

E - B O O K

COMO
NÃO CAIR
NUMA
ARAPUCA

BRASILPREV

DESCOMPLI
CADA
MENTE

Usando a cabeça para
transformar sua vida financeira.

“ Todo processo de tomada de decisão que define o comportamento humano é uma combinação fluida entre processos automáticos e controlados, operando com o uso de cognição e afeto. ”

- **COLIN CAMERER**, *NEUROECONOMISTA*

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	04
CAPÍTULO 1 - É MEU! EU QUERO!	05
CAPÍTULO 2 - NASCEU A ECONOMIA COMPORTAMENTAL	08
CAPÍTULO 3 - ILUSÃO DE ÓTICA OU ILUSÃO COGNITIVA	10
CAPÍTULO 4 - HEURÍSTICAS OU QUAIS REGRAS USAMOS PARA TOMAR DECISÕES	13
CAPÍTULO 5 - RESPONDENDO RAPIDAMENTE	16
CAPÍTULO 6 - VIESES COGNITIVOS	19
CAPÍTULO 7 - VIESES COGNITIVOS - PRAZER EM CONHECER!	21
CAPÍTULO 8 - CONCLUSÃO	26

INTRODUÇÃO

Antes de mais nada, quero te dar boas vindas, ao **DESCOMPLICADAMENTE**, uma iniciativa da Brasilprev para explicar para você, de forma descomplicada, como sua mente pode te enrolar e te levar a tomar decisões financeiras que não serão as mais favoráveis!

Meu nome é **Renata Taveiros de Saboia**, sou neuroeconomista e serei sua companheira nessa jornada para desvendar as verdadeiras forças, escondidas, que provocam seus comportamentos.

Saber disso e conhecer essas forças é fundamental, para que você possa criar estratégias eficientes e se proteger das armadilhas espalhadas por esse caminho.

E, assim, fazer um melhor uso do seu dinheiro, fazer boas escolhas para seus investimentos e ter uma vida financeira saudável, hoje e no futuro!

APROVEITE A JORNADA

CAPÍTULO 1

É
MEU!
EU
QUERO!

Eu vou começar esse e-book contando uma história pessoal. E, ao ler a minha história, lembre-se: eu sou economista comportamental. Estudo comportamento humano o tempo todo...

Há alguns anos, eu estava fazendo uma visita à sede da Google, na Califórnia. A sede deles não é um prédio, com vários andares. O lugar lá parece uma cidade, com vários prédios baixinhos, casinhas mesmo...

Tem ruas, jardins, cafés. É um local incrível! E as pessoas usam bicicletas, da própria Google para se locomover dentro da sede. Eu também peguei uma dessas bicicletas para me locomover. E lá estava eu, feliz, quase chegando onde eu queria ir (atenção: já chamei de minha!!!) quando vejo que tem um homem se aproximando...Comecei a ficar incomodada e brava...

Pensei cá, comigo: o que esse homem está querendo? Por que está tão perto assim?

Assalto não podia ser, eu estava dentro de um ambiente fechado e seguro. E, sem querer, olhei para ele com uma cara bem feia...

Aí, parei a bicicleta e desci. Nessa hora ele se aproximou, olhou para mim e disse: posso usar? A bicicleta... Eu fiquei com aquela cara de sem graça... A bicicleta nem era minha!!!! Estava lá para isso! Para ser compartilhada!

Mas, eu fui tomada pelo tal de efeito posse – um viés comportamental bem conhecido, inclusive por mim, o que faz com que a história fique mais hilária!

Efeito posse é uma ideia que se instala no nosso modo não consciente de pensar e que faz com que a gente entenda que, só porque estamos usando momentaneamente qualquer objeto, ele é nosso. E não queremos perdê-lo.

Pois é!! Eu também não! Perder minha bicicleta?!?! De jeito nenhum!!! Só que a bicicleta não era minha...rsrs
Alguma coisa assim já aconteceu com você também? Tenho certeza que sim! Quer ver só?!?

Já entrou numa loja de roupas, experimentou uma blusa que a vendedora te disse que ficou incrível?

Aí você pensa: não...não preciso de mais uma blusa!! Mas uma vizinha no seu ouvido fala assim:

- Ah! Ficou tão bacana!! Está em promoção e dá para parcelar...Ou...Vou receber aquela grana extra daqui a dois dias... dá pra levar!

E você compra!! Você nem precisava, mas quando abriu o olho, estava com a sacola da loja na mão. Por que acontece isso? Entre outras coisas pela ação do efeito posse.

Ao colocar a mão na blusa, você já se sente dentro dela e ela já parece sua... Quando você veste, então, passa a ter certeza disso! Como é então que você vai sair da loja sem ela??? De jeito nenhum.

A mesma coisa acontece quando você se senta num carro novo na concessionária e o vendedor, tão gentilmente te convida para fazer um teste drive: a isca perfeita para fisgar o seu efeito posse. Não dá nem para imaginar viver sem aquele carro!!!!

Esse e-book foi feito especialmente para contar para você sobre esses e alguns outros comportamentos “esquisitos”, que não fazem muito sentido, principalmente quando pensamos que somos seres que tomamos decisões racionais, ainda mais se o assunto é dinheiro.

Quando falamos em comportamento econômico e uso do dinheiro, a primeira coisa que vem a nossa mente é a ideia de que usamos a razão, na maioria das vezes, para fazermos escolhas e que pensamos friamente sobre as decisões financeiras.

Só que a coisa não é bem assim!

Nosso comportamento sofre influência de outras variáveis não racionais, como crenças pessoais, formas de pensar, ambiente externo e nossas emoções.

CAPÍTULO 2

NASCEU A ECONOMIA COMPORTA- MENTAL!

Foi justamente querendo entender os comportamentos diferentes daqueles esperados quando temos em vista o modelo de pessoa que toma decisões racionais, que alguns economistas e psicólogos resolveram juntar forças e deram à luz uma nova disciplina de estudos do comportamento humano: a Economia Comportamental.

Na tentativa de compreender melhor esses fenômenos, chamados pelos economistas tradicionais de “anomalias”, os economistas comportamentais nos explicam: assim como temos ilusões de ótica, onde, mesmo depois de termos enxergado qual é a distorção da realidade, continuamos vendo a mesma imagem, temos, também, ilusões cognitivas, ou seja entendemos e interpretamos o mundo de forma equivocada.

Por que isso acontece?

Decodificamos o mundo a nossa volta via processamento dos estímulos recebidos pelos nossos sentidos, que irão processar as informações, no cérebro, em níveis diferentes, aos quais vamos adicionando conceitos e memórias pessoais.

Em seguida, ocorre uma contextualização, análise e interpretação mais complexas desses estímulos, para que por fim, possamos escolher uma ação ou dar origem a um comportamento.

Porque nesse processo de perceber, avaliar e escolher interpretamos o mundo de forma distorcida, somos enganados pela nossa visão. Completamos a realidade com informações subjetivas e, é a partir delas, que tiramos nossas conclusões.

Falhas na percepção, memória e avaliação dos dados nos levam à uma “deformação” da realidade. E, saber como ela é deformada, nos ajuda a evitar equívocos. Essas deformações da realidade são chamadas de heurísticas e vieses.

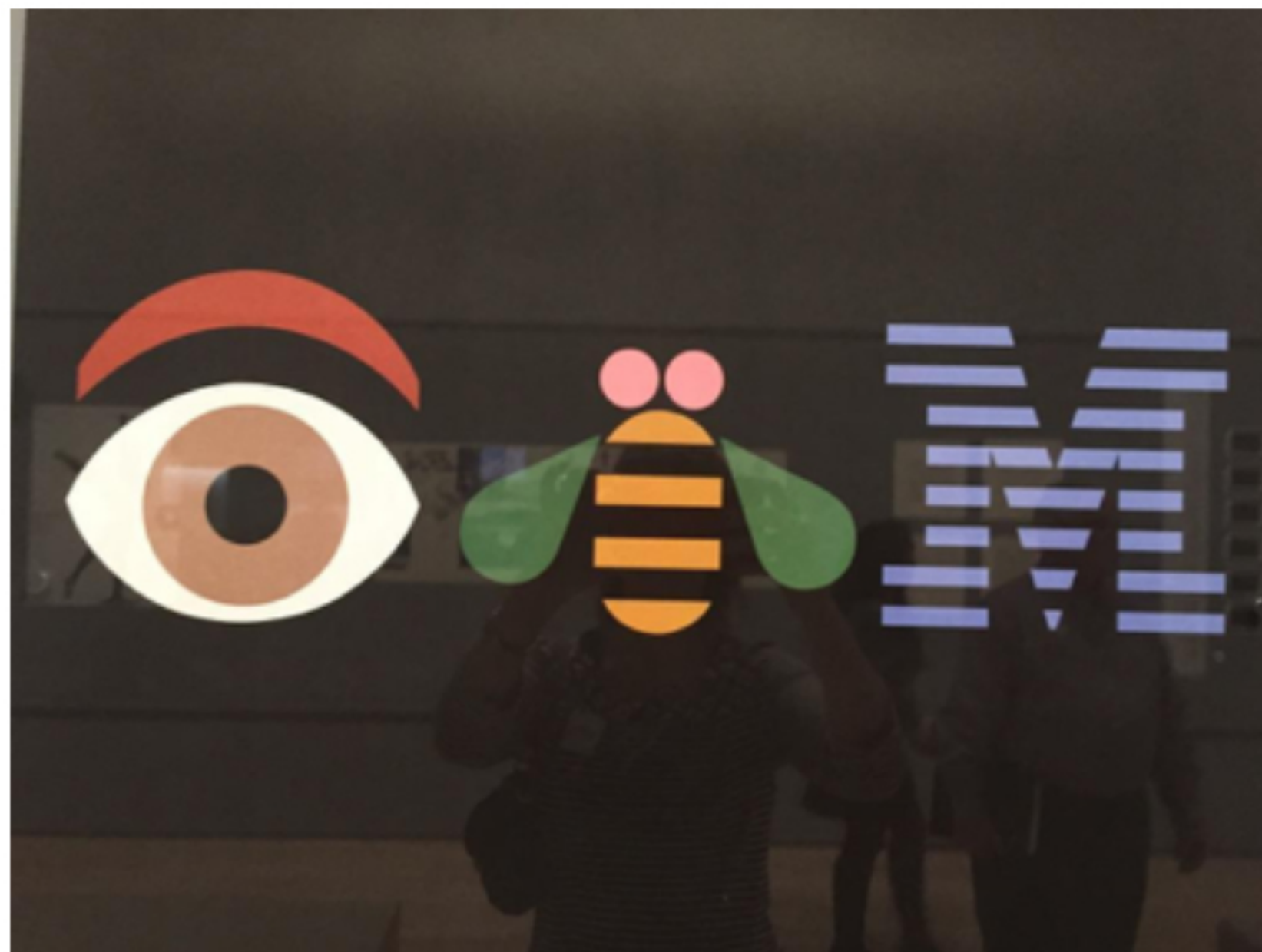
VAMOS VER COMO ISSO FUNCIONA?

CAPÍTULO 3

ILUSÃO DE ÓTICA OU ILUSÃO COGNITIVA?

Agora é a sua vez. Vamos fazer um teste.

O QUE É ISSO AQUI:



(Foto de acervo pessoal de Renata Taveiros de Saboia)

Se você leu IBM, se equivocou.

Em inglês, seria eye, bee, eme e em português, olho, abelha e eme.

Vamos tentar mais uma vez? Dessa vez, vamos usar o exemplo clássico, do livro “Rápido e Devagar, duas formas de pensar”, cujo autor é o Daniel Kahneman:

Leia a frase:

“João é muito tímido e reservado, sempre pronto a ajudar, mas com pouco interesse pelas pessoas ou pelo mundo real. Um sujeito fraco e meticuloso, com grande necessidade de ordem e estrutura e paixão por detalhes”.

Agora responda, qual a probabilidade desse sujeito ser:

Fazendeiro

Piloto de avião

Médico

Vendedor

Bibliotecário

O que você acha? Qual a sua resposta?

A maioria das pessoas responderia: bibliotecário ou piloto de avião.

Mas, vamos olhar com atenção?

Há alguma coisa no texto que dê alguma informação precisa sobre a profissão ou formação de João ou que nos ajude a identificar qual sua atividade? Não...

E sobre a probabilidade?

A estatística nos diz que, pelo fato de João ser homem, a probabilidade de ele ser bibliotecário é somente de 1 para 20. Portanto, do ponto de vista das probabilidades, juntando todas as informações, a resposta correta seria que o João fosse fazendeiro.

Quando somente as informações importantes são fornecidas, as pessoas utilizam as regras de proporção corretamente. Mas, se existem grandes quantidades de informações irrelevantes, as pessoas tendem a simplificar a análise. CUIDADO!

Isso acontece porque as pessoas baseiam-se num número limitado de princípios heurísticos, regras simples para tomada de decisão, que reduzem a complexidade das tarefas de avaliar probabilidade e prever valores, simplificando as operações de julgamento.

E as pessoas acabam tomando decisões baseadas em crenças sobre a probabilidade, principalmente quando se trata de eventos incertos.

CAPÍTULO 4

HEURÍSTICAS OU QUAIS AS REGRAS QUE USAMOS PARA TOMAR DECISÕES

As heurísticas, ou regras de bolso usadas para a tomada de decisão, simplificam o contexto e agilizam as escolhas, porém levam à falta de precisão e a vieses – vícios de comportamento – induzindo a erros sistemáticos e a armadilhas cognitivas e emocionais.

E essa é a forma de funcionar do nosso cérebro: querer sempre solucionar os conflitos de forma rápida e automática. Aplicamos esse mecanismo às mais diferentes áreas da vida, incluindo as decisões financeiras.

Nesse e-book você vai conhecer algumas heurísticas e vieses cognitivos, aos quais estamos sujeitos. Vou apresentar para vocês alguns dos mais relevantes, quando se pensa em decisões financeiras.

Se você é mulher e já esteve grávida, deve se lembrar de ter reparado numa quantidade enorme de mulheres grávidas à sua volta.

Ou seja, depois de testemunhar algum acontecimento na sua vida, você supõe que a ocorrência daquele evento é maior do que de fato é.

Ou, após uma notícia de um ou mais acidentes de avião, acontecidos num breve período de tempo, as pessoas ficam mais temerosas em voar e acham que avião é perigoso?

Por que você acha que isso acontece?

Você já sabe que deformamos a realidade e mais, deformamos a realidade de jeitos específicos, de acordo com algumas regras ou características.

Um exemplo disso são todos os vieses associados à memória: quanto mais facilmente nos lembrarmos de uma categoria de eventos, sejam eles felizes ou tristes, mais cresce a avaliação subjetiva, que nós fazemos, da probabilidade futura daquele evento, ou seja, vamos achar que ele acontece mais vezes.

Será que houve, de fato, um aumento na taxa de natalidade naquele mesmo período, quando a mulher estava grávida?

Observamos isso também com a imaginação, ou, os chamados vieses de imaginabilidade.

Quanto mais facilmente pudermos imaginar eventos futuros,

maior será a avaliação subjetiva da probabilidade de sua ocorrência, apesar de isso não ter relação direta com a ocorrência do fato imaginado.

É só pensar nas corridas de cavalo. As pessoas apostam naqueles cavalos que elas acham que vão ganhar e atribuem uma probabilidade maior de um bom desempenho para eles.

Quanto mais facilmente você puder imaginar, por exemplo, o resultado de uma disputa esportiva, mais você vai achar que o time que você imagina como vencedor tem maior probabilidade de vencer a disputa.

Veja bem que o que estamos fazendo é uma avaliação subjetiva, isto é, acontece dentro de nós, desconectada da realidade externa, objetiva.

CAPÍTULO 5

RESPONDENDO RAPIDAMENTE

Agora que você já entendeu que nosso cérebro usa os recursos que tem mais à mão, dentro de nós, para tirar conclusões e surgir com uma resposta, vamos ver que esse processo fica ainda mais intenso se tivermos que responder rapidamente a alguma pergunta.

Vamos olhar agora para dois casos que são exemplos de regras usadas para tirar conclusões a respeito da possibilidade de ocorrência de algum fato e, a partir daí, decidir o que fazer.

A chamada heurística de representatividade. Tomamos uma decisão achando que um fato representa o conjunto de casos de uma categoria.

Uma outra heurística muito utilizada por todos nós é a heurística de disponibilidade ou saliência.

Vamos ver como acontece:

O que você acha? Gandhi tinha mais do que 114 anos quando ele morreu? Tinha quantos anos? Anote num papel.

O quão próximo de 114 foi sua estimativa?

A formulação da pergunta dessa forma leva você a uma estimativa muito mais elevada da idade de morte dele do que se a pergunta fosse, “Gandhi tinha mais do que 35 anos quando ele morreu?”

Gandhi morreu com 78 anos.

O ponto de partida, ou valor inicial, mesmo que arbitrário, a partir do qual se faz estimativas tem um grande efeito sobre o resultado final.

Ele se torna um elemento “impresso”, ou seja, produz um efeito “priming”, de base inicial, preparo, para o seu raciocínio. Dependendo do 1º passo, seja ele a formulação do problema ou o elemento impresso, todo o resto do processo resultará em estimativas diferentes.

E no mercado financeiro? Como isso funciona?

Se você considera quanto deveria pagar por uma ação, vai ser influenciado pelo preço do dia, independentemente dos resultados concretos obtidos pela empresa.

Você vai desconsiderar informações relevantes sobre a saúde financeira da companhia dona da ação que você quer comprar, seu lucro ou valor de mercado caso fosse vendida - valuation, como chamamos no mercado financeiro.

Se você considerar a cotação de uma ação que você comprou, por exemplo, num momento de alta, na hora em que for vender, você vai julgar o preço caro ou barato, de acordo com a nova condição do mercado.

No entanto, a cotação da ação, num determinado momento, não representa o valor da ação em si, que considera as atividades reais da empresa.

E você fará uma avaliação subjetiva tendo como ponto de referência a cotação inicial, no momento da compra daquela ação. Esse é o que chamamos de viés de ancoragem e acontece quando as pessoas consideram um valor particular, para uma quantidade desconhecida, antes de estimar essa quantidade. Nesse caso, a estimativa fica perto do número apresentado.

CAPÍTULO 6

VIESES COGNITI- TIVOS

Entender como, por conta da nossa forma de pensar, nos equivocamos e acabamos tomando decisões que nos afastam daquelas que tínhamos como boa expectativa, é muito importante para criarmos mecanismos de ação que nos possibilitem tomar melhores decisões.

Já vimos quais as regras que determinam a origem desses comportamentos equivocados, as heurísticas, e agora vamos entender como é que nos afastamos sistematicamente das boas decisões.

Como é que a nossa mente prega peças na gente.

Se formos capazes de identificar as regras e as maneiras específicas pelas quais todos nós nos confundimos, conseguiremos tornar esses comportamentos previsíveis, apesar de serem “irracionais”, segundo os economistas tradicionais.

Aí nos deparamos com os famosos “vieses”.

Vieses são justamente as formas pelas quais nós distorcemos a realidade. São os comportamentos observados na hora de tomar uma decisão.

Os vieses agilizam o processo de decisão. Aceleram a resposta, tornam o raciocínio mais rápido.

Utilizamos padrões aprendidos, automatizamos os comportamentos. Desse jeito, porém, desconsideramos conceitos específicos daquela situação.

Acabamos nos comportando do mesmo jeito em situações completamente diferentes. E, muitas vezes, poderíamos ter comportamentos mais adequados a cada situação particular.

E, esses comportamentos são justamente os vieses cognitivos.

CAPÍTULO 7

VIESES COGNITIVOS- PRAZER EM CONHECER!

Neste capítulo vou apresentar a vocês alguns dos vieses mais conhecidos que aparecem quando tomamos decisões, incluindo decisões financeiras.

- **EFEITO MANADA**

Diz respeito às decisões de investimento feitas “seguindo” as escolhas dos outros agentes financeiros.

Essa anomalia, ou, comportamento diferente do comportamento racional que se espera dos agentes econômicos, ocorre, frequentemente, em situações de grande incerteza, ou seja, em que há falta de informações precisas sobre empresas e mercados ou há excesso de informações contraditórias.

Com certeza você viu bem isso quando todos começaram a falar em investir em criptomoedas. Quantas pessoas, de fato, conhecem bem esse mercado e podem investir nele com autoridade e segurança? Pouquíssimas. Mas, quantas fizeram? Muitas!

Ou, um caso ainda mais comum, acontecido recentemente.

Quantas pessoas ganharam dinheiro abrindo negócios de paletas mexicanas?

Algumas. As primeiras. Depois que todo mundo saiu por aí dizendo que paletas mexicanas eram a “bola da vez”, lucro líquido certo, uma quantidade enorme de pessoas resolveu abrir um negócio de paletas. Havia uma loja em cada esquina.

O que aconteceu? A maioria das pequenas empresas quebrou e fechou seus negócios. É um exemplo do popular “Maria vai com as outras”.

Mas, esse fenômeno ocorre por que, mesmo?

Os agentes financeiros imitam as escolhas dos outros quando, ao lidarem com problemas como compra e venda de ativos de investimento, se veem sem parâmetros “sólidos” para basear suas escolhas.

- **VIÉS DE SUB OU REAÇÕES EXAGERADAS A NOVIDADES**

Aparece quando as pessoas se encontram diante de novidades sobre empresas ou mercados e acabam, por vezes, reagindo com

intensidade inadequada ao conteúdo das informações.

A sub-reação ocorre quando uma informação relevante é ignorada ou subvalorizada e a sobre-reação descreveria reações exageradas em relação a determinada informação.

Por que isso ocorre?

Os investidores, baseados numa perspectiva de curto prazo, tenderiam a dar valor exagerado a boas notícias sobre as empresas cujas ações tiveram um bom desempenho recentemente e ignorariam boas notícias sobre empresas que tiveram um desempenho recente ruim.

Ou seja, esse viés estaria relacionado à avaliação do desempenho prévio de algumas ações no mercado e não ao resultado, propriamente dito, das empresas correspondentes.

Partindo do mesmo princípio, se perguntássemos a alguém:

“Qual será o valor de uma ação da empresa ‘Y’ no próximo ano?”

A resposta seria diferente dependendo de como a descrição da situação recente da empresa tivesse sido apresentada ao mercado.

Se a descrição atual fosse favorável ao desempenho da empresa, a previsão de subida de preços seria boa.

Se a descrição atual fosse medíocre, a previsão de subida de preços seria bem pequena.

O interessante, no entanto, é que tudo isso acontece, independentemente da descrição do resultado da empresa e das informações apresentadas serem confiáveis

• **VIÉS DE CONFIANÇA EXCESSIVA**

Esse viés se deve a um sentimento de superioridade de certos investidores que consideram suas habilidades de preverem os movimentos de mercado melhores do que a dos outros.

Tomados por esse sentimento, as pessoas escolheriam os ativos para a composição de suas carteiras sem suficiente respaldo técnico e análise dos dados, incorrendo em maiores riscos do que as informações disponíveis justificariam.

Isso acontece bastante quando pensamos em como as pessoas escolhem quais ações comprar ou em quais fundos investir.

Os economistas comportamentais acreditam que essa anomalia seja causada pelo fenômeno dos “golpes de sorte” passados, ou seja, de ocorrências em que o investidor tenha tomado decisões precipitadas e obteve ganhos.

Do ponto de vista da neurociência, esse pensamento faz bastante sentido, uma vez que, ao processar as informações recebidas, o cérebro vai sempre integrar e utilizar as memórias de eventos bem sucedidos.

Porém, quando se trata de mercado financeiro, sucesso no passado não é garantia de sucesso no futuro.

Então, aqui vai mais uma dica: desconfie da sua característica de ter acertado sempre e, por isso, se achar bom no que faz.

• **VIÉS DE OTIMISMO OU PESSIMISMO**

O mercado financeiro, em especial, o de renda variável, apresenta o que chamamos de volatilidade, ou seja, variação de preços no curto prazo, mas que, em geral, no longo prazo, acabam girando em torno de um valor médio.

Quando os investidores ignoram a série histórica do valor de uma ação, por exemplo, ou rentabilidade de um fundo, podem se confrontar com uma sensação de otimismo ou pessimismo de curto prazo.

O “otimismo” ocorre quando um investidor compra um ativo em função de uma série de aumentos de preços no curto prazo, prevendo a continuidade dessa tendência, sem fazer uma análise matemática e qualitativa sobre esse ativo ou produto financeiro. Ele baseia suas escolhas somente nos últimos movimentos observados.

Nesse caso, pode ocorrer ainda a soma com o efeito manada, de forma que, muitos investidores disputando a compra de determinado ativo ou a entrada num determinado fundo de

investimento que tenha oferecido rentabilidade muito boa nos últimos meses saem disputando a aquisição desse produto e acabam influenciando o movimento no preço desse ativo financeiro.

Já o “pessimismo” seria o caso inverso: em função de uma série de reduções nos preços de uma ação, ou rentabilidade de um fundo de investimento, incluindo os de previdência, o investidor, prevendo equivocadamente a continuidade dessas quedas e se esquecendo da perspectiva de longo prazo, resgataria prematuramente seus recursos.

E, por fim, você vai conhecer o efeito isolamento, comum a todos nós na maioria das nossas decisões diárias.

Ao nos depararmos com escolhas complexas, envolvendo mais de uma decisão e muitas informações para serem computadas, em especial no momento de tomar decisões financeiras, todos nós tendemos a avaliar cada decisão separadamente, de maneira linear e lógica, uma após a outra, em sequência.

É isso que faz com que componentes mais gerais, que poderiam ser integrados em diferentes estágios das decisões, sejam desconsiderados.

A pessoa perde a noção do contexto e da complexidade da situação, de forma que as decisões ficam incompletas e a visão geral fica comprometida, como numa espécie de miopia.

CAPÍTULO 8

CON- CLUSÃO

Usar bem o conhecimento a respeito dos nossos comportamentos cotidianos pode ser de grande utilidade, principalmente nos dias de hoje, onde os apelos são muitos.

Podemos ficar mais atentos e conectados com aquilo que de fato estamos buscando com o uso de nosso recurso financeiro e com os nossos investimentos.

Agora que você já sabe que seu comportamento financeiro nem sempre é tão racional e objetivo como acreditava, você pode pensar na relevância de entender o que se passa em seu cérebro toda vez que tiver que decidir como investir o seu dinheiro.

Você também já sabe que, mesmo coisas aparentemente desconectadas das decisões financeiras podem influenciá-las, incluindo as crenças pessoais e as emoções.

Além disso, você entendeu que, conhecer os padrões de influência da nossa psicologia sobre nossas decisões, permite prever uma tendência de comportamento, que, se soubermos qual é, poderemos criar alternativas diferentes daquelas tendências.

Seremos, então, capazes de criar estratégias nas mais diferentes esferas de nossas vidas para nos ajudar a tomarmos decisões mais parecidas com as que queremos.

Você pode, por exemplo, escolher fazer contribuições automáticas para o seu plano de previdência, ou procurar um especialista da Brasilprev para avaliar com mais precisão se aquela decisão que você quer tomar, muitas vezes por impulso, vai ser mesmo a melhor para você no longo prazo.

Então, muita atenção! Não se deixe levar pelas “modas” do mercado ou pela visão de curto prazo.

Cuide bem dos seus investimentos e conte com a Brasilprev para te ajudar na tarefa de construir uma vida financeira saudável e uma aposentadoria tranquila!



BRASILPREV

DESCOMPLI CADA MENTE

**Usando a cabeça para
transformar sua vida financeira.**