



Racionalidade econômica e as modernas teorias de tomada de decisão: um debate teórico

Artigo Completo

Mateus Boldrine Abrita (UEMS) prof.mateusabrita@gmail.com
Gercina Gonçalves (UCDB) gercinag@hotmail.com

Resumo:

A teoria do homem econômico que defende a racionalidade perfeita no processo decisório do homem vem sendo questionada, pela psicologia econômica e pelas finanças comportamentais. Essas novas teorias defendem que o homem não consegue dissociar elementos psicológicos no momento da tomada de decisão, sendo assim essas decisões sofreriam distorções de percepção e avaliação, pois elementos não racionais impediriam uma tomada de decisão completamente perfeita. Sendo assim é interessante o estudo do tema, pois se distorções podem afetar os mercados financeiros isso pode resultar em mercados ineficientes. Após o levantamento das principais teorias da psicologia econômica e das finanças comportamentais, verifica-se que essas distorções de percepção e avaliação realmente estão presentes no processo decisório, simplesmente pelo fato de nossa mente estar suscetível a interferências psicológicas.

Palavras-chave: Teoria do Homem Econômico, Tomada de Decisão; Heurísticas.

1 Introdução

Os pensamentos da escola clássica que nortearam o conceito do homem econômico perduraram por muito tempo e tiveram sua importância, na medida em que simplificaram o processo de tomada de decisão do homem, e facilitaram assim a formulação de algumas teorias econômicas importantes. Porém quando se olha para a realidade, afirma Mosca (2009) é extremamente difícil encontrar os conceitos de uma racionalidade perfeita na tomada de decisão do ser humano, o que se observa é um processo repleto de influências e distorções geradas pelos aspectos psicológicos que historicamente são inerentes ao homem, sendo assim leviano acreditar que o homem é dotado de uma hiper-racionalidade.

Nesse sentido surge a psicologia econômica e, mais especificamente, as finanças comportamentais que objetivam estudar essas distorções que ocorrem no processo de tomada de decisão. A psicologia econômica possui um foco mais geral do processo decisório e as finanças comportamentais possuem um objetivo mais específico que consiste em estudar a relação entre o investidor e o mercado financeiro. Ferreira (2008) argumenta que a psicologia econômica é uma área de estudo que envolve o comportamento econômico do indivíduo, grupos, governos, populações com foco na relação entre os tomadores de decisão e a economia propriamente dita. Já as finanças comportamentais, definidas por alguns como uma ramificação da psicologia econômica, estudam a influência dos aspectos psicológicos na relação entre mercados financeiros e o investidor, objetivando minimizar possíveis distorções que possam comprometer o bom funcionamento dos mercados e consequentemente distorcerem toda a economia.

Ao estudar a relação entre investidor e mercado de ações é importante ressaltar o impacto das heurísticas e vieses na tomada de decisão dos investimentos, podendo resultar em prejuízos tanto para o próprio investidor como para os mercados, de acordo com Tonetto, Kalil, Melo, Schneider e Stein (2006) As heurísticas são mecanismos cognitivos que visam economizar esforço e tempo nos processos de julgamentos, entretanto essas simplificações

podem levar a erros e vieses de pensamento, que trazem conseqüências para os mercados financeiros. Devido aos sérios problemas que essas distorções de percepção e avaliação podem resultar, é que se dá à relevância acadêmica deste trabalho, pois ao estudar esses mecanismos, e na medida em que ocorrer uma melhor compreensão deles, pode ocorrer uma mudança de direcionamento por parte do tomador de decisão em busca da racionalidade e conseqüentemente gerarem um mercado mais eficiente.

Este trabalho tem como objetivo levantar as teorias da psicologia econômica e das finanças comportamentais para verificar como elas se contrapõem à teoria do homem econômico. Sendo assim, o trabalho é constituído por cinco partes, incluindo a introdução: inicialmente, são retomados os ideais e o contexto em que foram formulados os postulados clássicos que nortearam a concepção do homem econômico, para que possa ocorrer uma melhor compreensão sobre como surgiu e quais são os pressupostos dessa teoria. Após, são levantadas as argumentações e contestações por parte da psicologia econômica que coloca em “cheque” a tese de que o homem é dotado de extrema racionalidade, defendendo que o homem é fortemente influenciado pelos aspectos psicológicos mesmo quando está tomando decisões relevantes. Apresentam-se as teorias e estudos das Finanças Comportamentais, que possuem uma análise mais restrita, focalizando a relação entre o tomador de decisão e os mercados financeiros, defendendo que o processo decisório na prática dos mercados não apresenta elementos de racionalidade perfeita. Por fim algumas conclusões são levantadas baseadas em todas as teorias apresentadas.

2 Liberalismo clássico e o “*homo economicus*”

A escola clássica representa uma corrente de pensamento muito importante dentro da teoria econômica, Rima (1977) aborda toda a evolução dos pensamentos econômicos que ocorreram nessa época, destacando as idéias de Adam Smith, que seria o precursor da chamada economia política clássica, Smith contraria as idéias mercantilistas que estavam vigentes no debate econômico da época. Seu livro A “Riqueza das Nações” tenta derrubar as práticas e os princípios do mercantilismo. As idéias do individualismo e da mão invisível guiando toda a economia refutariam a idéia de um Estado presente e intervencionista. Os pilares básicos do liberalismo podem ser apontados como a liberdade, limitação do poder do estado, garantia da propriedade privada e tolerância. A liberdade é defendida, pois o homem como indivíduo, seria capaz de gerar um progresso em toda a sociedade porque a medida que buscasse o seu próprio interesse estaria sendo guiado por uma mão invisível que maximizaria suas potencialidades, por isso a liberdade é fundamental dentro deste contexto, contrariando as idéias anteriores dos mercantilistas que o estado deve intervir, por isso outro pilar básico dessa teoria está centrada na questão das limitações do Estado. Se o indivíduo é capaz de maximizar suas utilidades e isto gera um bem social, a figura de um estado intervencionista deve ser revista e limitada, a garantia da propriedade privada está diretamente relacionada com esses outros pensamentos, para que os indivíduos busquem no seu individualismo sua maximização de renda e satisfação é essencial que a propriedade privada seja defendida, pois não faz sentido um indivíduo se dedicar ao máximo a determinadas funções sendo que o fruto de seu trabalho pode ser perdido a qualquer momento de acordo com a lógica do pensamento liberal clássico a propriedade privada deve ser defendida e protegida. Porém é no que essa escola pensava sobre o homem que este trabalho tem seu foco.

A ideologia de um homem capaz de maximizar seus ganhos surge nas idéias dos economistas clássicos, Vasconcellos e Garcia (1998) destacam David Ricardo, John Stuart

Mill, Jean Baptiste Say e Thomas Maltus como os principais pensadores dessa corrente e defendem que essa escola foi fundamental para que a economia pudesse se tornar de fato uma ciência, devido à formação de um corpo teórico e uma gama de instrumentos de análise. Rossetti (1981) argumenta que os homens não aceitavam mais a explicação que o Estado deveria direcionar suas vidas, mas sim que a ordem econômica deveria seguir uma ordem natural, sendo ela capaz de direcionar e orientar o cotidiano dos homens. Surge nesse período os princípios do laissez-faire, que coloca como papel do Estado apenas algumas funções elementares da sociedade como as ligadas à defesa da vida e da propriedade, sendo assim o papel estatal se restringiria, e não caberia mais a ele intervir maciçamente no andamento da economia. Ainda nesse sentido os ideais clássicos baseavam-se em alguns princípios como princípio da racionalidade do “homem econômico”, das forças do livre mercado, do papel da concorrência na formação de preços, da positividade do individualismo, analisando a teoria do homem econômico nota-se que esse ser fictício criado pelos pensadores clássicos agia sempre de forma extremamente racional no que diz respeito às decisões econômicas esse indivíduo sempre estaria procurando maximizar sua satisfação, utilizando para isso do seu individualismo, essa idéia era a base do pensamento liberal e baseado nesses pressupostos alegavam que a economia poderia avançar de maneira substancial se o homem fosse livre para exercer seu individualismo.

Observa-se que a formação dos postulados que norteavam o conceito Homem Econômico vai se formando na junção das idéias dos pensadores liberais clássicos, Mill (1999) discute acerca das leis da mente humana, e ainda Hunt (1982) discorre que o papel de Mill nesse contexto do liberalismo foi de um grande sintetizador das idéias dos pensadores clássicos contribuindo para a consolidação e posteriormente para o avanço nos campos em debate, isso é relevante, pois quando os conhecimentos ficam dispersos existe uma dificuldade muito grande para que se possa estudar e discutir as idéias de determinada época ou de determinados pensadores. Com o intuito de cristalização do pensamento liberal inglês clássico Mill (1986) agrupa em seu livro muitos dos princípios dessa corrente, como as relacionadas à produção, progresso, troca, distribuição e ao papel do governo.

Outro intelectual que tem participação importante na elaboração das características que norteiam o homem econômico é Nassau Senior, de acordo com Rima (1977) os axiomas de Senior deixam claro o caráter lógico do ser fictício, sua primeira proposição “[...] Todas as pessoas desejam obter, com o menor sacrifício possível, um montante maior possível de artigos de riqueza” (RIMA, 1977, p.189) demonstra que o Homo Economicus sempre estaria buscando maximizar seus rendimentos e seria portanto isento de falhas de cunho psicológico, pois seria sempre dotado de perfeita racionalidade. Caminhando rumo a uma abordagem mais conceitual Juruá (2000) permite um entendimento acerca do homem econômico.

“[...]O homo economicus é uma ficção, formulada segundo procedimentos científicos do século XIX que aconselhavam a fragmentação do objeto de pesquisa para fins de investigação analítica. Os economistas assumiram que o estudo das ações econômicas do homem poderia ser feito abstraindo-se as outras dimensões culturais do comportamento humano : dimensões morais, éticas, religiosas, políticas, etc, e concentraram seu interesse naquilo que eles identificaram como as duas funções elementares exercidas por todo e qualquer indivíduo : o consumo e a produção. O homo economicus nada mais é do que um pedaço de ser humano, um fragmento, um resto, a sua parcela que apenas produz e consome, segundo "leis" deduzidas da observação, cujo único critério de verdade apoiava-se na evidência” (JURUÁ, 2000, p.4).

Sendo assim o homem econômico é muito importante para o período do liberalismo clássico, pois permitiu abstrações que deram sustentação às idéias dos postulados, Hunt (1982) argumentam no que diz respeito aos aspectos psicológicos o pensamento liberal clássico era norteado por alguns pressupostos relacionados à natureza humana, primeiramente defendiam que todo ser humano é egoísta, frio e calculista, e tem por essência ser inerte e atomista, a origem dessas idéias estava presente em Hobbes e em outros filósofos e intelectuais da época como John Locke, Bernard Mandeville, David Hartley e Abrahan Tucker destaque para Jeremy Bentham que endossava e sustentava todo caráter psicológico de que as ações humanas são na essência motivadas pela vontade de obter prazer e desviar-se da dor.

“[...] Os ideólogos do liberalismo clássico atribuíam ao intelecto humano um papel extremamente significativo. Embora todas as motivações tenham origem no prazer e na dor, as decisões que os indivíduos tomam quanto a que prazeres ou dores buscar ou evitar baseiam-se numa avaliação fria, desapaixonada, racional, das situações. É a razão quem dita a necessidade de avaliar todas as alternativas que determinada situação coloca para que a escolha recaia sobre a que oferece o máximo de prazer e o mínimo de dor” (HUNT; SHERMAN, 1982, p.57).

Com atomismo os liberais clássicos tocam em um ponto fundamental, eles defendem que o indivíduo é mais importante, ou seja, é uma figura central na sociedade mais importante que a coletividade, indo contra os preceitos cristãos paternalistas. Segundo esse pensamento o todo era apenas a soma dos indivíduos e todas as prioridades tinham que se encontrar no individualismo. Segundo Costa (2009) o termo “Homo Economicus” curiosamente é utilizado no século XIX por críticos de Mill, eles alegavam como é difícil que o homem norteie todas as suas decisões baseado apenas no impulso de obter riqueza e abstraia de todas as suas decisões os aspectos relacionados às emoções e outros fatores psicológicos.

Fundamentalmente Rossetti (1981) fala da importância do pensamento liberal clássico no século XVIII para contrapor as idéias do século XVI, sendo assim ocorreu uma mudança estrutural significativa na sociedade e na teoria econômica, os postulados e princípios até então soberanos, foram substituídos pelas teorias liberais e acabaram por resultar em uma diminuição do papel do Estado tanto na economia como no cotidiano das pessoas, assim o estado deveria retirar-se da economia e exercer apenas algumas atividades dentre elas “[...] Administração da justiça, Defesa contra agressões externas, Manutenção de planos de assistência social, Humanização das relações entre capital e trabalho, Desenvolvimento da ciência, Apoio à colonização e Planos educacionais (ROSSETTI, 1981, p.45).

3 Psicologia econômica

A psicologia econômica é uma área multidisciplinar relativamente nova principalmente no Brasil. Para Ferreira (2005) que busca compreender a influência psicológica que os indivíduos sofrem ao mesmo tempo que são tomadores de decisões essa área de estudo tem início com dois ganhadores de prêmio Nobel na área econômica, Daniel Kahneman junto com Tversky que foram condecorados com o prêmio no ano de 2002, o objeto de estudo

dessa nova área é o comportamento das pessoas, pois o conceito do homem econômico já não explica mais as decisões que as pessoas tomam diariamente.

Para alguns a psicologia econômica é considerada uma divisão da psicologia social, portanto vários de seus precursores são psicólogos sociais, outro nome fundamental nessa área do conhecimento foi George Katona, que se dedicou ao estudo do comportamento econômico de várias massas populacionais. Ferreira (2008) nos diz que a psicologia econômica estuda os tomadores de decisões sejam eles indivíduos, governos, populações, sempre buscando como ponto principal a compreensão do papel da influência dos aspectos culturais, emocionais, expectativas na tomada de decisão, refutando a idéia que o homem é dotado de razão suprema para ignorar esses fatores e tomar suas decisões baseando na busca da perfeita racionalidade.

“A psicologia econômica nasce, portanto, da necessidade, identificada por pensadores sociais, juristas, economistas e psicólogos, de acrescentar um enfoque mais abrangente a economia, que não daria conta de explicar suficiente e apropriadamente os fenômenos econômicos, sempre influenciados pela participação humana e, conseqüentemente, pelas limitações, bem como movimentos, por vezes inesperados, que lhes são inerentes”. (FERREIRA, 2008, p.43)

Assim a psicologia econômica nega os postulados dos pensadores liberais clássicos que formularam os pressupostos que norteavam o homem econômico, começa agora uma crítica a essas verdades, pois a psicologia econômica nega que o homem é dotado de perfeita racionalidade para tomar suas decisões. Ferreira (2008) aborda as áreas que a psicologia econômica pode ser dividida, podendo ser psicologia experimental, psicologia aplicada, psicologia comportamental, psicologia cognitiva, psicologia organizacional entre outras. A área comportamental pode ser também chamada de behaviorismo e é estudada dentro da psicologia. É importante destacar a característica interdisciplinar da psicologia econômica, pois ela vagueia em várias áreas do conhecimento como economia, psicologia e administração, pois seu objeto de estudo, a tomada de decisão, é muito complexa para ser explicada por apenas uma área do conhecimento.

Kahneman e Tversky (1974) defendem que os indivíduos não tomam suas decisões extremamente racionais; existe uma certa racionalidade porém muitos outros aspectos afetam diretamente o comportamento humano, logo essas falhas que ocorrem em se tratando de investimento, consumo ou outras decisões que cercam o cotidiano do homem são estudadas pelos autores que ganharam o prêmio Nobel. Os indivíduos seriam atingidos por vieses cognitivos e por crenças culturais ou religiosas sendo assim impossível separar o lado psicológico e o lado racional no momento de tomar decisões.

A psicanálise possui um papel importante dentro da psicologia econômica Ferreira (2008) diz que existem diversas correntes de pensamento dentro da psicanálise, mas que ela de uma maneira geral compreende o indivíduo como possuidor de uma lógica própria, ou seja, distante de uma lógica formal racional, sendo assim os aspectos emocionais afetam o funcionamento psíquico, resultando em um comportamento influenciado por conteúdos mentais inconscientes, ora se é inconsciente torna-se bastante difícil defender uma racionalidade na tomada de decisão, pois controlar o inconsciente a ponto de torná-lo perfeitamente racional ou isolá-lo para que se possa tomar decisões parece ser improvável. A psicanálise tem por um de seus objetivos tornar o inconsciente em algo consciente, porém não de maneira completa, nesse sentido a psicanálise atua no âmbito de auxiliar a

prever padrões que podem ser considerados desfavoráveis para tomada de decisão. Sigmund Freud, considerado o pai da psicanálise, já abordava temas relacionados ao lado social. Analisando o comportamento das pessoas individualmente e em grandes grupos, as influências dos aspectos culturais e da religião embasando algumas idéias que seriam formuladas posteriormente.

Analisando os pensadores liberais clássicos, Fonseca (1994) encontra alguns traços da psicologia nos trabalhos de Adam Smith e David Hume, sendo que ao investigar as obras desses intelectuais, foram encontrados indícios das descrições de como a mente humana funciona sendo influenciada por hábitos mentais e crenças caracterizada por fatores sub-rationais e não mais apenas fatores racionais. São encontrados conceitos como o de “paixões”, ou seja, as pessoas nascem com um objetivo muito forte e inerente da espécie de perpetuá-la, logo existiriam paixões mentais que impossibilitariam a tomada de decisão estritamente racional, isto é relevante, pois dentro da escola liberal clássica já existem alguns indícios da psicologia econômica afetando a tomada de decisão das pessoas.

“Portanto, se é verdade, por um lado, que a educação moral e estética ainda é muito necessária, a fim de aumentar a capacidade dos homens de aproveitar ao máximo os recursos ambientais e culturais existentes; no entanto parece igualmente verdadeiro, por outro lado, que somente o agente individual sabe quais são as suas necessidades e assim não há meio de uma autoridade externa impor a apreciação da “grande arte” ou suprimir a demanda de “lama e lixo” (FONSECA, 1994, p. 18).

A psicologia econômica de acordo com Ferreira (2007) tem então como objetivo principal a relação das pessoas e grupos de pessoas com a economia, sendo que a economia afeta as decisões das pessoas e as pessoas afetam a economia e como ocorre esse processo de interação, ou seja, analisa o processo de tomada de decisão de governos, indivíduos, grandes massas de pessoas, relando que essa relação é composta por vários aspectos psicológicos e que simplificações como aquelas feitas pela teoria do homem econômico é inconcebível dada a tamanha complexidade da mente humana e conseqüentemente da relação dela com o mundo econômico.

Um ponto relevante no debate sobre essa nova teoria da tomada de decisão humana segundo Galeno, Contani, Serra e Torralvo (2008) ocorre após o prêmio Nobel de Daniel Kahneman em 2002 pois acontece definitivamente o reconhecimento de que este campo de estudo é fundamental e mostra que as teorias liberais clássicas da racionalidade não conseguem mais explicar por completo a complexidade que envolve o processo de decisão econômica. Fica evidenciado que os conceitos e conhecimentos que a psicologia econômica ou as finanças comportamentais abordam são importantes para uma melhor compreensão nesse processo decisório, pois a tomada de decisão se mostra muito importante na vida das pessoas e da sociedade.

A história da psicologia econômica no Brasil segundo Ferreira (2008) surge com Alice Moreira, que foi a responsável pela primeira linha de pesquisa em psicologia econômica dentro do programa de mestrado em psicologia da Universidade Federal do Pará, outra linha de pesquisa no Brasil surge na Pontifícia Universidade Católica do São Paulo em 2005 dentro da área de Psicologia Organizacional, ocorreu também esforços importante para a área da psicologia econômica no Brasil em Belo Horizonte, Universidade Federal de Santa Catarina, porém alguma dessas linhas não tiveram continuidade, mas outros esforços ocorrem em diversas partes do país. Na história geral a psicologia econômica encontra seus

alicerces em filósofos e intelectuais da Grécia e Roma Antiga como Platão, Aristóteles, Catão e Varão que analisaram sobre o ponto de vista da hoje chamada psicologia econômica assuntos principalmente relacionados aos escravos. Ainda Virgílio, Tácito e César debateram sobre questões diversas. Ao longo da história existem alguns pontos fundamentais que possibilitaram o surgimento da psicologia econômica entre eles destacam a importância das idéias de Adam Smith, da escola marginalista do século XIX, e de Tarde e Veblen. Ao longo do tempo essas correntes se dedicaram a analisar o fator humano presente na ética, religião, emoções e instintos que poderiam afetar as decisões econômicas.

“A teoria psicológica gerada por economistas, porém parece prescindir, de modo geral, da necessidade de buscar dados na experiência e, mediante sua análise, verificar suas teorias ou elaborar novas hipóteses, de modo a poder investigar se aquelas noções podiam, de fato, ser encontradas nas pessoas. Assim os postulados da economia acerca do comportamento humano, condensados no modelo homem econômico, que fundamenta o pensamento econômico até hoje, sob forma da teoria neoclássica, pouco ou nada mudaram nos últimos duzentos ou trezentos anos” (FERREIRA, 2008, p.63).

O foco principal da psicologia econômica para Ferreira (2007) está baseada no fato dos pensamentos serem formados a partir de emoções que geralmente possuem um caráter primitivo, ou seja, a emoção sempre é elemento participante do pensamento, que por sua vez afeta nossas decisões, com isso chegamos a conclusão que dificilmente seremos racionais no estado puro, então as pessoas possuem uma “bagagem” psicológica de crenças, emoções, religiosidades e elementos inconscientes que são inerentes aos homens. Diante da complexidade que as situações exigem para tomada de decisão muitas vezes nossa mente não está disposta a exercer todo processo e acaba optando por outro caminho que a psicanálise denominou realidade alternativa, ou seja, ilusões e “atalhos mentais” que direcionam o pensamento para a tomada de decisão, então a mente possui de acordo com a psicanálise, o regime do princípio da realidade que está relacionado com o pensar propriamente dito e o regime do princípio do prazer que pode não ser tão racional.

Existem outras áreas que estudam o comportamento econômico de acordo com Ferreira (2008) algumas consideradas como disciplinas fronteiriças, dentre elas a Economia psicológica ou comportamental, as Finanças comportamentais, a Socioeconômica, a Psicologia do consumidor, Pesquisa sobre julgamento e tomada de decisão, Economia experimental, Neuroeconomia, Antropologia econômica e a Nova economia institucional.

Economia psicológica é fruto da insatisfação de estudiosos da própria economia com as explicações que a teoria econômica dava para os comportamentos econômicos em geral, ou seja, economistas não acreditavam ou não achavam suficientes os estudos sobre o comportamento econômico que era válido, então uma busca por essa verdade sobre o comportamento econômico deu origem a economia psicológica.

As finanças comportamentais possuem um foco mais restrito que a área anterior, pois seus esforços são direcionados no sentido de estudar o comportamento do mercado financeiro dando ênfase na influência dos aspectos psicológicos. Na lógica do funcionamento das finanças levando em consideração que a tomada de decisão de diversos agentes ligados ao mercado financeiro sofrem influências significativas da irracionalidade que envolve a natureza humana e estuda métodos de evitar prejuízos para o sistema. A Socioeconomia tem por fundamento a interdisciplinaridade como meio para buscar o entendimento do comportamento econômico e suas possíveis conseqüências no contexto social,

institucional, histórico, filosófico, psicológico e ético. Levando em consideração fatores sociais, políticos e culturais.

A psicologia do consumidor busca estudar a relação entre produto e consumidor. Utilizando da psicologia pode-se analisar o comportamento do cliente em relação a determinados produtos e posteriormente podem ser implementadas estratégias seja para atrair clientes, ou seja, para satisfazê-los de maneira mais adequada. O foco principal então fica no consumidor e quais são suas características e interesses, porque o consumidor é colocado frente a frente com uma gama enorme de produtos de variadas qualidades e preços e ele é o centralizador dessa decisão, porém aspectos psicológicos influenciam sua tomada de decisão e isso vira objeto de estudo dessa área. Pesquisa sobre julgamento e tomada de decisão envolve tudo relacionado a tomada de decisão, esse ato é cercado por muita complexidade e conseqüentemente acaba gerando divergências e discussões, isto acarretou em várias correntes de pensamento sobre esse momento tão importante para a sociedade. Existem diversas maneiras e métodos para abordar o assunto por isso a necessidade de uma corrente de pesquisa justamente para debater acerca do assunto.

Economia experimental é uma área de muita evidência, pois ao formular determinados padrões de comportamento humano, os estudiosos dessa área buscam comprovar essas teses de maneira concreta para isso utilizam de vários testes além de dados empíricos e simulações de laboratório, a principal importância dessa área está em justamente dar embasamento no chamado mundo real para as hipóteses formuladas no campo teórico. A Neuroeconomia busca dar embasamento às teorias sobre o comportamento econômico, como tenta descobrir novos mecanismos e funcionamentos da mente, através de técnicas avançadas de análise do funcionamento cerebral, ou seja, possuem integrantes das áreas médicas que fazem exames no cérebro e investigam as reações que ocorrem.

A Antropologia econômica área que ocorre uma análise comportamental dentre as diversas épocas da humanidade como a era industrial, período primitivo, sociedade moderna, entre outras, analisa as evoluções e as características contidas em cada época no que tange a tomada de decisão das pessoas dentro do seu contexto histórico, contribuindo assim para um melhor entendimento da evolução dessas características e facilitando a compreensão da sociedade moderna. Por fim a Nova Economia Institucional (NEI) é muito importante, pois estuda as relações dos agentes com as instituições que os cercam. Verifica, por exemplo, como o agente toma determinadas decisões dado cada cenário institucional, o foco principal desse estudo é a transação no mercado, pois os indivíduos realizam contratos e transacionam diversas vezes na sociedade moderna, as características e a maneira como se dão essas transações são um dos focos da Nova Economia Institucional.

A psicologia econômica deve avançar em diversas áreas do conhecimento no futuro, para Ferreira (2008) a psicologia nos últimos anos apresentou um enfoque mais no individualismo do que na coletividade, sendo assim nos próximos anos talvez a disciplina tenha um direcionamento mais para o lado do todo ao invés do singular, pesquisas sobre diferenças entre os comportamentos econômicos de várias regiões do planeta, observando diferentes culturas e valores éticos que provavelmente modificam a relação do homem e suas decisões. As finanças comportamentais possuem um vasto campo para que se aprofunde o entendimento das relações entre investidores e o mercado financeiro propriamente dito será um assunto muito relevante para a evolução da economia.

4 Finanças comportamentais

As finanças comportamentais de acordo com Borsato, Pimenta e Ribeiro (2009) ainda possuem uma bibliografia e uma discussão no Brasil, pequena, pois é uma corrente de pensamento relativamente nova no país. O principal foco dessa disciplina é estudar a relação entre o tomador de decisão e o mercado financeiro, sendo esse tomador de decisão um investidor, essa relação pode não ser a mais racional possível e sendo assim o investidor pode ser acometido por “falhas” no processo decisório, com isso as finanças comportamentais estudam essas relações e podem orientar melhor a tomada de decisão evitando perdas para todos os lados. Os pioneiros desses estudos foram Amos Tversky e Daniel Kahneman que iniciaram seus trabalhos lá na década de 1970, outros nomes importantes na área são Richard Thaler e Robert Shiller, esses trabalhos vão no sentido de estudar e possivelmente comprovar que decisões financeiras não são totalmente racionais como pregavam alguns pensadores clássicos do século XIX e sim são fortemente influenciadas por emoções e erros cognitivos dos indivíduos que resultam em distorções na tomada de decisão e no mercado propriamente dito.

Ao estudar mais profundamente a relação entre investidor e o mercado financeiro, Ferreira (2008) afirma que as finanças comportamentais tornam obsoletos e ultrapassados diversos pressupostos da teoria econômica tradicional. Muitos deles contidos no conceito do homem econômico. Essa linha de estudo é muito importante para diversas áreas do conhecimento como economia, administração, engenharia entre outras. Também chamada de behavioral economics internacionalmente e economia comportamental, as finanças comportamentais direcionam seus esforços no sentido de explicar o motivo dos tomadores de decisão serem aparentemente irracionais em alguns momentos quando estão decidindo sobre diversas questões como investimento, poupança, empréstimos e outros. Dentro dessas áreas ainda existem algumas outras linhas de estudo como representativas: heurísticas ou regras de bolso, reações exageradas (overreaction e underreaction) teoria da utilidade esperada; ilusões referentes ao dinheiro (money ilusion); dissonância cognitiva; risco e incerteza; teoria do prospecto; contas mentais e comportamento de manada, confiança exagerada, entre outros.

Yoshinaga, Oliveira, Silveira e Barros (2004) argumentam que o arcabouço em que está inserido a teoria clássica sobre o comportamento do tomador de decisão é pelo menos simplista e que as finanças comportamentais surgem da necessidade de uma melhor explicação da realidade. Ora se a teoria clássica explicasse satisfatoriamente o tema não haveria a necessidade dos estudos que a economia comportamental aborda. Estes novos estudos podem partir para uma mudança total dos pressupostos tradicionais, invalidando todo o conjunto de pensamentos sobre o tema, ou por outro lado pode ir ao sentido de acrescentar e avançar nas idéias já existentes, as finanças comportamentais se aproximam mais da primeira hipótese, pois propõe uma mudança total em relação às idéias já existentes.

“O paradigma tradicional possui a significativa vantagem da simplicidade e facilidade de modelagem do ponto de vista do pesquisador. Não obstante, a validade deste arcabouço para descrever o comportamento dos mercados é uma questão de natureza empírica. Se as teorias baseadas no agente racional fossem capazes de explicar satisfatoriamente os mais importantes fenômenos investigados pela literatura de Finanças, não haveria razão – ou, pelo menos, não haveria forte motivação – para se questionar seus fundamentos e propor abordagens alternativas. Todavia, um vasto conjunto de evidências empíricas produzidas nas últimas décadas revela que as teorias disponíveis baseadas na suposição de racionalidade dos indivíduos não são capazes de explicar a

conteúdo diversos fenômenos regularmente observados nos mercados financeiros.” (Yoshinaga, Oliveira, Silveira e Barros, 2004, p.2)

Sendo uma linha de pesquisa que é relativamente nova e possui um campo a ser explorado enorme Kimura e Basso (2003) destacam que as finanças comportamentais conseguiram resultados positivos nos últimos anos o que possibilita sua consolidação como teoria que permite representação, estimação e interpretações diferentes do comportamento de variáveis dos mercados financeiros. Além de evoluir no lado acadêmico, muitas teorias das finanças comportamentais vêm sendo utilizadas por investidores. Eles as utilizam para orientar seus posicionamentos quando estão tomando decisões, trazendo melhores resultados ou evitando perdas. Isto é de extrema importância pois promove embasamento às idéias que estão surgindo e comprovação prática das mesmas, com isso a economia comportamental ganha espaço e credibilidade junto ao meio acadêmico e adeptos no mundo financeiro resultando numa combinação muito promissora entre lado teórico e o lado prático das idéias e pressupostos levantados pela economia comportamental.

Segundo Alves e Mendes (2009) um fator importante para que as finanças comportamentais evoluam consiste no fato da existência de uma teoria que seja paralela a hipótese dos mercados eficientes sendo assim estudando os pressupostos que podem influenciar o investidor a tomar determinadas decisões que fogem da concepção clássica de racionalidade. No Brasil os estudos nessa área são considerados incipientes ainda e possuem um campo enorme a ser explorado, o futuro das finanças comportamentais tem longo trajeto a ser percorrido, pois existem um conjunto enorme de teorias que não estão explicando ou não explicam atualmente a realidade e que necessitam de testes e estudos mais aprofundados para que realmente possam substituir o modelo que está em vigor nas finanças. As finanças comportamentais são definidas como “[...] novo ramo na teoria financeira, que busca incorporar os aspectos psicológicos dos indivíduos no processo de avaliação e precificação de ativos financeiros” (KIMURA, 2003, p.3). Sendo assim definida as finanças comportamentais, elas ultrapassam as fronteiras de uma só disciplina englobando várias outras como psicologia, a economia, métodos quantitativos... Assim as finanças comportamentais surgem como uma inovação da teoria financeira tradicional.

Kimura (2003) argumenta que a economia comportamental desafia os paradigmas tradicionais colocados pela hipótese dos mercados eficientes, levando em consideração que o investidor pode sofrer impactos de um lado não racional de sua mente, influenciando suas decisões para destacar sua importância pelo menos setenta bilhões de dólares já são administrados levando em consideração as idéias das finanças comportamentais. Estudos empíricos já demonstram que os investidores sofrem com vieses ocasionados por distorções que violam os postulados da teoria moderna de finanças, comprovando que esta pode apresentar falhas que não explicam necessariamente a realidade na tomada de decisão do investidor. A hipótese de mercados eficientes admitem que os investidores na sua maioria são dotados na sua grande maioria de uma racionalidade que guiam suas decisões, porém o que se observa é que os investidores são afetados por seu comportamento humano que possui muitos aspectos psicológicos e podem, em grande parte, provocar distorções tanto de percepção como de avaliação no processo racional da tomada de decisão, contrariando a teoria tradicional. Alguns exemplos dessas distorções de percepção e avaliação são dissonância cognitiva, heurística da representatividade, excesso de confiança, ancoragem e conservadorismo.

O estudo da relação entre comportamento e finanças não atraía muito interesse dos estudiosos, pois a teoria moderna de finanças era norteada com os conceitos dos mercados eficientes. Esse cenário sofreu mudanças na década de 80 do século passado, pois o

comportamento real do mercado financeiro parecia cada vez mais distante da hipótese dos mercados eficientes, sendo assim uma nova teoria deveria surgir pois essa vigente já não explicava mais a realidade, com isso as finanças comportamentais ganharam destaque, pois aliava psicologia com finanças. Se o tomador de decisões é humano, logo as emoções e outros aspectos psicológicos impactarão na sua tomada de decisão, o que não era levando em conta na teoria dos mercados eficientes, em que tudo era baseado na perfeita racionalidade e os mercados se ajustariam por si só.

A respeito da restrição da racionalidade na tomada de decisão Bazerman (2004) argumenta que a racionalidade é um processo de tomada de decisão que tem como resultado uma situação ótima, para isso a decisão deve ser estudada a partir do ponto que inicial e não apenas formular idéias de como a decisão é tomada. Os estudos dessa tomada de decisão podem ser divididos sem muita rigorosidade, em dois campos: os modelos prescritivos e os modelos descritivos. O primeiro seria no sentido de buscar como os indivíduos devem tomar suas decisões de modo que atinjam uma situação ótima, ou seja, dadas as condições do momento o indivíduo tomou a decisão que lhe era possível e que resultou na melhor situação para ele. O segundo campo, que remete ao modelo descritivo, possui como objetivo principal como as decisões são realmente tomadas, ou seja, não importa se essa decisão vai resultar numa situação ótima, pois eles consideram que nem todas as decisões tomadas pelos indivíduos são decisões ótimas então essa linha de estudo analisa como as decisões são realmente tomadas, sendo elas racionais ou não racionais, decisões ótimas ou não, pois ao se estudar como de fato as decisões são tomadas podemos, em um segundo momento formular idéias de como fazer com que essas decisões sejam ótimas.

É válido o estudo da teoria da tomada de decisão pois ela já admite que a decisão não é tão racional. “[...] Denomina-se teoria da decisão o estudo dos paradigmas subjacentes a tomada de decisão e seus fundamentos analíticos” (GOMES, 2007, p.1), ainda segundo Gomes (2007) a tomada de decisão é uma atitude complexa que envolve muitas variáveis. A decisão é um processo que dada algumas alternativas, direta ou indiretamente ocorre a escolha de um dos caminhos. Portanto dada a complexidade do tema não é prudente acreditar que o processo seja envolto de pura racionalidade, pois a intuição e outros fatores não racionais fazem sim parte do processo decisório, o próprio julgamento de uma decisão torna-se extremamente difícil. Ora como determinar se alguma decisão foi errada ou equivocada? Podem existir vários pontos de vista que colocam uma mesma decisão sendo correta e errada ao mesmo tempo. Por isso é trabalhoso o estudo nessa área, pois existem diversos aspectos subjetivos, mas estudos e observações empíricas validam várias hipóteses sobre a tomada de decisão. Nesse sentido podemos dividir os agentes no processo decisório dentro da teoria da decisão em: tomador de decisão o agente da decisão e o analista da decisão. O tomador de decisão engloba uma ou várias pessoas que dão a palavra final numa decisão tomada, em seu entorno que a teoria da decisão gira objetivando orientá-lo nessa ação. O agente de decisão afeta direta ou indiretamente na decisão fazendo cálculos ou ordenando preferências, e por último o analista da decisão é responsável por ser o conhecedor da teoria da decisão e servir como um facilitador nesse processo, pois ao conhecer a estrutura do problema e fazer projeções e análise esse indivíduo auxilia o tomador de decisão, para que se alcance uma situação ótima.

Ao analisar o processo de tomada de decisão, Tichy e Bennis (2009) argumentam que como disciplina propriamente dita o estudo da decisão é relativamente recente. Porém alguns estudos sobre a racionalidade restrita são muito importantes, pois ocorre uma crítica à teoria hiper-racional da economia clássica, sendo irreal os pressupostos que norteavam tal teoria, incluindo na lista a teoria dos jogos, que não levaria em consideração aspectos

psicológicos, sendo fundamentada no homem tomador de decisão sendo estritamente racional os trabalhos de Hebert Simon e posteriormente do psicólogo Daniel Kahneman são fundamentais para esse debate. Novamente o problema de definir em que medida uma decisão é correta ou incorreta se coloca no estudo do processo de decisão, essa dificuldade é realmente notória, pois é extremamente complicado julgar se uma decisão foi errada ou certa, até porque muitas decisões que aparentemente no curto prazo eram erradas se mostram acertadas no longo prazo e vice-versa.

Um ponto importante no processo decisório é a estruturação que o envolve. Bazerman e Neale (1998) revelam que quando se faz uma estruturação de um processo de tomada de decisão o ponto de vista é crucial. O autor cita o exemplo de uma negociação de contratos de trabalho, ou seja, reajustes salariais que ocorrem normalmente de tempo em tempos, ao fazer uma negociação com essas características o tomador de decisão faz uma proposta de aumento e recebe uma contraproposta. Ora se o tomador de decisão estiver “olhando” para o que recebiam antes, está ocorrendo um ganho pois a contraproposta é superior ao que ganhavam anteriormente, porém se seu “olhar” for comparativo à primeira proposta que ele fez, irá ocorrer uma perda, porque a contraproposta é inferior a sua pedida inicial. Dito isso a estruturação do problema e onde o enfoque principal vai ser colocado se mostra fundamental para uma tomada de decisão correta pois uma mesma situação pode ser vista tanto como perda tanto como ganho.

“A estruturação pode ser manipulada estrategicamente de maneira a direcionar o desempenho de uma negociação. Se você considera uma proposta em termos de ganho potencial de seu oponente, é possível induzi-lo a assumir uma estrutura positiva de referência, e assim o mesmo fica mais disposto a fazer concessões. É possível ainda enfatizar o risco inerente a eles na situação de negociação e contrastar tal risco a oportunidade de um ganho certo com sua oferta.”
(Bazerman; Niale, 1998, p.59)

Dentro do processo de tomada de decisão a psicanálise tem um papel muito importante no sentido de explicar porque tomamos determinadas decisões. Ferreira (2008) explica o processo decisório norteado pela teoria do prazer e da dor, sendo que a mente tem suas vicissitudes, não sendo tão racional como os clássicos de maneira simplista defendiam. O princípio do prazer e desprazer regendo a mente humana é explicado pela psicanálise, e existe também alguns estudos da Neuroeconomia que comprovam essa teoria. Nossa mente seria então “programada” pelo longo caminho evolucionário que passamos a buscar determinados caminhos rápidos e simples para a resposta ágil a determinada situação, isto foi fundamental para nossa sobrevivência quando deparávamos com problemas antigos, como o exemplo de confundir uma pedra com um urso, ao ver algo parecido com um urso a mente ordena que fuja o mais rápido possível, se posteriormente verificarmos que era uma mera pedra, o cérebro sabiamente nos defendeu, pois se fosse a situação contrária e avistássemos um urso portanto pensaríamos que era uma pedra e morreríamos. Assim nossa mente não foi formada no mundo moderno onde as decisões exigem uma racionalidade mais elaborada, sendo assim essas simplicidades da mente nos foram muito úteis antigamente, porém agora existe a necessidade do controle de determinados impulsos que nossa mente está acostumada a realizar.

Ferreira (2007) argumenta que o fato de possuímos esses “atalhos” mentais já é válido. Para que ao menos tomemos conhecimento deles isso seria um grande passo no sentido de minimizar seus efeitos a partir do momento que os mecanismos ou ferramentas mentais são

conhecidos podemos controlá-los melhor por mais difícil que pareça. “Para a psicanálise, o componente emocional está presente em todas as ações humanas, tanto no plano psíquico quanto no plano sensorial. Este elemento é essencial para o modelo de tomada de decisão fundamentado na psicanálise” (FERREIRA,2008, p.205).

Ainda falando do princípio do prazer e desprazer, ou apenas do prazer, Zimerman (2009) nos diz que Freud defendia que esse princípio era no início apenas o fato do aparelho psíquico evitar todo estímulo que pudesse ocasionar desprazer, porém depois o próprio Freud defendeu que o princípio do prazer poderia ser exemplificado pela seguinte situação, quando o bebê perde o seio da mãe ele prontamente tenta substituir esse desprazer com a sucção de seu próprio dedo sem levar em conta o mundo externo.

Ferreira (2008) explica que a essência desse funcionamento mental está na facilidade, porém essa facilidade seria breve, pois o custo viria mais tarde. Esses fenômenos psíquicos são muitos mais complexos do que muitos imaginam ainda mais se levarmos em consideração o fato desses estudos serem recentes. Isso mostra que a racionalidade é uma coisa nova a ser buscada, nossa mente na maior parte do tempo da história foi rudimentar e primitiva. Assim o processo de tomada de decisão sofre de um componente emocional psíquico indissociável, então o pensar pode resultar em conclusões que são viesadas, ou seja, são acometidas por distorções e ilusões que afetam significativamente o processo decisório. Por isso é fundamental evitar essas ilusões e distorções para isso o estudo das mesmas se mostra extremamente importante, pois as decisões de investimentos e o mercado financeiro são modificados a partir desses equívocos mentais.

5 Considerações finais

Pode-se concluir, de acordo com as teorias das finanças comportamentais e da psicologia econômica que a racionalidade perfeita no processo decisório, nos mercados de ações e financeiros, não explica a realidade do cotidiano dos investidores, sendo assim a teoria formulada pelos pensadores clássicos do homem econômico é equivocada em suas propostas. Diversos autores estudiosos da área de psicologia econômica, e com foco mais centrado no mercado financeiro, as finanças comportamentais, comprovaram que os investidores são influenciados por diversos fatores, que resultam numa certa irracionalidade na tomada de decisão ou em um processo decisório com racionalidade limitada.

As distorções de percepção e avaliação resultantes de atalhos mentais como as heurísticas foram comprovadas por diversos estudos elaborados pelos diversos autores da área demonstrados nesse artigo, sendo que sendo que esses atalhos são amplamente comprovados e resultam em problemas econômicos pois geram menosprezo ao risco e decisões equivocadas, isso pode levar a ineficiências e conseqüentemente, os mercados podem não cumprir seus propósitos de maneira mais plena.

A importância dos estudos nessa área ocorre, pois geralmente ao se compreender como se dá os mecanismos dessas distorções de percepção e avaliação, podemos elaborar maneiras de evitar com que isso seja danoso para os investidores e para os mercados, sendo que alguns estudos revelaram, que apenas o simples fato do investidor saber que pode ser influenciado por esses elementos psicológicos já faz com que ele automaticamente se policie e minimize os efeitos ou neutralize as conseqüências danosas. Outro ponto possibilitado pelo estudo dessa área é a formulação de técnicas para que se evite essas distorções, como por exemplo, buscar o máximo de informação possível sobre suas



decisões de investimentos, compartilhar com especialistas suas estratégias, utilizar ferramentas que minimizam a interferência dos aspectos psicológicos entre outras. Comprovada a existência de uma racionalidade limitada no processo de decisão no mercado de ações podemos evoluir nos estudos dessas distorções e elaborar técnicas para minimizar esses danos.

REFERÊNCIAS

ALVES, Adriana Feliciano; MENDES, Frederico. **Finanças Comportamentais: um estudo sobre o perfil comportamental dos estudantes e professores dos cursos Ciências Contábeis e Administração da Universidade Católica de Brasília que atuam como investidores.**

http://www.4shared.com/file/152780349/2e62139e/Finanas_Comportamentais_-_um_e.html?s=1.
último acesso dia 08 de abril de 2010.

AMOS, Tversky; KAHNEMAN, Daniel. **Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases.**
http://psiexp.ss.uci.edu/research/teaching/Tversky_Kahneman_1974.pdf último acesso dia 05 de Abril de 2010.

BAZERMAN, Max H. **Processo decisório: para cursos de administração e economia.** Tradução Arlete Simille Marques. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

BAZERMAN, Max H; NEALE, Margaret A. **Negociando Racionalmente.** Tradução Darrell Chaplin . 2ed, São Paulo: Atlas, 1998.

BORSATO, Jaluza Maria Lima Silva; PIMENTA, Daiana Paula; RIBEIRO, Kárem Cristina de Souza. **Título: Finanças Comportamentais: Um Estudo Descritivo sobre o Viés de Aversão à Perda no Processo Decisório.**

<http://www.ead.fea.usp.br/semead/12semead/resultado/trabalhosPDF/1005.pdf> último acesso dia 02 de abril de 2010.

COSTA, Fernando Nogueira. **Comportamentos dos investidores: do *homo economicus* ao *homo pragmaticus*** <http://www.eco.unicamp.br/docdownload/publicacoes/textosdiscussao/texto165.pdf>,
último acesso dia 05 de Fevereiro de 2010.

FERREIRA, Vera Rita de Mello. **Decisões econômicas: você já parou para pensar?** São Paulo: Saraiva, 2007.

FERREIRA, Vera Rita de Mello. **Psicanálise e psicologia econômica a possibilidade de um diálogo.** http://www.editoraescuta.com.br/pulsional/181_03.pdf, último acesso 10 de março de 2010.

FERREIRA, Vera Rita de Mello. **Psicologia econômica. Estudo do comportamento econômico e da tomada de decisão.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

FONSECA, Eduardo Gianetti. **A Psicologia do Agente Econômico em David Hume e Adam Smith.** <http://www.iea.usp.br/textos/fonsecahumesmith.pdf>, último acesso dia 18 de março de 2010.

GALENO, Marcela M.; CONTANI, Eduardo A. R.; SERRA, Ricardo G.; TORRALVO, Caio F. **Vieses comportamentais presentes na tomada de decisão de investimentos: um estudo empírico realizado em pós-graduação.**

http://www.aedb.br/seget/artigos09/466_Artigo%20SEGET_FINAL.pdf, último acesso dia 15 de Março de 2010.

GOMES, Luiz Flavio Autran Monteiro. **Teoria da decisão.** São Paulo: Thomson Learning, 2007.

HUNT, E. K. **História do Pensamento Econômico : uma perspectiva crítica.** Rio de Janeiro: Campus, 1982.



JUNIOR, Jurandir Sell Macedo. **Teoria do prospecto: uma investigação utilizando simulação de investimentos.** <http://www.tede.ufsc.br/teses/PEPS3749.pdf> último acesso dia 14 de abril de 2010.

JURUÁ, Ceci Vieira. **O vazio na economia: o deserto e as miragens.**
http://ecopol.socioeco.org/documents/34ceci_p.htm, ultimo acesso dia 01 de Abril de 2010.

KIMURA, Hebert. **Aspectos comportamentais associados às reações do mercado de capitais.**
<http://www.rae.com.br/eletronica/index.cfm?FuseAction=Artigo&ID=1880&Secao=2ºPWC&Volume=2&Numero=1&Ano=2003>. último acesso dia 30 de março de 2010.

KIMURA, Herbert; BASSO, Leonardo Fernando Cruz. **Finanças Comportamentais: Investigação do Comportamento Decisório dos Agentes Brasileiros.**
http://data2.blog.de/media/609/1281609_16f5a0adb0_d.pdf, último acesso dia 05 de abril de 2010.

MILL, John Stuart. **A lógica das ciências morais.** Tradução de Alexandre Braga Massella. São Paulo: Iluminuras, 1999.

MILL, John Stuart. **Princípios de economia política: com algumas de suas aplicações a filosofia social.** Tradução de Luiz João Baraúna. 2.ed. São Paulo: Nova Cultura, 1986.

MOSCA, Aquiles. **Finanças comportamentais: gerencie suas emoções e alcance sucesso nos investimentos.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

REINA, Donizette; DOROW, Anderson; JUNIOR, Jurandir Sell Macedo; REINA; Diane Rossi Maximiano; Nunes, Patrícia. **Behavioral finance: um estudo sobre a correlação entre a heurística da ancoragem e a tomada de decisão sob risco em investimentos.**
<http://www.ufpe.br/ricontabeis/index.php/contabeis/article/viewPDFInterstitial/168/146> último acesso dia 10 de abril de 2010.

RIMA, Ingrid Hahne. **Historia do pensamento econômico.** Tradução de Auripebo Berrance Simões. São Paulo: Atlas, 1977.

ROSSETTI, José Paschoal. **Política e programação econômica.** 4.ed. São Paulo: Atlas, 1981.

TICHY, Noel M.; BENNIS, Warren G. **Decisão!: como líderes vencedores fazem escolhas certas.** Tradução Ayresnede Casarin da Rocha. Porto Alegre: Bookman, 2009.

TONETTO, Leandro Miletto; KALIL, Lisiane Lindenmeyer; MELO, Wilson Vieira; SCHNEIDER, Daniela Di Giorgio; STEIN, Lilian Milnitsky. **O papel das heurísticas no julgamento e na tomada de decisão sob incerteza.** http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-166X2006000200008. último acesso dia 13 de abril de 2010.

VASCONCELLOS, Marco Antonio Sandoval; GARCIA, Manuel Enriquez. **Fundamentos de Economia.** São Paulo: Saraiva, 1998.

YOSHINAGA, Claudia Emiko; OLIVEIRA, Raquel Freitas; SILVEIRA, Alexandre Di Miceli; BARROS, Lucas Ayres B. de C. **Finanças comportamentais: uma introdução.**
http://www.ead.fea.usp.br/Semead/7semead/paginas/artigos%20recebidos/Finan%E7as/FIN24_-_Finan%E7as_Comportamentais.PDF, último acesso dia 07 de abril de 2010.

ZIMERMAN, David E. **Fundamentos psicanalíticos: teoria, técnica e clínica.** Porto Alegre: Artmed, 1999.