



**ANDRÉ MORGADO PEREIRA**

**MARCOS VINICIOS PENNA NUNES**

**PEDRO HENRIQUE MARTINS DOS SANTOS**

**RADICAL X REFORMISTAS: A CONSTRUÇÃO DE UM FRAMEWORK À  
PARTIR DOS LUMINARES DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL**

Rio de Janeiro

2023

ANDRÉ MORGADO PEREIRA

MARCOS VINICIOS PENNA NUNES

PEDRO HENRIQUE MARTINS DOS SANTOS

**RADICAL X REFORMISTAS: A CONSTRUÇÃO DE UM FRAMEWORK À  
PARTIR DOS LUMINARES DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de graduação em Ciências Econômicas, do Centro Universitário IBMR, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador(a): Prof. Dr. Marcelo de Carvalho Azevedo Anache

Rio de Janeiro  
2023

ANDRÉ MORGADO PEREIRA

MARCOS VINICIOS PENNA NUNES

PEDRO HENRIQUE MARTINS DOS SANTOS

**RADICAL X REFORMISTAS: A CONSTRUÇÃO DE UM FRAMEWORK À  
PARTIR DOS LUMINARES DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL**

Este Trabalho de Conclusão de Curso foi julgado adequado à obtenção do título de Bacharel e aprovado em sua forma final pelo Curso de Ciências Economicas do Centro Universitário IBMR.

Rio de Janeiro, 14 de dezembro de 2023.

---

Professor e orientador Dr. Marcelo de Carvalho Azevedo Anache  
Centro Universitário IBMR

---

Prof. Me. Wagner Fernandes dos Santos  
Centro Universitário IBMR

---

Prof. Me Felipe de Melo Gil Costa  
Centro Universitário IBMR

Dedicamos este trabalho primeiramente à Deus e a todos os nossos familiares e amigos, em especial a Cátia Regina Ribeiro Morgado, Leticia e Leonardo Loureiro e a Maria José dos Santos Forny.

## AGRADECIMENTOS

Gostaríamos de começar agradecendo a Deus, por ter nos guiado, nos dado força até aqui.

Eu, André, gostaria de agradecer a minha família, em especial a minha mãe Cátia por ser o exemplo maior de força na minha vida, aos meus tios Elisabete e Milton que me acolheram no momento que eu mais precisei, a minha vó Lúcia que sempre cuidou de mim desde pequeno e a minha namorada Sthefany, que me dá suporte para que eu consiga me tornar melhor a cada dia.

Eu, Marcos, gostaria de expressar minha profunda gratidão aos meus tios, Letícia e Leonardo Loureiro, pelo apoio incondicional e orientação valiosa que contribuíram significativamente para o meu desenvolvimento. Neste momento de conclusão da minha jornada acadêmica, quero expressar minha profunda gratidão a essas duas pessoas extraordinárias. Seu apoio inabalável e incentivo desempenharam um papel fundamental na minha vida. Suas orientações e sabedorias foram inestimáveis para mim. A dedicação de vocês em ajudar-me a alcançar meus objetivos acadêmicos e seus constantes encorajamentos me deram a força necessária para superar os desafios ao longo dessa jornada. Este trabalho é um testemunho da influência positiva que vocês tiveram na minha vida. Muito obrigado por tudo que fizeram por mim. Estou profundamente grato por ter tido a honra de tê-los na minha vida.

Eu, Pedro, gostaria de agradecer à minha mãe, Marta, e ao meu pai, Evandro, por todo apoio e encorajamento que me influenciaram ao longo desta jornada acadêmica. Foram fundamentais para me manter firme durante os desafios de toda minha vida. À minha avó, Maria José, expresso meu eterno agradecimento, por todas as lições, direcionamento, seu amor e carinho, cuja memória sempre permanecerá viva. Também desejo agradecer à minha célula da igreja que em comunhão me ajudou a fortalecer a fé e a buscar cada vez mais a Deus.

Ao Dr. Marcelo de Carvalho Azevedo Anache, gostaríamos de expressar nossas mais profundas gratidão pelo seu apoio, orientação e dedicação ao longo deste período de elaboração do meu trabalho de conclusão de curso. Sua orientação foi fundamental para o nosso crescimento acadêmico e para a conclusão deste projeto. Agradeço por sua paciência ao esclarecer nossas dúvidas, pela sua disponibilidade em momentos cruciais e pelo incentivo constante que nos motivou a superar desafios e alcançar resultados que não seriam possíveis sem sua orientação.

"Só o conhecimento liberta o homem e o liberta inclusive de si mesmo."

*Enéas Carneiro*

## RESUMO

Este trabalho explora os fundamentos da tomada de decisão humana, adotando uma abordagem qualitativa baseada nas perspectivas teóricas de Herbert Simon, Daniel Kahneman, Amos Tversky e Richard Thaler. A pesquisa busca compreender os elementos subjacentes ao processo de tomada de decisão, destacando teorias como a racionalidade limitada, vieses cognitivos, heurísticas e a economia comportamental. A metodologia empregada envolveu uma revisão detalhada da literatura produzida por esses renomados estudiosos, seguida por uma análise comparativa de suas teorias. Os resultados indicam pontos de convergência e divergência entre as teorias, enfatizando a importância de considerar a racionalidade limitada, vieses cognitivos e fatores comportamentais na tomada de decisão. A análise dos estudos de caso evidencia a influência desses elementos nas escolhas individuais e organizacionais. Este estudo ressalta a relevância das perspectivas de Simon, Kahneman, Tversky e Thaler na compreensão da tomada de decisão humana. As descobertas proporcionam insights valiosos para melhorar a qualidade dos processos decisórios, tanto em contextos pessoais quanto profissionais, e destacam a necessidade de uma abordagem multidisciplinar para entender a complexidade desse fenômeno. Este estudo destaca a importância de integrar as perspectivas de diferentes teorias para uma compreensão abrangente da tomada de decisão. Além disso, ressalta a necessidade de investigações adicionais para aprofundar e expandir o conhecimento sobre os variados aspectos desse fenômeno humano.

Palavras-chave: Tomada de Decisão, Racionalidade Limitada, Vieses Cognitivos, Economia Comportamental, Herbert Simon, Daniel Kahneman, Amos Tversky, Richard Thaler.

## **ABSTRACT**

This work explores the fundamentals of human decision-making, adopting a qualitative approach based on the theoretical perspectives of Herbert Simon, Daniel Kahneman, Amos Tversky and Richard Thaler. The research seeks to understand the elements underlying the decision-making process, highlighting theories such as bounded rationality, cognitive biases, heuristics and behavioral economics. The methodology employed involved a detailed review of the literature produced by these renowned scholars, followed by a comparative analysis of their theories. The results indicate points of convergence and divergence between the theories, emphasizing the importance of considering bounded rationality, cognitive biases and behavioral factors in decision-making. The analysis of the case studies shows the influence of these elements on individual and organizational choices. This study highlights the relevance of Simon, Kahneman, Tversky and Thaler's perspectives in understanding human decision-making. The findings provide valuable insights for improving the quality of decision-making processes, both in personal and professional contexts, and highlight the need for a multidisciplinary approach to understanding the complexity of this phenomenon. This study highlights the importance of integrating the perspectives of different theories for a comprehensive understanding of decision-making. Furthermore, it highlights the need for further research to deepen and expand knowledge about the varied aspects of this human phenomenon.

**Keywords:** Decision Making, Bounded Rationality, Cognitive Biases, Behavioral Economics, Herbert Simon, Daniel Kahneman, Amos Tversky, Richard Thaler.

Quadro 1 – Radical x Reformistas .....	31
Quadro 2 – Convergências teóricas.....	33

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b> .....	11
1.1 Objetivo Geral.....	13
1.2 Objetivos Específicos.....	13
1.3 Justificativa .....	13
<b>2. REFERENCIAL TEÓRICO</b> .....	13
2.1 Teorias Clássicas .....	14
2.2 Avanços nas Pesquisas Comportamentais.....	16
2.3 Luminares da Economia Comportamental.....	21
2.3.1 Herbert Simon .....	21
2.3.2 Daniel Kahneman & Amos Tversky .....	23
<b>2.3.3 Richard Thaler</b> .....	26
<b>3. METODOLOGIA</b> .....	28
3.1 Tipologia de Pesquisa.....	28
3.2 Coleta e Seleção de Dados .....	29
<b>4. ANÁLISE DE DADOS</b> .....	30
4.1 Radical x Reformistas .....	30
4.2 Quadro Comparativo.....	31
<b>5. CONCLUSÃO</b> .....	34
<b>REFERÊNCIAS</b> .....	36

## 1. INTRODUÇÃO

Por volta do início do século XX um grupo de economistas começou a estudar a estrutura matemática dos processos de tomada de decisão que levaria a um conjunto de axiomas. E à medida que este estudo avançava, foi determinado que havia pontos em comum com a teoria econômica, como a teoria utilitarista<sup>1</sup>, que mais tarde serviu de base para o desenvolvimento da maioria das teorias econômicas.

Como resultado, surge a ideia do *homo economicus*, que descreve o homem como um ser racional capaz de fundamentar suas decisões em considerações econômicas, priorizando a maximização dos ganhos e a minimização das perdas. Segundo estudos de Thaler (2015) o homem não é totalmente racional, suas preferências levam em conta o seu meio cultural, onde ele está inserido, suas emoções e em grande parte suas heurísticas<sup>2</sup> de pensamento.

Existem diversos fatores que exercem grandes efeitos nas escolhas pessoais, que atuam nas condutas financeiras. Kahneman (2012) descreve aspectos da economia comportamental, além dos diferentes vieses nas escolhas pessoais e como os mesmos podem afetar os indivíduos afastando-os de suas escolhas primárias, onde uma determinada ação é feita quase instintivamente.

Para Kahneman (2003), as teorias referentes à economia comportamental geralmente preservam a estrutura fundamental das teorias de decisões tradicionais e acrescentam possibilidades de restrições cognitivas em cenários de decisões específicas. Os indivíduos, mesmo racionais, tomam decisões irracionais onde as ações e comportamentos deles não são acompanhados de avaliações, não distinguindo as melhores opções.

A heurística está presente nas finanças comportamentais, nas tomadas de decisões e em várias ocasiões do cotidiano, com isso ocasionando os vieses cognitivos. Os vieses podem ser prejudiciais, pois botam limites em nossos conceitos, como em falácias, preconceitos e julgamentos mal analisados, levando à irracionalidade e, assim, afetando nossa relação com o dinheiro.

Esses vieses ocasionam grande parte das decisões tomadas de forma não racional, como numa configuração automática. “Seres humanos, observados como sistemas de

---

<sup>1</sup> É uma escola de pensamento que examina a moralidade e as consequências das ações humanas.

<sup>2</sup> Heurística é uma técnica baseada em regras práticas e experiências para resolver problemas ou tomar decisões de forma prática e eficiente, envolvendo o comportamento humano com um pensamento instintivo ou involuntário para o esclarecimento de determinadas questões.

comportamento, são bem simples. A aparência complexa do nosso comportamento com o tempo, é fortemente um reflexo do complexo ambiente no qual estamos inseridos.” (SIMON, 1996, p. 110, tradução nossa). Esses vieses podem ser trabalhados buscando orientações como o planejamento e disciplina no que tange às finanças, bem como, a tecnologia pode ser uma grande aliada na delimitação desses comportamentos.

Profissionais como psicólogos e sociólogos começaram a duvidar da validade das conclusões tiradas dos axiomas apresentados pelos economistas ortodoxos. Como resultado, esses dois campos trabalham em conjunto com a economia para melhorar os modelos de comportamento de tomada de decisão. Os economistas mais plurais, sendo parte do *mainstream* que é crítica à ortodoxia e parte da Economia Heterodoxa que é levada a sério pela elite da profissão, estão cada vez mais incorporando tópicos de psicologia, sociologia e neurociência, levando ao surgimento da neuroeconomia<sup>3</sup>. Isso ocorre porque as pessoas podem tomar decisões irracionais que são influenciadas por suas emoções, culturas e atributos intelectuais.

Para Tassi (2011), a economia comportamental propõe que, ao contrário da visão tradicional da economia, os agentes econômicos valorizam ganhos e perdas de mesma magnitude de forma diferente.

Muitos conceitos foram revistos e aprimorados com uma visão diferente, demonstrando vários elementos pessoais e sociais. Percebe-se que esses economistas plurais estão mais atentos ao próprio indivíduo com bases em premissas atuais. Muitos estudos estão tendo avanços significativos de como a economia funciona, refinando várias situações em análises comportamentais e financeiras. Todas essas pesquisas contribuem para um entendimento com melhor precisão e eficácia.

Conforme explicado, os economistas mais plurais flexibilizaram as ideias construídas entorno do *homo economicus*, trazendo contribuições para a compreensão dos fatores psicológicos, sociais, culturais, cognitivos e emocionais nas decisões econômicas de indivíduos e instituições. Assim sendo, esse trabalho propõe-se a se aprofundar a partir das contribuições de autores luminares<sup>4</sup> para a formação da economia comportamental e apresentar um *framework*<sup>5</sup> comparativo entre os mesmos, respondendo ao seguinte questionamento: De que forma a economia comportamental é pensada a partir desses luminares?

---

<sup>3</sup> Analisa atividade cerebral por meio de imagens avançadas e testes bioquímicos, durante e depois das escolhas econômicas.

<sup>4</sup> Pessoa de muito conhecimento, que ilustra a humanidade ou enriquece algum ramo da ciência.

<sup>5</sup> Framework indica uma estrutura, um modelo de instruções que direciona um determinado estudo.

## 1.1 Objetivo Geral

Relatar as contribuições dos luminares da economia comportamental a partir dos seus aportes, oferecendo um *framework* com uma taxonomia que possa distinguir os autores escolhidos, Herbert Simon, Daniel Kahneman, Amos Tversky e Richard Thaler, utilizando de determinadas dimensões que caracterizem seus posicionamentos e possa os distinguir.

## 1.2 Objetivos Específicos

- Apontar como esses estudiosos da área econômica estão avançando nas pesquisas comportamentais e, impactando as tomadas de decisões.
- Analisar as teorias e hipóteses baseadas na teoria econômica neoclássica, que preconiza um mundo composto por agentes capazes de decidir estritamente de acordo com uma racionalidade ilimitada (*unbounded rationality*) e metodologicamente estruturada de acordo com a Teoria da Utilidade Esperada (TUE) e sem vieses acerca do futuro.
- Analisar o *framework* com uma taxonomia dos luminares, a cerca de seus pensamentos.

## 1.3 Justificativa

A escolha do tema se deu pela quantidade limitada de trabalhos que versam sobre o assunto com esse tipo de abordagem construtiva. Portanto, pretende-se tratar e dar destaque ao uso de novas teses sobre as escolhas humanas ou sobre como a economia funciona, considerando que fatores psicológicos e irracionais influenciam na tomada de decisões econômicas, como por exemplo o efeito manada, que leva o mercado a tomar decisões irracionais. Isso demonstra o quanto o *mainstream* está disposto a encampar sugestões de diferentes procedências, inclusive aquelas sugeridas pela heterodoxia. O que nos faz perceber que uma visão mais pluralista vem se consolidando no atual estado da ciência econômica.

## 2. REFERENCIAL TEÓRICO

Nessa seção iremos falar das teorias clássicas, os avanços das teorias comportamentais e veremos como alguns autores luminares pensam a economia comportamental, sendo eles Herbert Simon, Daniel Kahneman, Amos Tversky e Richard Thaler.

## 2.1 Teorias Clássicas

A expressão *homo economicus* surgiu por volta do século XIX por críticos do John Stuart Mill. As críticas se davam por não considerar as motivações não-econômicas como costumes e hábitos pessoais e somente levar em consideração a maximização da riqueza e negócios como motivações econômicas. O indivíduo idealizado como *homo economicus*, descrito por uma abordagem do homem de racionalidade perfeita, assume uma posição de racionalidade absoluta, com a capacidade de compreender todas as informações disponibilizadas com decisões concretas. Essa visão atribui a ele o conhecimento necessário para selecionar a função de utilidade que proporcionará um maior prazer e, com isso, expandindo-o (HAUSMAN, 1994).

No entender de Hollis e Nell (1977, p. 79):

O homem econômico racional não é um homem real. É, antes, qualquer homem real que se conforme ao modelo a ser testado. Assim sendo, não se trata de testar uma teoria econômica em confronto com o comportamento real do produtor ou consumidor [ou investidor] racionais. Os produtores e consumidores [e investidores] são racionais precisamente na medida em que se comportam como previsto e o teste mostra apenas quão racionais são.

Portanto, o surgimento do conceito de *homo economicus*, esclarece que os humanos sempre agirão de forma racional em suas escolhas comportamentais e financeiras, buscando otimizar os seus gastos e ganhos (LODI, 2003).

No século XVIII, Daniel Bernoulli desenvolveu a Teoria da Utilidade esperada, na qual ele sustentou que o significado dado por um sujeito diante sua riqueza não se concretiza somente no seu valor financeiro, mas sim na Utilidade (CUSINATO, 2003).

A Teoria da Utilidade Esperada desenvolvida por Neumann e Morgenstern, foi traçada com base em diversas concepções, nestas nos quais estabeleceram que as ações dos agentes econômicos visam maximizar sua utilidade, assim como, uma ideia de que a utilidade de uma aposta se assemelha à expectativa de utilidade esperada de suas soluções (HÜMMELGEN, 2016).

Segundo Frank (1997), a Teoria da Utilidade Esperada, tem como alicerce o fato de que os humanos agem de forma totalmente racional, assim a racionalidade é um fundamento essencial para antecipar o comportamento do consumidor e do mercado.

A racionalidade de uma escolha está associada as informações que o intermediador econômico tem a disposição no momento de definir a sua decisão. Todavia, é importante frisar que a coerência das decisões pode depender da ordem em que as alternativas são apresentadas (SIMON, 1983).

As pessoas buscam atender suas necessidades da melhor maneira possível, através de uma abordagem racionalista, porém a adoção de uma conduta racional nas tomadas de decisão enfrenta muitos obstáculos e incertezas, à proporção que outras visões do indivíduo decorrem em condutas sociais, do ambiente e da política. Esses elementos atuam restringindo o alcance do pleno modelo racional (BARREIROS; PROTIL; MOREIRA, 2008).

O termo racional pode denotar ações fundamentadas em que nada é sem motivo. Na visão predominante de muitos economistas, sua definição é mais restrita a um empenho árduo em maximizar lucro ou utilidade. Segundo Sapir (2005), os economistas clássicos identificaram há muito tempo as limitações da teoria tradicional, que se tornou o paradigma central do pensamento econômico na segunda metade do século XX. Desde então, tem havido uma notável interação com certos ramos das ciências sociais, visando impulsionar mudanças de alto valor agregado.

No modelo clássico de racionalidade econômica, os indivíduos vão assumir riscos pois há uma esperança maior de sucesso em suas crenças (KAHNEMAN, 2012).

Sobre a Teoria da Perspectiva utilizada, Berger e Pessali (2010, p. 344):

Outro aspecto relevante da teoria da perspectiva é a sua base experimental. Vindos da psicologia, área em que experimentos são costumeiramente disseminados, Kahneman e Tversky não se preocupam em discutir a validade do método. Ainda assim, sua prática parece ter somado credibilidade ao método dentro da economia como fonte de evidências empíricas — ao menos na área de comportamento humano e tomada de decisão.

Os estudos da Teoria da Perspectiva têm início na premissa de aversão à perda, na qual, os indivíduos tendem a ser mais afetados quando perdem algo do que quando ganham, ou seja, sentem mais esse efeito da perda. Kahneman e Tversky em seu livro Teoria da Perspectiva, explicam o conceito de efeito de dotação, que está muito presente das finanças comportamentais, pois trata de efeitos psicológicos na escolha de ativos financeiros. “A mente emocional é muito mais rápida que a mente racional, saltando à ação sem parar um momento sequer para pensar no que está fazendo” (GOLEMAN, 1996, p. 307).

Em momentos em que as decisões envolvem tanto as perdas quanto ganhos, a aversão à perda acarreta escolhas altamente avessas ao risco eminente. Contudo, em situações de escolhas desvantajosas, em que ocorre ocasiões de evitar uma perda exata, há uma percepção declinante. A mudança marginal na riqueza fica menor à proporção que se afasta do ponto referencial, resultando o agente ser mais propenso ao risco. Além disso, em relação a aversão à perda, os estudos de finanças comportamentais anexaram a definição de arrependimento. Para investidores é muito difícil admitir seus próprios erros, ocasionando um comportamento de não maximizar a utilidade para não reconhecer suas perdas (KAHNEMAN, 2012).

## 2.2 Avanços nas Pesquisas Comportamentais

A partir dos anos 70, de acordo com Castro (2014), majoritariamente com as pesquisas de Kahneman, Tversky, Slovic e Fischhoff, a utilização de diversos fatores, como parâmetros matemáticos, resultou em exemplos de fácil entendimento para o começo dos avanços dos estudos da economia junto à psicologia. A psicologia aborda as análises do julgamento dos indivíduos, as condutas e a satisfação dos mesmos, em uma forma que se afasta consideravelmente de como esses temas são abordados convencionalmente por economistas (RABIN, 1998).

Na economia comportamental, as pessoas baseiam suas escolhas através de uma construção de hábitos, regras e experiências todos os anos. O comportamento do ser humano é inconstante e ilimitado, suas ações podem ser baseadas em vários paradigmas emocionais e culturais, em que a razão não floresce devidamente, podendo negligenciar os fatos. A partir desses conceitos, presentes na psicologia econômica, os estudos sobre economia comportamental se ampliaram.

Os vieses da psicologia fazem os indivíduos tomarem decisões não racionais, por meio de suas próprias emoções, mesmo que não sejam vantajosas a eles. A psicologia da economia comportamental é originada da falta de conceitos abordados na teoria econômica tradicional, não conseguindo relacionar o comportamento humano com a teoria vigente.

De acordo com Camerer (2011), a economia comportamental representou uma transformação paradigmática na maneira como concebemos a tomada de decisões econômicas, incorporando conhecimentos psicológicos e comportamentais em nossas avaliações. Esses estudos incorporam *insights*<sup>6</sup> derivados da Sociologia e da Psicologia e outras áreas das ciências sociais, com o propósito de compreender de que forma os fatores psicológicos, sociais e emocionais afetam o comportamento econômico.

A economia comportamental expandiu as possibilidades de investigação para os economistas. Eles começaram a examinar domínios como o consumo não racional, as escolhas monetárias, os vieses de investimento, as políticas governamentais e os processos de decisão como um todo. Isso resultou em um pensamento mais abrangente da conduta financeira e a elaboração de modelos mais precisos. O estudo do comportamento nos levou a entender que a tomada de decisões é um processo complicado e afetado por uma ampla variedade de

---

<sup>6</sup> Obter um entendimento aprofundado sobre algo ou alguém.

elementos. Isso nos instiga a buscar abordagens modernas para compreender a conduta financeira (RABIN, 1998).

Segundo Mullainathan e Shafir (2013), a economia comportamental tem nos mostrado que as pessoas frequentemente adotam padrões de comportamento sistemáticos e previsíveis, e essa compreensão pode contribuir para o desenvolvimento de políticas públicas mais efetivas. As descobertas desta economia têm tido impacto na elaboração de políticas públicas. Os governos, agora, têm maior percepção sobre os aspectos comportamentais no planejamento político, pois observam que as decisões das pessoas podem ser afetadas por elementos como a estrutura das escolhas, os estímulos e a acessibilidade da informação. Os estudos que levam as decisões econômicas têm sido empregados para embasar políticas em áreas socioeconômicas.

Os luminares também reconhecem que a população tem a capacidade de tomar decisões aparentemente contraditórias à maximização do interesse próprio, que podem ser, na verdade, entendidas dentro das restrições cognitivas e das preferências individuais. São influenciados por vieses e heurísticas que podem resultar em decisões parcialmente irracionais. Os vieses cognitivos atuam como filtros mentais que influenciam nossa percepção da realidade, frequentemente levando-nos a negligenciar dados relevantes e depositar confiança em conjecturas sem embasamento (SHAROT, 2011). Esse reconhecimento levou a uma abordagem mais embasada da realidade e empiricamente fundamentada no que diz respeito ao comportamento econômico.

De acordo com Macedo (2003), a Teoria do Prospecto, proposto por Kahneman e Tversky, é um componente fundamental para os avanços dos estudos das finanças comportamentais. Essa teoria ofereceu uma nova visão, diante da Teoria Clássica da Utilidade Esperada, vigente na teoria econômica convencional.

A forma que a Teoria do Prospecto foi usada nas pesquisas era baseada em experimentos, analisando resultados por meio de observações pertinentes. Sbicca (2014, p. 589), explicitou:

Kahneman e Tversky buscaram fundamentação empírica através de diversos experimentos nos quais é verificada a existência dos vieses de comportamento. O método utilizado pelos autores envolveu a observação e análise de características recorrentes nas decisões e a especificação de atributos que as influenciam e as afastam daqueles resultados que seriam obtidos de acordo com a Teoria da Utilidade Esperada.

Nos anos de 1980, a Economia comportamental teve avanços significativos, com uma alta constante no estabelecimento dos seus estudos na economia. Foi evidenciado surgimento de grupos de estudos especializados e aprofundados, assim como, revistas, periódicos relacionados ao assunto e autores desenvolvendo diversos trabalhos (SENT, 2004). Foi

apresentado também o Efeito de Dotação, no qual há um apego desproporcional das pessoas com seus bens, que dão um valor subjetivo e os superestimam, não é realista com o valor que esses bens correspondem.

No começo da década de 80, os estudos da economia comportamental foram anexados nas ciências econômicas, devido sua relevância e comprovação dos fatos de diversos autores. Segundo Hümmelgen (2016, p. 66):

Thaler e Sunstein (2008) ainda desenvolveram o conceito de “Nudge”, que é qualquer fator que altere significativamente o comportamento de um Human, mas que será ignorado por um Econ. Nudge significa qualquer aspecto da arquitetura da escolha que altere o comportamento de forma previsível sem que se mude qualquer opção ou incentivo econômico. O conceito de arquitetura de escolha é uma característica segundo a qual o cenário no qual as decisões são tomadas influencia as decisões das pessoas. Dessa forma, os autores argumentam que mesmo os menores efeitos, como a ordem na qual as opções de escolha são oferecidas, têm influência sob o comportamento e, conseqüentemente, sobre a tomada de decisão. A meu ver, Economia Comportamental é economia baseada em suposições e descrições realistas do comportamento humano. É simplesmente economia com maior poder explicativo porque seus modelos ajustam-se melhor aos dados.

Richard Thaler, através dos princípios da Teoria do Prospecto, criou a definição da Contabilidade Mental, que se refere a maneira utilizada pelas pessoas para uma avaliação, um controle e uma organização de suas finanças pessoais, em que todo esse raciocínio em resoluções financeiras por meio dos ganhos e gastos, em diversas ocasiões, é feito sem a devida noção, podendo ser involuntário. (THALER; SUNSTEIN, 2008).

Conforme Heukelom (2014), Richard Thaler foi o economista que iniciou os estudos que anexaram as evidências em pesquisas da psicologia junto a parte ligada às questões monetárias na economia. Thaler fez avanços significativos ao conduzir estudos com base em resultados experimentais da Teoria do Prospecto, principalmente no campo da economia financeira. Ele analisou e observou as definições para as falhas na hipótese neoclássico da Teoria dos Mercados Eficientes<sup>7</sup>, assim como, incorporou vieses nas decisões conforme a razão.

Richard Thaler (2016), argumenta sobre a definição da economia comportamental:

A meu ver, Economia Comportamental é economia baseada em suposições e descrições realistas do comportamento humano. É simplesmente economia com maior poder explicativo porque seus modelos ajustam-se melhor aos dados.

Nos anos de 1980, Thaler contribuiu com o artigo “*Toward a Positive Theory of Consumer*”, na qual demonstrou que as teorias convencionais anteriores abriam margem para

---

<sup>7</sup> Sugere que os mercados financeiros são eficientes na incorporação de informações disponíveis para determinar o preço justo de um ativo financeiro em um determinado momento.

erros dos economistas no que tange aos consumidores, proferindo sobre as anomalias, ajudando a aumentar a aceitação do ramo de economia comportamental junta a economistas *mainstream*<sup>8</sup>.

Segundo Thaler e Sunstein (2008, p. 11-12): “[...] as pessoas tomam decisões muito ruins – decisões que não tomariam se estivessem prestando atenção e se tivessem todas as informações necessárias, capacidade cognitiva ilimitada e total autocontrole”.

Kirchler e Hoelzl (2017) salientaram que os indivíduos tendem a começar suas avaliações das regularidades e viabilidades essenciais do jeito que uma dificuldade é relatada. Essa conduta de agir é conhecida como Efeito de Ancoragem.

A ancoragem, uma das heurísticas identificadas por Tversky e Kahneman, envolve o processo em que os tomadores de decisão ajustam suas estimativas finais com base em uma âncora inicial, mas tendem a fazer ajustes insuficientes a partir desse ponto (LUPPE, 2006). Dorow (2009) argumenta que quanto menos familiarizado um indivíduo é com um determinado assunto, objeto ou produto, maiores são as chances de ele ser influenciado por um valor arbitrário (âncora).

A heurística da disponibilidade, apresentada por Kahneman e Tversky, mostra como os agentes podem ter escolhas não condizentes com a razão, pelo motivo de terem informações com experiências passadas, por meio da imaginação e de lembranças, assim, influenciando nas decisões. Para Sbicca (2014, p. 590): “[...] se refere à maior influência, nas decisões, de eventos que são mais fáceis de imaginar ou de se lembrar”.

Sobre os efeitos da disponibilidade, Castro (2013, p. 75) argumenta:

“Economicamente, os efeitos da disponibilidade são importantes, porque muitas vezes temos que estimar o desempenho relativo de opções econômicas alternativas. Gestores de empresas, por exemplo, que devem ponderar sobre os méritos de diferentes funcionários para eventual promoção, devem se precaver contra a propensão natural a colocar muito peso sobre o desempenho recente. Os efeitos da heurística da disponibilidade ajudam a explicar o padrão de aquisição de seguros e medidas de proteção após catástrofes. Entretanto, a lembrança do desastre enfraquece com o tempo, e igualmente a preocupação e a diligência.”

Conforme Leite (2019), a heurística da representatividade é estabelecida por momentos em que há acontecimentos parecidos no ambiente e na vida do indivíduo, em que esses indivíduos vão preferir ter uma escolha baseada em algo similar precedente, contudo, essa heurística pode acarretar diversas circunstâncias adversas, pois, a escolha que esse agente vir a fazer não será racional de uma certa forma, pois não considerará aspectos relevantes. Portanto, a forma como a pessoa vive afeta em como reagirá em determinados cenários.

---

<sup>8</sup> Termo usado para se referir a um conjunto de escolas de pensamento econômico consideradas ortodoxas.

Para Ferreira (2007), a Neuroeconomia é um campo de estudo multidisciplinar que teve início por volta de 2003. Ele reúne diversos especialistas e outros pesquisadores, para assim, investigar os processos cerebrais envolvidos na tomada de decisão dos indivíduos. Com isso, através de diversas abordagens relacionadas, esse tema busca entender os estudos das escolhas econômicas pessoais.

As finanças comportamentais é um ramo de estudo que está cada vez mais em constante crescimento. Esses estudos juntam a forma de pensar do humano em relação ao dinheiro e toda uma atuação da psicologia cognitiva no que tange aos modos de agir das pessoas nas bolsas de valores e em outras instâncias de decisão (SILVA, 2008).

Sobre os avanços nas pesquisas das finanças comportamentais, essas mostram, que, apesar de uma parte das escolhas pessoais no mercado financeiro ser fundamentada em estudos corretos e ordenados, uma fração bastante considerável, principalmente de investidores pessoa física, baseia suas decisões de investimentos em suas vontades, sentimentos ou até desconfianças. As decisões tomadas por esses indivíduos, nas quais não são baseadas na racionalidade são conhecidas como falhas comportamentais, pois os agentes simplificam variáveis do seu ambiente. Dessa forma, essas falhas embasam o desenvolvimento dos estudos das heurísticas e vieses cognitivos (BARBERIS; THALER, 2003).

Um exemplo de viés cognitivo é o fenômeno conhecido como comportamento de manada na tomada de decisões dos investidores, que descreve como eles tendem a agir sem um planejamento racional, ocasionando na influência de outros investidores. Esse tipo de comportamento ocorre a partir de grupos imitando condutas irracionais de outros indivíduos nas análises financeiras e não tendo uma medição dos riscos do mercado por tal ação. Esses tipos de investidores são propensos a seguirem uma tendência do grupo e assim muitas vezes resulta em decisões irrefletidas e desalinhadas com a realidade do mercado (SANCHES, 2013).

Para Passos, Pereira e Martins (2012) o efeito de manada mostra que as pessoas buscam acompanhar tendências do mercado, em relação ao comportamento e escolhas dos grupos envolvidos, tendo conclusões em que é melhor seguir e errar em conjunto do que de forma solitária.

O *Fear Of Missing Out (FOMO)*, traduzindo, "medo de ficar de fora", é encontrado no mercado financeiro, quando as pessoas não querem perder novidades do mercado e, portanto, não querem perder oportunidades. Conforme Przybylski *et al.* (2013) é uma preocupação muito exagerada de que outras pessoa estão tendo experiências melhores e mais vantajosas, e que o agente esteja perdendo estas oportunidades.

## 2.3 Luminares da Economia Comportamental

Quatro luminares destacam-se como as principais figuras no desenvolvimento dessa área: Herbert Simon, Daniel Kahneman, Amos Tversky e Richard Thaler. Com suas contribuições pioneiras, esses renomados pensadores demonstraram como os fatores psicológicos e sociais influenciam as escolhas econômicas, abrindo caminho para uma compreensão mais abrangente do comportamento humano em âmbitos econômicos. Nesta seção, exploraremos as contribuições desses quatro renomados acadêmicos no campo da Economia Comportamental.

### 2.3.1 Herbert Simon

Nascido em 1916, em Milwaukee, Herbert Simon, estudou em escolas da rede privada americana sua vida toda, onde desenvolveu habilidades nas aulas de ciência. Diferentemente das outras crianças, Simon foi exposto a ideia de que o comportamento do ser humano pode ser estudado e, por conta de seu tio, conheceu as ciências sociais, e anos depois viria a ganhar um Nobel de Economia por seu trabalho da racionalidade limitada.

Na segunda metade do século XX, em contraposição às pesquisas anteriores, começou a ganhar destaque a ideia de que os indivíduos enfrentam restrições cognitivas que os impedem de realizar todos os cálculos necessários para alcançar uma decisão que se enquadra nas restrições dos modelos econômicos tradicionais, que busca otimização (SIMON, 1955).

Herbert Simon, há muito tempo reconhecido como um dos precursores da economia comportamental moderna, baseou os conceitos de racionalidade limitada e *Satisficing* em limites psicológicos e cognitivos ao conhecimento do comportamento humano. Ligando o ambiente da tomada de decisão às capacidades evolucionárias.

A racionalidade demanda uma compreensão integral e prévia das implicações de cada escolha, no entanto, na realidade, nosso entendimento das consequências é frequentemente parcial. Dado que essas ramificações se relacionam com o futuro, a criatividade deve compensar a ausência de vivência ao estimar suas capacidades, embora essas estimativas consigam ser feitas de maneira inadequada. A racionalidade implica escolher entre potenciais formas de comportamento alternativo. No entanto, na prática, apenas uma parte pequena dessas alternativas é considerada no comportamento real. (SIMON, 1979)

A racionalidade limitada, como formulada por Herbert Simon, desafia a concepção de que a capacidade cognitiva humana tem raízes puramente matemáticas, contrapondo a metáfora do processamento de informações em um computador. Ela postula que a nossa capacidade de ser completamente racional é restrita, devido às limitações na nossa habilidade de pensar, nas informações disponíveis e no tempo disponível para tomada de decisões. Esse conceito de racionalidade limitada tem paralelos com a noção da conjuntura emocional da sociedade em determinado momento que descreve o ser humano como alguém que preserva cuidadosamente seus recursos cognitivos (SIMON, 1982).

O argumento da racionalidade limitada começa com a noção de que estamos imersos em um ambiente único, repleto de variáveis que têm o potencial de afetar umas às outras, embora não aconteçam regularmente. Essa premissa tem um impacto direto na maneira como avaliamos as opções e suas consequências.

Segundo March e Simon (1967), a tomada de decisão vai muito além do momento de escolha, compreendendo outras etapas importantes. Segundo ele, a tomada de decisão tem três fases principais: achar ocasiões para tomar uma decisão, achar possíveis cursos de ação e avaliar coisas passadas.

A primeira dessas etapas diz respeito à habilidade dos agentes de se concentrarem nas questões que demandam atenção imediata. A segunda etapa é relacionada à capacidade humana de gerar opções de ação, no sentido de buscar alternativas viáveis ou melhorar as já existentes. A terceira etapa, que é de suma importância para o tópico abordado nesta seção, envolve a habilidade humana de coletar informações e fazer inferências com base nesses dados. Neste contexto, o autor substitui a utilização de princípios fundamentais pela ideia de escolha que seja logicamente consistente.

Outra teoria estudada por Simon é o “*Satisficing*”, que é basicamente escolher a primeira opção que atende a um nível mínimo de satisfação e, portanto, é suficiente para resolver o problema. É a estratégia de tomada de decisão que reconhece a complexidade do mundo real e a limitação da racionalidade humana (SIMON, 1955).

Seus componentes básicos são os procedimentos de busca e avaliação das alternativas, os procedimentos de seleção da alternativa a ser escolhida e o mecanismo de aprendizado e adaptação que se dá ao longo do tempo. Tal processo foi nomeado de “*Satisficing*” e não resulta na escolha da alternativa que maximiza uma função objetivo bem definida, mas sim de uma alternativa que apenas satisfaz os níveis de aspiração do agente em questão. Para Simon, a adequada compreensão dos procedimentos de decisão exige uma investigação empírica de como indivíduos e organizações efetivamente decidem (SIMON, 1956).

*Satisficing* não é uma estratégia de escolha perfeita, mas uma estratégia realista e adaptativa para lidar com a incerteza e a complexidade inerentes às decisões humanas.

Simon chegou à conclusão de que a melhor forma de resumir a racionalidade humana seria pela dedução do contexto que está inserida. (SIMON, 1971, p.79-80):

Uma decisão pode ser objetivamente racional se representa de fato o comportamento correto para maximizar certos valores numa dada situação. É subjetivamente racional se maximiza a realização com referência ao conhecimento real do assunto. É conscientemente racional na medida em que o ajustamento dos meios aos fins visados constitui um processo. É deliberadamente racional na medida em que a adequação dos meios aos fins tenha sido deliberadamente provocada (pelo indivíduo ou pela organização). Uma decisão é organizativamente racional se for orientada no sentido dos objetivos da organização; é pessoalmente racional se visar os objetivos do indivíduo.

Além disso, Simon (1996), argumentou que a racionalidade absoluta no comportamento humano é impossível, porque isso exigiria ter um conhecimento completo e inatingível das consequências exatas de cada escolha. Dado que esse conhecimento se refere ao futuro e não está disponível no momento da tomada de decisão, os indivíduos frequentemente fazem pressuposições imperfeitas ao imaginar e antecipar os resultados. A racionalidade presume que as pessoas estejam cientes de todas as possíveis formas de comportamento.

Para Simon (1996), o comportamento humano dirigido por objetivos ou motivações reflete simplesmente a forma do ambiente em que ele ocorre.

O homem somente foi capaz de se desenvolver num mundo extremamente complexo porque conseguiu elaborar procedimentos bem definidos para a tomada de decisão (SIMON, 1983).

### **2.3.2 Daniel Kahneman & Amos Tversky**

Daniel Kahneman é um renomado psicólogo e economista de origem israelense, nascido em 1934. Em 2002, Kahneman foi agraciado com o Prêmio Nobel de Economia em reconhecimento às suas contribuições para o entendimento da psicologia subjacente à tomada de decisões e suas implicações na esfera econômica. Seu livro intitulado "Rápido e Devagar: Duas Formas de Pensar" obteve grande sucesso de vendas e desempenhou um papel fundamental na disseminação de suas concepções. Já Amos Tversky, companheiro de pesquisas de Kahneman, teve um papel essencial na elaboração de estruturas conceituais e teóricas para a compreensão da imprecisão e da possibilidade, sendo uma delas o mapeamento de preferências, que basicamente tentava modelar as preferências das pessoas em situações de

escolha sob risco e incerteza, contribuindo para a compreensão de como os indivíduos tomam decisões em cenários complexos.

Daniel Kahneman e Amos Tversky foram dois renomados psicólogos e pesquisadores cujas contribuições tiveram um profundo impacto nas disciplinas da psicologia e economia comportamental. Suas descobertas revolucionaram a nossa compreensão dos processos de tomada de decisões e da maneira como as pessoas são afetadas por vieses cognitivos.

Uma das teorias mais reconhecidas de Kahneman e Tversky é a teoria dos sistemas que descreve dois modos de processamento de informações em nosso cérebro. O Sistema 1 tem vieses, porém, erros sistemáticos que ele tende a cometer em circunstâncias específicas. Como veremos, ele às vezes responde a perguntas mais fáceis, e exibe pouco entendimento de lógica e estatísticas. Uma limitação adicional do Sistema 1 é que ele não pode ser desligado. Se alguém lhe mostra numa tela uma palavra numa língua que você conhece, você a lê — a menos que sua atenção esteja totalmente concentrada em outro lugar (KAHNEMAN, 2012).

Outra principal teoria estudada por Kahneman e Tversky foi a dos vieses cognitivos e heurísticas. Segundo eles quando as pessoas são confrontadas com incerteza, elas muitas vezes recorrem a heurísticas simples e, como resultado, podem cometer erros previsíveis. As pessoas tendem a superestimar a probabilidade de eventos altamente improváveis, especialmente se esses eventos são emocionalmente carregados (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Esses estudos evidenciam que os próprios investidores são propensos a se decidirem, no aspecto financeiro, baseado por suas emoções, de maneira não condizente com a razão. Os investidores voltam a acreditar na simplificação da mente através de atalhos, denominadas heurísticas, e deixam de estudar mais a fundo o evento. Pode-se ver isso em momentos de "aversão a perda", em que o peso pela perda do dinheiro é maior do que os ganhos provavelmente auferidos (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Os economistas comportamentais enfatizaram que as pessoas enfrentam restrições cognitivas e emocionais que impactam suas escolhas econômicas. Eles identificaram que os indivíduos frequentemente tomam decisões fundamentadas em atalhos mentais e distorções cognitivas, em vez de aderir rigidamente aos princípios econômicos convencionais. A economia comportamental representa uma transformação significativa que introduziu uma perspectiva mais verossímil do comportamento humano na disciplina econômica (KAHNEMAN, 2011).

Tversky e Kahneman (1974), asseguram que os indivíduos atuam apoiados em heurísticas, usam atalhos cognitivos para tomar decisões sob situação conflituosas de incertezas.

A Teoria do prospecto foi mais uma das contribuições que Kahneman e Tversky deram para a economia comportamental. Ela fornece uma abordagem alternativa à Teoria da Utilidade Esperada para explicar como as pessoas tomam decisões diante de situações arriscadas. Segundo essa teoria, os indivíduos demonstram uma aversão ao risco quando se trata de escolhas envolvendo ganhos mais garantidos e uma propensão maior a correr riscos quando se trata de escolhas envolvendo perdas convictas. Além do mais, eles avaliam os ganhos e as perdas com base em um ponto de referência específico (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

A Teoria da Utilidade considera os agentes econômicos racionalmente perfeitos, porém, eles cometem erros, diagnosticados em seus resultados reais. Com isso, posteriormente, foi apresentada a Teoria da Perspectiva a qual demonstra o real comportamento dos indivíduos, com auxílio da psicologia e uma atenção enfatizada ao ser humano e suas falhas de decisões, bem como seu ambiente. Bernoulli criou a psicofísica para explicar essa aversão ao risco (KAHNEMAN, 2012).

As pessoas (nem sempre) assumem riscos desnecessários através de premissas consideradas otimistas, superestimam as vantagens e subestimam as possíveis perdas, gerando influência nas decisões, ponderando os ganhos e o sucesso sem a devida noção e atenção das perdas e probabilidades (KAHNEMAN, 2012).

Segundo Kahneman (2012, p. 289):

Nossa teoria foi modelada proximamente à teoria da utilidade, mas diferia dela em alguns aspectos fundamentais. O mais importante, nosso modelo era puramente descritivo, e seu objetivo era documentar e explicar violações sistemáticas dos axiomas de racionalidade em escolhas entre opções de risco.

Outro estudo desenvolvido por Kahneman e Tversky foi a teoria da perspectiva cumulativa, que é uma teoria alternativa da utilidade, onde se avaliam ganhos e perdas com relação a um ponto de referência predefinido. As pessoas não fazem avaliações em termos absolutos, mas sim em relação a um ponto de referência específico. A sensação de ganhar R\$ 100 quando você esperava não ganhar nada é mais estimulante do que ganhar R\$ 100 quando você antecipava ganhar R\$ 200 (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

A maneira como as opções são moldadas e expostas pode resultar em percepções substancialmente diferentes em cenários de ganhos e perdas, o que ressalta a influência

significativa das estruturas de referência na tomada de decisões. (KAHNEMAN; TVERSKY, 1984).

### 2.3.3 Richard Thaler

Nascido nos Estados Unidos em 1945, na cidade de Nova Jersey, Richard H. Thaler é um luminar economista comportamental e um importante membro do corpo docente da Universidade de Chicago. Sua notoriedade deriva de suas consideráveis contribuições para a compreensão das escolhas econômicas individuais, onde ele incorpora fatores psicológicos e sociais como determinantes cruciais do comportamento humano. O seu trabalho e pesquisas desempenharam um papel fundamental no crescimento do campo da economia comportamental. Em 2017, Thaler foi honrado com o Prêmio Nobel de Economia em reconhecimento às suas notáveis contribuições para esse campo.

Uma das principais teorias de Thaler, apelidada de “empurrão paternalista” ou “Teoria do Incentivo”, foi a metodologia “*Nudge*”, que é basicamente quando qualquer aspecto da arquitetura de escolhas que influencia o comportamento das pessoas de maneira previsível sem eliminar alternativas ou causar mudanças substanciais em seus estímulos econômicos. Para que uma intervenção seja considerada um mero nudge, deve ser simples e fácil de evitá-la. Nudges não são imposições. Dispor pratos menores em um restaurante para encorajar as pessoas a pegarem porções menores é considerado um nudge, entretanto, limitar o peso do mesmo já não é considerado um nudge (THALER; SUSTEIN, 2008).

O principal propósito do nudge é explorar como podemos ajudar as pessoas a evitar erros significativos ao fazer uso de seus sistemas automáticos. O livro “*Nudge*” de Richard Thaler e Cass Sunstein fornece ilustrações alertando de que a maneira como as opções são colocadas diante das pessoas frequentemente é tão significativa quanto a escolha em si. A ideia fundamental é que não existe uma maneira imparcial de apresentar escolhas, portanto, é essencial disponibilizar métodos que guiem as pessoas na direção das escolhas que expressam suas preferências (THALER; SUSTEIN, 2008).

A ideia central é que o contexto no qual as alternativas são expostas pode impactar consideravelmente as escolhas individuais. Thaler destaca várias abordagens pelas quais os responsáveis pela configuração das escolhas, como empregadores, governos e empresas, podem exercer influência sobre o comportamento sem limitar as opções ou aplicar penalidades (THALER; SUSTEIN, 2008).

Um exemplo tangível poderia ser a seleção de um plano de aposentadoria no ambiente de trabalho. Se os colaboradores precisarem conscientemente escolher participar de um plano, é possível que muitos adiem ou simplesmente optem por não participar. Contudo, se a participação for estabelecida como a escolha automática, sendo necessário um esforço ativo para optar por não participar, é mais provável que um maior número de pessoas adira ao plano.

Outra teoria abordada por Thaler foi a do “paternalismo libertário”, que é um tipo de paternalismo relativamente suave e não invasivo, uma vez que não impõe obstáculos, nem desvios significativos nas escolhas individuais. Na sua forma mais cautelosa, o paternalismo libertário impõe custos mínimos àqueles que buscam se afastar da opção preferida pelo planejador. No entanto, a abordagem recomendada ainda é considerada paternalista porque os planejadores, sejam eles do setor privado ou público, não estão tentando monitorar as escolhas previstas das pessoas, mas sim estão conscientemente direcionando as pessoas na direção que promove o seu bem-estar. Portanto, Thaler e Sunstein introduziram o conceito de "paternalismo libertário" para discutir esse tipo de intervenção (SUNSTEIN; THALER, 2003).

No que diz respeito ao termo libertário, esse é utilizado para reforçar a ideia de que a autonomia de escolha de todos os indivíduos deve sempre ser preservada ou até mesmo ampliada. A autonomia de escolha é a melhor proteção contra uma má estruturação de opções. O paternalismo se manifesta, por exemplo, quando o governo decide intervir para melhorar a qualidade de vida dos cidadãos (THALER; SUNSTEIN, 2009). Portanto, um dos instrumentos desse mecanismo, que também é chamado de princípio fundamental do paternalismo libertário, é a arquitetura de escolhas (THALER; SUNSTEIN, 2008).

Mais um grande ponto estudado por Thaler foi a chamada “contabilidade mental” que se refere ao conjunto de operações cognitivas que as pessoas fazem para organizar, analisar e acompanhar as atividades financeiras nas quais se envolvem. De modo geral, a contabilidade mental é uma referência ao processamento das contas mentais, que diz respeito a como estas são atribuídas e avaliadas (THALER, 1999).

Ele argumenta que as pessoas classificam as contas mentais específicas, com base em sua fonte. Da mesma maneira que os ganhos são segregados, eles também são tratados de forma separada quando são utilizados. A flexibilidade da pessoa encarregada de gerenciar essas contas desempenha um papel crucial, pois pode surgir dificuldade ao precisar usar recursos de uma conta para um propósito diferente do planejado (THALER, 1985).

O ramo da economia comportamental introduziu uma compreensão aprofundada dos elementos sociais e da psicologia que impactam as escolhas econômicas. Os economistas agora levam em consideração a influência de sentimentos, padrões sociais, pressão social e outros

aspectos comportamentais na formulação de decisões econômicas. Esses avanços resultaram em um tratamento mais inclusivo e interdisciplinar para a análise econômica (SUNSTEIN; THALER, 2009).

Os avanços na economia e nos estudos comportamentais chegaram num ponto de congruência, em que ambos estão conectados na forma de agir, pensar e tomar determinadas decisões. Com isso, os economistas continuaram a se dedicar a esses temas. A neuroeconomia, por exemplo, permitiu um entendimento dos processos neurais junto da esfera econômica. A tomada de decisão em grupo ajuda a entender mecanismos de tomada de decisão coletiva e como os indivíduos podem ser influenciados pelo comportamento alheio. A abordagem nas diversas disciplinas com ênfase no entendimento humano impulsiona novas pesquisas, afim de melhorar os conhecimentos da economia e as escolhas que são feitas.

### **3. METODOLOGIA**

Nesta seção, pretendemos elucidar a abordagem metodológica que orientará nossa pesquisa, bem como esclarecer os métodos que empregaremos para atingir nossos objetivos. Para tal finalidade, dividiremos essa seção em duas partes: Tipologia de Pesquisa e a Coleta e Seleção de Dados.

#### **3.1 Tipologia de Pesquisa**

Para atingir os objetivos do estudo, será adotada uma abordagem qualitativa por meio de uma análise de conteúdo sistemática e comparativa das obras dos luminares da economia comportamental. Na condução deste estudo, será crucial delinear o caminho metodológico em sua totalidade, abrangendo desde a revisão da literatura, a construção do arcabouço teórico, a pesquisa de campo, a análise de dados, até, por fim, a elaboração das conclusões (MICHEL, 2015).

A pesquisa qualitativa tem como foco a análise de situações específicas em suas particularidades contextuais e históricas (FLICK, 2008).

O estudo proposto visa explorar os fundamentos da tomada de decisão humana, considerando as contribuições distintas dos renomados economistas comportamentais Herbert Simon, Daniel Kahneman, Amos Tversky e Richard Thaler. Esta pesquisa busca compreender as nuances da Racionalidade limitada, dos Vieses cognitivos, das Teorias dos Sistemas, dos

Nugdes e do Paternalismo libertário, entre outros. Ao combinar visões teóricas e exemplos práticos, o estudo visa oferecer uma compreensão mais abrangente dos processos de tomada de decisão humana e suas implicações para a teoria econômica e a formulação de políticas.

Quanto aos fins, esta pesquisa é predominantemente descritiva e analítica, visando aprofundar o entendimento das contribuições teóricas da economia comportamental e destacar as diferenças e similaridades em suas perspectivas. Isso permitirá uma compreensão mais aprofundada das implicações práticas das teorias de tomada de decisão humana.

Optamos por esse método de pesquisa devido à abordagem centrada na análise da interligação dos conceitos elaborados pelos autores mencionados. Um dos motivos principais é a escassez de estudos que tenham explorado essa conexão de maneira abrangente.

Quanto aos meios, nossa abordagem de pesquisa se baseia em uma revisão crítica da literatura, na qual focalizamos a análise de artigos acadêmicos, livros e outras fontes relevantes relacionadas à economia comportamental e aos trabalhos dos autores mencionados. A pesquisa bibliográfica é uma estratégia que visa aprofundar a compreensão e discussão de um tópico com base em fontes teóricas disponíveis em publicações, como livros, revistas, periódicos e outras fontes científicas. O objetivo é explorar e analisar o conhecimento científico relacionado a um tema específico (MARTINS, 2000).

### **3.2 Coleta e Seleção de Dados**

A pesquisa recorrerá à leitura aprofundada e identificação de temas centrais nos trabalhos de Simon, Kahneman, Tversky e Thaler, com foco especial em suas teorias e pesquisas relevantes para a economia comportamental.

A leitura crítica permite ao pesquisador escolher abordagens de investigação para uma compreensão mais profunda, explorando o material bibliográfico a fim de fundamentar e corroborar os dados do estudo e refletir sobre a análise das obras consultadas (SOUSA; OLIVEIRA; ALVES, 2021).

As bases de dados foram: Teses da USP (Universidade de São Paulo), Scielo (Scientific Electronic Library OnLine), Web of Science, Google Acadêmico, Periódico Capes e SPELL (Scientific Periodicals Electronic Library), Science Direct, Revista Fucamp, Acervo Digital e o site [economiacomportamental.org](http://economiacomportamental.org).

Sem uma compreensão sólida dessa base teórica, torna-se inviável uma análise minuciosa da perspectiva comportamental da economia contemporânea, portanto é necessário

se aprofundar na maneira como cada pensador neste campo da ciência a aborda e enriquece o seu estudo.

#### **4. ANÁLISE DE DADOS**

Nesta seção analisaremos os dados abordados no capítulo dois, buscando identificar os pontos de convergência nas obras de Herbert Simon, Daniel Kahneman, Amos Tversky, e Richard Thaler. Portanto, almejamos não apenas compreender de maneira isolada as teorias desses autores, mas também evidenciar as similaridades entre suas abordagens, promovendo uma visão abrangente e aprofundada da evolução do pensamento da economia comportamental na interseção entre economia e psicologia. A avaliação crítica das obras desses ilustres acadêmicos possibilitará uma compreensão mais abrangente das complexidades inerentes aos processos decisórios, concorrendo para o enriquecimento do campo da economia comportamental e ainda nos permitindo classificá-los de acordo com o nível das transformações oferecidas à ciência econômica.

##### **4.1 Radical x Reformistas**

Os economistas reformistas na economia comportamental adotam uma abordagem gradual e moderada para implementar mudanças. Reconhecem a influência dos fatores comportamentais nas decisões econômicas e buscam aprimorar o funcionamento do mercado e políticas públicas sem causar grandes perturbações nas estruturas econômicas existentes. Esses economistas podem sugerir intervenções suaves, como estímulos comportamentais, divulgação de informações ou ajustes nas políticas públicas para orientar e melhorar as escolhas individuais, mas sem desafiar radicalmente o sistema econômico.

Em contraste, os economistas radicais na economia comportamental defendem mudanças substanciais e transformadoras na economia. Argumentam que as falhas de mercado e as decisões individuais influenciadas por vieses comportamentais exigem não apenas correções superficiais, mas reformas profundas nas estruturas econômicas e sociais. Esses economistas podem defender intervenções mais disruptivas, como a reformulação de políticas públicas, mudanças na estrutura de incentivos ou até mesmo uma reorganização radical do sistema econômico para corrigir distorções comportamentais.

Resumidamente, os reformistas na economia comportamental buscam ajustar e melhorar gradualmente o sistema existente, reconhecendo a importância do comportamento

humano nas decisões econômicas. Já os radicais buscam mudanças mais amplas e fundamentais para abordar de maneira mais direta e completa as distorções comportamentais no sistema econômico.

Segue abaixo um quadro classificando os autores em questão, dividindo-os em suas classificações e em seus argumentos teóricos.

**Quadro 1 – Radical x Reformistas**

ABORDAGEM	AUTOR	PRINCIPAIS CONTRIBUIÇÕES
<b>RADICAL</b>	Herbert Simon (1959)	Racionalidade Limitada e <i>Satisficing</i> .
<b>REFORMISTA</b>	Daniel Kahneman Amos Tversky (1979)	Teoria do Prospecto, Teoria dos Sistemas, Vieses Cognitivos e Heurísticas.
	Richard Thaler (1980)	Nudge, Arquitetura de Escolhas, Paternalismo Libertário, Contabilidade Mental.

Fonte: Elaborado por André Morgado, Marcos Nunes e Pedro Martins (2023).

## 4.2 Quadro Comparativo

Com base nas informações fornecidas anteriormente sobre a tomada de decisão, esses acadêmicos convergem na concepção de que as escolhas humanas frequentemente se afastam dos paradigmas da racionalidade microeconômica, e todos eles contribuíram significativamente para a compreensão das complexidades envolvidas na tomada de decisão. Apesar de suas abordagens distintas na economia comportamental, esses acadêmicos compartilham notáveis semelhanças em suas contribuições para entender as complexidades da tomada de decisões humanas.

Todos desafiaram a visão tradicional de agentes econômicos como tomadores de decisões totalmente racionais, destacando limitações cognitivas e vieses sistemáticos que influenciam escolhas individuais. Além disso, cada pesquisador ressaltou a importância de considerar aspectos psicológicos e sociais na análise econômica, promovendo uma perspectiva mais abrangente do comportamento humano. Suas obras interligadas solidificaram a economia comportamental como um campo interdisciplinar vital, unindo psicologia, economia e outras ciências sociais.

Simon postulou a ideia de racionalidade limitada, argumentando que os indivíduos são limitados por sua capacidade cognitiva e de processamento de informações. Kahneman e Tversky ampliaram essa ideia ao evidenciar que os humanos frequentemente agem irracionalmente devido a preconceitos cognitivos, como o viés de confirmação e a aversão à

perda, além de dependerem de heurísticas que podem levar a erros sistemáticos de julgamento. Thaler expandiu essa compreensão ao introduzir o conceito de "irracionalidade previsível", reconhecendo que as pessoas tomam decisões enviesadas de maneira consistente e esperada.

As principais inovações de Simon foram a introdução da noção de racionalidade limitada, questionando o paradigma do agente econômico totalmente racional, e a introdução do termo "satisficing", destacando que muitas vezes as pessoas optam por uma estratégia mais realista e satisfatória em vez de buscar a solução ideal. Kahneman e Tversky, por exemplo, identificaram vários vieses cognitivos e heurísticas que influenciam as escolhas humanas, ao passo que Thaler propôs os "*nudges*" como ferramentas para impactar comportamentos sem limitar liberdades, sendo aplicáveis de forma tangível em políticas públicas.

As críticas à ideia de racionalidade limitada apontam que ela pode ser excessivamente pessimista sobre a capacidade humana de aprender e se adaptar. Kahneman e Tversky foram criticados por simplificar demais os processos cognitivos, enquanto Thaler foi alvo de críticas em relação a manipulação implícita dos "*nudges*" e a possível falta de consideração à autonomia individual.

Esses pensadores avançaram consideravelmente na compreensão da economia comportamental e da tomada de decisão humana. Eles abriram caminho para modelos mais realistas de comportamento humano e tomada de decisão, onde esses modelos capturam não apenas a racionalidade, mas também as restrições cognitivas e os vieses que influenciam nossas escolhas cotidianas.

As contribuições desses autores tiveram impacto direto em campos como economia, finanças, psicologia e políticas públicas. Simon moldou o campo da economia organizacional, enquanto Kahneman, Tversky e Thaler forneceram perspectivas valiosas para o campo da economia comportamental e para o desenvolvimento de políticas públicas mais efetivas.

Portanto segue abaixo um quadro estipulando algumas dimensões de comparação, sendo elas a visão sobre a Tomada de Decisão, Racionalidade, suas contribuições, críticas aos seus estudos, aplicações práticas e algumas relações entre esses autores.

**Quadro 2 – Convergências teóricas**

	<b>Herbert Simon (Racionalidade Limitada)</b>	<b>Kahneman e Tversky (Vieses, Heurísticas, Teoria das Perspectivas)</b>	<b>Richard Thaler (Paternalismo Libertário, Nudges, Contabilidade Mental)</b>
<b>Visão sobre Tomada de Decisão</b>	Escolhas humanas são impactadas por restrições cognitivas e dados incompletos.	Abordam vieses cognitivos, heurísticas e a falta de lógica das decisões.	Analisa as falhas na tomada de decisão, destacando comportamentos previsíveis e afastamentos da lógica neoclássica.
<b>Racionalidade</b>	Aborda a perspectiva da racionalidade integral e impecável, sugerindo que as pessoas operam de forma satisfatória.	Destacam que os indivíduos frequentemente se afastam da racionalidade tradicional devido a vieses cognitivos.	Aceita a noção de racionalidade restrita, mas concentra-se na implementação de estímulos brandos para aprimorar as decisões.
<b>Contribuição</b>	Introdução do conceito de "satisficing" (busca por uma solução satisfatória, não necessariamente a mais ótima) e ênfase na complexidade inerente à tomada de decisão.	Elaboração da teoria dos prospectos, reconhecimento de heurísticas e identificação de vieses cognitivos.	Sugere a aplicação de "nudges" para influenciar escolhas sem comprometer a autonomia individual.
<b>Relação entre Autores</b>	Kahneman e Tversky expandiram a noção de racionalidade restrita, investigando os desvios sistemáticos.	Possuem uma ligação imediata com os conceitos de Simon, ampliando a compreensão das tomadas de decisão.	Integra concepções de Simon, Kahneman e Tversky, implementando-as na prática por meio de abordagens de "nudging".
<b>Críticas</b>	Algumas críticas direcionam-se para a potencial subjetividade na determinação do que é considerado "satisfatório".	Críticas abrangem a concentração demasiada em desvios sistemáticos, negligenciando contextos particulares.	Críticas destacam potenciais dilemas éticos associados ao paternalismo e aos nudges.
<b>Contribuições Avançadas</b>	Abre caminho para modelos de tomada de decisão realistas, considerando limitações humanas.	Desenvolveu a Teoria das Perspectivas, que explica comportamentos de risco e escolhas em contexto de ganhos e perdas.	Integra a psicologia comportamental à economia, propondo estratégias práticas para melhorar escolhas individuais.
<b>Aplicações Práticas</b>	Exerceu impacto em setores como economia do comportamento, ciência cognitiva e economia organizacional.	Contribuições implementadas na esfera econômica, financeira e psicológica, com implicações relevantes para as políticas públicas.	Suas concepções foram aplicadas em políticas governamentais e em organizações com o intuito de aprimorar escolhas individuais.

Fonte: Elaborado por André Morgado, Marcos Nunes e Pedro Martins (2023).

## 5. CONCLUSÃO

Ao longo deste estudo, exploramos profundamente as principais teorias para a compreensão da tomada de decisão dos agentes econômicos. As contribuições de Simon, Kahneman, Tversky e Thaler oferecem um prisma único para entender os mecanismos subjacentes às escolhas e seus impactos em uma infinidade de contextos práticos. Foi possível não apenas distinguir as abordagens e contribuições individuais desses luminares, mas também criar um framework, uma taxonomia que destaca suas nuances e perspectivas únicas. Simon, com sua teoria da racionalidade limitada, Kahneman e Tversky, explorando os vieses cognitivos e a heurística, e Thaler, introduzindo o conceito de economia comportamental e o viés comportamental, ofereceram pilares cruciais para compreender a tomada de decisão sob uma ótica mais realista e humana.

As teorias de Simon sobre a racionalidade limitada, ao desafiar a noção de tomada de decisão plenamente racional, abriram caminho para uma compreensão mais realista dos processos decisórios. Suas ideias têm aplicabilidade direta em áreas como gestão, economia e design de sistemas, onde a simplificação e a estruturação dos processos de decisão são fundamentais.

As contribuições de Kahneman e Tversky, através do estudo dos vieses cognitivos e da heurística, têm implicações significativas em finanças, psicologia, economia e marketing. Compreender como esses vieses afetam nossas escolhas é essencial para desenvolver estratégias mais eficazes de comunicação, persuasão e tomada de decisão em ambientes diversos.

Thaler, por sua vez, trouxe à tona a ideia de economia comportamental e o conceito de "viés comportamental", desafiando a suposição de racionalidade na economia clássica. Suas contribuições se estendem para as finanças pessoais, políticas públicas e gestão de organizações, oferecendo insights valiosos sobre como os seres humanos tomam decisões e como estruturar ambientes para influenciar escolhas mais positivas.

Nesse contexto, observamos como esses estudiosos têm avançado nas pesquisas comportamentais, influenciando significativamente as tomadas de decisões em diversos campos. Suas contribuições não apenas desafiaram a visão tradicional da racionalidade econômica, mas também ofereceram insights valiosos sobre como indivíduos e organizações podem tomar decisões mais informadas e eficazes. É inegável que as ideias desses luminares têm impactado não apenas a teoria, mas também a prática, moldando estratégias, políticas,

negócios e abordagens econômicas. A aplicação desses conceitos tem impulsionado mudanças significativas na maneira como entendemos e lidamos com as escolhas cotidianas, desde decisões financeiras até questões de políticas públicas. A integração desses conceitos abre portas para estratégias mais eficazes de educação financeira, design de políticas mais inclusivas e criação de ambientes que promovam decisões mais informadas e saudáveis.

Também elaboramos um quadro comparativo que ressalta a convergência desses pensadores na compreensão compartilhada da racionalidade limitada e na percepção de que fatores cognitivos influenciam decisões de forma previsível.

Portanto, ao revisitar as contribuições desses pensadores da economia comportamental, é evidente que eles forneceram um arcabouço teórico valioso, que não apenas enriqueceu nosso conhecimento sobre a tomada de decisão humana, mas também provocou um impacto tangível em nossa compreensão e prática das decisões em variados contextos. Suas ideias continuam a ser uma fonte inesgotável de aprendizado e inspiração para futuras investigações e aplicações práticas, oferecendo uma base sólida para a evolução contínua no campo da economia comportamental e na compreensão das complexidades subjacentes às decisões humanas.

## REFERÊNCIAS

- BABERIS, Nicholas; THALER, Richard. 2003. "A survey of behavioral finance," **Handbook of the Economics of Finance**, in: G.M. Constantinides & M. Harris & R. M. Stulz (ed.), Handbook of the Economics of Finance, edition 1, volume 1, chapter 18, 2003.
- BARREIROS R. F.; PROTIL R. M.; MOREIRA V. R. **Processo Decisório nas Cooperativas Agroindustriais do Paraná: Uma análise Comparativa Utilizando o Modelo Racional e o Modelo Político de Decisão**, 2008. Disponível em: <https://www.revistas.usp.br/rco/article/view/34718> . Acesso em: 17. mai. 2023
- BENTHAM, Jeremy. **An Introduction to the Principles of Morals and Legislation**. London, 1780. Disponível em: <https://la.utexas.edu/users/hcleaver/368/368BenthamCh1table.pdf> . Acesso em: 10. abr. 2023.
- BERGER, B.; PESSALI, H. F. **A teoria da perspectiva e as mudanças de preferência no mainstream: um prospecto lakatoseano**. Revista de Economia Política. vol.30, 2010. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rep/a/YzzQHMXdjmX4vNF75fBHQb/> . Acesso em: 25. abr. 2023.
- CAMERER, C. F. **Behavioral economics: Reunifying psychology and economics**. Proceedings of the National Academy of Sciences, 2011.
- CASTRO, Alex Sandro Rodrigues de. **Economia comportamental: caracterização e comentários críticos**. 2014. Dissertação (mestrado) - Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia, Campinas, SP. Disponível em: <https://hdl.handle.net/20.500.12733/1622945> . Acesso em: 29. mai. 2023.
- COSTA, Fernando Nogueira da. **Nudge: O Empurrão para a Escolha Certa**. 2013. Disponível em: <https://fernandonogueiracosta.wordpress.com/2013/10/15/nudge-o-empurrao-para-a-escolha-certa/>. Acesso em: 09. nov. 2023.
- CUSINATO, Rafael Tiecher. **Teoria da decisão sob incerteza e a hipótese da utilidade esperada: conceitos analíticos e paradoxos**. (Dissertação de Mestrado). Porto Alegre, UFRGS, 2003. Disponível em: <https://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/1961/000362539.pdf?sequence=1&isAlloWed=y> . Acesso em: 22. mai. 2023.
- DOROW, A. (2009). **Heurística da ancoragem na estimativa de preços de imóveis por corretores profissionais** (Dissertação de mestrado). Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, SC, Brasil, Disponível em:

<https://repositorio.ufsc.br/bitstream/handle/123456789/92311/270113.pdf?sequence=1&isAllowed=y> . Acesso em: 11. mai. 2023.

FERREIRA, Vera Rita Mello. “**Psicologia Econômica: origens, modelos, propostas**”. Tese de Doutorado, Programa de Estudos Pós-Graduados em Psicologia Social, PUC-SP. São Paulo, 2007. Disponível em:

<https://tede2.pucsp.br/bitstream/handle/17173/1/Vera%20Rita%20de%20Mello%20Ferreira.pdf> .Acesso em: 22. mai. 2023.

FLICK, Uwe. **Métodos de Pesquisa: introdução à pesquisa qualitativa**. 3. ed. Porto Alegre: Artmed Bookman, 2008.

FRANK, Robert. **Microeconomia e Comportamento**. 3. ed. Lisboa: McGraw-Hill de Portugal, 1997.

GOLEMAN, Daniel. **Inteligência emocional**. Rio de Janeiro: Objetiva, 1996.

HAUSMAN, Daniel. **The philosophy of economics: an anthology**. 2 ed. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.

HEUKELOM, Floris. **Behavioral economics: a history**. Cambridge University Press, 2014.

HOLLIS, Martin; NELL, Edward J. . **O homem econômico racional: uma crítica filosófica da economia neoclássica**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1977.

HÜMMELGEN, Bruno. **Mudança Metodológica na Economia e a Emergência da Economia Comportamental**. (Monografia). Florianópolis, UFSC, 2016. Disponível em:

<https://repositorio.ufsc.br/bitstream/handle/123456789/167530/Monografia%20do%20Bruno%20Hummelgen.pdf?sequence=1> . Acesso em 22. mai. 2023.

HUSTON, S. J. **Measuring Financial Literacy**. *The Journal of Consumer Affairs*, Vol. 44, 2010.

KAHNEMAN, Daniel. **Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics**. 1. ed. *American Economic Review*, 2003. Disponível em:

<https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/000282803322655392>. Acesso em: 24. abr. 2023

KAHNEMAN, Daniel. **Rápido e devagar: Duas formas de pensar**. 1. ed. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.

KAHNEMAN, Daniel. **Thinking, Fast and Slow**. 1 ed. New York: Farrar Straus and Giroux, 2011.

KAHNEMAN, D; TVERSKY, A. **Prospect theory: an analysis of decision under risk**. vol.47. New York: The Econometrica Society. New York, 1979. Disponível em:

<http://www.dklevine.com/archive/refs47656.pdf> .Acesso em 20. mai. 2023.

- KIRCHLER, E.; HOELZL, E. **Economic psychology: An introduction**. Cambridge: Cambridge University Press, 2017.
- LEITE, J. H. B. **Nudge: uma revisão teórica acerca do arquiteto de escolhas**. 2019. 26 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Econômicas) - Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2019. Disponível em: <https://acervodigital.ufpr.br/handle/1884/63866> . Acesso em: 25. mai. 2023.
- LIMA, Murilo Valverde. **Um estudo sobre finanças comportamentais**. RAE Eletrônica, v. 2, 2003.
- LODI, J. B.. **História da Administração**. São Paulo: Thomson, 2003.
- LUPPE, M. R.. **A heurística da ancoragem e seus efeitos no julgamento: Decisões de consumo** (Dissertação de mestrado). Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil, 2006. Disponível em: <https://teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12139/tde-18102006-204007/publico/MarcosRobertoLuppe.pdf> . Acesso em: 25. mai. 2023.
- MACEDO, Jurandir Sell. **Teoria do Prospecto: uma investigação utilizando simulação de investimentos**. 2003. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção e Sistemas) - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2003. Disponível em: <https://repositorio.ufsc.br/xmlui/handle/123456789/85921> . Acesso em 29. mai. 2023.
- MARCH, J. G.; SIMON, H.A. **Teoria das organizações**. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1967.
- MARTINS, Gilberto de Andrade. **Manual para elaboração de monografias e dissertações**. São Paulo: Atlas, 2000.
- MICHEL, Maria Helena. **Metodologia e Pesquisa Científica em Ciências Sociais**, 3. ed. São Paulo: Editora Atlas, 2015.
- MULLAINATHAN, S; SHAFIR, E. **Scarcity: Why having too little means so much**. New York: Times Book, 2013.
- PASSOS, Janduhy Camilo; PEREIRA, Vinicius Silva; MARTINS, Vidigal Fernandes. **Contextualizando a pesquisa em Finanças Comportamentais: Uma análise das principais publicações nacionais e internacionais que abrange o período de 1997 a 2010**, Revista de Auditoria, Governança e Contabilidade, v. 1, n. 1, 2012. Disponível em: <https://revistas.fucamp.edu.br/index.php/ragc/article/view/279> . Acesso em: 14. mai. 2023.
- PRZYBYLSKI, A. K.; MURAYAMA, K.; DeHaan, C. R.; GLADWELL, V. **Motivational, Emotional, and Behavioral Correlates of Fear of Missing Out**. *Computers in Human Behavior*, 2013. Disponível em: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0747563213000800?via%3Dihub> .Acesso em: 19. abr. 2023.

- RABIN, Matthew. **Psychology and Economics**. *Journal of Economic Literature*, Vol. 36, No. 1, 1998.
- SANCHES, Milton Valejo. **Comportamento de manada em direção ao índice de mercado: evidências no mercado brasileiro de ações**. (Dissertação de Mestrado) Universidade de São Paulo, São Paulo, 2013. Disponível em: <http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12139/tde-14112013-170840/> . Acesso em: 11. mai. 2023.
- SAPIR, Jacques. **Que economia para o século XXI?**. 1. ed. Lisboa: Instituto Piaget, 2005.
- SBICCA, A. **Heurísticas no Estudo das Decisões Econômicas: contribuições de Herbert Simon, Daniel Kahneman e Amos Tversky**. *Estudos Econômicos*, São Paulo, vol.44, n.3, 2014. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/ee/a/KLdVTnmf6jmwKm7JRJqdFbz/> . Acesso em: 20. abr. 2023
- SENT, Esther-Miriam. **Behavioral economics: How psychology made its (limited) way back into economics**. *History of Political Economy*, v. 36, n. 4, 2004. Disponível em: <https://muse.jhu.edu/article/178098/summary> . Acesso em: 17. abr. 2023.
- SHAROT, Tali. **The optimism bias: A tour of the irrationally positive brain**. 1. ed. New York: Vintage, 2011.
- SILVA, Wesley Vieira. **Finanças comportamentais: um estudo sobre o perfil comportamental do investidor e do propenso investidor**. *RECADM*, v. 7, n. 2, 2008. Disponível em: <https://shre.ink/HQ0K> . Acesso em: 15. abr. 2023.
- SIMON, H. A. **A behavioral model of rational choice**. *The quarterly journal of economics*, 1955.
- SIMON, H. A. **Comportamento Administrativo: estudo dos processos decisórios nas organizações administrativas**. Original publicado em inglês 1947 (1ª ed. bras., 1965). Tradução de Aluizio Loureiro Pinto, 2ª ed., rev. (1970), 2ª tiragem, Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1971.
- SIMON, H. A. **Models of bounded rationality**. Cambridge, MA: MIT Press, 1982.
- SIMON, H. A. **Rational choice and the structure of the environment**. *Psychological Review*, 1956.
- SIMON, H.A. **Reason in Human Affairs**. **Stanford: Stanford University Press**, 1983.
- SIMON, H. A. **Teoria das Organizações**. 4. ed. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1979
- SIMON, H.A. **The Sciences of the Artificial**. 3. ed. Cambridge: MIT Press, 1996. Disponível em:

[https://monoskop.org/images/9/9c/Simon\\_Herbert\\_A\\_The\\_Sciences\\_of\\_the\\_Artificial\\_3rd\\_ed.pdf](https://monoskop.org/images/9/9c/Simon_Herbert_A_The_Sciences_of_the_Artificial_3rd_ed.pdf). Acesso em: 19. abr. 2023.

SOUSA, Angélica Silva de; OLIVEIRA, Guilherme Saramago de; ALVES, Laís Hilário. A Pesquisa Bibliográfica: princípios e fundamentos. Cadernos da Fucamp, Monte Carmelo, v. 20, n. 43, 2021. Disponível em:

<https://revistas.fucamp.edu.br/index.php/cadernos/issue/view/141> . Acesso em: 15 out. 2023.

SUNSTEIN, C. R.; THALER, R. H. **Libertarian paternalism is not an oxymoron.**

**University of Chicago Law Review**, 2003.

SUNSTEIN, C. R; THALER, R. H. **Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness.** Yale University Press, 2009.

TASSI, Luiz Eduardo. **Desempenho de ratos em jogo estratégico e modulação.** 1. ed. São Paulo: Universidade de São Paulo, 2011. Disponível em:

[https://teses.usp.br/teses/disponiveis/41/41135/tde-21092011-084317/publico/Elver\\_Tassi.pdf](https://teses.usp.br/teses/disponiveis/41/41135/tde-21092011-084317/publico/Elver_Tassi.pdf). Acesso em: 17. abr. 2023.

THALER, R.; SUNSTEIN, C. **Nudge: o empurrão para escolha certa.** São Paulo: Campus, 2008.

THALER, R. **Mental accounting and consumer choice.** *Marketing Science*, v. 4, n. 3, 1985.

THALER, R. **Mental Accounting Matters.** *Journal of Behavioral Decision Making*, Vol. 12, No. 3, 1999.

THALER, R. **Misbehavin: The Making of Behavioral Economics.** 1.ed. New York: W. W. Norton & Company, 2015.

THALER, R. **Toward a Positive Theory of Consumer Choice.** *Journal of Economic Behavior and Organization*, v.1. 1980.

THALER, R. Economia Comportamental. **Guia Econ. Comportamental e Experimental**, 2016. Disponível em: <http://www.economiacomportamental.org/nacionais/entrevista-richard-thaler/> . Acesso em: 24. mai. 2023.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. **Judgment under uncertainty: heuristics and biases.** 1. ed. New series: Science, 1974.