossa *nanodeclaração de princípios*, são as emoções que mandam no pedaço, então nosso foco neste livro será buscar iluminar nosso mundo emocional. Isso não fará com que elas desapareçam – isso é impossível e, de todo modo, nem seria desejável, já que representam também nossa fonte de vida mais essencial.

Então, se der para viver em relativa paz – tá bom, coexistência, ou armistício que seja – com nossas emoções, já estaremos no lucro. Literalmente, inclusive.



Um pequeno exemplo: muita gente pode conhecer aquele sujeito que sempre acredita que está certo e que, com ele, não vai “dar zebra” nunca. Às vezes, ele tem sorte e seus investimentos dão certo. Com alguma frequência, isso acontece porque a maior parte dos investidores também teve sucesso em períodos de alta. Mas eis que, num dado momento, nosso amigo encasqueta com uma determinada ação que já subiu bastante, mas ele acha que ainda pode subir mais. E dá-lhe comprar quantidades cada vez maiores! Quando comenta com algum entendido no assunto, despreza os avisos de que poderá entrar pelo cano – “não, eu sou mais eu – isso aqui vai virar e eu vou mostrar para todo mundo como se investe!” Algum tempo e muitos reais tendo deixado sua conta depois, ele faz o quê? Culpa Deus e o mundo por suas perdas, mas... mantém a firme convicção de que sempre esteve certo e foi apenas por um raro infortúnio que se deu mal. Portanto, segue impávido e colosso na certeza de que seu taco é muito melhor do que o de todos. Até a próxima trombada, quando ele refaz o círculo. Temos aqui uma vítima de suas próprias emoções – neste caso, o sentimento de onipotência e invulnerabilidade, aliado a um otimismo sem fundamento concreto – que ele toma como realidade objetiva e não questiona. Se não consegue rever suas próprias estratégias, permanece na ignorância do poder que seu mundo emocional exerce sobre suas decisões e não é capaz de aprender com elas. O tempo passa – mas ele não fica mais sábio por isso.

Já sua prima é diferente. Ela passou dos 40 e há uns poucos anos, resolveu começar a pensar em seu pé de meia. Nunca foi muito boa em matemática, e associava seu desinteresse por assuntos de dinheiro a esta dificuldade. Adiou por algum tempo o projeto de cuidar de suas finanças e investir, mas depois de ter o carro roubado – sem seguro... –, viu-se em apuros para comprar outro e parou de enrolar. Primeiro, foi conversar com o gerente do seu banco. Conheceu algumas alternativas de investimentos, mas acima de tudo, começou a despertar para o assunto. O caderno de economia do jornal passou a ser lido, quando antes ficava jogado no canto da mesa. Começou a participar das conversas de colegas de trabalho, amigos e parentes, quando estes trocavam ideias sobre dinheiro e investimentos. Esse ainda não era o seu tema favorito, e ela ainda não entendia muito do assunto. Mas se esforçou para buscar mais



informações, acabou trocando de banco, porque um outro dava uma assessoria muito melhor nessa área, além de taxas mais competitivas, e aos poucos foi guardando o suficiente para investir de forma regular e diversificada. E como sabia que nunca seria uma ás das finanças, deixou seus recursos onde entendeu que valia a pena e não ficou pulando de galho em galho. Parabéns à moça que foi capaz de perceber que precisava aprender mais, foi atrás de orientação, venceu suas resistências emocionais frente ao assunto e fez escolhas adequadas à sua condição! Essa usou a cabeça a seu favor e não teve seu mundo emocional como inimigo incontornável.

## Breve nota sobre natureza humana e condição humana<sup>9</sup>

Se vamos iniciar esta viagem pela mente humana – com suas decorrências para a mente do investidor, em particular –, é preciso dizer uma palavra sobre generalizações ou não a respeito das pessoas. Na Psicologia, algumas abordagens atribuem ao ser humano características que lhe seriam constituintes e, portanto, universalmente encontradas em cada indivíduo, enquanto que, para outras linhas, o indivíduo nasce como página em branco e reage aos estímulos do meio, de tal forma que, se estes forem mudados, o indivíduo também poderá ser transformado, já que nada nele seria inteiramente intrínseco.

Para mim, *natureza humana* soa como definitivo e imutável. Mas, acredito – na verdade, torço para – que as coisas não estejam já dadas desta maneira, senão fica feia a coisa. Afinal, ainda falta tanto para a humanidade desenvolver! Por outro lado, observo tendências que parecem estar presentes nas pessoas desde o início, como no caso dos gêmeos idênticos, por exemplo, que podem manifestar preferências tão distintas desde o berçário.

Dou preferência, então, à expressão *condição humana*, no que ela permite de margem de manobra: sim, de um lado, temos esta matéria-prima em comum, que são nossos impulsos e emoções básicos, daí podermos compartilhar situações, viver identificações e imitação – manada incluída etc. – mas, de outro lado, talvez essa nossa condição não





precise ser perene. A torcida, então, é esta: tomara que seja possível à nossa mente evoluir muito mais e que essa evolução se expresse também no nosso estilo de administração – do mundo, das outras espécies, dos recursos escassos e sua acessibilidade a todos e, claro, das finanças pessoais de cada um também.

## Um pouco sobre o indivíduo

Prazer e dor são fundamentais, você concorda?

Originalmente, a Economia também partilhava dessa ideia, tanto assim que alguns economistas do século XIX defendiam que essas condições pudessem ser aferidas, a fim de se conhecer, com exatidão, o que está em jogo quando fazemos escolhas econômicas.<sup>10</sup>

Para a Psicanálise, essa polaridade segue como bússola para iluminar nosso comportamento e funcionamento psíquico.

É básico: buscamos prazer; fugimos da dor.

E é também prático: para sobreviver, é importante encontrar satisfação para nossas necessidades e evitar o que pode nos ferir ou prejudicar.

Dito assim, parece batata: então, tá, é só ir atrás do que é gostoso e ficar longe do que traz amolação.

Ops! Esbarramos no de sempre: e quem é que disse que temos capacidade de reconhecer, com precisão, aquilo que pode nos satisfazer, de um lado, e aquilo que pode nos fazer sofrer, de outro?

É a velha história: na hora de perceber, lembrar-se dos dados e avaliá-los, estamos todos sujeitos às conhecidas limitações cognitivas e emocionais. Está armada a confusão!

Para começo de conversa, ao nos orientarmos, geralmente de modo imediato, isto é, visando o curto prazo, por estes indicadores – prazer e dor –, ficamos extremamente suscetíveis ao poder da ilusão.

Como a ilusão é uma tentativa de responder aos nossos desejos, já se vê como a ligação entre esses dois elementos é íntima – e meio perigosa também...



Isso porque o desejo, de acordo com a visão psicanalítica,<sup>11</sup> é:



1. necessariamente inconsciente;
2. jamais passível de plena satisfação

Então, para dar uma ideia extremamente sintética, poderíamos dizer que o indivíduo:

- a. é composto por *elementos genéticos* e por outros que, embora possam não estar em seus genes, estão presentes desde o nascimento – daí chamados de constitucionais –, seja porque adquiriu no período intrauterino, seja no próprio momento do parto e, desde esse instante inicial, também por todas as influências do ambiente, representadas pelos fatores familiares, grupais, sociais e culturais em que se encontra inserido;
- b. é guiado, fundamentalmente, por *pulsões* que procuram satisfação, em geral, por meio de redução de tensão – e aqui vale, no curto prazo (que costuma ser o horizonte temporal predominante), recorrer a ilusões para tentar afastar a percepção da falta, da sensação de não estar completo; se, de um lado, isso nos impele a realizações e construção de obras importantes em todos os sentidos, pode também, de outro lado, tornar-se fonte de angústia e vulnerabilidade a nos deixar enganar com facilidade quando vislumbramos qualquer promessa de alívio; e, sim, tudo isso se reflete diretamente no estilo de investir!;
- c. mantém, ao longo da vida, a maior parte de seus conteúdos mentais em estado inconsciente, sem conseguir ter acesso deliberado a eles – embora esteja continuamente sob seu impacto, inclusive nos atos conscientes;
- d. sofre influências do ambiente que o cerca desde o início e responde a elas conforme o tipo de estímulos que recebe e, também, de acordo com suas próprias características (físicas e psíquicas), o que ajuda a explicar as razões pelas quais



as pessoas podem reagir de formas diferentes às mesmas situações;

- e. experimenta sempre, em diferentes graus, conflitos psíquicos, seja entre suas próprias pulsões e suas tentativas de controlá-las, seja entre seus desejos e as imposições do mundo, ou das pressões que sente internamente, o que pode ajudar a explicar condutas contraditórias, “razões que a razão desconhece”, e a proverbial dificuldade humana com o autocontrole, como veremos em diversos casos neste livro;
- f. não tem facilidade para aprender com a experiência emocional, que precisa ser pensada e costuma representar fonte de desconforto íntimo, permanecendo, frequentemente, em padrões repetidos, ainda que lhe sejam muito prejudiciais – e caros.

Inclui-se nesta lista o poder do arrependimento – melhor dizendo, a aversão que temos a nos arrepender, que faz com que pareça, muitas vezes, aconselhável não fazer nada, não mexer em posições etc., por medo de vir a sentir arrependimento depois. Como sempre, o receio pode ser tão forte que obstrui o exame mais criterioso da situação e faz a pessoa obedecer a esse quase frio no estômago. Isso remete, por exemplo, à paralisia na hora de decidir, ainda que este possa não ser o único fator responsável por essa atitude. Aliás, nunca é demais relembrar que, mesmo que se resolva não fazer nada, esse comportamento já embute uma escolha. Então não tem como – não há como se furtar a tomar decisões na vida. Não enquanto se estiver vivo... (cf. *viés de status quo*, à frente, p. 102).

E para complicar só mais um pouquinho, quanto mais alternativas ou informações, mais difícil para escolher uma delas!

Então, para concluir esta breve exposição sobre o papel das emoções no funcionamento mental dos indivíduos, eu proponho que possamos vê-las como um tipo de *heurística* também. Na verdade, a maior de todas – emoção seria “a mãe de todas as heurísticas”. Porque a tal *decisão crítica*<sup>12</sup> – quando duas alternativas básicas surgem em nossa mente e imediatamente temos de decidir se vamos levar a realidade em



consideração, com todas as suas consequências, ou se a desprezaremos – parece ser o grande atalho mental ao qual recorreremos sempre, mesmo que não tenhamos plena consciência disso.

Digo isso com base nas teorias psicanalíticas, na experiência clínica e em observações acerca dos personagens do mercado financeiro. Mas pesquisadores da interface psicologia-economia podem ter uma visão convergente. Um grupo deles tem investigado a questão do *afeto*,<sup>13</sup> que definem como: *afeto pode ser visto com um estado de sentimento que as pessoas experimentam, tal como felicidade ou tristeza. Também pode ser visto como uma qualidade (p.ex., bom ou mau) associada a um estímulo. Estas duas concepções tendem a estar relacionadas* (p. 2).

Um dos pesquisadores mais proeminentes do grupo, Slovic,<sup>14</sup> em artigo sugestivamente denominado “Atores racionais ou tolos racionais” (minha tradução), discute a importância da *heurística afetiva* (*affect heuristic*) para julgamentos e decisões, afirmando que, neste caso, afeto significa a qualidade específica de ser “bom” ou “mau”. Essa qualidade pode ser experimentada como um estado afetivo, um sentimento, consciente ou não, ou demarcar uma qualidade positiva ou negativa de um estímulo. As respostas afetivas ocorrem rápida e automaticamente e, ao nos apoiarmos sobre elas, estaríamos utilizando a *heurística afetiva*.

Da mesma forma como postulamos na Psicanálise,<sup>15</sup> com as denominações *princípio do prazer* e *princípio da realidade*, e conforme Kahneman também defende chamando, respectivamente, de *Sistema 1* e *Sistema 2*, Slovic igualmente divide os processos mentais em duas grandes categorias. Ele toma emprestado de outro pesquisador, Epstein, a tabela abaixo,<sup>16</sup> que traduzo, para facilitar a visualização dos dois processos:

