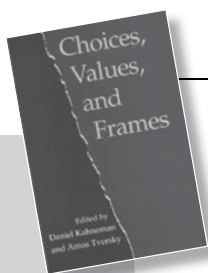


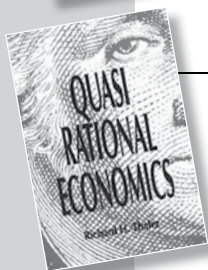
ECONOMIA COMPORTAMENTAL E CONTABILIDADE MENTAL

A economia comportamental é uma área de estudo relativamente recente que incorpora aspectos sociais, cognitivos e emocionais para entender as decisões econômicas de consumidores e agentes financeiros, integrando as áreas de psicologia e economia. Na perspectiva da economia comportamental, a contabilidade mental é o processo por meio do qual os consumidores codificam, categorizam e avaliam suas transações econômicas e seu orçamento doméstico. Esse processo,

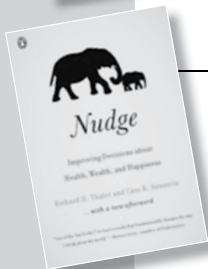
nem sempre explícito e percebido pelos consumidores, tem impacto nas suas decisões de compra. Para as empresas, o entendimento de como os consumidores tomam suas decisões de compra é importante para a elaboração de suas estratégias de marketing e de vendas. **Ana Paula Miotto**, da FGV-EAESP, tem explorado esses conceitos para a elaboração da sua tese de doutorado e apresenta indicações que podem ajudar no aprofundamento do tema.



CHOICES, VALUES AND FRAMES. *Daniel Kahneman e Amos Tversky (Orgs.). Cambridge: Cambridge University, 2000. 845 p.* Os psicólogos Kahneman (prêmio Nobel de Economia 2002) e Tversky selecionaram 42 artigos seminais sobre como consumidores fazem escolhas e os fatores que os influenciam. O entendimento da economia comportamental integra a pesquisa em psicologia com processos de tomada de decisão. Dividida em nove capítulos, a obra mostra a evolução da área nas últimas décadas e as implicações para a forma como os consumidores tomam suas decisões.



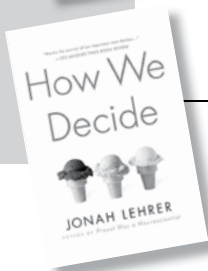
QUASI RATIONAL ECONOMICS. *Richard H. Thaler. New York: Russel Sage Foundation, 1994. 390 p.* Thaler, professor e pesquisador da Universidade de Chicago, é um dos principais autores da área de economia comportamental, com grande contribuição para o entendimento desse tema nas últimas décadas. Neste livro, ele reúne seus primeiros estudos de comportamento, que apresentam evidências empíricas do quanto estamos distantes da escolha racional presumida nas teorias econômicas. A obra pode ser considerada uma introdução útil para o entendimento da área.



NUDGE: Improving decisions about health, wealth, and happiness. *Richard H. Thaler e Cass R. Sustein. New York: Penguin Books, 2009. 313 p.* Para Thaler e Sustein, as pessoas, em muitos casos, fazem escolhas ruins, escolhas que não fariam se tivessem informações completas, capacidades cognitivas ilimitadas e total autocontrole. Os autores ressaltam que os indivíduos são mais suscetíveis a erros de escolha do que querem admitir. Neste livro, repleto de exemplos do cotidiano, os autores defendem que é possível e legítimo ajudar os indivíduos a tomar decisões que aumentem o seu bem-estar.



PREVISIVELMENTE IRRACIONAL: Como as situações do dia a dia influenciam as nossas decisões. *Dan Ariely. São Paulo: Campus, 2008. 304 p.* De maneira bem-humorada, Ariely, professor e pesquisador da Duke University, utiliza uma série de experiências surpreendentes para demonstrar que a capacidade de raciocínio das pessoas é limitada e influenciada por emoções. Isso acontece pela forma como as opções lhes são apresentadas, suas expectativas, apegos e normas sociais acabam induzindo as pessoas a fazerem escolhas "previsivelmente irracionais". A obra é uma leitura interessante para o entendimento do comportamento humano em diversas situações.



HOW WE DECIDE. *Jonah Lehrer. New York: Mariner Books, 2010. 302 p.* Lehrer traz uma visão diferente do processo de tomada de decisão ao incorporar o conhecimento da neurociência e da economia comportamental. De maneira simples e clara, o autor introduz o leitor nessa área de pesquisa que tem revolucionado o entendimento de como os indivíduos se comportam. O livro analisa as decisões cotidianas e apresenta insights que podem ajudar os indivíduos a tomar melhores decisões e, conseqüentemente, obter melhores resultados.