

AS ARMADILHAS PSICOLÓGICAS NA ECONOMIA: REFLETINDO SOBRE A SAÚDE MENTAL E FINANÇAS ¹

Alexandre de Oliveira Miranda²

Vânia Lúcia Pereira de Andrade³

RESUMO:

Atualmente, o cenário econômico é marcado por um aumento das incertezas, como a inflação e instabilidade do mercado, que intensificam as vulnerabilidades emocionais. Armadilhas psicológicas podem levar indivíduos a decisões impulsivas, frequentemente sem uma análise, quando se trata de decisões financeiras. Diante deste contexto, esta pesquisa bibliográfica teve como objetivo geral analisar três fatores psicológicos: conformidade social, aversão a perda e aversão ao risco, sob a visão da psicologia econômica. Este estudo se fundamentou em teorias de psicólogos como Daniel Kahneman, Amos Tversky, dentre outros autores. Os resultados demonstraram, com relação à conformidade social, que pânico coletivo pode intensificar crises financeiras. Durante períodos de instabilidade econômica, a conformidade social parece se manifestar de maneira acentuada, levando indivíduos a agirem impulsivamente, sem uma análise crítica das circunstâncias. A aversão à perda parece resultar em resistência à adoção de novas abordagens que poderiam melhorar situações financeiras dos indivíduos. Este fator parece impedir indivíduos de realizarem mudanças necessárias em suas estratégias de investimento. A aversão ao risco e a aversão à perda, surgem dos mesmos princípios em termos de distorção da percepção, podendo influenciar o desempenho financeiro. Depreende-se que a educação financeira parece ser uma estratégia viável a ser adotada na transmissão de técnicas de investimento, no reconhecimento e na compreensão das questões emocionais envolvidas nas decisões financeiras.

Palavras-chave: Armadilhas Psicológicas. Psicologia econômica. Psicologia do Dinheiro. Risco.

PSYCHOLOGICAL TRAPS IN THE ECONOMY

ABSTRACT:

¹Artigo de trabalho de conclusão de curso de Graduação em Psicologia do Centro Universitário Academia, na Linha de Pesquisa Processos organizacionais. Recebido em 04/11/2024 e aprovado, após reformulações, em 27/11/2024.

² Discente do curso de graduação em Psicologia do Centro Universitário Academia (UNIACADEMIA). E-mail: alexandre.miranda41@hotmail.com.

³ Mestre em Psicologia pelo UniCEUB e docente do Centro Universitário Academia (UNIACADEMIA). E-mail: vaniaandrade@uniacademia.edu.br.

Currently, the economic scenario is marked by an increase in uncertainties, such as inflation and market instability, which intensify emotional vulnerabilities. Psychological traps can lead individuals to impulsive decisions, often without an analysis, when it comes to financial decisions. In this context, this bibliographic research aimed to analyze three psychological factors: social conformity, loss aversion and risk aversion, from the perspective of economic psychology. This study was based on theories of psychologists such as Daniel Kahneman, Amos Tversky, among other authors. The results demonstrated, with respect to social conformity, that collective panic can intensify financial crises. During periods of economic instability, social conformity seems to manifest itself in a marked way, leading individuals to act impulsively, without a critical analysis of the circumstances. Loss aversion seems to result in resistance to adopting new approaches that could improve individuals' financial situations. This factor seems to prevent individuals from making necessary changes in their investment strategies. Risk aversion was associated with loss aversion in terms of perception distortion and may influence financial performance. It can be inferred that financial education seems to be a viable strategy to be adopted in the transmission of investment techniques, in the recognition and understanding of the emotional issues involved in financial decisions.

Keywords: Psychology. Traps. Economy. Money. Risk.

1 - INTRODUÇÃO.

Este estudo investiga a intersecção entre a psicologia e a economia, com o intuito de identificar armadilhas que influenciam as decisões financeiras dos indivíduos. Tais armadilhas psicológicas funcionam como gatilhos que induzem as pessoas a realizarem escolhas inconscientes ou mal fundamentadas, impactando negativamente suas finanças e a consecução de seus objetivos. Essa dinâmica se dá, em grande parte, pela tendência humana de buscar segurança em comportamentos coletivos, levando os indivíduos a imitarem ações de outros sem uma análise crítica da situação em questão. No âmbito financeiro, essa propensão pode resultar em investidores que optam por seguir as tendências do mercado, ao invés de fundamentar suas decisões em análises pessoais e criteriosas. Assim, é essencial

compreender como esses fatores psicológicos podem distorcer a percepção do risco e da oportunidade, comprometendo não apenas o desempenho financeiro, mas também a realização de metas de longo prazo. A identificação dessas armadilhas é crucial para promover uma tomada de decisão mais consciente e informada, contribuindo para uma gestão financeira mais eficaz e alinhada aos objetivos individuais (Godoy, 2021).

A obra *A Psicologia do Dinheiro*, escrita por Dan Ariely e Jeff Kreisler em 2023, investiga como fatores psicológicos moldam nossas decisões financeiras. Os autores defendem que, frequentemente, nossas escolhas são guiadas por emoções, preconceitos e normas sociais, em vez de uma análise lógica e racional. Ariely e Kreisler (2023) utilizam uma variedade de exemplos do cotidiano para ilustrar suas ideias. Um conceito central discutido é o efeito de enquadramento, que se refere ao viés cognitivo que surge da maneira como as informações são apresentadas. Esse efeito mostra como o cérebro humano cria atalhos para facilitar a tomada de decisão. Outro ponto importante é a aversão à perda, que indica que as pessoas tendem a sentir mais impacto emocional com perdas do que com ganhos equivalentes. Por exemplo, perder cem reais pode causar mais dor do que a alegria de ganhar a mesma quantia. Além disso, os autores abordam o efeito de dotação, um viés psicológico onde os indivíduos atribuem maior valor aos itens que possuem em comparação aos mesmos itens pertencentes a outras pessoas, resultando em uma hipervalorização do que é próprio. O livro também oferece orientações práticas para melhorar a tomada de decisões financeiras. Os autores incentivam os leitores a reconhecerem esses preconceitos psicológicos e a adotarem estratégias para superá-los. Ao desmistificar as complexidades do comportamento financeiro, Ariely e Kreisler (2023) proporcionam ferramentas valiosas para transformar a relação com o dinheiro em um aliado na busca por uma vida financeira mais saudável e equilibrada.

A terceira parte do livro discute o conceito de *ancoragem* na tomada de decisões. Ancoragem refere-se à tendência de confiar demais na primeira informação encontrada ao tomar uma decisão, mesmo que essa informação não seja relevante ou precisa. Isso pode levar a decisões tendenciosas e abaixo do ideal. Os autores fornecem exemplos de vários campos, incluindo finanças, economia e psicologia, para ilustrar o impacto da ancoragem na tomada de decisões. Eles também discutem

estratégias para superar a ancoragem, como buscar diversas perspectivas e considerar diversas informações antes de tomar uma decisão.

A Bolsa Brasil Balcão (B3), bolsa de valores brasileira sediada na cidade de São Paulo, funciona de forma autorregulada sob a supervisão da Comissão de Valores Mobiliários. Guilherme Naldis publicou um estudo em 14 de agosto de 2023, através do portal de estudos disponível na B3, onde aponta o aumento da procura por investimentos seguindo uma ordem inversamente proporcional à organização financeira. O artigo de Guilherme Naldis (2023), discute a importância de organizar as finanças e cuidar dos investimentos. Sugere que os jovens investidores sejam mais cuidadosos com os seus investimentos e assumam um papel mais ativo na gestão das suas finanças. Este artigo também destaca os benefícios de usar um consultor financeiro para ajudar a gerenciar investimentos e tomar decisões informadas, enfatizando a importância de adotar uma abordagem proativa na gestão de finanças e investimentos, a fim de alcançar o sucesso financeiro a longo prazo.

Neste contexto, problematiza-se que os três fatores psicológicos que podem representar as armadilhas psicológicas, afetam o comportamento do sujeito, levando-o a arriscar suas economias em uma recomendação ou indicação sem um maior entendimento do objetivo. A hipótese proposta trata que os motivadores psicológicos são mensurados de forma inferior ao risco.

Desta forma, o objetivo geral deste trabalho é analisar os três fatores psicológicos, Conformidade social, Aversão a perda e Aversão ao risco, sob a visão da psicologia econômica.

Para atender ao objetivo geral traçou-se os seguintes objetivos específicos. Definir os três fatores psicológicos. Definir psicologia econômica. Investigar a influência dos três fatores psicológicos na tomada de decisão econômica. E para isso segue-se os padrões de pesquisa bibliográfica de caráter exploratório, em que foram pesquisados livros, dissertações de mestrado e artigos em bancos de dados científicos como Scielo, Google acadêmico e através de portais especializados em investimentos e finanças, utilizando palavras-chave como Psicologia econômica e Armadilhas psicológicas, priorizando artigos com menos de dez anos de publicação, abriu-se exceção para artigos mais antigos, porém essenciais, da área econômica, para fim de filtragem da pesquisa, definidos por Gil (2002).

2 AS ARMADILHAS PSICOLOGICAS NA ECONOMIA.

Seguindo os estudos apresentados por Ariely e Kreisler (2023), apresenta-se sob a ótica da psicologia somada a economia, a interação entre um indivíduo e suas finanças revela-se como uma dinâmica complexa e interconectada. Diversos fatores, como crenças pessoais acerca do dinheiro, experiências traumáticas relacionadas a questões financeiras, impulsividade e a dificuldade em gerenciar gastos, exercem influência significativa nas decisões financeiras. Um estudo realizado pela ANBIMA (2023) aponta que a vivência de dificuldades financeiras pode desencadear um ciclo de estresse e ansiedade, afetando negativamente a saúde mental do indivíduo. Em contrapartida, a conquista de uma maior estabilidade financeira tende a promover uma melhora na saúde emocional, uma vez que reduz os níveis de ansiedade e proporciona uma sensação ampliada de segurança. Essa inter-relação evidencia a necessidade de abordar simultaneamente o bem-estar financeiro e psicológico, promovendo um equilíbrio que favoreça o desenvolvimento pessoal e a autoestima. Portanto, o cuidado com as finanças não deve ser encarado apenas como uma questão prática; é também um passo crucial para o fortalecimento da saúde mental. Reconhecer essa interdependência é fundamental para que os indivíduos possam trilhar um caminho mais saudável e equilibrado em suas vidas financeiras e emocionais (Akerlof; Shiller, 2010).

As armadilhas psicológicas presentes na economia brasileira evidenciam a forma como emoções, medos e preconceitos influenciam as decisões econômicas, tanto em nível individual quanto coletivo. Essas armadilhas podem levar os indivíduos a adotarem comportamentos inconscientes que não apenas afetam suas finanças pessoais, mas também impactam a economia nacional de maneira mais ampla. Por exemplo, o medo de perdas pode resultar em decisões apressadas, enquanto a euforia pode induzir a investimentos excessivamente arriscados. A maneira como consumidores, investidores, empresas e governos reagem à instabilidade econômica é profundamente afetada por essas armadilhas. O reconhecimento dessas influências é fundamental para promover escolhas mais racionais e informadas. Ao entender

como fatores psicológicos moldam o comportamento econômico, é possível desenvolver estratégias que incentivem uma abordagem mais equilibrada nas decisões financeiras. Além disso, a educação financeira e o controle emocional são essenciais para mitigar os efeitos negativos das armadilhas psicológicas (Godoy, 2021). A implementação de práticas que promovam a conscientização sobre as emoções envolvidas nas decisões financeiras pode ajudar os indivíduos a evitarem erros comuns e a construir um futuro financeiro mais sólido. Portanto, cultivar uma mentalidade crítica e informada é vital para enfrentar os desafios econômicos de forma eficaz e sustentável (Godoy, 2021).

Daniel Kahneman e Amos Tversky, em 1979, introduziram a Teoria da Perspectiva, uma abordagem inovadora que analisa como os indivíduos percebem e avaliam ganhos e perdas de maneira desigual. Essa teoria desafia a suposição de racionalidade presente na economia clássica, demonstrando que as decisões humanas são frequentemente influenciadas por fatores psicológicos. Mullainathan e Thaler (2000), contribuíram significativamente para o campo da economia comportamental ao afirmarem que as escolhas das pessoas frequentemente divergem dos preceitos tradicionais da teoria econômica. Seu trabalho evidencia que os indivíduos tendem a tomar decisões de forma inconsistente, refletindo uma irracionalidade previsível em suas ações. Além disso, George Akerlof e Robert Shiller, em 2010, publicaram "Animal Spirits", uma obra que explora como aspectos psicológicos moldam o comportamento econômico. Eles argumentam que fatores como confiança e medo desempenham papéis cruciais nas decisões econômicas, desafiando a visão ortodoxa que considera apenas variáveis racionais. Assim, as contribuições de Kahneman, Tversky, Thaler, Akerlof e Shiller são fundamentais para a compreensão contemporânea da economia comportamental, evidenciando a intersecção entre psicologia e economia na análise do comportamento humano diante de incertezas e riscos.

A psicologia econômica ressalta a relevância de programas de educação financeira que vão além da mera transmissão de conhecimentos técnicos sobre finanças. Esses programas devem também contemplar aspectos emocionais e comportamentais que influenciam a relação dos indivíduos com o dinheiro. A compreensão das dinâmicas psicológicas subjacentes ao comportamento financeiro é essencial para elucidar as razões pelas quais as pessoas frequentemente adotam

posturas que parecem irracionais em suas decisões econômicas. A psicologia econômica oferece uma perspectiva valiosa ao analisar como fatores como emoções, crenças e contextos sociais moldam as escolhas financeiras. Ao integrar esses elementos nos programas de educação financeira, é possível não apenas informar os indivíduos sobre práticas financeiras adequadas, mas também capacitá-los a reconhecer e gerenciar suas reações emocionais diante de situações econômicas. Dessa forma, a psicologia econômica desempenha um papel fundamental na promoção de melhores resultados financeiros e no aumento do bem-estar geral. Ao abordar tanto os aspectos cognitivos quanto os emocionais relacionados ao dinheiro, esses programas podem contribuir significativamente para a formação de cidadãos mais conscientes e preparados para enfrentar os desafios financeiros contemporâneos (Ferreira, 2015).

Adentrando nas armadilhas psicológicas que permeiam a economia, é possível destacar algumas das mais comuns, entre elas o viés de curto prazo, também denominado miopia temporal. Este fenômeno refere-se à tendência de priorizar recompensas imediatas em detrimento de benefícios futuros, levando indivíduos a focar nos ganhos instantâneos. Por exemplo, muitos optam por consumir agora, mesmo que isso resulte em endividamento no futuro. Essa inclinação não se limita apenas ao comportamento individual; governos frequentemente sucumbem a essa armadilha ao implementar políticas de curto prazo, como subsídios ou auxílios emergenciais, sem considerar as repercussões a longo prazo, como o aumento da dívida pública. Além disso, a psicologia econômica revela que essas armadilhas são influenciadas por fatores emocionais e cognitivos que distorcem a tomada de decisão financeira. A falta de planejamento adequado e a busca por gratificação instantânea podem comprometer a saúde financeira tanto de indivíduos quanto de instituições. Portanto, compreender e reconhecer essas armadilhas é fundamental para promover decisões financeiras mais racionais e sustentáveis, evitando assim os efeitos prejudiciais da miopia temporal e outras distorções cognitivas que afetam o comportamento econômico (Godoy, 2021).

O fenômeno conhecido como "efeito manada" é uma armadilha recorrente nos movimentos econômicos, caracterizando-se pela tendência de indivíduos ou grupos a seguir as ações da maioria, sob a suposição de que, se muitos estão adotando determinada conduta, esta deve ser a correta. No contexto da economia brasileira,

esse comportamento é frequentemente observado em crises cambiais, quando um grande número de pessoas se apressa em adquirir dólares ou retirar investimentos. Tal conduta coletiva pode agravar a crise em vez de contribuir para sua resolução, pois provoca um movimento de pânico e desestabiliza ainda mais os mercados financeiros. O livro "A Psicologia do Dinheiro" e a teoria do efeito manada abordam como as emoções e os comportamentos coletivos influenciam as decisões financeiras, ressaltando a importância de entender como as percepções emocionais afetam as escolhas econômicas. Segundo Ariely e Kreisler (2023), as decisões financeiras são frequentemente moldadas pelo estado emocional dos indivíduos em relação ao dinheiro, o que pode resultar em gastos impulsivos e decisões financeiras irregulares. A compreensão desse fenômeno é essencial para evitar que o efeito manada cause danos adicionais durante períodos de instabilidade econômica, destacando a necessidade de uma análise crítica das emoções que permeiam as decisões financeiras. Adentrando nas especificidades das armadilhas psicológicas, será abordado em seguida alguns dos exemplos mais comuns.

2.1 Conformidade Social

Dentro desta linha de raciocínio, segue o exemplo trazido pelo Experimento de conformidade social performedo por Solomon Asch em 1951, onde dentro da psicologia social foi possível visualizar alguns conceitos como percepção e julgamento, pressão social identidade social e persuasão, que mais tarde vieram a ser explorados por diversos autores da psicologia social como Assmar e Jablonski (2000) e por Myers (2014), além de explorar também diversos pontos relevantes da psicologia de grupos de Kurt Lewin. A conexão entre Lewin e Asch reside na forma como ambos abordaram a influência das normas sociais e da dinâmica grupal sobre o comportamento individual. Lewin estabeleceu as bases teóricas para entender como os grupos funcionam e como as normas são formadas dentro deles. Asch, utilizando essas ideias, explorou empiricamente como essas normas podem impactar decisões individuais, mesmo quando essas decisões são claramente erradas.

Seus experimentos foram conduzidos com um total de 123 participantes masculinos, que foram informados de que estavam participando de um teste de julgamento visual. Cada participante ingênuo foi colocado em uma sala com vários

cúmplices (confederados) que estavam cientes do verdadeiro objetivo do experimento. Os confederados foram instruídos a dar respostas erradas em momentos específicos durante o teste, que consistia em identificar qual de três linhas correspondia a uma linha padrão apresentada onde mostrou como as pessoas podem ser influenciadas pela opinião da maioria, mesmo quando essa opinião está claramente errada. Esse experimento favoreceu a compreensão de algumas das armadilhas psicológicas que afetam a economia brasileira. O participante real, ao ver que todos no grupo davam a mesma resposta errada, muitas vezes se conformava e dava a resposta errada, mesmo sabendo que não fazia sentido. Quando questionados sobre suas decisões, muitos admitiram que sabiam que as respostas estavam erradas, mas não queriam se sentir excluídos ou ridicularizados.

O excesso de confiança é uma armadilha frequentemente observada em indivíduos que acreditam possuir um conhecimento superior ao que realmente detêm. Essa crença, muitas vezes alimentada pela experiência acumulada ao longo do tempo, torna-se uma cilada ainda mais difícil de ser identificada, especialmente entre investidores com maior tempo de atuação no mercado. No contexto econômico atual, muitos investidores se convencem de que são capazes de prever o comportamento do mercado, mesmo sem a experiência necessária ou a aquisição completa das informações disponíveis. Tal postura pode resultar em perdas financeiras significativas. Além disso, governos também podem sucumbir a essa armadilha ao acreditar que têm a capacidade de controlar a economia por meio de suas políticas públicas. Essa visão simplista ignora a complexidade intrínseca da economia e os diversos fatores externos que influenciam o seu funcionamento. A crença na total capacidade de intervenção pode levar a decisões inadequadas e a consequências indesejadas. Assim, tanto investidores quanto gestores públicos devem estar cientes dos riscos associados ao excesso de confiança e adotar uma abordagem mais cautelosa e fundamentada em dados concretos para orientar suas decisões (Mira, 2024).

2.2 Aversão a perda e aversão ao risco

A armadilha da aversão à perda se contrapõe à armadilha do excesso de confiança, sendo caracterizada pela maior sensibilidade do indivíduo às perdas em

comparação aos ganhos. Este fenômeno foi amplamente estudado por Kahneman e Tversky (1979), que demonstraram que a dor emocional associada à perda é significativamente mais intensa do que o prazer gerado por um ganho equivalente. No contexto da economia brasileira, essa aversão à perda resulta em uma resistência a mudanças, mesmo quando estas se mostram necessárias. Um exemplo claro disso é a hesitação em aceitar reformas econômicas, como as previdenciárias e tributárias. Embora tais reformas possam proporcionar benefícios a longo prazo, o temor de perder direitos ou benefícios imediatos dificulta sua aceitação. Esse comportamento é frequentemente atribuído ao medo da incerteza; a perspectiva de perder um bem tangível, mesmo que de menor valor, gera um desconforto maior do que a expectativa de um ganho futuro. Assim, a aversão à perda não apenas influencia decisões financeiras, mas também molda a dinâmica social e econômica, evidenciando a complexidade das escolhas humanas em face da incerteza e do risco (Mira, 2024).

A aversão ao risco é um conceito central na psicologia econômica, refletindo a tendência dos indivíduos em preferir opções que oferecem maior segurança em detrimento de alternativas com maior potencial de retorno, mas também com maior incerteza (Akerlof; Shiller, 2010). Esse comportamento pode ser explicado por diversos fatores psicológicos e emocionais, que influenciam a tomada de decisão. A teoria da utilidade esperada, proposta por von Neumann e Morgenstern, sugere que as pessoas avaliam as consequências de suas escolhas com base na utilidade esperada, levando em conta tanto a probabilidade de ocorrência de eventos quanto suas respectivas utilidades. No entanto, a aversão ao risco vai além dessa análise racional, ela é frequentemente moldada por experiências passadas e pela percepção subjetiva das perdas e ganhos. Estudos demonstram que a dor associada a uma perda é geralmente mais intensa do que o prazer gerado por um ganho equivalente, um fenômeno conhecido como "aversão à perda", já retratado anteriormente. Essa assimetria emocional pode levar os indivíduos a evitarem investimentos ou decisões que, embora potencialmente lucrativas, envolvam riscos significativos. Assim, a aversão ao risco não apenas afeta escolhas financeiras, mas também se estende a diversas áreas da vida cotidiana, revelando a complexidade das interações entre emoção e razão na formação das preferências humanas (Prado, 2012).

2.3 Saúde mental na área financeira

A capacidade de gerenciar finanças pessoais é crucial, pois a saúde financeira impacta diretamente a saúde mental, criando um ciclo onde a falta de controle financeiro pode levar a estresse, ansiedade e outros problemas psicológicos. No contexto do mercado financeiro, essa relação se torna ainda mais evidente, uma vez que ambientes de alta pressão, como bancos e instituições financeiras, podem exacerbar questões de saúde mental entre os trabalhadores (Elbogen, 2011).

Essa temática se relaciona diretamente com as armadilhas psicológicas que muitas pessoas enfrentam ao lidar com dinheiro. As armadilhas, como a compra emocional e o efeito manada, podem intensificar a vulnerabilidade financeira, especialmente em momentos de estresse emocional, como solidão ou ansiedade. Indivíduos que lutam contra problemas psiquiátricos podem ser mais suscetíveis a essas armadilhas, levando a decisões financeiras impulsivas que comprometem sua recuperação e estabilidade. Assim, entender e evitar essas armadilhas é crucial para promover um gerenciamento financeiro eficaz, permitindo que esses indivíduos não apenas melhorem suas finanças, mas também fortaleçam sua autoconfiança e capacidade de tomar decisões informadas (Godoy, 2021).

Além disso, o gerenciamento financeiro eficaz pode ajudar os psiquiatras e profissionais da saúde mental a manterem suas clínicas sustentáveis e lucrativas, permitindo que se concentrem no atendimento ao paciente. A implementação de práticas financeiras sólidas, como planejamento orçamentário e controle de fluxo de caixa, não apenas melhora a viabilidade econômica das clínicas, mas também serve como um modelo para os pacientes aprenderem a evitar armadilhas financeiras que podem agravar suas condições mentais, portanto, promover educação financeira e habilidades de gerenciamento não é apenas uma questão de saúde financeira; é uma estratégia essencial para melhorar o bem-estar psicológico tanto no âmbito pessoal quanto profissional (Elbogen, 2011).

2.4 Educação financeira

A educação financeira é o processo de adquirir conhecimentos e habilidades que permitem a indivíduos e famílias gerenciarem suas finanças de forma eficaz. Ela

abrange uma variedade de tópicos, incluindo orçamento, poupança, investimentos, crédito e planejamento para o futuro. O objetivo da educação financeira é capacitar as pessoas a tomar decisões informadas sobre seu dinheiro, promovendo a segurança financeira e o bem-estar econômico. Com uma boa base em educação financeira, é possível evitar dívidas excessivas, planejar a aposentadoria e alcançar metas financeiras pessoais.

O artigo **Educação financeira na família: uma pesquisa bibliográfica nos últimos 30 anos** (Manfredini, Cervený, Diniz, 2021) aborda a relevância da educação financeira no contexto familiar, examinando como as práticas e conhecimentos financeiros são transmitidos entre gerações ao longo das últimas três décadas. O objetivo principal da pesquisa é explorar a evolução da educação financeira nas famílias, destacando sua importância para o desenvolvimento de habilidades financeiras nas crianças, as autoras identificam que a educação financeira é fundamental para a formação de cidadãos conscientes e capazes de gerenciar suas finanças pessoais. A pesquisa realizada revelou que muitos jovens percebem uma falta de conhecimento financeiro por parte de seus pais, embora reconheçam algumas habilidades financeiras observadas em casa.

A educação financeira deve ser iniciada desde cedo, idealmente a partir dos 2 a 3 anos de idade, para que as crianças desenvolvam hábitos saudáveis de consumo e poupança. O artigo destaca também que o planejamento orçamentário familiar é crucial para evitar problemas financeiros, os quais são frequentemente uma fonte de tensão nas relações familiares. A participação ativa de todos os membros da família no processo de educação financeira é enfatizada no decorrer das pesquisas como um fator determinante para o sucesso na gestão das finanças domésticas, assim, os pais são incentivados a discutir abertamente questões financeiras com seus filhos, promovendo um ambiente familiar onde a educação financeira é valorizada e praticada.

2.5 Psicologia econômica

A psicologia econômica emergiu como uma resposta à insatisfação manifestada por economistas em relação às explicações proporcionadas pela teoria econômica tradicional sobre o comportamento econômico. Este campo interdisciplinar

busca compreender as decisões econômicas por meio da integração de diversas áreas do conhecimento, incluindo psicologia, economia e métodos quantitativos, entre outras. Dentro desse contexto, as finanças comportamentais representam um segmento mais específico da psicologia econômica (Hofmann; Pelaez, 2011). Este campo concentra-se no exame do comportamento dos mercados financeiros, enfatizando a influência de fatores psicológicos nas decisões dos investidores. Estudos dentro da psicologia econômica, como o publicado por Akerlof e Shiller (2010) têm demonstrado que os investidores frequentemente são impactados por elementos emocionais e irracionais ao tomar decisões financeiras. Esses achados desafiam a hipótese dos mercados eficientes, ao postular que os preços dos ativos refletem todas as informações disponíveis de forma racional. A psicologia econômica e as finanças comportamentais visam explorar como emoções, vieses cognitivos e heurísticas influenciam as escolhas financeiras e de investimento. Vieses como o excesso de confiança, a aversão à perda e a ancoragem são exemplos de fatores que podem distorcer o julgamento dos investidores, levando-os a decisões subótimas. A psicologia econômica e as finanças comportamentais oferecem uma nova perspectiva sobre o comportamento econômico, desafiando noções tradicionais e propondo uma análise mais holística das decisões financeiras. Ao integrar conhecimentos de diferentes disciplinas, esses campos buscam não apenas explicar os fenômenos observados nos mercados financeiros, mas também fornecer ferramentas práticas que auxiliem os investidores na minimização de riscos e na maximização de resultados. O entendimento desses aspectos é crucial para desenvolver estratégias que ajudem os investidores a aprimorarem suas tomadas de decisão (Abrita; Abrita; Paula, 2014).

Os princípios da economia comportamental oferecem uma abordagem inovadora ao articular conceitos da Economia com fundamentos da Psicologia. Ao contrário da teoria econômica clássica, que pressupõe que os indivíduos atuam de maneira racional e buscam maximizar sua utilidade, a economia comportamental reconhece que as decisões humanas são frequentemente influenciadas por fatores irracionais. Esses fatores incluem vieses cognitivos e emoções, os quais podem desviar as escolhas das pessoas de um comportamento estritamente lógico. Essa perspectiva permite uma análise mais aprofundada dos padrões de consumo e das interações econômicas, proporcionando insights valiosos tanto para formuladores de

políticas quanto para empresas. A economia comportamental se destaca por sua capacidade de elucidar comportamentos complexos no contexto econômico contemporâneo, contribuindo para a compreensão das dinâmicas que regem as decisões dos consumidores. Além disso, ao considerar as nuances do comportamento humano, essa abordagem oferece ferramentas eficazes para a criação de estratégias que promovam melhores resultados econômicos e sociais. Portanto, a economia comportamental não apenas enriquece o entendimento teórico da Economia, mas também se revela essencial na prática, ao abordar as complexidades do comportamento humano em um mundo em constante mudança (Santos, 2023).

A abordagem que enfatiza a influência de fatores psicológicos na tomada de decisões econômicas é fundamental para a compreensão do comportamento humano. Elementos como aversão à perda, tendência à procrastinação, conformidade social e aversão ao risco desempenham papéis significativos nesse processo. A “teoria da perspectiva”, desenvolvida por Daniel Kahneman e Amos Tversky em 1979, ilustra que os indivíduos tendem a valorizar as perdas de maneira desproporcional em relação aos ganhos, resultando em decisões que muitas vezes não são ideais. Adicionalmente, Kahneman e Tversky exploraram a inter-relação entre heurísticas e vieses comportamentais, propondo um modelo que analisa como as pessoas utilizam regras simplificadas para avaliar eventos e tomar decisões. Essa perspectiva tem sido amplamente aplicada em diversas disciplinas, incluindo economia, administração, direito e medicina. Os autores demonstraram que as heurísticas, embora úteis para facilitar o processo decisório, podem levar a erros sistemáticos de julgamento. A identificação desses vieses é crucial para aprimorar a qualidade das decisões econômicas e promover uma compreensão mais profunda do comportamento humano em contextos de incerteza e complexidade (Kahneman; Tversky, 1979).

Os princípios da economia comportamental apresentam implicações substanciais para a formulação de políticas públicas e para o funcionamento dos mercados. A compreensão do comportamento humano e dos processos decisórios pode resultar em políticas governamentais mais eficazes, estratégias de marketing aprimoradas e designs de escolha que favoreçam a experiência do usuário. Tais avanços não apenas promovem uma maior acessibilidade ao conhecimento econômico, mas também facilitam a popularização dos meios de investimento disponíveis à sociedade. Em síntese, a economia comportamental enriquece o campo

econômico ao integrar aspectos do comportamento humano que frequentemente são negligenciados pela teoria econômica tradicional. Ao reconhecer a influência dos fatores psicológicos nas decisões econômicas, essa abordagem oferece insights valiosos para a compreensão e previsão do comportamento dos agentes econômicos em contextos práticos. A adoção de uma perspectiva comportamental permite que formuladores de políticas e profissionais do mercado desenvolvam intervenções mais alinhadas às necessidades e características reais dos indivíduos, promovendo, assim, um ambiente econômico mais eficiente e inclusivo. Portanto, é imperativo que tanto os acadêmicos quanto os praticantes da economia considerem as lições da economia comportamental, a fim de aprimorar suas abordagens e contribuir para um desenvolvimento econômico mais sustentável e equitativo (Santander, 2023).

As armadilhas psicológicas na economia brasileira mostram como se é guiado pelas emoções e como essas emoções se entrelaçam com a realidade econômica. O medo, a ansiedade, o desejo de controle e a busca por segurança levam a decisões que, muitas vezes, perpetuam problemas econômicos. Compreender esses mecanismos é essencial para criar políticas públicas mais eficazes e para ajudar as pessoas a tomarem decisões financeiras mais conscientes e equilibradas, rompendo esse ciclo.

3 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise das armadilhas psicológicas que impactam as decisões financeiras revela a complexidade do comportamento humano em contextos econômicos. Este estudo, fundamentado em teorias de psicólogos renomados como Daniel Kahneman e Amos Tversky, evidencia que fatores emocionais e comportamentais desempenham um papel crucial nas escolhas dos indivíduos, frequentemente resultando em decisões subótimas. A pesquisa destaca conceitos como conformidade social, aversão à perda e ancoragem, que influenciam significativamente o modo como as pessoas tomam decisões financeiras.

Um dos principais achados desse estudo é a tendência de muitos investidores em seguir o comportamento do grupo, o que pode levar a decisões precipitadas e prejudiciais. O fenômeno conhecido como "efeito manada" exemplifica essa dinâmica,

onde o pânico coletivo pode intensificar crises financeiras. Durante períodos de instabilidade econômica, essa conformidade social se manifesta de maneira acentuada, levando indivíduos a agir impulsivamente, sem uma análise crítica das circunstâncias.

Ademais, a aversão à perda é um fator psicológico que impede os indivíduos de realizarem mudanças necessárias em suas estratégias de investimento. O medo de perder o que já possuem pode resultar em uma resistência à adoção de novas abordagens que poderiam melhorar suas situações financeiras. Essa resistência é particularmente preocupante, pois pode limitar o potencial de crescimento e recuperação financeira dos investidores.

A pesquisa também enfatiza a importância da educação financeira, não apenas na transmissão de técnicas de investimento, mas também no reconhecimento e na compreensão das questões emocionais envolvidas nas decisões financeiras. Ao abordar as armadilhas psicológicas, os investidores podem desenvolver uma abordagem mais crítica e consciente em relação às suas escolhas financeiras. Essa conscientização é vital para promover um ambiente econômico mais estável e saudável.

Além disso, os resultados deste estudo têm implicações significativas para políticas públicas e práticas de investimento. Ao integrar conhecimentos da psicologia com as teorias econômicas tradicionais, é possível criar estratégias que ajudem os indivíduos a tomarem decisões mais informadas e racionais. A educação financeira deve ser ampliada para incluir discussões sobre como as emoções influenciam as decisões econômicas, proporcionando aos indivíduos ferramentas para reconhecer e mitigar os efeitos negativos dessas armadilhas psicológicas.

Por fim, espera-se que a compreensão das interações entre psicologia e economia contribua para um futuro em que as decisões financeiras sejam tomadas com maior clareza e segurança. A minimização dos riscos associados às armadilhas psicológicas não apenas melhora o bem-estar financeiro dos indivíduos, mas também fomenta uma cultura de investimentos mais informada e responsável. A integração desses conhecimentos pode levar a um ambiente econômico mais resiliente, onde as decisões são baseadas não apenas na lógica fria dos números, mas também na

compreensão das complexidades do comportamento humano. Assim, ao reconhecer as limitações da racionalidade humana e ao considerar os fatores emocionais que influenciam as escolhas financeiras, podemos avançar na construção de um sistema econômico mais justo e eficaz. Em suma, a análise das armadilhas psicológicas nas decisões financeiras é fundamental para entender as nuances do comportamento humano e suas implicações no campo econômico.

REFERÊNCIAS

ABRITA, M.B.; ABRITA, A.C.T. Investidor e mercado financeiro: contribuições da psicologia econômica na tomada de decisão. ANAIS DO ENIC, n. 6, 2014.

AKERLOF, G.A.; SHILLER, R.J. Animal spirits: How human psychology drives the economy, and why it matters for global capitalism. Princeton university press, 2010.

ANBIMA. Seis em cada dez brasileiros sentem alto nível de estresse com medo de perder as suas atuais fontes de renda, diz pesquisa da ANBIMA – ANBIMA. 24 out. 2023 Disponível em: https://www.anbima.com.br/pt_br/imprensa/seis-em-cada-dez-brasileiros-sentem-alto-nivel-de-estresse-com-medo-de-perder-as-suas-atuais-fontes-de-renda-diz-pesquisa-da-anbima.htm. Acesso em: 14 nov. 2024.

ARIELY, D.; KREISLER, J. A psicologia do dinheiro: Descubra como as emoções influenciam nossas escolhas financeiras e aprenda a tomar decisões mais inteligentes. Tradução Ivo Korytowski. 1. ed. Rio de Janeiro: Sextante, 2023. 272 p.

ELBOGEN, Eric B. et al. Money management, mental health, and psychiatric disability: a recovery-oriented model for improving financial skills. Psychiatric Rehabilitation Journal, v. 34, n. 3, p. 223, 2011.

Ferreira, V. R. M. Educação financeira e psicologia econômica: Uma discussão e algumas recomendações. GVcef: 2º Encontro Brasileiro de Economia e Finanças Comportamentais, FGV EASP. 2015.

GIL, A.C. Como elaborar projetos de pesquisa. Editora Atlas SA, 2002.

GODOY, T. As pequenas e as grandes armadilhas que corroem o seu dinheiro - InfoMoney. 2021. Disponível em: <https://www.infomoney.com.br/colunistas/thiago-godoy/as-pequenas-e-as-grandes-armadilhas-que-corroem-o-seu-dinheiro/>. Acesso em: 4 set. 2024.

HOFMANN, R.; PELAEZ, V. A psicologia econômica como resposta ao individualismo metodológico. Brazilian Journal of Political Economy, v. 31, p. 262-282, 2011.

KAHNEMAN, D.; KNETSCH, J. L.; THALER, R. H. Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias. *Journal of Economic Perspectives*, v. 5, n. 1, p. 193–206, fev. 1991.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect Theory: an Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*, v. 47, n. 2, p. 263–292, mar. 1979.

MANFREDINI, A. M. N.; CERVENY, C. M. O.; DINIZ, C. T. Educação financeira na família: uma pesquisa bibliográfica nos últimos 30 anos. *Vínculo*, São Paulo, v. 18, n. 2, p. 1-12, ago. 2021. Disponível em <http://pepsic.bvsalud.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1806-24902021000200015&lng=pt&nrm=iso>. acessos em 28 nov. 2024. <https://doi.org/10.32467/issn.19982-1492v18nesp.p138-159>.

MELO, T. M.; FUCIDJI, J. R. Racionalidade limitada e a tomada de decisão em sistemas complexos. *Revista de Economia Política*, v. 36, n. 3, p. 622–645, set. 2016.

MENDONCA, C. Efeito manada nos investimentos pode te fazer perder dinheiro. 2022. Disponível em: <https://blog.nubank.com.br/efeito-manada-financas-investimentos>. Acesso em: 3 abr. 2024

MIRA, E. Excesso de confiança é um dos maiores problemas do investidor. 2024. Disponível em: <https://forbes.com.br/forbes-money/2024/03/eduardo-mira-excesso-de-confianca-e-um-dos-maiores-problemas-do-investidor>. Acesso em: 5 set. 2024.

MYERS, David G. *Psicologia Social-10*. AMGH Editora, 2014.

NALDIS, G. Jovem investe mais, mas cuida menos das próprias contas, diz Serasa. 2023. Disponível em: <https://borainvestir.b3.com.br/objetivos-financeiros/organizar-as-contas/jovem-investe-mais-mas-cuida-menos-das-proprias-contas-diz-serasa>. Acesso em: 3 abr. 2024.

PRADO, M.F. et al. A influência de fatores psicológicos e comportamentais no risco de crédito: uma abordagem à luz da psicologia econômica. 2012.

PRESIDENTE, L. et al. COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS: CVM COMPORTAMENTAL. Portal do Investidor, gov.br Volume 2: Vieses do poupador. 25 jul. 2023. Disponível em: <https://www.gov.br/investidor/pt-br/educacional/publicacoes-educacionais/cvm-comportamental/volume-2-vieses-do-poupador.pdf>. Acesso em: 4 set. 2024.

THALER, Richard H.; SUNSTEIN, Cass R. *Nudge: como tomar melhores decisões sobre saúde, dinheiro e felicidade*. Objetiva, 2019.

SANTANDER, N. Tomada de decisões: o que é a Economia Comportamental? 2023. Disponível em: <https://faculadephorte.edu.br/tomada-de-decisoes-economia-comportamental>. Acesso em: 8 jun. 2024.

SANTOS, J. Efeito manada: como ele influencia decisões e afeta investimentos e finanças. 2023. Disponível em: <https://borainvestir.b3.com.br/objetivos-financeiros/organizar-as-contas/efeito-manada-como-ele-influencia-decisoes-e-afeta-investimentos-e-financas/>. Acesso em: 16 de maio 2024

SBICCA, A. A contribuição de Daniel Kahneman e Amos Tversky para o estudo das decisões econômicas. [s.l: s.n.]. Disponível em: <https://www.abphe.org.br/arquivos/adriana-sbicca-fernandes.pdf>. Acesso em: 17 de maio 2024.

SBICCA, A. Heurísticas no estudo das decisões econômicas: contribuições de Herbert Simon, Daniel Kahneman e Amos Tversky. Estudos Econômicos (São Paulo), v. 44, n. 3, p. 579–603, set. 2014.

TEIXEIRA, D. N.; TIRYAKI, G. F.; DRUMMOND, C. E. I. Fragilidade Financeira e Volatilidade dos Ciclos Econômicos no Brasil Pós-Plano Real. Estudos Econômicos (São Paulo), v. 50, n. 1, p. 125–158, mar. 2020.