



| FORA DA CAIXA • SAMY DANA

# DESCONFIE DAS SUAS DECISÕES FINANCEIRAS

Você faz as suas malas e se prepara para tirar férias no litoral de outro país. Ao chegar lá, descobre que houve o registro de um ataque de tubarão nos últimos dias. O clima de apreensão espalhou-se entre os banhistas. Quase ninguém se aventura a entrar no mar. Nesse contexto, você se arriscaria a mergulhar na água?

Aposto que não. Mas por que será que reagimos de modo tão extremo diante de um medo irracional? Por mais que um ataque de tubarão seja motivo de temor, é baixíssima a probabilidade de acontecer novamente. Pessoas morrem em acidentes de trânsito todos os dias, e nem por isso você deixa de usar o seu carro no cotidiano.

Histórias de impacto costumam produzir efeito mais notório em nosso comportamento do que as estatísticas. Números, por si só, por mais que sejam fortes, não têm o mesmo poder de convencer o nosso cérebro a tomar determinada decisão.

Se um ano depois você voltasse à praia onde aconteceu o ataque de tubarão, provavelmente estaria mais propenso a entrar na água. Aquela história assustadora não estaria mais tão fresca na memória – nem na sua nem na da comunidade local.

Comportamento similar ocorre no processo de escolha de investimentos. Tendemos a dar importância exagerada aos eventos mais recentes na hora de tomar decisões, como demonstraram os psicólogos econômicos Amos Tversky e Daniel Kahneman.

O bombardeio de informações no noticiário sobre situações raras pode influenciar as pessoas a tomarem decisões equivocadas. A agitação do mercado de renda variável é um retrato de como isso acontece. Uma notícia bombástica é o suficiente para provocar uma verdadeira montanha-russa no mercado de ações, mesmo que não tenha nenhum efeito sobre o valor econômico dos ativos.

Além desse fator, tendemos a confiar excessivamente em nossas próprias convicções e nas de quem pensa parecido. Raramente buscamos entender pontos de vista contrários. Isso faz com que nossa visão da realidade seja bastante enviesada, o que também pode contribuir para prejudicar a qualidade das decisões financeiras que tomamos.

Por fim, tendemos a nos comportar como manada ao investir. Ao observarmos um grande grupo optar por determinada aplicação, concluímos que deve existir um bom motivo para isso. Aderimos sem grandes questionamentos. Exemplo claro está na forte aceitação pelos brasileiros dos títulos de capitalização, que não conseguem competir sequer com a caderneta de poupança, mas são vendidos com facilidade.

Vale, portanto, reforçar alguns cuidados para que melhorem a qualidade de nossas decisões financeiras: buscar evidências estatísticas que sejam mais sólidas do que as histórias que nos influenciam, questionar nossas próprias convicções e não seguir cegamente comportamentos de grupo.

## HISTÓRIAS DE IMPACTO, CONVICÇÕES EXCESSIVAS E COMPORTAMENTO DE MANADA PODEM SER DESASTROSOS PARA O BOLSO.