

# Decisões

# **ECONÔMICAS**

Você Já Parou  
**Para Pensar?**

**Vera Rita de Mello Ferreira**

Presidente da **IAREP**—the International Association  
for Research in Economic Psychology



**ALTA BOOKS**  
EDITORA

Rio de Janeiro, 2023

# SUMÁRIO

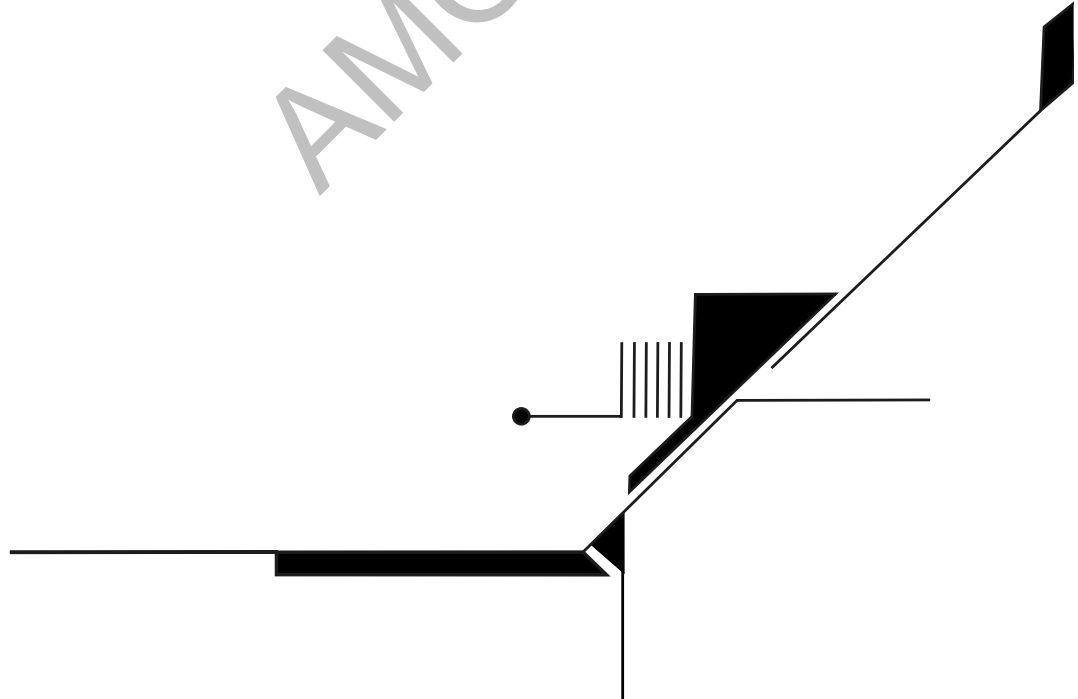
<i>Prefácio</i>	1
<i>Apresentação</i>	5
CAPÍTULO 1	
<b>Decisões econômicas:</b> <i>por que conhecer este assunto?</i>	7
CAPÍTULO 2	
<b>O golpe do falso sequestro</b>	17
CAPÍTULO 3	
<b>Você sabia?</b>	21
CAPÍTULO 4	
<b>Um papo inicial:</b> <i>por que nossa cabeça “apronta” com a gente tantas vezes?</i>	35

CAPÍTULO 5	
<b>Armadilhas</b>	
<i>ou os riscos que corremos e como podemos entrar pelo cano quando tentamos escolher a melhor alternativa econômica, mas nos equivocamos...</i>	47
CAPÍTULO 6	
<b>Anatomia das decisões econômicas</b>	87
CAPÍTULO 7	
<b>Dicas</b>	99
CAPÍTULO 8	
<b>O Brasil e as decisões econômicas:</b>	
<i>Propostas</i>	115
CAPÍTULO 9	
<b>Porque não daria para ter escrito este livro antes de 1994</b>	
<i>(ou, pelo menos, teria sido muito difícil...)</i>	125
CAPÍTULO 10	
<b>Para concluir</b>	
<i>e continuar</i>	131
<i>Para saber mais</i>	137
<i>Referências</i>	139
<i>Índice</i>	145



CAPÍTULO 1

DECISÕES  
ECONÔMICAS:  
*POR QUE CONHECER  
ESTE ASSUNTO?*



AMOSWEB

## DECISÕES ECONÔMICAS: POR QUE CONHECER ESTE ASSUNTO?

Para alguns autores, todas as decisões que tomamos são “econômicas”. Isso não significa que sejam “financeiras”, necessariamente. Finanças envolvem dinheiro, mais especificamente<sup>1</sup>. Economia, que no grego remete às regras da casa, do domicílio, das questões domésticas, define-se como o estudo da “alocação dos recursos finitos”, isto é, como dispomos de tudo que possui escassez, que não é sem fim<sup>2</sup>.

Dinheiro pode ser o primeiro exemplo a vir à cabeça dos mortais – pode ser que bilionários pensem sobre seu dinheiro como sendo infinito, mas, pessoalmente, duvido um pouco que até mesmo eles vejam a coisa dessa forma. Só que dinheiro não é o único bem finito – tempo, esforços pessoais e recursos naturais são outros deles, como bem sabemos. Não é possível fazer tudo que queremos na vida pela simples razão de que não teríamos tempo suficiente para isso! Da mesma forma, se nos dedicamos a uma atividade durante o dia, como trabalhar intensamente, talvez não nos sobre energia para fazer exercício físico ou sair com os amigos à noite – nossa capacidade de despendar esforços tampouco é infinita.

1 No dicionário Houaiss, encontramos a seguinte definição: *finança* (no singular) – ciência e atividade do manejo do dinheiro ou de títulos que o representem (com o acréscimo de que se referiria em especial ao Estado). HOUAISS, Antônio e VILLAR, Mauro de Salles. [*Dicionário Houaiss da Língua Portuguesa*. Rio de Janeiro: Objetiva, 2001.]

2 No Houaiss, *economia*: gerenciamento de uma casa, especialmente das despesas domésticas; ciência que estuda os fenômenos relacionados com a obtenção e a utilização dos recursos materiais necessários ao bem-estar, entre outras acepções.

Quanto aos recursos naturais, vivemos uma época em que negar sua finitude tornou-se praticamente impossível. De repente, todo mundo decidiu plantar árvores para “neutralizar a emissão de carbono”. Eis aí um exemplo de econômica, com a peculiaridade de tentar driblar a finitude dos recursos naturais. A gente torce para que dê certo. Aliás, pesquisa de 2007 apontou que a população brasileira é a mais consciente dos trágicos problemas ambientais que devemos enfrentar desde já<sup>3</sup>. Água e ar, que até pouco tempo eram considerados fontes quase inesgotáveis que poderiam ser exploradas sem preocupação, começam a ser, hoje, alvo de disputas cujas consequências estamos ainda longe de conseguir imaginar. Mas, lamentavelmente, não parecem indicar um futuro róseo.

Dessa forma, administrar recursos finitos e fazer escolhas dentre eles teria, sempre, um aspecto econômico embutido dentro do processo e, por isso, todas as decisões seriam econômicas. Esse ponto, se são todas econômicas ou não, não é o mais importante.

Neste livro, vamos procurar enxergar, como se fosse através de uma espécie de microscópio, como tomamos decisões e os fatores que mais influenciam nossas operações mentais quando escolhemos uma alternativa. Caberá a você, leitor, fazer as associações possíveis com situações de seu cotidiano e, tomara, poder aplicar alguns dos conhecimentos que fizerem sentido para você, às decisões que tiver que tomar em sua vida – independentemente de virem com o rótulo específico de “econômicas” ou não.

Decidir é sempre um desafio pelo seguinte: você precisa escolher um caminho agora, no presente, tentando enxergar suas consequências e efeitos lá adiante, no futuro. E como o futuro ainda não aconteceu, decidir implicará sempre em mover-se num cenário de incerteza e risco, características que constantemente nos deixam um pouco inquietos, na melhor das hipóteses.

Assim, de outro lado, investigadores acreditam que haveria uma única decisão primordial em nosso modo de operar, seja em que terreno for: se aguentamos encarar situações frustrantes ou se preferimos “fazer de conta” que elas não existem ou não são como, de fato, são. A partir dessa escolha fundamental, nossos

.....

<sup>3</sup> Uma pesquisa realizada pelo Boston Consulting Group (BCG), em 2020, corrobora a indicação de que a população brasileira está entre as que têm maior preocupação com problemas ambientais. Disponível em: <https://www.bcg.com/en-cl/publications/2020/pandemic-is-heightening-environmental-awareness>.

atos subsequentes carregam ou a marca do pensar, isto é, poder usar a cabeça de forma mais criteriosa, ou da vulnerabilidade às ilusões, o desejo quase incontornável de descarregar a tensão provocada dentro de nós pelos sentimentos chatos que acompanham a experiência da frustração.

Vamos explorar, aqui, as duas vertentes sobre as quais me apoio para discutir o tema do livro: descobertas trazidas por estudos da área situada na interface Psicologia-Economia, como a Psicologia Econômica, a Economia Comportamental, as Finanças Comportamentais e a Neuroeconomia, além daqueles realizados, especificamente, em torno do tema Julgamento e Tomada de Decisão, que em geral baseiam-se em experimentos realizados em laboratório ou em grandes levantamentos, com o uso de questionários e entrevistas sobre diversos tipos de comportamento econômico; e algumas observações proporcionadas pela situação clínica e pelo trabalho de *coaching* ou de consultoria em programas de intervenção psicoeconômica, sistematizadas com a ajuda de teorias psicanalíticas, a respeito do funcionamento psíquico, que é a nossa dinâmica mental, em especial, no que se refere ao lado emocional.

A Psicologia Econômica é um campo ainda bastante novo no Brasil, mas já existe há muito tempo na Europa e em outros países. Para se ter uma ideia, esta expressão foi utilizada, pela primeira vez, em 1881<sup>4</sup>! Dois pesquisadores também já receberam o Prêmio Nobel de Economia por estudos nessa área: em 1978, Herbert Simon, que tinha formação em Economia e Psicologia e propôs que nossa racionalidade, na verdade, é limitada, ou seja, dificilmente tomamos decisões plenamente racionais; e em 2002, Daniel Kahneman, este já identificado como psicólogo econômico de fato, que estudou, com um colega falecido antes da premiação, Amos Tversky, várias “ciladas” a que estamos expostos quando tomamos decisões, em função de nossas inúmeras limitações cognitivas.

O objeto de estudo da Psicologia Econômica é o comportamento econômico dos indivíduos, dos grupos e da população em geral. Em outras palavras, estuda-se como as pessoas influenciam a economia, como a economia as influencia

4 Foi um jurista e pensador social francês, Gabriel Tarde, que parece ter criado esta combinação dos termos. Se você tiver interesse em conhecer mais sobre a história da Psicologia Econômica ou outros temas abordados aqui, em mais detalhes, pode consultar a tese de doutoramento *Psicologia Econômica – origens, modelos, propostas*, desta autora, disponível em versão eletrônica em [www.verticepsi.com.br](http://www.verticepsi.com.br) ou na biblioteca da PUC-SP.

e como os dois processos interagem – para resumir, como tomamos decisões econômicas.

Essa disciplina vem crescendo cada vez mais em países da Europa e América do Norte, além de Austrália e Nova Zelândia, sendo oferecida em cursos de graduação e pós-graduação em psicologia, economia e outros. Existem associações científicas dedicadas a esses estudos, reunindo centenas de acadêmicos e pesquisadores de todo o mundo (ver lista no final do livro) e, no que me parece especialmente importante, alguns gestores do setor público começam a se interessar pelo assunto.

Isso é importante porque testemunhamos, tantas vezes, o claro desencontro entre políticas econômicas e o que se passa na realidade cotidiana dos cidadãos, o que cria condições para a instalação de inúmeros desperdícios (desde os gastos do governo para implementar medidas que se mostram inócuas ou prejudiciais, até os gastos da população para tentar se adequar a elas – ou para procurar “contorná-las” de alguma forma) que, no nosso problemático caso econômico brasileiro, simplesmente não poderíamos nos dar ao luxo de bancar.

Apenas como ilustração, a dramática situação dos aposentados que tomaram crédito consignado sem o apoio de informações completas e confiáveis sobre onde estavam amarrando seu burro de fato... Se o governo tivesse empreendido estudos minuciosos – até estudos preliminares já poderiam ter apontado diversos riscos, na verdade! – teria sido possível fazer essa medida acompanhar-se de orientações precisas aos bancos, à população em geral, ao público-alvo, em particular, bem como a elaboração de salvaguardas na direção de proteger o consumidor desse produto, em caso de insuficiência de dados ou má-fé.

Aqui no Brasil, e em outros países da América Latina, Ásia e África, as pesquisas em Psicologia Econômica também vêm se desenvolvendo, em especial nos últimos anos, embora nos falte, ainda, maior inserção acadêmica, sistematização de toda a produção científica, revistas especializadas, diálogo com o poder público, apoio por meio de financiamento de estudos e disseminação do campo em geral. Apesar disso, estamos avançando, e este pequeno livro é, também, um passo nessa direção.

Hoje em dia há muitos estudos nesse campo, publicados seja sob a forma de livros, artigos científicos em periódicos especializados (veja alguns deles no final do livro também), trabalhos apresentados em congressos científicos, seja como



pesquisas financiadas por empresas ou pelo governo de alguns países, como por exemplo Nova Zelândia, Holanda, Reino Unido, EUA e outros. Em outras palavras, existe muito material para consulta!

Um dos principais focos é o estudo sobre nossas distorções de percepção, com reflexos diretos sobre a avaliação que fazemos das alternativas, antes de escolher uma delas. Para simplificar e abreviar o processo de perceber, costuma-se recorrer às chamadas *regras de bolso* ou *heurísticas*, que funcionam como uma espécie de atalho mental, para andar mais rápido e poupar esforços na hora de reunir informações em geral.

O problema é que isso impõe limitações, sob a forma de uma visão que pode ficar parcial demais e nos impedir de enxergar, justamente, o que mais precisaríamos ver. Esses vieses, que são responsáveis pela visão parcial, chegaram a ser estudados em mais detalhes por psicólogos econômicos e vamos conhecer vários deles nos exemplos apresentados no capítulo quatro, sobre *armadilhas*.

Estudos sistemáticos dentro desse campo vêm sendo realizados há mais de trinta anos e, sobre atitudes, crenças e expectativas dos consumidores, desde a Segunda Guerra Mundial. Isso quer dizer que já se dispõe de muitas informações testadas e verificadas por diferentes pesquisadores que, pouco a pouco, passam a ser disseminadas entre as populações de muitos países. Por enquanto, há mais ênfase sobre os fatores cognitivos do comportamento e das decisões econômicas, mas alguns começam a se dedicar também ao lado emocional.

A Psicanálise, que é a outra fonte para as nossas reflexões, está estabelecida há mais de um século também, desde os trabalhos pioneiros de Sigmund Freud, na virada do século XIX para o XX, e continua hoje com seguidores que tomaram diferentes caminhos. Desse campo, selecionamos a vertente que trata, mais especificamente, de como pensamos. Essa teoria está apoiada em algumas observações, como por exemplo, de como nossas emoções são muito mais poderosas do que a razão e, da mesma forma, como o que está dentro de nossa cabeça, nossa realidade interna, pode ser, também, mais poderosa do que a própria realidade externa, o mundo em que vivemos normalmente.

Por isso, fica fácil nos enganarmos – basta a coisa parecer simpática a nós que já tendemos a acreditar que é verdadeira... Isso pode trazer consequências graves à nossa vida econômica, tanto individual como na dimensão do país todo, pois se a maior parte da população preferir acreditar no Papai Noel, as políticas

econômicas podem deixar de levar em consideração a realidade conforme se apresenta. Os resultados, para a pessoa e para a nação, podem ser de graves prejuízos.

Daí a ideia de trazer algumas destas informações a você, leitor ou leitora, com o objetivo de ampliar seu conhecimento sobre o modo como você faz suas escolhas, principalmente na área econômica, mas não apenas nesta, já que estes dados podem ser aplicados a muitas situações. Tenho uma hipótese que é também uma crença – e uma aposta: quanto mais você souber sobre as operações mentais que embasam suas decisões, mais poderá apropriar-se delas, ponderar sobre o que é mais favorável para você e o que pode prejudicá-lo(a), em vez de agir por impulso, por influência da propaganda, por inércia ou falta de conhecimento.

Este livro não vai ensiná-lo a ficar rico, nem contém qualquer receita ou fórmula para ganhar dinheiro. Aliás, tenho minhas desconfianças com relação a propostas como essas – se houvesse um “segredo” sobre o caminho das pedras para ter dinheiro, e ele já tivesse sido publicado em algum livro, não estaríamos todos de posse dessa mágica e milionários? Penso que o percurso seja mais complexo, longo e trabalhoso.

Dizer isso, logo de cara, no início de um livro, é arriscado – nós já sabemos, por exemplo, que ninguém gosta de nada muito complexo, longo e trabalhoso! Todos preferimos o que é fácil, rápido – de preferência, imediato! – e cômodo. Infelizmente, a vida real não costuma se apresentar dessa maneira e, se pretendemos contribuir com uma obra informativa, não ficaria bem tentar enganar o leitor vendendo gato por lebre, pois é justamente para armadilhas desse tipo que gostaríamos de alertar.

Começo, portanto, dizendo que o Jardim do Éden não existe e que dá trabalho cuidar da própria vida. Pode não ser muito animador para quem gosta de acreditar no coelho da Páscoa ou no Papai Noel, mas sabemos que pode sair muito caro, em termos financeiros e para os rumos da nossa vida em geral, tentar fazer de conta que problemas e dificuldades não existem. Já que não tem outro jeito, vamos tentar conhecer um pouco mais sobre as nossas limitações, e, também, sobre os nossos recursos, para lidar com as encruzilhadas que surgem diante de nós e em relação às quais precisamos nos posicionar.

O “lado bom” de tudo isso é ganhar acesso a partes de nossa mente que podem trazer uma expansão de nossos horizontes e nossas perspectivas. Quando sabemos bem pouquinho sobre uma situação ficamos como que prisionados

frente a alternativas reduzidas; por outro lado, quando aumentamos o nosso campo de visão, pode vir desde aquela sensação de “mas como eu não pensei nisso antes, se estava diante do meu nariz?”, até *insights* realmente novos, além de ângulos inesperados que dão um sentimento de alívio – “afinal, pode ter uma saída!”

Em outras palavras, acredito que vale a pena conhecer mais, ainda que isso possa representar uma maior responsabilidade de nossa parte. Quanto mais conscientes de nossos atos, mais difícil culpar os outros, o governo, a chuva ou o que for. Mas também significa tomar nossa vida mais em nossas mãos, apropriar-nos dela e de nossas decisões, tanto quanto possível, pelo menos – e isso aumenta nosso poder nesse sentido, certo?

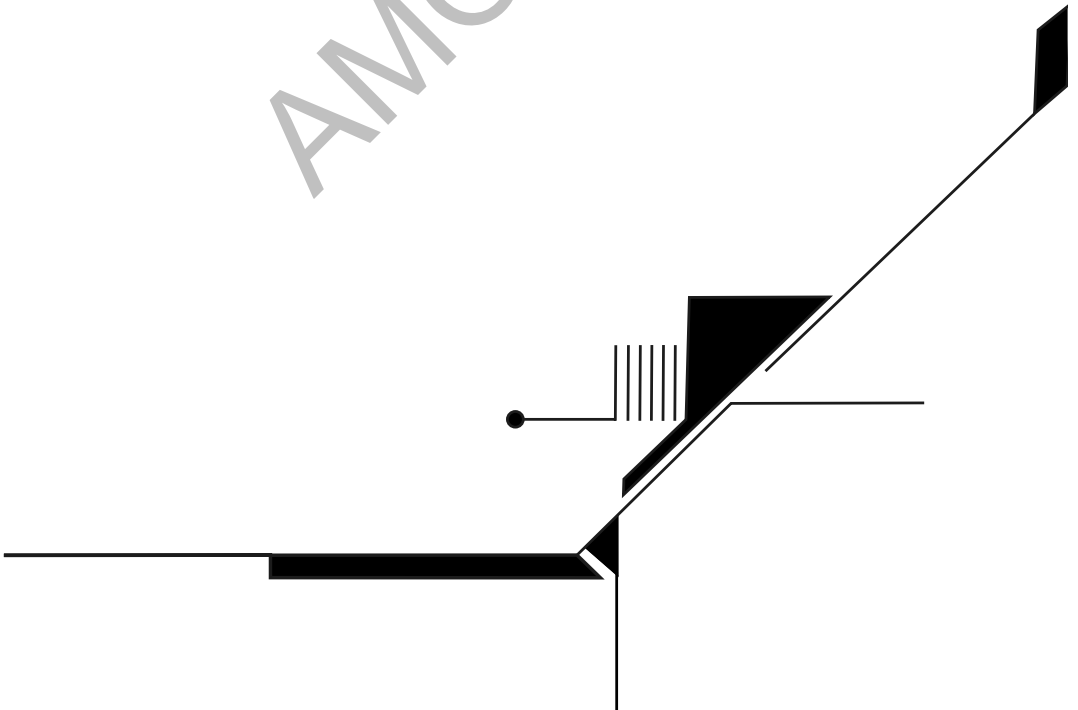
AMOSTRA



CAPÍTULO 2

# O GOLPE DO FALSO SEQUESTRO

AMOSTRA



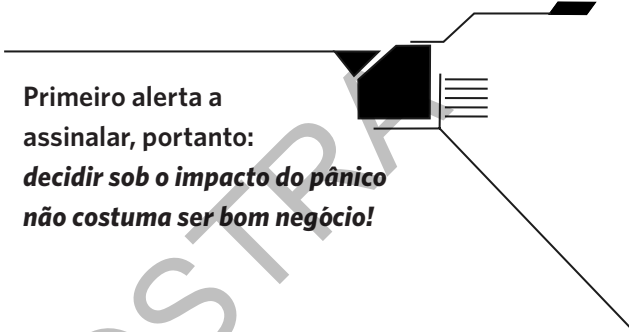
## O GOLPE DO FALSO SEQUESTRO

Em meio a toda a trágica e lamentável onda de violência que vivemos no século XXI, uma modalidade vem fazendo um triste “sucesso” em muitas cidades do país: o golpe do falso sequestro. Criminosos telefonam para a vítima e comunicam que têm, em seu poder, um familiar, pelo qual pedem resgate, que pode vir sob a forma de créditos para celular, dinheiro etc. A primeira reação de quem recebe um telefonema como esse – que tem direito a macabros efeitos sonoros, como alguém chorando e gritando ao fundo, como se fosse o(a) sequestrado(a) – é se apavorar, é claro. A estratégia envolve também deixar os telefones que poderiam ser usados para verificar a veracidade do fato fora de combate, o que dificulta a reação da vítima. No entanto, à medida que este golpe vem se tornando prática comum, recebendo crescente exposição na mídia, ao lado de constantes alertas da polícia e de especialistas, um aspecto tem chamado a atenção: por que tantas pessoas continuam caindo no golpe mesmo assim?

O ponto é o seguinte: várias pessoas, mais tarde, relatam ter se sentido como que “tomadas” pelo medo e pelo pânico, sem condições de raciocinar, agindo de maneira que quase não reconheciam como sendo próprias. Chegavam, até mesmo, a desacreditar de evidências concretas, como as explicações fornecidas por policiais, o familiar que temiam estar sequestrado falando ao telefone e explicando que estava bem, pessoas de sua confiança afirmando que tudo não passava de simulação. O que teria acontecido a essas pessoas, naqueles episódios, que as fez agir de modo tão *irracional*?

Para quem investiga o mundo mental, esses fatos não chegam a surpreender inteiramente, já que acreditamos que as emoções podem, com muita facilidade,

sobrepôr-se ao funcionamento racional e teríamos, nesses casos, um exemplo disso. O pavor e todas as outras emoções que surgem naquele momento são muito mais poderosos – e capazes de pôr a pessoa em movimento, concretamente – do que a realidade em si. E é isso mesmo que observamos em outras situações também, como aquelas que envolvem as decisões econômicas que tomamos, por exemplo.



Primeiro alerta a  
assinalar, portanto:  
***decidir sob o impacto do pânico  
não costuma ser bom negócio!***



CAPÍTULO 3

VOCÊ SABIA?

AMOSTRA

