



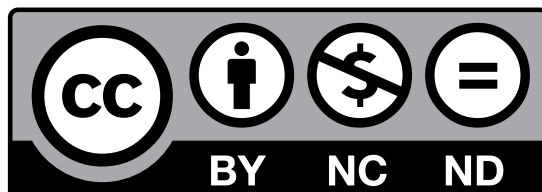
Módulo 05

# Comportamento de Consumo

2018



Esta obra é disponibilizada de acordo com os termos da licença Creative Commons  
Atribuição - Uso não comercial - Vedada a criação de obras derivadas 3.0 Brasil (by-nc-nd)



**Tem o direito de:**

**Compartilhar**

Reproduzir, distribuir e transmitir o trabalho

**De acordo com as seguintes condições:**



**Atribuição**

Tem de fazer a atribuição do trabalho, da maneira estabelecida pelo autor ou licenciante (mas sem sugerir que este o apoia, ou que subscreve o seu uso do trabalho).



**NãoComercial**

Não pode usar este trabalho para fins comerciais.



**Trabalhos Derivados Proibidos**

Não pode alterar ou transformar este trabalho, nem criar outros trabalhos baseados nele.

Esta é uma descrição simplificada baseada na licença integral disponível em:  
[creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/br/legalcode](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/br/legalcode)

# Sumário

Apresentação .....	4
Consumo e planejamento .....	5
Refletindo sobre decisões financeiras .....	7
Inércia ou procrastinação .....	7
Pressões sociais .....	9
Necessidades? .....	11
Otimismo excessivo .....	12
Preferência pelo presente .....	14
Aversão à perda .....	15
Recomendações para economizar .....	16
Considerações finais .....	18

# Apresentação

## **Olá, aluno!**

No módulo 04 deste curso, estudamos sobre o controle financeiro. Vimos que, para ter controle, é necessário adquirir três importantes hábitos.

O primeiro é o hábito de registrar periodicamente todas as despesas e receitas. O segundo consiste em fazer e acompanhar o orçamento doméstico, ou seja, planejar como utilizar a renda, sem deixar de considerar as reservas financeiras. Vimos que esse processo pode ser desafiador e que, para conseguir atingir os objetivos e metas estabelecidos no orçamento, é preciso fazer escolhas, economias e tomar decisões difíceis.

E é nesse processo de escolhas e decisões que entra o terceiro e último hábito: assumir uma postura de consumo mais consciente. De nada adianta ter um orçamento bem planejado, acompanhar as receitas e despesas, se na prática o comportamento levar em direção oposta ao planejado.

Em muitos casos agimos sem pensar, somos guiados pelas emoções, e não damos a devida atenção ao processo de escolha e decisões de compra que tomamos no dia a dia. Em parte, essa postura reflete aspectos psicológicos inerentes ao ser humano. Para piorar, a publicidade constantemente trabalha para incentivar cada vez mais o consumo. O problema é que esse padrão de comportamento é nocivo para a vida financeira e, conseqüentemente, prejudica o bem-estar. Por isso, é fundamental adquirir hábitos de consumo mais consciente.

O interessante é que consumir de maneira mais consciente não significa viver uma vida de privações. Pelo contrário, significa tentar fazer mais com o mesmo. E como?

Para isso é preciso entender um pouco mais sobre como a psicologia influencia as nossas decisões, compreender as armadilhas que daí surgem, o papel da publicidade, para então pensar em como adquirir uma postura de comportamento mais racional. Além disso, quando se fala em comportamento, nunca é demais lembrar de algumas dicas de economia. Essas e outras questões serão apresentadas neste módulo.

# Consumo e planejamento

**Como tem sido o seu comportamento de consumo? Você já comprou algo e se arrependeu depois?** Iniciamos esse módulo com essa discussão, para refletirmos sobre o que influencia nossas decisões de consumo e como uma postura de consumo mais planejada pode nos ajudar a cumprir o que foi desenhado no orçamento e, portanto, nos ajudar na conquista de nossos objetivos de curto, médio e longo prazo.

## Saiba mais:

O nosso hábito de consumo, quando não planejado, pode nos levar a tomar decisões ruins. Quando não sabemos onde estamos gastando o dinheiro (não anotamos receitas e despesas) e não fazemos planos (orçamento) é difícil perceber o conjunto de decisões que tomamos e que podem nos prejudicar em longo prazo. Por exemplo, você pode querer viajar no final do ano e perceber que não tem dinheiro, pois custaria R\$450,00. Se tivesse anotado seus gastos, você teria a chance de perceber que aquele chocolate que comeu todos os dias por três meses custou o mesmo valor.

Se o chocolate custava R\$5,00, quanto você gastou com ele durante três meses? A resposta é aproximadamente R\$450,00. Exatamente o que você precisava para custear o combustível, alimentação e hospedagem da viagem que gostaria fazer! Dessa forma, para o futuro poderia tomar a decisão de “trocar” o chocolate pela viagem.

No exemplo, fica fácil entender que a falta de planejamento prejudica as possibilidades futuras. A questão não é julgar comparativamente os gostos entre o chocolate e uma viagem, mas observar como certas decisões podem limitar as opções futuras. No exemplo, o chocolate teve o mesmo custo da viagem e, como os recursos financeiros são limitados, é preciso escolher por um ou outro. Qual seria sua decisão?

No cotidiano, as decisões são muito mais complexas e nem sempre é fácil substituir uma decisão por outra, ou visualizar como o dinheiro gasto em um determinado bem ou serviço poderia ter outro destino mais desejável. É por isso que as despesas devem ser registradas: para que se possa fazer uma avaliação das decisões passadas de consumo. Já o orçamento serve para as decisões de consumo futuro, aquilo que se planeja consumir.

Porém, nem sempre é possível fazer aquilo que está planejado. O objetivo principal desse módulo é ensinar o que leva a tomada de decisões de consumo de modo intuitivo, não planejado, que podem prejudicar o bem-estar financeiro.

Este módulo pretende apresentar quais são os principais aspectos psicológicos relacionados à tomada de decisões de consumo, os riscos por trás desse padrão de comportamento, e os cuidados que se deve ter para que as decisões sejam mais racionais e conscientes.

# Refletindo sobre decisões financeiras

Nossa mente utiliza atalhos para simplificar a tomada de decisões complexas, reduzindo o esforço mental. Geralmente, costumamos tomar a decisão mais satisfatória possível e não necessariamente a melhor. Como a nossa capacidade de processar informações é limitada e o esforço de raciocinar tem um custo, paramos de procurar por soluções quando encontramos uma que seja boa o suficiente. A seguir falaremos sobre as principais dificuldades na tomada de decisões de consumo, com as possíveis recomendações para que você possa gerenciar melhor as suas finanças.

## Inércia ou procrastinação

Por vezes, temos preguiça de tomar novas atitudes ou nos acomodamos com a mesma situação. É o que podemos chamar de inércia ou procrastinação. Este é um comportamento psicológico que nos fornece segurança, pois optamos por aquilo que é familiar e evitamos mudanças que podem ser estressantes ou cansativas. No entanto, quando estamos falando de consumo, existem diversas situações onde permanecer nas mesmas escolhas podem nos prejudicar. Vejamos um exemplo:

Toda semana, João volta do trabalho e passa pelo mesmo mercadinho para fazer algumas compras. O mercado que ele costuma ir cobra R\$100,00 por cada compra. João sabe que existe um supermercado a três quadras de sua casa, mas ele não fica exatamente no caminho do trabalho para casa e, às vezes, tem fila. Portanto, ele nunca foi conferir os preços deste supermercado, pois prefere consumir no mercadinho por estar acostumado e por exigir menor esforço. Acontece que, no supermercado, as mesmas compras custam R\$70,00. Quanto João está deixando de economizar por mês por simples comodidade? E por ano?

**Resposta: R\$30,00 a cada compra. R\$120,00 por mês. R\$1.440,00 por ano.**

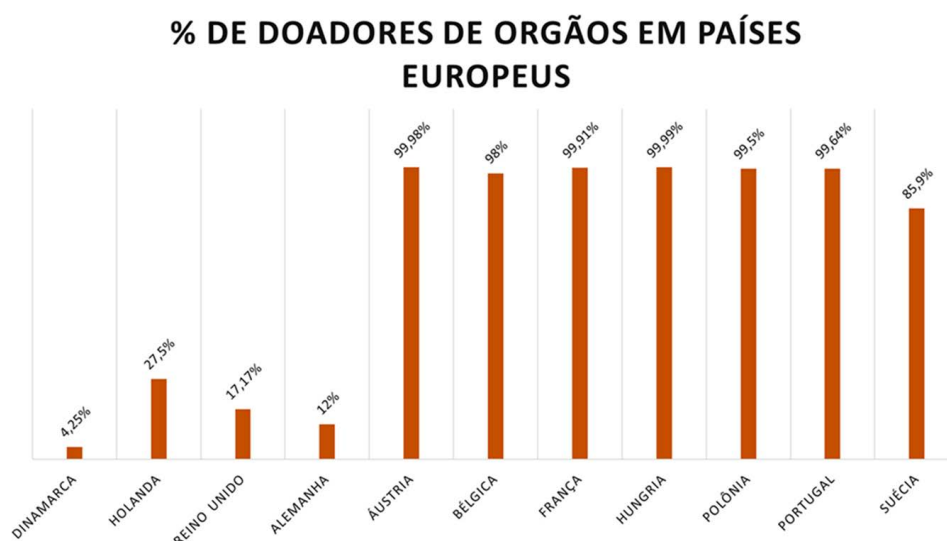
Vendedores tentam explorar nossa tendência à inércia de decisão ou procrastinação. Quando somos sobrecarregados por muitas opções, acabamos optando pela opção padrão, aquela que foi escolhida pelo comerciante e que, geralmente, é a mais cara. Percebendo nossa dificuldade de optar ou dizer não para produtos que não sabemos se precisamos, vendedores tentam “empurrar” ofertas conjuntas. As estratégias são bastante diversificadas, por exemplo: “Essa blusa precisa de um sapato que combine, fazemos uma promoção”; “Junto com o carro oferecemos este seguro especialmente para você”;

“Pague 2, leve 3”. Quando somos convencidos a comprar dessa forma, depois percebemos que pagamos por bens e serviços que talvez nem precisássemos.

Outro exemplo importante de inércia de decisão são as ofertas “gratuitas”, onde você fornece o número do cartão de crédito para usufruir de um serviço por tempo limitado. Porém, nesse tipo de oferta você pode estar também assinando um termo que permite a cobrança daquele serviço depois do período gratuito (ex: 1 mês gratuito com cobranças após o primeiro mês). Por que as empresas fazem isso? Elas estão apostando que você vai esquecer ou procrastinar o cancelamento do serviço.

## Saiba mais:

Johnson e Goldstein (2003) realizaram um levantamento do número de doadores de órgãos em diferentes países europeus e observaram uma grande diferença entre eles, conforme o gráfico abaixo.



(Fonte: POLAK, 2016)<sup>1</sup>

Os países mais à esquerda do gráfico possuem baixa inscrição de doadores, diferente dos países à direita. Como explicar este fenômeno? Será que nos países com maior número de doadores as pessoas valorizam mais este comportamento? Trata-se do fenômeno conhecido como inércia por inscrição automática. Ou seja, países com maior taxa de doadores presumem que as pessoas são doadoras até que informem não desejar doar órgãos. Já nos outros países, presume-se que as pessoas não são doadoras e devem ativamente se inscrever para se tornarem doadoras. A diferença está na **opção padrão** e tanto as baixas taxas como as altas não refletem a escolha deliberada sobre doação, mas a inércia ou procrastinação de decisão.

<sup>1</sup> <http://lpprodutividade.com.br/blog/gatilhos-mentais/>. Acesso: 16 de novembro de 2017.



## Recomendações:

Preste atenção aos vencimentos de assinaturas e anuidades, e cancele quando não estiver usando ou renegocie o valor. Não aceite aumentos sem questionar e, se não houver negociação, mude para a concorrência. Não aceite venda casada.

## Pressões Sociais

Muitas vezes acreditamos que estamos decidindo por razões pessoais e não percebemos as influências sociais sobre nossas escolhas. Há pelo menos dois aspectos psicológicos relacionados com a construção de nossas escolhas: i) Quando nossas escolhas são influenciadas por valores sociais; e ii) quando tendemos seguir a opinião da maioria.

O ser humano é extremamente social. Somos informados incessantemente sobre como devemos agir e sobre como devemos ser. As estratégias de marketing utilizam essa característica e exploram as nossas frustrações cotidianas para vender produtos que nos adéquam em determinados padrões ou valores. Passamos a acreditar que os outros são mais felizes e caímos na armadilha de crer que o consumo é a chave desta felicidade. Também tememos os preconceitos por estar tomando decisões diferentes dos outros e acabamos tentando nos adequar. Assim, acabamos por confundir o **ter** com o **ser**, acreditando que, ao consumir, seremos mais felizes ou seremos mais adequados aos outros.

### Saiba mais:

*“A moda, o luxo, o consumo e o lazer são a visão materialista da felicidade, como se ela pudesse nos ser proporcionada pelo mercado. Isso é parcialmente verdadeiro. Sem dúvida, proporciona prazeres. Mas esses prazeres são a felicidade? Não! Você pode viver num palácio, ter um carrão, mas ter problemas com os filhos, no trabalho, ser infeliz. Os objetos de consumo vão proporcionar algum sentimento de evasão, mas não trarão paz, harmonia. Consumir não basta. A felicidade exige outra coisa, principalmente na relação com os outros e consigo. [...] É possível ter satisfação ajudando os outros, as crianças, sentindo-se útil, lutando pela ecologia. Isso não é consumo. O homem não pode se reduzir a um consumidor”. (LIPOVETSKY)<sup>2</sup>*

É importante observar que a felicidade é um conceito diferente de prazer. O prazer é efêmero: passageiro e curto. Nossa sociedade tem construído valores que aproximam os prazeres da felicidade. Seria possível atingir uma felicidade plena? Até que ponto os prazeres são sempre interessantes para o nosso bem estar?

<sup>2</sup> Disponível em: <http://revistadonna.clicrbs.com.br/noticia/felicidade-nao-se-compra-afirma-o-filosofo-frances-gilles-lipovetsky>. Acessado em 16 de novembro de 2017.

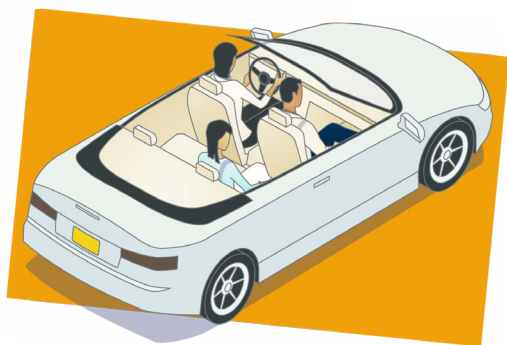
**Saiba mais:**

Em 1953, James Olds e Peter Milner fizeram um experimento, no qual ligaram eletrodos que se conectavam diretamente com o cérebro de ratos. A cada vez que eles pressionavam uma barra recebiam estímulos elétricos que proporcionavam prazer. Em experimentos similares, os pesquisadores observaram que os ratos ligados ao equipamento morriam de fome, pois se esqueciam de comer.

O exemplo acima ilustra a diferença entre o prazer e, por exemplo, a saúde física ou bem-estar geral. Nosso consumo pode proporcionar alguns prazeres momentâneos, mas nos prejudicar em outros fatores da vida. O prazer é algo diferente do desejo, que nos move para os nossos objetivos de vida.

Além de influenciar nossos valores, podemos ser influenciados em nossas opiniões sobre um assunto por causa da opinião da maioria das pessoas. Muitas vezes, acreditamos que a maioria está correta. Adequamos nossas opiniões aos grupos sociais que participamos ou tomamos decisões simplesmente porque outras pessoas também estão escolhendo uma opção. O que acontece quando a maioria está errada?

Um exemplo dessa influência na tomada de decisões pode ser observado quando as pessoas passam a consumir bens que não precisam porque seus vizinhos, parentes ou amigos também estão consumindo. Outro exemplo é quando acreditamos que não devemos observar o nosso consumo só porque ninguém que conhecemos faz isso.

**Recomendações:**

Utilize o poder dos grupos para auxiliá-lo a tomar decisões melhores. Uma cultura de poupança entre você e seus vizinhos pode aliviar o consumo e criar laços sociais importantes. Por exemplo, vocês podem revezar a carona para ir ao trabalho ou passeio (potencial de diminuir os custos de gasolina em até 1/5 se conseguirem cinco pessoas para compartilhar os custos, com um bônus de parceria para conversar durante a viagem).

Seja criativo nas formas de economizar e envolva colegas, amigos e familiares.

Ouvir diferentes opiniões sobre o mesmo assunto pode ampliar seu leque de opções e ajudá-lo a decidir. Ainda assim, adotar a opinião da maioria das pessoas pode ser arriscado. Tente avaliar outros critérios de decisão racional e não somente a opinião da maioria. Busque administrar suas necessidades de consumo e prazer da melhor forma possível, planejando adequadamente e sem comprometer o seu bem estar. Faça listas de prioridades de consumo no orçamento, considerando o que é necessidade e o que é prazer.

## Necessidades?

Como já entendemos melhor a relação entre prazer e consumo, neste tópico vamos discutir o que são necessidades básicas e como este raciocínio pode nos ajudar a planejar nosso consumo. O que é necessidade básica? Como saber se um produto é realmente necessário? O que é consumo supérfluo? O que, de fato, precisamos? São importantes reflexões. Podemos afirmar que a necessidade é subjetiva, social e temporal, ou seja, uma casa pode ser necessidade para um em um determinado momento de sua vida, mas não para outro. Além disso, muitas necessidades são socialmente construídas: Será que podemos sobreviver sem internet em um mundo digitalizado? Qual o custo de não cumprir determinadas normas sociais e quais os custos de cumpri-las? Outra questão que podemos levantar é que, mesmo que um produto seja necessário, a escolha do tipo, da marca, do modelo acaba sendo influenciada por outros fatores. Podemos estar escolhendo uma marca por ser utilizada pelas pessoas que conhecemos mesmo que o custo dela não esteja adequado ao nosso padrão de consumo.

A verdade é que toda essa discussão influencia nossa percepção sobre o que é uma necessidade ou não. E é importante saber que inconscientemente tendemos a classificar como necessário algo que certamente não é. Pode ser uma boa estratégia conhecer os limites de nossos recursos e priorizar escolhas antes do processo de compra. Não é problema ter vontade de consumir algo, mas é preciso organizar as prioridades: temos que perceber que ao comprar um item estamos perdendo a oportunidade de comprar outro. Por isso, às vezes, compramos algo que não seria a nossa escolha em um processo mais planejado. O resultado: menor satisfação global com o consumo, podendo gerar frustrações financeiras.

É preciso entender se de fato precisamos do produto. E essa análise pode ser avaliada em duas dimensões diferentes, separando itens de pequeno valor e itens de maior valor agregado. A primeira diz respeito a serviços que em geral contratamos como despesas fixas, como por exemplo o pacote de TV paga que temos. É muito comum assinarmos pacotes e não utilizarmos quase nada do contratado. Por que então contratar? Não seria mais inteligente utilizar um serviço mais básico e reduzir o plano? Por isso, é importante analisar cada grupo de despesa do orçamento e fazer essas perguntas em todos eles.

A outra dimensão que temos que avaliar é para compras básicas. Como já dissemos, é muito comum comprarmos por impulso. Ter um orçamento doméstico reduz esse risco, mas não o elimina. Então, antes de ir às compras, faça sempre a pergunta: Será que eu preciso? Em alguns casos, isso é muito simples de ser identificado, em outros não. Às vezes, eu preciso comprar uma torneira para a minha casa, que quebrou. A pia

da minha casa não pode ficar sem torneira. Em outros casos essa resposta não é tão simples. Uma roupa, por exemplo, será que é preciso? Sim, mas será que é preciso ter 30 camisas, 20 tênis, etc?

Uma reflexão que pode ajudar muito em certas decisões de compra é o cálculo do custo do produto desejado em horas trabalhadas (ou horas de vida). Trata-se aqui de uma maneira de atribuir valor a algo transformando o seu custo em número de horas necessárias de trabalho (e conseqüentemente de horas de vida utilizadas) para poder adquiri-lo. E isso vale não apenas para um produto, mas para diferenças entre marcas.

Vamos supor que um celular custe R\$ 1.000,00 e que a hora de trabalho seja R\$ 50,00. Isso significa que este celular custa na verdade 20 horas de trabalho, praticamente meia semana. Ou podemos dizer 20 horas de vida, afinal de contas essas 20 horas de trabalho poderiam ser utilizadas para consumir outro item desejado ou para usufruir 20 horas de lazer. Quando fazemos esse exercício, começamos a transformar a unidade monetária em algo mais palpável, que tem mais valor em nossas vidas.

Outra dica para tentar separar o que realmente é necessário, é usar a regra das 72 horas. Se conseguirmos viver 72 horas sem que o item faça falta é porque ele pode não ser tão necessário. Então, na dúvida, não compre, aguarde um pouco e pense se a compra é realmente necessária.

## Otimismo Excessivo

É bom ter autoconfiança antes de realizar uma tarefa, correto? Mas o que acontece quando nossa confiança não condiz com a nossa capacidade de desempenhar uma tarefa ou não atentamos para os fatores externos que podem influenciar nossa situação?

Muitas vezes cremos que somos mais afortunados que os outros ou que nossos problemas irão se resolver automaticamente. Como algumas pessoas dizem: “Na hora sai!”. É importante ter sonhos e esperança, mas, para alcançá-los, é preciso estabelecer metas e planejar como chegar até eles. Tentar conquistar um sonho sem um plano tem maior probabilidade de gerar frustrações do que realizações pessoais. Isso é comum quando se decide comprar algo simplesmente porque “acha que merece”, ou na base do “eu posso”, esse valor de prestação “cabe no bolso”. Será? Ou é apenas um otimismo excessivo? Como avaliar?

Existem dois aspectos que podem ser observados: o desempenho individual da tarefa e os fatores externos que afetam nosso desempenho.

## Saiba mais:

No ano de 1995, um homem chamado McArthur Wheeler decidiu roubar um banco em Pittsburgh. Este homem julgava-se muito esperto por conhecer algumas propriedades químicas do suco de limão. Já que o suco de limão pode ser utilizado para produzir tinta que só é visível mediante a aproximação a uma fonte de calor, McArthur chegou à conclusão de que, ao jogar suco de limão em seu rosto, ficaria invisível para as câmeras de segurança do banco. O homem ficou extremamente surpreso quando foi preso pela utilização das filmagens, exatamente o mecanismo que acreditava ter ludibriado.

Este evento inspirou uma pesquisa realizada por Dunning e Krugger sobre a relação entre conhecimento (ou falta dele) e autoconfiança. Os autores chegaram à conclusão que pessoas com pouco ou nenhum conhecimento sobre um determinado assunto tendem a superestimar as suas próprias habilidades. A confiança diminuiria com a experiência e conhecimento sobre o assunto. Finalmente, a relação entre autoconfiança de desempenho e desempenho real aumenta à medida que a pessoa se especializa no assunto.

Como diria Confúcio: “Conhecimento real é saber a extensão da própria ignorância”.

Você deixaria uma pessoa sem treinamento consertar o seu carro? E cuidar da sua saúde? Todos temos que administrar nossas finanças, mas recebemos treinamentos para isso? Podemos achar que tudo está bem, que temos as habilidades necessárias para lidar com nosso dinheiro, mas até que ponto essas percepções que temos de nós mesmos estão sustentadas em um conhecimento preciso da realidade?

Um exemplo de excesso de confiança é quando deixamos a resolução de nossos problemas financeiros sem atenção, achando que tudo vai se ajustar automaticamente no futuro, que tudo vai dar certo, que “na hora sai”. É preciso ser proativo na gestão das finanças pessoais para não perder o controle sem nem perceber, ou para não achar que o destino sozinho vai resolver os problemas financeiros no futuro. Quando você faz compras achando que as dívidas irão ser resolvidas sem a sua intervenção, está em grande risco de vivenciar problemas financeiros graves, inclusive de superendividamento.

## Recomendações:

O conhecimento é uma ótima ferramenta para desempenhar melhor tarefas financeiras. No caso das finanças pessoais, a Educação Financeira pode ajudar. Buscar mais conhecimento sobre produtos financeiros de crédito e investimento antes de contratá-los, conhecer um pouco mais sobre taxas de juros e taxa de inflação, para melhor avaliar uma compra, é um bom caminho. Além disso, planejar a aposentadoria e formar reserva para emergências são caminhos que garantem mais segurança financeira no presente e no futuro. Para avaliar e decidir sobre a sua vida financeira, baseie sua confiança no uso de ferramentas que permitam observar os seus gastos presentes e futuros, como anotar receitas e despesas e utilizar o orçamento doméstico.

## Preferência pelo presente

Você já ouviu a frase: “viva hoje como se não houvesse amanhã?”. Muitas pessoas se guiam por este princípio e consomem hoje sem pensar no amanhã. Porém, quando o amanhã chega, muitas vezes nos arrependemos. O ser humano, em geral, tem grande dificuldade de avaliar suas necessidades futuras e prefere conquistas imediatas, mesmo que de menor valor. Neste sentido, pode-se dizer que as pessoas preferem o presente na hora de tomar uma decisão. Mas o que acontece quando compramos aquele carro que não cabia no nosso orçamento? Contraímos dívidas e reduzimos as possibilidades de consumo futuro. Prejudicamos nosso “eu” futuro que terá que arcar com a imprudência do “eu” presente. Igualmente, chegar à aposentadoria sem reservas suficientes pode fazer com que nossos recursos acabem justamente quando já não temos mais energia para trabalhar.

Nosso consumo é extremamente afetado por esta característica, pois estamos sempre tomando decisões que afetam nosso futuro. Alguns exemplos são: fazer compras porque está triste ou chateado e quer se animar; ou ignorar os valores do que se está comprando porque quer muito adquirir aquele bem ou serviço naquele momento (pode ser um simples sorvete de 10 reais ou mais uma cerveja na mesa do bar, sem calcular quanto pode e pretende gastar naquele dia).

### Saiba mais:

Em um experimento, pessoas foram perguntadas se preferiam receber 100 reais hoje ou R\$110 amanhã. Estatisticamente, a maioria das pessoas preferiu receber 100 reais hoje. Porém, quando perguntadas se preferiam 100 reais daqui a 30 dias ou 110 daqui a 31 dias, a maioria preferiu a segunda opção. A conclusão dos pesquisadores foi que as pessoas atribuem menor valor a recompensas futuras comparando com gratificações no presente.

### Recomendações:

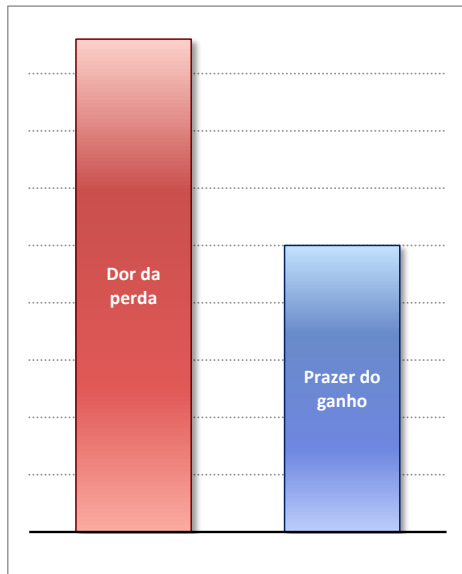
Existem alguns mecanismos de controle que podem ajudar a reequilibrar o peso das decisões entre o presente e o futuro. Utilizar alternativas de investimento automático é um exemplo, em que o valor a ser poupado já é debitado diretamente do salário, antes que se possa utilizá-lo. Direcionar uma determinada conta de investimento a um objetivo específico, como a educação futura do filho, dando um sentido preciso e estrito a ela, é outro. Nesse caso, a tentação de mexer no dinheiro pode ser menor, porque o objetivo torna mais evidente a escolha que se está realizando.

Essas estratégias são bastante comuns também em dietas, onde as pessoas utilizam imãs em geladeiras com mensagens motivacionais ou lembretes. Existem ainda formas de compromisso mais rígido para quem tem mais dificuldade de autocontrole: um cofre com chave, cuja guarda fica com outra pessoa; ou contratar produtos financeiros que não permitam a retirada de dinheiro antes de atingir uma determinada quantia ou tempo.



## Aversão à perda

Ninguém gosta de perder dinheiro, correto? Não seria errado afirmar que as pessoas preferem ganhar dinheiro. Porém, nosso medo de perder é bem maior do que nossa vontade de ganhar. Sentimos com mais intensidade as perdas do que os ganhos. Com isso, muitas vezes as pessoas estão dispostas a correr um risco maior por estarem com medo de perder dinheiro.



Essa hipótese foi testada em um experimento, em que pediam às pessoas para optar entre as seguintes opções: ganhar R\$ 30,00; ou apostar cara ou coroa para ganhar R\$ 50,00, se ganhassem, ou nada, se perdessem. A maior parte das pessoas optou por ficar com os R\$ 30,00. Na mesma ocasião, perguntaram para essas mesmas pessoas se preferiam: perder R\$ 20,00; ou apostar cara ou coroa com chance de perder R\$ 50,00 ou não perder nada. No segundo caso, a maior parte das pessoas preferiu apostar. Esse exemplo ilustra como a maioria das pessoas arrisca mais para não perder do que para que ganhar.

Nosso consumo também segue esse padrão. Por exemplo, quando o vendedor fala que a promoção está acabando ou que é por tempo limitado, em geral decidimos comprar por “medo” de perder aquela oferta, mesmo quando a compra não era planejada.

### Recomendações:

Desconfiar de apelos como “oportunidade única”, “oferta relâmpago” e “últimas unidades”. Baseie suas decisões em cálculos objetivos.

# Recomendações para economizar

Uma das conclusões mais diretas que podemos tirar deste módulo é que precisamos sempre vigiar nosso comportamento de consumo. O ideal é colocar uma lupa em cada uma das categorias de despesas que temos e pensar: estamos consumindo de forma racional? O que podemos fazer para melhorar? Assim, podemos olhar para coisas que já consumimos ou para o modo como consumimos e pensar em alternativas de realizá-las com mais economia.

Algumas recomendações já foram dadas no decorrer do módulo, mas antes de terminar, vamos deixar aqui algumas reflexões e dicas de economia utilizando como exemplo as compras de mercado. Reflita e depois pense em casa sobre o que pode fazer em todas as outras despesas.

- **Escolha do mercado:** A diferença de preço entre mercados pode impactar significativamente o orçamento. Por que pagar R\$ 10,00 no produto se posso pagar R\$ 8,00? E aqui estamos falando do mesmo produto (mesma marca, embalagem).
- **Compras de mês:** considerando que alguns produtos podem ser mais caros em um mercado e mais baratos em outro, será que vale a pena fazer compras do mês? Será que não vale a pena acompanhar promoções e fazer compras periódicas? Se o custo de visitas periódicas aos mercados não for alto para a família, pode valer a pena fazer compras menores em diferentes mercados. Mas, para que isso funcione, deve-se manter um bom controle do que há em casa, para não deixar faltar.
- **Internet:** Ainda, quando falamos de preço, vale a pena procurar alternativas e ver preços nos mercados que já vendem pela internet. Tem funcionado bem, mas vale a pena estar atento aos preços de entrega. Aplicativos também estão surgindo que permitem a comparação de preços, então fiquem atentos para aqueles que podem te ajudar na hora de decisão de consumo.
- **Evite dias de pagamento:** Nos dias próximos ao pagamento, aumenta a sensação de que temos mais recursos financeiros e, por consequência, nossa propensão ao consumo é maior;
- **Alimente-se:** Outra dica é ir ao mercado sem fome. Já é de amplo conhecimento que tal atitude pode provocar compras por impulso.



- **Preço de prateleira x caixa:** muita atenção aos preços divulgados nas prateleiras e confira com o valor que passou no caixa. Não é incomum alguns itens apresentarem diferenças. Por último, sempre verifique o prazo de validade e o estado de conservação das embalagens. Esses pequenos detalhes podem provocar desperdícios.
- **Faça uma lista de compras e siga-a:** Fazer lista de compras ajuda a sermos mais objetivos, o que nos torna menos propensos a comprar por impulso. Além disso, fazer lista nos ajuda a evitar o desperdício. Muitas vezes compramos porque “achamos que está faltando” e depois percebemos que não estava. Separe os itens da lista por segmento, para ficar menos tempo no mercado, o que também reduz a probabilidade de comprar por impulso.
- **Promoções:** a organização dos produtos e prateleiras e as promoções são todas pensadas para o consumidor comprar mais. Às vezes um item que é muito adquirido, como o macarrão, é colocado em promoção e na sua frente colocam o queijo ralado. Será que o queijo está com o preço bom? Além disso, é preciso ter cuidado com promoções do tipo “de R\$ 30,00 por apenas R\$ 21,90”. Será que R\$ 30,00 é realmente o preço de mercado do produto ou colocaram esse valor apenas para aumentar a referência de valor?
- **Acompanhantes:** Um risco para sair do objetivo de compras definido na lista é ir ao mercado com acompanhante. Isso é muito comum com crianças. Aqui o aconselhável é já acostumar as crianças com a lista. Uma boa sugestão para isso é pedir para que elas ajudem a fazê-la e negociar sobre o que elas querem que faça parte da lista. Uma vez chegando ao mercado, não se deve abrir mão e comprar itens que estão fora da lista.

# Considerações finais

Neste módulo aprendemos como as nossas decisões e comportamentos podem prejudicar nosso bem-estar financeiro quando não planejamos o consumo. Vimos que estamos sujeitos a determinados padrões, como a inércia, a pressão social, a aversão a perdas, entre outros, que nos levam a tomar decisões não necessariamente ótimas para o nosso bem-estar. Aprendemos que é importante compreender esses padrões e buscar maneiras de agir de forma mais racional.

Nesse sentido, foram passadas algumas recomendações que ajudam a tomarmos decisões de consumo mais planejadas e mais econômicas.

Como os nossos recursos são limitados, esse planejamento racional é essencial para otimizarmos o consumo e então atingir um nível de bem-estar financeiro maior não só no presente, mas ao longo de toda a vida.

