

Vieses e heurísticas

Jornada Educacional

Guide®

Sumário

Clique para ver o capítulo desejado

Vieses e heurísticas

Heurísticas

Efeito manada

Disponibilidade

Ancoragem

Aversão à perda

Contabilidade mental

Falácia dos ganhos e custos irrecuperáveis

Desconto hiperbólico e representatividade

Desconto hiperbólico

Aposentadoria

Representatividade

Vieses e heurísticas

Os vieses e as heurísticas nada mais são do que as situações em que tomamos uma decisão baseados em nossas experiências anteriores.

As heurísticas são atalhos do nosso cérebro pelos quais decidimos sem analisar informações relevantes para essa tomada de decisão.

Já os vieses cognitivos são caminhos que o nosso cérebro utiliza para ajudar no processo de tomada de decisão, geralmente baseado em experiências da maioria das pessoas.

Alguns exemplos de vieses são o viés da ancoragem, o da confirmação e o efeito de adesão ou manada.

Esses vieses funcionam de maneira simultânea e automatizada pelo cérebro.

Heurísticas

As heurísticas são simplificações que o nosso cérebro adota em determinadas situações.

Essas heurísticas podem ser consideradas como comportamentos que tomamos sem pensar racionalmente e ignoramos diversas informações para que a escolha seja mais rápida.

Em tese, são atalhos que o nosso cérebro toma para simplificar o processo de tomada de decisão.

Dentre as heurísticas, podemos listar algumas, que seguem abaixo:

Efeito manada

O efeito manada é um comportamento que tende a ser tomado com base no que a maioria das pessoas está fazendo.

Essa heurística pode ser representada pela famosa expressão “Maria vai com as outras”. Um bom exemplo é quando desembarcamos em algum lugar desconhecido. A tendência é acompanhar o trajeto que a maioria das pessoas está tomando.

Em investimentos, tendemos a seguir as orientações de amigos ou conhecidos, sem saber se aquilo é realmente bom para nós. É importante avaliar se faz sentido para o nosso momento de vida ou para os nossos objetivos.

Disponibilidade

A heurística da disponibilidade está muito relacionada às notícias, ao que consumimos de informação.

Essas informações muitas vezes chegam incompletas ou distorcidas. Especialmente na área de investimentos, se basear nelas sem se aprofundar no assunto, pode ser prejudicial e ser o momento errado de entrar no ativo.

Por isso, hoje em dia com o excesso de informação, é fundamental filtrar as informações recebidas. É sempre importante ter um parecer técnico para orientar os

seus investimentos, para não se basear em orientações que muitas vezes já se tornaram ultrapassadas.

Ancoragem

A heurística da ancoragem é quando fixamos um valor ou um preço e nos recusamos a vender o que compramos fora desse valor.

Alguns investidores também fixam um valor de 1 milhão de patrimônio, mas não refletem sobre o benefício que este valor vai trazer para a sua vida.

É muito importante entender o que serve para a sua realidade. Fazer um filtro sempre será essencial.

Aversão à perda

Há um tempo era muito falado sobre aversão ao risco, mas na verdade as pessoas são avessas às perdas. Nós sempre fazemos de tudo para não perder dinheiro.

Essa aversão é uma dificuldade de realizarmos o prejuízo e nos desfazer de uma má escolha que fizemos.

É muito comum nos apegarmos ao valor que compramos e não vendermos por menos do que aquele valor. É importante ter uma estratégia clara antes mesmo de investir.

Ter um limite de perdas melhora a tomada de decisão quando o ativo está caindo.

Lembre-se que rentabilidade passada não garante rentabilidade futura. O excesso de confiança é um perigo.

Contabilidade mental

Quando há a necessidade imediata de tomar uma decisão financeira, nós fazemos contas simplificadas.

Imagina que você tenha o seu planejamento financeiro e sabe quanto ganha e quanto gasta. Você vê uma promoção de uma compra que pode ser parcelada em 10 vezes de 20 reais.

Mais tarde você precisa de mais um item e consegue parcelar em 10 vezes de 50 reais. E assim por diante você vai fazendo várias compras cujo valor da parcela é “pequeno” e “cabe” no bolso.

O problema é que essas parcelas somadas terão um valor alto no fim do mês e você pode ter dificuldades em pagar.

Um outro exemplo de pequenos gastos são os transportes por aplicativo e os aplicativos de comida delivery. Os pequenos gastos nesses tipos de aplicativo podem resultar em um valor alta na sua fatura do cartão.

Uma dica para diminuir esses gastos é ter dinheiro em espécie (notas) para fazer suas compras. Segundo estudos, quando vemos o dinheiro saindo do bolso nós sentimos uma dor. O uso do dinheiro físico também é uma forma de limitar os gastos. Já com o pagamento no cartão, o dinhei-

ro sai e não sentimos. Quando usamos o cartão não temos a percepção de quanto dinheiro estamos gastando.

O financiamento de um imóvel é outro exemplo de decisão que tomamos sem pensar muito. Costumamos pensar apenas na parcela e no bem que precisamos, e esquecemos de considerar os juros que são cobrados nessa operação.

O SPC (Serviço de Proteção ao Crédito) e a CNDL (Confederação Nacional dos Dirigentes Lojistas) fizeram um estudo em janeiro de 2020, onde apontou que 25% das pessoas utilizam a memória para contabilizar suas despesas mensais.

Essa contabilidade mental pode falhar caso haja um imprevisto no decorrer do mês, ou esquecermos de alguma despesa.

Falácia dos ganhos e custos irrecuperáveis

Evitamos sempre a dor de ter feito um mal negócio!

Um bom exemplo, é a compra de um sapato que você estava desejando há um bom tempo. Imagine que após comprá-lo você percebe que aquele sapato é muito desconfortável e machuca o seu pé. Após algumas tentativas você percebe que aquele não é o melhor calçado.

Muitas pessoas nessa situação terão uma enorme dificuldade de doar o calçado ou se desfazer dele. Isso acontece porque a pessoa tem um apego muito grande por

aquele item, tanto por tê-lo desejado, quanto pelo valor pago por ele.

Um outro exemplo, é quando comemos em um restaurante por quilo, onde tomamos cuidado com a quantidade de comida que pegamos. Já em um rodízio, a nossa atitude muda completamente e até comemos mais do que precisamos.

O nosso comportamento muda em função do valor gasto e da situação.

Desconto hiperbólico e representatividade

Desconto hiperbólico

Não existe autocontrole futuro!

Não conseguimos nos responsabilizar pelo nosso eu no futuro.

Se postergamos algo, a probabilidade de o realizarmos é muito menor. Isso serve para diversas situações, como por exemplo dieta, treinos ou qualquer outra atividade.

Aposentadoria

Quando falamos em finanças pessoais, um tema muito postergado pela maioria das pessoas é a sua aposentadoria.

Deixamos de planejar nossa aposentadoria por acreditarmos que no futuro a situação será melhor e nossa renda ou nova vida estará confortável.

Entretanto, sabemos que vivemos em uma sociedade em que as coisas não são dessa forma. O desconto hiperbólico nos induz a deixar para frente já que não tomamos uma atitude no passado.

Não precisamos esperar envelhecer e o problema se tornar iminente para tomar uma atitude!

Representatividade

A representatividade acontece quando tomamos as nossas experiências e vivências e as tornamos base de referência. Quando falamos em dinheiro, trazemos algumas referências pessoais e familiares.

Dois exemplos de verdades que aceitamos como melhores opções de investimento é quando dizemos que a poupança é o investimento mais seguro e que comprar imóveis é a melhor forma de investir. Outra crença que aprendemos é: “quem tem muito dinheiro é ganancioso”. Isso nos paralisa e não nos permite almejar um aumento de salário ou renda.

Refleta sobre as verdades que você tem hoje e as decisões que tomou com base nessas premissas. Outro ponto é avaliar o seu eu do futuro, e quais decisões postergou até agora.

Como se livrar das armadilhas dos gastos desenfreados.

Se toda vez que você sai com o cartão acaba estourando o limite, talvez sair com o dinheiro em espécie pode ajudar a limitar os gastos, uma vez que você só percebe que está gastando, quando literalmente vê o dinheiro saindo do seu bolso.

A ideia é pensar no que vale a pena para você. Tente entender o que poderia lhe inibir de gastar desnecessariamente, e volte seu foco para a realidade.

Uma forma de sair do piloto automático é lembrar do seu objetivo para não realizar determinado gasto.

Compartilhar o que quer com familiares ou amigos, também é uma alternativa. Essas pessoas podem “puxar” você de volta para os seus objetivos.

Para entender mais do assunto assista as séries Introdução à Renda Variável e Psicologia Econômica no Guia Financeiro.

**Assista a série Introdução à Renda Variável
na plataforma O Guia Financeiro**

**Assista a série Psicologia Econômica
na plataforma O Guia Financeiro**

Guide[®]