

Influência Da Propensão à Perda Nas Finanças Pessoais: Proposição De Um Modelo Teórico-Metodológico

Filipe Oliveira Concercio Santos – (UFS) Universidade Federal de Sergipe,
e-mail: f.concercio@gmail.com

Joenison Batista da Silva – (UFS) Universidade Federal de Sergipe,
e-mail: joenisonbatista@hotmail.com

Divisão Administração – Tema 9 – Custos, Finanças Corporativas, Mercado de Capitais e Educação Financeira

RESUMO

No campo das Finanças Tradicionais, a racionalidade dos agentes econômicos é colocada como o aspecto central que norteia tal teoria. Contrapondo-se a essa perspectiva, as finanças comportamentais são colocadas como uma nova forma de análise e estudo dos eventos econômico-financeiros, levando-se em consideração não o fator da racionalidade total, mas sim considerando os processos cognitivos e suas influências nas decisões dos investidores. Para tanto, esse artigo, em formato de ensaio teórico, traz como objetivo propor um modelo teórico-metodológico que apresente fatores comportamentais que influenciam o processo decisório das pessoas no âmbito financeiro. Parte-se do pressuposto de que, ao desprender-se das finanças ditas “tradicionais” e encaminhar-se mediante a *Behavior Finance*, será possível interagir e observar as implicações do comportamento nas decisões financeiras. O modelo teórico-metodológico foi construído tendo como base norteadora a Teoria do Prospecto, desenvolvida pelos pesquisadores Kahneman e Tversky em 1979, os quais ganharam o prêmio Nobel de economia no ano de 2002. Considerando-se nesse estudo apenas a Propensão à Perda (um dos aspectos observados no estudo deles), foi possível identificar três dimensões, sendo elas: Dissonância Cognitiva, Orçamento Mental e Dor do Arrependimento. É possível notar nas dimensões identificadas, que o comportamento das pessoas, condicionadas por sua irracionalidade, podem direcionar as suas decisões financeiras, muitas das vezes de forma não intencional. Por fim, o modelo apresentado enseja na necessidade de ser aplicado em futuras pesquisas.

Palavras-chave: Finanças Comportamentais; Propensão à Perda; Finanças Pessoais; Dissonância Cognitiva; Dor do Arrependimento.

ABSTRACT

In the field of Traditional Finance, the rationality of economic agents is placed as the central aspect that guides such theory. In contrast to this perspective, behavioral finance is placed as a new form of analysis and study of economic and financial events, considering not the factor of total rationality, but considering the cognitive processes and their influences on the decisions of the investors. To this end, this article aims to propose a theoretical-methodological model that presents behavioral factors that influence people's decision-making in the financial sphere. It assumes that, by detaching from the so-called “traditional” finances and moving through Behavior Finance, it will be possible to interact and observe the implications of behavior in financial decisions. The theoretical-methodological model was built based on the Prospect Theory, developed by researchers Kahneman and Tversky in 1979, who won the Nobel Prize in economics in 2002. Considering in this study only the

Propensity to Loss (one of the aspects observed in their study), it was possible to identify three dimensions, namely: Cognitive Dissonance, Mental Budget and Pain of Repentance. It is possible to notice in the dimensions identified, that people's behavior, conditioned by their irrationality, can direct their financial decisions, often in an unintentional way. Finally, the model presented leads to the need to be applied in future research.

Keywords: Behavioral Finance; Loss Propensity; Personal finances; Cognitive dissonance; Pain of Repentance.

1. INTRODUÇÃO

Saber lidar com finanças transcende a finalidade de acumular ativos. Shiller (2012) comenta a derivação do latim clássico deste vocábulo em “finis” que possuía o significado de “objetivo”. Desse modo, saber conduzir seu erário é prosseguir rumo ao alvo. Entretanto nesse percurso, o indivíduo, ou seu meio, pode tornar-se seu maior rival. KEYNES (2009) fala que a instabilidade financeira resulta de forças tanto psicológicas quanto sociológicas dominantes em tempos incertos, podendo influenciar individualmente (no consumo ou acúmulo material), como também coletivamente (em ondas de otimismo ou pessimismo). Por esse motivo, uma boa estruturação teórica conduzida pelo conhecimento financeiro faz-se necessário para o êxito do propósito almejado.

O domínio das finanças, segundo Silva (2008), está correlacionado a fatores tais como o gênero, idade, estado civil, profissão, renda, escolaridade e conhecimento sobre a área. Dentre todos estes, o fiel da balança muitas vezes será o último, fazendo-se necessário a expansão do mesmo em áreas, que a primeiro momento não parecem correlatas, mas que unidas constroem uma estrutura sólida. MENDES-DA-SILVA (2014) cita algumas delas: Economia, Psicologia, Matemática, Informática e Sociologia. A neurociência também se apresenta como um instrumento importante para o aprofundamento dos argumentos levantados. Dornela et al., (2014, p. 95) enfatizam que o

início desta educação reclama por reconhecimento das necessidades de aprendizado e disposição para promover mudanças, sendo preciso perseverança para substituir comportamentos financeiros inadequados, tornando os novos um hábito.

Saturnino et al., (2016, p. 1) também fortificam esse clamor mostrando que sua importância reside “na capacidade de proporcionar [...] elementos teóricos essenciais para a tomada de decisão sobre aspectos práticos da vida cotidiana”, e embasam-se em Potrich, Vieira e Paraboni na explicação da importância tanto da alfabetização, quanto da educação financeira. Enquanto esta é o conhecimento adquirido, aquela é a prática desenvolvida.

Para Robert J. Shiller (2012), laureado com o Prêmio Nobel de Economia de 2013, “Apesar de suas falhas e excessos, as finanças são forças capazes de contribuir para a criação de uma sociedade melhor, mais próspera e equânime”. Sendo assim, este artigo se dispõe a desprender-se das Finanças chamadas ‘Antigas’ (CASTRO JÚNIOR; FAMÁ, 2002) onde se fixavam apenas nos escopos engessados da contabilidade e direito, e interagir com as Novas Finanças baseadas no comportamento do homem, seu meio e suas implicações nas tomadas de decisões financeiras, adentrar às margens da *Behavior Finance*, i.e. Finanças Comportamentais, e emergir propondo uma construção lógica das causas centrais do insucesso financeiro de uma grande parcela da sociedade por meio de um modelo teórico-argumentativo que relaciona as más decisões econômicas com os três fundamentos contidos na propensão à perda.

Para o desenvolvimento desse ensaio teórico, utilizou-se de levantamento e análise de publicações científicas a respeito da Teoria das Finanças Comportamentais. Mediante essa metodologia, foi possível estabelecer premissas e com isso desenvolver um modelo Teórico-Metodológico que pudesse associar as decisões cotidianas que influenciam negativamente a

condição financeira da sociedade com as questões levantadas pelo *Behaviorismo* através dos aspectos relacionados à Propensão a Perda, tais quais, Dissonância Cognitiva e Orçamento Mental.

2. FINANÇAS COMPORTAMENTAIS NAS FINANÇAS PESSOAIS

É observado em Lintner (2005 apud SILVA, 2008) que o termo em questão é sintetizado a estudos das interpretações e ações dos investidores mediante as informações recebidas e sua influência na tomada de decisão de compra ou venda de investimentos. Por este motivo não é possível enxergar com clareza sua relevância para o cotidiano de uma sociedade - como a brasileira - que seu percentual de interesse em investimentos permeia menos de um quarto da população (23,8%), de acordo com Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiros e de Capitais - ANBIMA. A relação começa a condensar-se, quando, ao seguir a linha de pensamento supracitado, há o acréscimo da questão dos processos emocionais e seus graus de influência no fim estabelecido. Ou seja, tentativa de “explicar o quê, o porquê e como de finanças [...] a partir de uma perspectiva humana” (RICCIARDI; SIMON, 2000, p.2).

Alves (2011) deixa ainda mais explícito o objetivo da *Behavior Finance* e sua correlação com a finança pessoal, pois aquela tem a pretensão de identificar as abordagens dadas a cada evento casual e os erros recorrentes de avaliação entre os riscos, probabilidades e reais valores do mesmo, fatores bem recorrentes no cotidiano de qualquer um em sua relação diária com o próprio erário. Desta forma, se tais falhas puderem ser detectadas, analisadas e solucionadas, em ambos os meios, chegar-se-á a avanços extraordinários.

Antes mesmo de Daniel Kahneman e Amos Tversky terem lapidado a Teoria do Prospecto em meados da década de 70 - base fundamental das Finanças Comportamentais - é postulado por Ricciardi e Simon (2000) um foco embrionário em obras que beiram os 150 anos de publicação, tais como *Delusions And The Madness Of Crowds* (Delírios Populares Extraordinários e a Loucura das Multidões) do escritor escocês Charles Mackay, publicado em 1841, servindo muitas vezes de analogia com o comportamento nos mercados financeiros atuais; *The Crowd: A Study Of The Popular Mind* (A multidão: Estudo da Mente Popular) do polímata francês Gustave Le Bon, publicado em 1895, e facilmente adaptado ao comportamento grupal, muito estudado no tema vigente; e *Selden Psychology Of The Stock Market* (Psicologia do Mercado de Ações) escrito por George Charles Selden e publicado em 1912, sendo um dos pioneiros a incluir a psicologia no enfoque de mercado, discutindo as forças psicoemocionais em investidores e comerciantes. Com base nesses relatos, percebe-se que desde os primórdios da literatura econômica, já havia certa suspeita que muitos outros fatores além da racionalidade afetavam a tomada de decisão de um indivíduo.

Mesmo assim, somente em 1979 toda essa névoa levantada por autores de diversas nacionalidades condensou-se na academia - muito devido a uma epifania gerada no curso para instrutores de voo das Forças Armadas Israelenses, conforme é bem explicitado por Melo e Silva (2010) - com a publicação de *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk* de Kahneman e Tversy. Alves (2011) compreende tal obra como a busca pelo discernimento do comportamento do investidor, através da exposição de questões problemáticas variadas e induções propositais, a fim de ver a resposta dada pelos participantes no que tange ao retorno de ganho, perda ou risco.

Até então, os mercados financeiros eram regidos pela Teoria da Utilidade Esperada do Húngaro-Americano John Von-Neuman e o Alemão Oskar Morgenstern definido por Oliveira e Krauter (2015, p. 107) em “decisões baseadas em critérios totalmente claros com o objetivo de maximizar a sua utilidade relacionada ao risco” e pautados sob a lente da Teoria dos Mercados Eficientes, elaborado por Famá em 1970, em que teoricamente todas as informações estavam disponíveis a todos e perfeitamente representadas nos preços dos ativos. Entretanto, Steiner (2006 apud OLIVEIRA; KRAUTER, 2015) enfatiza que até mesmo

renomados economistas da época, como John Stuart Mill, refutavam a ideia de que houvesse um indivíduo sequer que agisse em total racionalidade, no passado, presente ou futuro. Desse modo, o paradigma aceito não teria tanta credibilidade para servir de modelo.

Castro Júnior e Famá (2002) ratificam que os estudos iniciados por Kahneman e Tversky conseguiram colocar em dúvida esses pressupostos de forma contundente, pois ao desprender as causas de ganhos ou perdas financeiras do contexto estritamente material e racional, e levar a investigação para os campos psicológicos e sociológicos, eles atingiram o calcanhar de Aquiles da teoria em vigência, sempre explicado por ela como anomalias.

Ricciardi e Simon (2000) afirmam que as origens de investigação das Finanças Comportamentais advêm de uma ampla gama de disciplinas. São observadas desde áreas similares a Administração, como Economia, Gestão, Contabilidade e afins, até a esfera das Ciências Sociais, como Antropologia, Sociologia, Psicologia e Economia Comportamental. Shiller (2002, p. 83) resume-as em “junção da perspectiva das ciências sociais com a sociologia e psicologia”. Logo, neste estudo, pode ser concluído que ganhar ou perder dinheiro vai muito além do que apenas arrecadar ou despende fundos, pois leva-se em consideração até mesmo a importância da neurociência no desempenho financeiro de cada um. Conforme dito por Baddeley (2009, p. 286) “os neuroeconomistas argumentam que a compreensão da organização e função do cérebro pode nos ajudar a entender o comportamento econômico e financeiro”. Desse modo se faz necessário se aprofundar nas bases dessa teoria tão fascinante com a finalidade de compreender e explicar as debilidades e possíveis soluções para alcançar uma boa saúde financeira, seja e instituições, seja do ser.

3. PROPENSÃO À PERDA: A SILENCIOSA CORROSÃO MONETÁRIA

A propensão à perda, detectada nas finanças comportamentais, é responsável por muitos dos rombos financeiros em todo sistema mundial, estando contido em todos os *crashes* da história, ao mesmo tempo em que também interfere direta e fortemente no insucesso financeiro de cidadãos das mais variadas rendas e nações.

Haubert, Lima e Lima (2014) explicam que o sujeito tendencia-se ao risco, quando ele é apresentado a um cenário de perda. Quanto mais essa hipótese se acentua, mais propenso ao prejuízo ele fica, pois na esperança de conseguir recuperar o que já se perdeu, ele busca a compensação no risco. Da mesma forma que Castro Júnior e Famá (2002) afirmam que quando as pessoas são confrontadas com o prospecto de perda, aceitam perder uma quantia maior que x , enquanto ainda existir a possibilidade de reaver o valor total, ao invés de aceitar a perda de x .

Há um termo reconhecidamente atrativo que se encaixa perfeitamente na argumentação proposta: “O dobro ou nada”. O englobamento desta locução no contexto é explicada de forma ímpar por Paiva (2013, p. 83), o qual ressalta que “a maioria das pessoas rejeita a perspectiva de uma probabilidade de 50-50 de ganhar ou perder dinheiro, a menos que a quantidade a ser adquirida seja de pelo menos o dobro do montante a ser perdido.” Quer dizer, a massa optará pelo certo até o momento que o duvidoso proponha uma recompensa de, no mínimo, o dobro do certo. Neste caso optarão por arriscar entre: O dobro ou nada. Mesmo que esse cenário pareça ilógico e irracional, nada mais é do que a realidade vigente no cotidiano, por intermédio de fatores ardilosos, persuadidos por um conceito de grande influência mental chamada de: Dissonância Cognitiva.

3.1 DISSONÂNCIA COGNITIVA

Festinger (1957 apud SHILLER, 2012) define-a como uma resposta emocional a algum conflito entre ações realizadas em inconsistência com as próprias crenças cultivadas, levando assim o autor a criar meios de auto justificar-se, mesmo sabendo da contrariedade que aquilo gera em sua consciência. Ele também relata no mesmo texto o experimento realizado pelo neurocientista Vicent van Veen et al., em 1969, que por meio de incentivo monetário ou

outros privilégios, incentivavam os voluntários a mentir sobre suas crenças enquanto eram analisados via ressonância magnética.

Notou-se que com o passar dos testes, e condições de recompensa apresentadas, que alguns começaram a emitir menos estímulos nas regiões cerebrais ativadas quando a pessoa mente dolosamente, demonstrando assim que estes apresentavam uma tendência mais forte de adaptar suas crenças àquelas necessárias para seu bem-estar no meio.

Festinger (1957 apud KIMURA; BASSO; KRAUTER, 2006) deu outro exemplo, agora envolvendo diretamente valores. Voluntários foram divididos em dois grupos para exercer uma mesma tarefa entediante, sendo que em um o experimento renderia \$1,00, já para o outro o mesmo serviço renderia \$20,00. Ao fim da obrigação, todos deveriam dirigir-se a outros indivíduos e expressar que o que fizeram tinha sido muito agradável, e por fim, avaliar, segundo a própria concepção, o real grau de agradabilidade da atividade. Seu surpreendente resultado mostrou que o grupo recompensado com o menor valor considerou o serviço mais agradável que o outro. Levando os pesquisadores a concluir que o alto nível de dissonância cognitiva deste primeiro grupo fez com que, ao passar do processo, eles subconscientemente fossem ajustando com mais afinco suas opiniões e percepções sobre a missão a fim de justificar suas próprias atitudes e discursos.

Dissonância Cognitiva, em poucas palavras, pode ser traduzida pelo eufemismo de “considerar-se sempre no lado mais positivo”. Dessa forma as perdas mínimas e frequentes são vistas de forma branda, sedando o indivíduo da má condução de sua renda, sendo exposta sua perda considerável apenas quando somada, e assim a Dissonância provoca impactos bem visíveis em longo prazo.

3.2 APOSTAS: GANHO NO FUTURO OU PERDA NO PRESENTE?

A propensão à perda elencada a dissonância cognitiva também se encontra presente em costumes apresentados por uma parcela da sociedade que busca em jogos de apostas sua independência financeira. Schultz et al., (1997 apud SHILLER, 2012) demonstra que na detecção de uma chance incerta de recompensa futura, o cérebro torna-se tendencioso a levar essa possibilidade para algo alcançável, não medindo esforços para torná-la real, pois “o sistema neural responde não quando efetivamente se experimenta a sensação prazerosa, mas quando se recebem informações sobre ela”. O’Reilly et al., (2002) informa que o sistema de dopamina também é responsável em desativar o escudo de informações e, direcionar o córtex pré-frontal para um padrão de atividade neural, a fim de focá-lo em um único objetivo, podendo levar o indivíduo até um estado de compulsão. Baddeley (2009) reforça essa tese citando que análises neurocientíficas sugerem uma associação entre o Estriado Ventral (área do cérebro ligado à compulsão) e as ativações geradas por prováveis recompensas financeiras.

Sobre a relação entre apostas e a má gestão financeira, influenciadas pela propensão à perda e dissonância cognitiva gera-se o seguinte desfecho: Valores mínimos de aplicação em detrimento da esperança de uma recompensa alta induzem o cérebro a desconsiderar a informação de que ali está uma brecha para perda constante, influenciadora do desequilíbrio presente e causadora de males maiores no futuro.

Pela consideração feita por Miotto e Parente (2015), a decisão financeira é aquela com potencial de alterar a situação financeira do consumidor. Com isso, para consumidores com uma renda limitada, até mesmo decisões de consumo de cunho trivial podem acarretar em um forte impacto das finanças domésticas, chegando-se à conclusão de que: não dá a importância para qualquer saída monetária, mesmo em sua baixa quantia absoluta, é abrir brechas suficientes para o esgotamento financeiro.

Enxergar o alvitre oneroso como fonte de lucro é uma tentativa fracassada de analisar a realidade, pois, essa visão é fruto do Efeito Reflexo que, segundo Haubert, Lima e Lima (2014) influencia as pessoas a arriscarem o que ainda possuem a fim de evitar uma perda certa, tornando em uma aventura a recuperação daquilo que já se perdeu, a fim de não

contrariar suas próprias ações irracionais. Apenas quando há uma análise imparcial, tomando por base dados confiáveis, percebe-se que no fim o lado pagador sempre será o apostador, enquanto as corporações e bancos permanentemente lucraram na jogatina. A Caixa Econômica Federal, por exemplo, em seu demonstrativo de receitas demonstrou um lucro de 309 milhões só no primeiro trimestre de 2018, proveniente das loterias federais, validando assim que, após todos os sorteios e premiações, ainda arrecadou mais que reembolsou.

4. SINISTRO: A EXPECTATIVA DO IMPROVÁVEL

César e Myrrha (2014) deram uma excelente contribuição ao levantar a quantidade de registros cadastrais, junto ao Ministério de Trabalho e Emprego - MTE, daqueles que exerceram a profissão de Atuário no mercado nacional entre 2005 a 2011: 705 pessoas. Comparando-se com a quantidade de pessoas empregadas neste mesmo período, chega-se à conclusão da ínfima porcentagem de sua representação. Seu número é tão inexpressivo quanto o conhecimento populacional de sua real função e a relevância dada a esse posto de trabalho.

O atuário utiliza métodos provindos da matemática financeira e estatística para minimizar riscos possíveis, embora improváveis, bem como transferem “grandes perdas individuais para pequenas perdas coletivas” segundo Costa e Botelho (2005, p. 1).

A casualidade é imperceptível até ser exposta numa emergência, e acentuada por fatores culturais brasileiros, como o desleixo - provoca tragédias que poderiam ser evitadas com o auxílio destes profissionais. Não apenas calamidades públicas, mas também, e com muito mais frequência, os desfortúnios financeiros.

Conforme Miotto e Parente (2015) expuseram, mesmo os consumidores que possuem controle sobre suas despesas, não se preocupam em elaborar um planejamento prévio de seu orçamento, gerando um impasse na previsão de gastos, levando-os a considerar impossível a condição de economizar seus ganhos, tornando-os vulneráveis perante desventuras ocasionais. Conclusão fortalecida por Mendes-da-Silva e Yu (2009) ao explicitar que pessoas com baixo senso de controle atribuem seus resultados financeiros a surpresas boas ou ruins, negligenciando que o fortalecimento deste discernimento proporcionaria uma maior versatilidade nas resoluções de infortúnios, subjugaria seu emocional à razão, direcionando-se assim para decisões assertivas e previamente calculadas. Essa válida sensatez viria de uma preexistente sapiência de princípios emanados da Ciência Atuária e Contábil, por meio do Controle Financeiro.

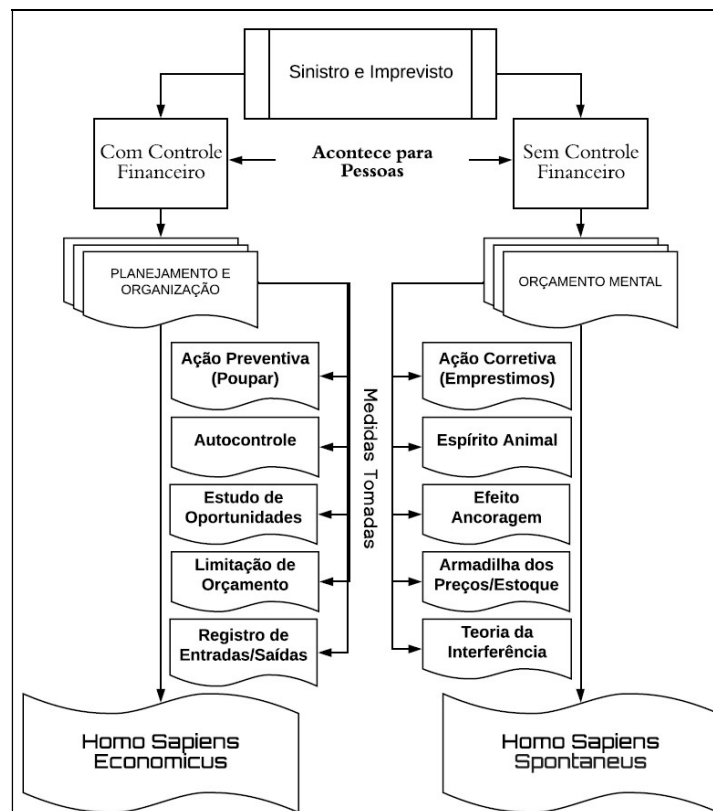
Baddeley (2009) cria uma analogia interessante ao relacionar as funções cognitivas de nível superior aos avanços evolutivos do homo sapiens. Segundo ele, prudência e planejamento só passaram a existir por serem razões primordiais do *'homo economicus'*, pois, enquanto que nas eras iniciais a escassez e degeneração rápida dos recursos básicos exigiam uma ação instintiva de consumo imediato como única alternativa para sobreviver, a era moderna conseguiu se desvencilhar desta conduta ancestral e conservar por mais tempo seus recursos, com o objetivo de que eles lhes proporcionem um retorno maior que o consumo imediato.

Vale ressaltar que tal expectativa transcende o mercado financeiro ou bancário, pois até mesmo o comércio de bens é de igual modo, fruto da esperança em ser recompensado com acréscimos futuramente, pois se assim não fosse o comerciante apenas utilizaria seu estoque para consumo e não revenda. Essa nova padronização de comportamento fez ser desenvolvido dispositivos de pré-comprometimento nos seres humanos, e uma maior conscientização em buscar provisão contra imprevistos possíveis em um futuro incerto. Enquanto que nos primórdios consumir era sinônimo de sobrevivência, hoje é o oposto, a existência depende mais da conscientização de poupar.

Neste cenário, faz-se notar um dos princípios relatados no início deste artigo: Uma das arenas mais preponderantes de conflitos entre a boa e má administração financeira encontra-se

na mente do indivíduo, sendo ele seu principal adversário. Domar seus impulsos mais remotos e arcaicos requer disciplina e autocontrole, que nas palavras de Miotto e Parente (2015, p. 53): pode ser entendido como a capacidade de uma pessoa de substituir ou alterar suas respostas internas, interromper tendências de comportamento indesejadas (como impulsos) e, assim, evitar comportamentos decorrentes dessas tendências. Altos níveis de autocontrole estão relacionados a um melhor gerenciamento das finanças, levando os indivíduos a poupar mais, gastando menos e tendo o foco de longo prazo.

Figura 01 – Organograma de Reações desencadeadas por Imprevistos Financeiros.



Fonte: Elaborado pelos Autores (2020)

5. ORÇAMENTO MENTAL: A ANTÍTESE DO AUTOCONTROLE

Ao passo que Heath e Soll (1996) propõem que a prática mental de orçamentar e definir limites a serem gastos em cada conjunto de despesas, permite não exceder a receita do período, Miotto e Parente (2015, p. 52) explicam que o orçamento mental aparece como uma maneira de ajudar os consumidores em seu planejamento financeiro através da fragmentação e agrupamento de recursos e despesas. Os autores conceituam-no “como o sistema, *às vezes implícito*, [...] para avaliar, regular e administrar seu orçamento familiar”, demonstrando onde se encontra a principal armadilha.

Confiar exclusivamente em agrupamentos mentais para fixar sua estrutura financeira de entradas e saídas é uma decisão arriscada, pois, inúmeros agentes interferem no percurso negativamente. A Dissonância Cognitiva, através da disfunção orçamentária, faz a postura na tomada de decisão ficar à deriva de justificações e desejos dúbios. Por mais que haja limites e direcionamentos de gastos, qualquer circunstância se torna suficiente para o desvio do alvo.

De igual maneira, as decisões que imergem ao campo do subentendimento interagem com o instinto primitivo e irracional humano, algo vinculado no meio econômico desde

Keynes (1936). Baddeley (2009) conceitua como sendo forças provenientes da ausência de uma base lógica sobre determinado juízo e impulsiona os empreendedores a um “desejo espontâneo de ação”. Já Akerlof e Shiller (2009) agrupam os cinco fatores presentes em qualquer indivíduo capazes de influenciar sua tomada de decisão: Ganância, Corrupção, Justiça, Confiança e Heurística.

Reutilizando a experiência de Kimura et al. (2006), percebe-se o quanto a ambição tem poder para distorcer as compreensões em torno de uma situação. Deturpa a tal ponto que leva o indivíduo a corromper seus próprios valores em detrimento de um ganho esperado, fundamentando até meios nebulosos ou propulsores do insucesso do planejamento financeiro. Ao mesmo tempo, este ser aceita o que Fring e Singer (2008) denominam de punição altruísta - rejeitar um ganho aparente, para que outro participante desonesto não tenha o benefício do mesmo - exteriorizando assim seu senso de justiça. Não esquecendo-se também que a confiança, tanto em excesso quanto em subníveis, “podem conduzir tanto à sub-reação como à sobre-reação do mercado” (KIMURA; BASSO; KRAUTER, 2006, p. 57). Por fim, mas não menos importante, Shiller (2000 apud SILVA et al., 2008) finaliza a composição dos cinco aspectos demonstrando que grande parte do pensamento humano que resulta em ação não se baseia em dados quantitativos, mas sim em histórias e justificativas, elemento fundamental na constituição do próximo aspecto. Logo, os Espíritos Animais, brevemente pontuados, mostram-se ativos e operantes, na conjuntura das Finanças Pessoais.

Existe ainda um terceiro fator que surge discreto, porém, relevante: O efeito ancoragem. Edwards (1954 apud KIMURA; BASSO; KRAUTER, 2006) o definem como valor de referência sustentado por um indivíduo na tomada de decisões. Ariely (2008) exemplifica esta questão através do estudo desenvolvido por Uri Simonsohn e George Lowenstein. Nesta pesquisa observou-se que após ocorrer uma mudança de cidade, os envolvidos continuavam a consumir a mesma quantia desembolsada na província anterior, mesmo havendo uma dissonância de preços entre as localidades, seja para mais ou para menos. Isto quer dizer que, se uma pessoa saía de um centro mais barato para um mais caro, não aumentavam as suas despesas de acordo com o novo mercado, continuavam a gastar o que estavam habituadas, mesmo que isso as obrigasse a viver em casas menores e menos confortáveis. Entretanto o mesmo também acontecia em situação oposta, pois as pessoas que vinham de cidades mais caras continuavam a gastar o mesmo dinheiro que anteriormente.

O desconforto e infelicidade causada pela decadência do padrão de vida, descrito no primeiro cenário, insensibiliza o pensamento em longo prazo e o faz tomar decisões imediatistas a fim de reverter à situação presente, sem ao menos se importar com as consequências futuras. Enquanto que na segunda conjuntura, a ancoragem age ainda mais diretamente impedindo o novo habitante a aproveitar da oportunidade que o meio proporciona para aumentar seu capital, pois ao gastar com o desnecessário, ele acaba prolongando o tempo vital para crescer seu patrimônio ativo. Sendo assim, tanto um quanto o outro mostram que a ancoragem impede a tomada de decisão racional, porquanto ao fixar uma referência e segui-la inconscientemente, oportunidades de pecúlio são transpassadas, não se cultiva um pensamento a longo prazo, e, desse modo, não se logra a ascensão financeira.

Felipe van Deursen, colunista da Revista Superinteressante, editora Abril, publicado no site da empresa em 28/08/2011, demonstra como o preço pode variar em perspectivas:

Você precisa de 2 pastas de dente, uma para agora, outra de reserva. A pasta custa R\$ 2,50 e a farmácia vende 5 por 4, logo R\$ 10. Tentado pela promoção, você resolve comprar o pacote, gastando R\$ 5 a mais. Fez uma boa compra? Possivelmente. Saiu satisfeito? Talvez. Mas mais feliz ainda ficou o dono da farmácia, que fez você gastar R\$ 10 em vez de R\$ 5.

O efeito de âncora, neste cenário, torna-se explícito se levantar as seguintes hipóteses:

a) em seu território passado a pasta dental custava R\$ 3,50. Agora, numa nova região, por achar ainda mais proveitoso comprar 5 por R\$ 10,00, - mesmo só precisando de apenas 2

unidades - ele perde a chance de extrair de seu novo meio uma oportunidade de aumentar seu poder de compra (diversificando os produtos) e a ampliação de riqueza (poupando-se da compra supérflua).

b) em seu território passado a pasta dental custava R\$ 1,50, e o indivíduo a considera a única eficaz em sua finalidade, logo estaria disposto a comprar uma maior quantidade para reduzir o valor unitário (de R\$ 2,50 para R\$ 2,00), não se importando que seu gasto, mesmo assim, irá aumentar 33% ($2/1,5 = 1,3333$). Considerando que sua renda é fixa, isso acarretará no decréscimo de outra conta, que provavelmente será proveniente das suas reservas (afinal não será apenas em 1 produto que essa “policitação” aparecerá). Suas reservas tenderão a zero, seu poder de compra irá reduzir, e os meios de implementá-lo, via crédito adicional, tornar-se-ão mais atrativos, levando-o possivelmente a recorrer a fiadores.

Tabela 01 - Comparação entre cada cidade e a “Cidade Âncora” ao aproveitar a “oferta”. (+ economia presente / - prejuízo presente)

	Cidade Âncora	Cidade A	Comparação	Cidade Âncora	Cidade B	Comparação
Valor Unit.	R\$ 3,50	R\$ 2,00	+ R\$ 1,50	R\$ 1,50	R\$ 2,00	- R\$ 0,50
Quantidade	2	5	+ 3 unidades	2	5	+ 3 unidades
Valor Gasto	R\$ 7,00	R\$ 10,00	- R\$3,00	R\$ 3,00	R\$ 10,00	- R\$ 7,00

Fonte: Elaborado pelos Autores (2020)

Tabela 02 - Comparação entre cada cidade e a “Cidade Âncora” ao comprar o essencial. (+ economia presente / - prejuízo presente)

	Cidade Âncora	Cidade A	Comparação	Cidade Âncora	Cidade B	Comparação
Valor Unit.	R\$ 3,50	R\$ 2,50	+ R\$ 1,00	R\$ 1,50	R\$ 2,50	- R\$ 1,00
Quantidade	2	2	0	2	2	0
Valor Gasto	R\$ 7,00	R\$ 5,00	+ R\$2,00	R\$ 3,00	R\$ 5,00	- R\$ 2,00

Fonte: Elaborado pelos Autores (2020)

No caso estudado em questão, levantado por van Deursen, também há um atenuante tão perigosamente atrativo quanto à influência do desconto: A sedução da gratuidade.

Em um cálculo mental rápido onde uma unidade do creme dental custa R\$2,50, chega-se à conclusão que 4 unidades custariam R\$10,00. Entretanto a questão mostra cinco unidades, pelo mesmo valor. Ou seja, uma unidade não custou nada. Será? Com o objetivo de economizar R\$ 2,50 no futuro, houve um desembolso a mais de R\$ 5,00 no presente. Quantia que, se aplicada corretamente, poderia render um valor superior à suposta “economia”.

Tabela 03 - Comparação entre o gasto ao aproveitar a oferta e comprar o essencial. (+ economia presente / - prejuízo presente)

	Cidade A/B		
	Oferta	Essencial	Comparação (oferta x essencial)
Valor Unitário	R\$ 2,00	R\$ 2,50	+ R\$ 0,50
Quantidade Comprada	5	2	+ 3 unidades
Valor Gasto	R\$ 10,00	R\$ 5,00	- R\$5,00

Fonte: Elaborado pelos Autores (2020)

Partindo do pressuposto que há uma concordância da análise acima, qual o motivo de ainda ocorrer essa ação impulsiva com o “Grátis”? Ariely (2008) explica que:

A maioria das transações têm um lado positivo e outro negativo, mas, quando uma coisa é grátis, esquecemo-nos do último. O GRÁTIS traz uma carga emocional tão forte que nos apercebemos do que está a ser oferecido como sendo muito mais valioso do que realmente é. Por quê? [...] os humanos têm um medo intrínseco de perder e a verdadeira sedução do GRÁTIS relaciona-se com esse medo. Quando escolhemos uma coisa grátis, não existe uma possibilidade visível de perda (porque é de graça).

Não obstante ao ensinamento deliberado, o professor de psicologia e economia comportamental do *Massachusetts Institute of Technology* - MIT Dan Ariely, utiliza-se da alcunha de “Poder do Preço” para sintetizar que a relevância dada a um objeto depende do valor de que ele é comercializado e apreciado no meio, sofrendo alterações de valia de acordo com seu custo de aquisição. Ou seja, quanto mais caro for adquirido, supostamente mais eficaz e precioso seu possuidor o considerará. Essa interferência cognitiva age de forma subversiva ao fascínio trazido inicialmente pela oferta, visto que o influenciará a enxergar seu item obtido por R\$ 2,00 (a unidade) menos valedouro que se comprado por R\$ 2,50.

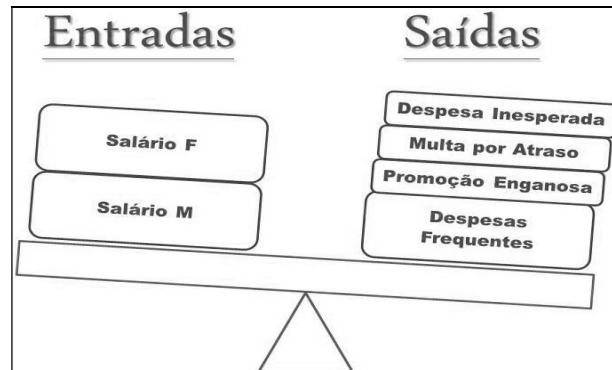
Nesta mesma linha de pensamento ainda há outro fator moderador: Quanto maior o estoque doméstico, menor é a relevância dada ao seu consumo. Ou seja, se existem 5 unidades de pastas dentais em uma residência, a quantidade utilizada por escovação e/ou a disposição para doá-la cresce, devida a noção de uma provisão considerável, enquanto que, na existência de apenas 1 unidade, acontece uma economia em seu gasto e uma valorização de sua posse, devido a antevisão que se aproxima o momento de regressar ao mercado e consumir tempo e dinheiro na aquisição do novo item. Logo, o que no momento da compra parecia uma oferta irrecusável, tornou-se um devaneio capitalista.

A conclusão que se chega é que, através da união entre o orçamento mental e a supervalorização do gratuito, o consumidor torna-se vulnerável ao mercado e suas armadilhas para enriquecer às custas de ilusões de ofertas.

O orçamento mental torna-se também deficitário em não levar em consideração a fragilidade da fixação dos pensamentos na mente humana. Pergher e Stein (2003) explicam, através da Psicologia, a Teoria da Interferência, que em suma, explica o esquecimento pela interposição de novas memórias sobre as mais antigas. Como pode alguém responsável por um lar manter em mente todos os seus compromissos financeiros do mês? Esse questionamento fica ainda mais acentuado quando é levado em consideração a carga de informações diárias nele depositada em seu expediente de trabalho, as legislações e ordenamentos que os rodeia no percurso trabalho-casa, as responsabilidades familiares, cívicas, e religiosas que requerem e demandam novas informações contínuas. A única conclusão lógica possível é: alguma nova memória o fará esquecer, cedo ou tarde, de um encargo financeiro.

O sinistro, explicitado na égide do subtema anterior, nem sempre é ocasionado por um acontecimento tempestivo. A união das duas argumentações supracitadas - a ilusão das promoções e o esquecimento culposo - pode acarretar numa realidade tipicamente brasileira: o esgotamento monetário antes do estipêndio de todos os ônus. Com o gasto adicional de R\$ 5,00 em consumo supérfluo aqui e outro mais adiante, resultam facilmente na ausência do valor necessário para quitação de todas as incumbências do mês. Ao postergar o pagamento de alguns compromissos para o exercício seguinte, acarreta-se acréscimos, via multa ou juros, fazendo crescer o valor de ressarcimento para a loja ou prestadora do serviço, ocasionando assim um gasto adicional, e, presumivelmente, origina uma inadimplência que irá desequilibrar a balança financeira do indivíduo.

Figura 02 - Influência das ofertas na balança de Entradas e Saídas Monetárias



Fonte: Elaborado pelos autores (2020)

Desta forma, se o orçamento mental não transpuser a barreira do implícito e psíquico para se tornar algo congruente, corpóreo e irredutível na disciplina financeira do ser, tornar-se-á mero instrumento de manobra da situação ou lugar, moldando-se ao bel prazer dos impulsos arraigados no âmago de cada um, levando-o a uma situação financeira frágil e tempestuosa, nada agradável nem deslumbrante para o futuro.

O autocontrole torna-se sua solução mais eficiente, pois atua nesse meio precavendo situações diversas, com um paradigma prévio e redigido de tudo que permeia a vida do usuário. Isso acaba exigindo dele máxima disciplina para fugir das miragens publicitárias, ensinando-o a detectar as oportunidades que surgem e orientando-o a fixar um valor da renda para reservar, não apenas para infortúnios, mas também para seu deleite em qualquer prazo.

6. DOR DO ARREPENDIMENTO: O NARCISO EM CADA CAPITALISTA

Cria da rica mitologia grega, Narciso era um semideus com uma beleza fascinante que o fez viver em orgulho, soberba e arrogância. Tão encantado ficou ao ver seu próprio rosto refletido na lagoa de Eco que ali definhou por não mais satisfazer suas necessidades fundamentais. No fim, seu maior troféu emanou seu trágico epílogo.

Milênios se passaram, mas esse personagem continua a incorporar aspectos fundamentais da sociedade. Halfeld e Torres (2001 apud SILVA et al., 2008) informam o quão doloroso é para investidores do mercado de ações assumir falhas em escolhas de portfólios que não prosperaram. Esse pesar os faz adotar um comportamento contraditório à Teoria da Utilidade, ao buscar operações que não possuem o objetivo de maximizar o ganho (ou no caso, minimizar a perda), mas sim evitar que eles tenham que admitir o erro de decisão contrariando seu *ID*.

“*ID*” é um termo extraído da psicanálise, constituído pelo instinto, impulso e desejos irracionais do homem, sendo um componente do ser humano que não aceita limites e incita a satisfação do prazer a qualquer custo. Definição essa, provinda da Teoria Psicanalítica do austríaco Sigmund Freud. O fortalecimento desse aspecto no ser humano desencadeia na formação de um comportamento vicioso: Narcisismo. Segundo Diana (2018, página institucional): “nos estudos da psicologia a pessoa narcisista preocupa-se excessivamente [...] com sua imagem. Essa vaidade descontrolada e admiração excessiva [...] pode gerar outros problemas no indivíduo que geralmente necessita ser admirado [...]”.

Arkes e Blumer (1985) falam que o Efeito dos Custos Afundados é explicado no fato das pessoas prosseguirem em um negócio improdutivo devido a algum tipo de investimento depositado ali, como dinheiro, esforço ou tempo. Raízes que impedem a admissão do insucesso da causa. Houve uma mudança de perspectiva, mas seus fundamentos ainda são relacionados a Dor do Arrependimento, vocábulo extraído da Teoria do Prospecto.

Loomes e Sugden (1982 apud KIMURA; BASSO; KRAUTER, 2006) alicerçam a dor do Arrependimento em duas bases:

1- Experiência: O histórico do indivíduo o fez provar outras vezes o arrependimento, e essa vivência o faz repelir qualquer chance de degustar novamente o doloroso “cálice”; regressando assim à conceituação de Heurística.

2- “quando as pessoas tomam decisões em condições de incerteza, tentam antecipar prováveis sensações de arrependimento, levando-as em consideração no processo decisório” (p. 45). Essa explicação remete a um dos termos centrais debatidos até então neste artigo: Dissonância Cognitiva.

Tomando por base não apenas a explicação de Kimura et al., (2006), mas também todo o arcabouço desenvolvido desde o iniciar deste subtema, chega-se a uma contemplação a ser explanada de agora por diante. Enquanto que a Dissonância Cognitiva e o Mapa Mental levam o indivíduo a certos comportamentos financeiros discrepantes do que pode ser considerado racional e saudável, resultando na silenciosa, porém acentuada, corrosão de sua própria renda, a dor do arrependimento transcende essa relação, e não age apenas como um fator, mas, sobretudo, como um agravante de toda essa conjuntura. Ou seja, ao mesmo tempo que o Mapa Mental e a Dissonância Cognitiva influenciam tomadas de decisões questionáveis, a dor do arrependimento fortalece suas influências, acentuando a resistência a uma mudança intelectual voltada ao progresso financeiro.

Ao recapitular todo o assunto sobre Propensão à Perda, por mais que não se tenha visto em primeiro momento, ou não observado em primeiro plano, sempre houve a influência da Dor do Arrependimento, conforme pode ser visto abaixo:

Quadro 01 - Presença da Dor de Arrependimento na Conjuntura da Propensão à Perda.

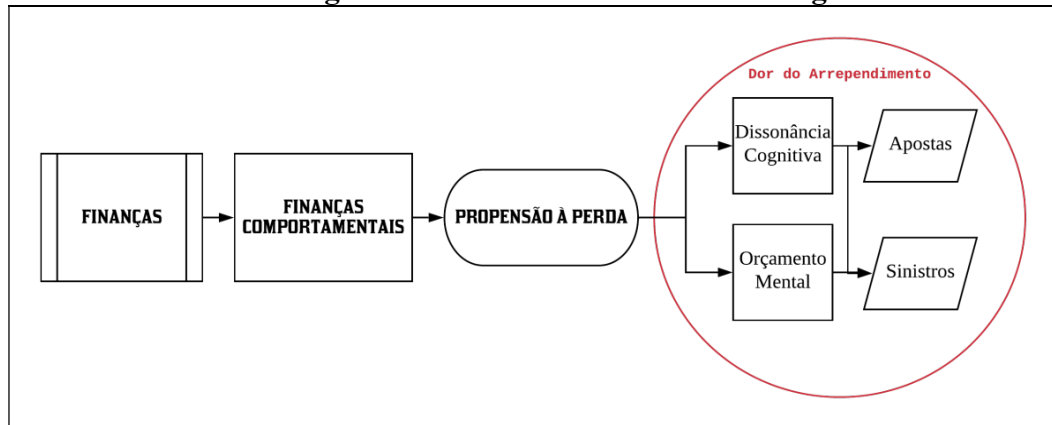
Fator relacionado a Propensão à Perda	Tema focado	Frases que demonstram a influência da Dor de Arrependimento
Dissonância Cognitiva	O dobro ou Nada	“Já viu quanto está acumulada a Loteria, vale a pena uma fezinha?”
	Inconsistência entre a crença e a ação	“Esse mês economizo! Logo depois de olhar uns catálogos aqui.”
	Apostas e o Efeito Reflexo	“Se eu não recuperar tudo que ganhei, receberei um sermão em casa!”
Despreocupação com Sinistros	Desinteresse com Assuntos Atuariais	“Quem fala em desgraça atrai para si, quero nem pensar!”
	Desleixo no controle financeiro ao não criar reservas	“Dinheiro: Se der, poupo. Se não, torço.”
	Homo Sapiens Spontaneus x Homo Sapiens Economicus	“Não sei se estarei vivo amanhã, pra quê economizar?”
Orçamento Mental	Ancoragem: Não pensar no futuro	“Que influencia faz umas comprinhas hoje?”
	Ancoragem: Inércia no presente	“Detesto moedas, pesam a carteira.”
	O valor do Gratuito	“Levo 5, pago 4. Claro que é vantagem!”
	Teoria da Interferência e a Confiança no Orçamento Mental	“Será se já comprei tudo? Sobrou R\$20,00, acho que vou jantar fora.”

Fonte: Elaborado pelos Autores (2020)

7. PROPOSTA DE UM MODELO TEÓRICO-METODOLÓGICO

O modelo teórico-metodológico descrito a seguir possui seus alicerces nas conclusões extraídas das Finanças Comportamentais, iniciado por Kahneman e Tvesky (1979). Seus principais aportes se encontram relacionados às influências internas, que induz o indivíduo a tornar-se propenso à perda eraria e, conseqüentemente, seu insucesso financeiro. Contudo, esta alegação não o determina como alguém predestinado a ser passivo nisso, mas que necessita avocar sua racionalidade para saber lidar com as intempéries capazes de influenciá-lo negativamente.

Figura 03 - Modelo Teórico-Metodológico



Fonte: Elaborado pelos Autores (2020)

Cresce exponencialmente o número de teóricos que coadunam com a *Behavior Finance* e utilizam-na para explicar as desventuras financeiras, e, acolitando essa tendência, é proposta neste artigo uma análise demasiada sobre aspectos distintos, porém interligados, do cotidiano que funcionam como ciladas furtivas, bem efetivas em seu propósito de dispor o indivíduo ao dispêndio.

Assim, após uma análise generalizada sobre finanças, adentrando na parte pessoal e, logo após, comportamental, foi esquadrinhado o aspecto denominado pelos autores (HAUBERT; LIMA; LIMA, 2014; MELO; SILVA, 2010; CASTRO JUNIOR; FAMÁ, 2002) como Propensão à perda, subdividindo-o em duas peças complementares: a Dissonância Cognitiva e o Orçamento Mental.

Através de uma abordagem exemplificada, a fim de trazer lucidez ao leitor, foi-se averiguado nas mais diversas áreas como psicanálise, neurociência, sociologia, economia etc. com a finalidade de embasar o proposto nestas várias perspectivas. Diante do Modelo Teórico-Metodológico apresentado na Figura 03 e explanado nas figuras 01 e 02 pode-se extrair ao menos 10 fatores (citados na coluna “Tema Focado” do Quadro 01) geradores de revés financeiros, sendo essas condições testadas em futuras pesquisas.

Os aspectos evidenciados acima consideram que o indivíduo-alvo é alguém exposto a relações interpessoais e informações veiculadas por meios de comunicação em uma sociedade economicamente capitalista, que nele embutiu valores e comportamentos hoje intrínsecos a seu padrão de conduta responsável pelas “anomalias” de decisões apresentadas nesse estudo.

8. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este ensaio teórico teve por objetivo propor um modelo Teórico-Metodológico que pudesse associar as decisões cotidianas que influenciam negativamente a condição financeira da sociedade com as questões levantadas pelo *Behaviorismo* através dos aspectos relacionados à Propensão a Perda, tais quais, Dissonância Cognitiva e Orçamento Mental. Estudos desenvolvidos nos últimos 50 anos, não apenas no âmbito econômico, mas também psicológico e social tornaram-se bases empíricas na construção argumentativa do proposto,

levando em consideração também, analogias históricas, geográficas e culturais, a fim de proporcionar ao leitor a fácil percepção e aprendizagem do que estava a ser apresentado.

Também se depreende desta discussão a importância de explicitar aos interessados que ocasiões, por mais triviais que pareçam, são capazes de nortear uma vida, ou a de milhões, ao êxito financeiro, ou seu oposto. Bem como, o fato de que seu conhecimento prévio e precavido sobre as artimanhas mentais evita ciladas tanto propositais, quanto inconscientes, provenientes de anúncios e propagandas que os rodeiam permanentemente.

Acima de tudo, ao dar discernimento ao leitor, este artigo se propôs a ofertar meios que o façam ascender à uma vida economicamente saudável sem precisar contar com um aumento de receitas, muito menos com a cooperação de eventos imprevisíveis. Apenas salientando-o onde estão as brechas causadoras do egresso de seu capital. Pois, melhor que dobrar sua entrada enquanto triplica a saída, é aprender a reduzir pela metade o gasto tido. Logo, “investir em conhecimento rende sempre os maiores lucros”, como disse Benjamin Franklin.

Por fim, o modelo proposto deve ser testado empiricamente por meio de pesquisas quantitativas e qualitativas, a fim de consolidar os pressupostos apresentados até então. Se forem encontradas evidências da correlação entre a Propensão à Perda e o Insucesso Financeiro do Indivíduo, poderá constituir uma base importante para a reeducação financeira daqueles que não constatarem os motivos impeditivos para sua ascensão qualitativa de vida, por meio de um conforto financeiro maior.

REFERÊNCIAS

AKERLOF, G. A. & SHILLER, R. J. In *Animal spirits: how human psychology drives the economy, and why it matters for global capitalism*. Princeton, NJ: **Princeton University Press**, 2009.

ARIELY, D. *Previsivelmente Irracional*. Rio de Janeiro: **Campus / Elsevier**, 2008.

ARKES, H. R. e BLUMER, C. The Psychology of Sunk Cost. **Organizational Behavior and Human Decision Processes**, New York: Academic Press, v. 35, p. 124-140, 1985.

Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais. Página Institucional. Disponível em: http://www.anbima.com.br/pt_br/imprensa/menos-de-um-quarto-dos-brasileiros-investe-em-produtos-financeiros.htm, Acesso em 02 fev. 2019.

BADDELEY M. **Herding, social influence and economic decision-making: socio-psychological and neuroscientific analyses**, 2009.

CASTRO JÚNIOR, F.H.F.; FAMÁ, R. As novas finanças e a teoria comportamental no contexto da tomada de decisão sobre investimentos. **Caderno de Pesquisa em Administração**, São Paulo, v. 09, n. 2, abr/jun, 2002.

CÉSAR, S.A.M.; MYRRHA, L.J.D. A formação do Atuário e seu perfil no mercado de trabalho brasileiro. **Caderno de Estudos Interdisciplinares**, v.1, n.1, p.12-26, 2014.

COSTA, M.; BOTELHO, D.R. Análise do conhecimento das ciências atuariais: uma pesquisa empírica nos cursos de Ciências Contábeis das Instituições de Ensino Superior nas capitais do nordeste brasileiro. In: **XXIX ENANPAD**, 2005, Brasília. Anais. Brasília: ENANPAD, 2005.

DIANA, D. O Mito da Caverna. Toda Matéria. Disponível em: <https://www.todamateria.com.br/o-mito-de-narciso>, Acesso em 31 jan. 2019.

DORNELA, F. J.; TEXEIRA, F. A.; COSTA, R. F. M; SANTOS JÚNIOR, W. L.; SOUZA, L. M. Educação Financeira: Aprendendo a lidar com Dinheiro. **Raízes e Rumos- Revista 25 da pró-reitoria da extensão e Cultura - PROEXC**, VOL. 02 No 01, 91 - 155, 2014.

- FREUD, S. (1923). O Ego e o Id. In: FREUD, S. Edição standard brasileira das obras psicológicas completas de Sigmund Freud. v. 19. Rio de Janeiro: **Imago**, 1990.
- FRITH, C. D. & SINGER, T. The role of social cognition in decision making. **Phil. Trans. R. Soc. B.** 363, 3875–3886. (doi:10.1098/rstb.2008.0156), 2008.
- HAUBERT, F. L. C.; LIMA, C. R.; LIMA, M. V. A. Finanças Comportamentais: uma investigação com base na teoria do prospecto e no perfil do investidor de estudantes de cursos stricto sensu portugueses. **Revista de Ciências da Administração**, v. 16, n. 38, p. 183-195, 2014.
- HEATH, C. & SOLL, J. Orçamento mental e decisões do consumidor. **Journal of Consumer Research**, vol. 23, n. 1, p. 40-52, 1996.
- KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect theory: an analysis of decision under risk. **Econometrica**, v. 47, n. 2, p. 263-29, mar. 1979.
- KEYNES, J. M. The General Theory of Employment, Interest and Money, London: Macmillan, pp. 161-162, 1936.
- KIMURA, H.; BASSO, L. F. C.; KRAUTER, E. Paradoxos em Finanças: teoria moderna versus finanças comportamentais. **Rev. adm. empres.**, São Paulo, v. 46, n. 1, p. 41-58, mar. 2006.
- LEONE, R., ALVES, W.. Interpretação das exigências de prêmio por alunos de economia: um experimento de finanças comportamentais na UFPB. **Revista de contabilidade do mestrado em ciências contábeis da uerj**, América do Norte, 16, out. 2011. Disponível em: <<http://www.atenas.org.br/revista/ojs-2.2.3-08/index.php/UERJ/article/view/1018>>, Acesso em: 07 Jan. 2019.
- MELO, C., & SILVA, C. Finanças comportamentais: um estudo da influência da faixa etária, gênero e ocupação na aversão à perda. **Revista De Contabilidade E Organizações**, 4(8), 3-23, 2010.
- MENDES-DA-SILVA, W. Bem-estar e Finanças: papel da indústria de seguros. **RAE (Impresso)**, v. 54, p. 240-241, 2014.
- MENDES-DA-SILVA, W.; YU, A. Análise Empírica do Senso de Controle: buscando entender o excesso de confiança. **Revista de Administração contemporânea - versão eletrônica**, v. 13, p. 247-271, 2009.
- MIOTTO, A. P. S. C. & PARENTE, J. Antecedents and consequences of household financial in Brazilian lower-middle-class. **RAE-Revista de Administração de Empresas**, 55(1), 50-64, 2015.
- OLIVEIRA, R. L.; KRAUTER, E.. Teoria do prospecto: como as finanças comportamentais podem explicar a tomada de decisão. **Revista Pretexto**, v. 16, n. 3, p. 106-121, 2015.
- O'REILLY, R. C. et al. Prefrontal cortex and dynamic categorization tasks: representational organization and neuromodulatory control. **Cerebral cortex**, v. 12, n. 3, p. 246-257, 2002.
- PAIVA, F. S. O Processo de Decisão sob a Perspectiva da Economia Comportamental e da Neurociência. 2013. 104 f. Dissertação (Mestrado em Controle de Gestão e Negócios) – **Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa**, Lisboa, 2013.
- PERGHER, G.; STEIN, L. Compreendendo o esquecimento: teorias clássicas e seus fundamentos experimentais. **Psicologia USP**, v. 14, n. 1, p. 129-155, 1 jan. 2003.

RAMONDOT, J. A. Análise Comparativa do Comportamento Financeiro entre Autônomos e Servidores Públicos em João Pessoa/PB. **Encontro Brasileiro de Economia e Finanças Comportamentais**, 2016, São Paulo. 3º Encontro Brasileiro de Economia e Finanças Comportamentais, 2016.

RICCIARDI, V.; SIMON, H. K. What is behavioral finance? **Business, Education and Technology Journal**, p. 1-9, Fall, 2000.

Salário Mínimo Nominal e Necessário. Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconomicos. Disponível em:

<https://www.dieese.org.br/analisecestabasica/salarioMinimo.html>, Acesso em 12 jan. 2019.

SATURNINO, O.; FERREIRA, N. D. S.; VIEIRA, D. C.; FIGUEIREDO, K. T. I.;

SHILLER, R. J. From efficient market theory to behavioral finance. **Cowles Foundation Discussion Paper** n° 1385, October 2002.

SHILLER, R. J. Finanças para uma boa sociedade: como capitalismo financeiro pode contribuir para um mundo mais justo. **Elsevier**. 2012.

SILVA, W. V.; CORSO, J. M. D.; SILVA, S. M.; OLIVEIRA, E. Finanças Comportamentais: análise do perfil comportamental do investidor e do propenso investidor. **Revista Eletrônica de Ciência Administrativa**, v. 7, n. 2, p. 1-14, 2008.