



# Supere o medo de perder

Por: Flavia Possas

---

jornada: Superando vieses na tomada de decisões  
Data: 22/07/21

GoSync

# Supere o medo de perder

## Objetivos de aprendizagem:

1. Apontar a aversão a perdas e suas diversas manifestações em nossas decisões.
2. Refletir sobre como ela costuma aparecer na sua vida e como pode evitar cair em armadilhas causadas pelo medo de perder.

## Programação:

1. Aversão a perdas
2. Efeito reflexo
3. Breakout - discussão em grupos
4. Efeito posse
5. Falácia do custo irrecuperável

- Vamos começar com um experimento:

Em uma aposta de cara ou coroa, se sair "coroa" você tem que me pagar R\$ 100. Para topa a aposta, quanto você teria que ganhar caso saia "cara"?

Digite sua resposta no chat

# Aversão a perdas

- “I hate to lose more than I like to win” Jimmy Connors (tenista)
- Aspecto evolutivo: organismos que tratam ameaças como mais urgentes que oportunidades tem maiores chances de sobrevivência
- Nosso cérebro tem um mecanismo que é desenhado para dar prioridade a notícias ruins
- Palavras com alto teor emotivo também atraem atenção rapidamente: as negativas como guerra e crime são processadas mais rapidamente do que as felizes como paz, amor
- Essa sensibilidade se estende a coisas com as quais discordamos com veemência (ex: eutanásia, racismo)

# Aversão a perdas

- Com animais: quando um animal é desafiado em seu território, quase sempre ganha
- A aversão a perdas ajuda a manter o status quo, é uma força conservadora
- Dificuldades em negociações trabalhistas ou discussões sobre regras de comércio internacional: a aversão a perdas cria uma assimetria que dificulta a obtenção de acordos
- As concessões que você faz te causam mais dor do que me trazem prazer

## Mais um experimento:

- Você acabou de ganhar \$1.000. Você agora deve escolher entre essas opções:
  - a) 50% de chance de ganhar \$1.000, ou
  - b) Ganhar \$500 com certeza
- O que você escolhe? Responda a enquete.

# E agora?

- Você acabou de ganhar \$2.000. Você agora deve escolher entre:
  - a) 50% de chance de perder \$1.000
  - b) Perder \$500 com certeza
- O que você escolhe? Responda a enquete.

# Efeito reflexo

- Em termos de estados de riqueza os problemas são idênticos (ter R\$ 1.500 com certeza ou 50% de chance de ter R\$1.000 e 50% R\$ 2.000)
- Pessoas preferem a certeza no primeiro caso e a aposta no segundo
- Assim, as preferências em relação a resultados negativos são a imagem espelhada das preferências em relação a resultados positivos
- Aversão ao risco no domínio positivo é acompanhada por propensão ao risco no negativo
- Ambas atitudes são explicadas pelo efeito da certeza:
  - Positivo: a certeza de um ganho tem um peso desproporcional
  - Negativo: a perda que é meramente provável é preferida à perda certa

# Miopia

- Nós tendemos a avaliar problemas à medida que eles surgem, não levando em conta o quadro maior: isso frequentemente leva a decisões ruins
- Ter uma visão ampla diminui a reação emocional a cada pequena aposta
- Um modo de evitar esse pensamento estreito é checar menos as rentabilidades (protege da aversão a perdas)
- É bom ter regras, políticas de risco: isso ajuda com o otimismo exagerado do planejamento e com a cautela exagerada pela aversão a perdas

# Breakout!

- Você tem algum exemplo seu ou de algum conhecido que acabou piorando uma situação ao não conseguir admitir uma perda?
- O que você acha que poderia ajudar a não cair nesse erro?

# Efeito posse

- Fato de que as pessoas frequentemente demandam muito mais para se desfazer de um objeto do que elas estariam dispostas a pagar para adquiri-lo
- Vender algo que iríamos usar ativa as regiões do cérebro ligadas a dor e nojo
- Exemplo de ingressos para um show ou jogo esgotado: comprou por \$200, compraria por \$500 e não vende por menos de \$3.000
- Experimento com alunos de economia da Universidade de Cornell- com canecas da universidade (que custam \$6,00)
  - Volume baixo de trocas por rodada
  - Preço mediano de reserva dos vendedores: \$7,12
  - Preço mediano de reserva dos compradores: \$2,87
- O principal efeito da posse não é aumentar a atratividade do bem que alguém possui, mas apenas a dor de desfazer-se dele

# Último experimento:



Imagine que você comprou um ingresso para um show há algumas semanas por R\$ 250. No dia do show, você está se sentindo mal e está chovendo forte. Você sabe que o trânsito estará um caos por causa da chuva e que corre o risco de ficar mais doente indo ao show. O que você faz? (PS: não tem como revender o ingresso)

# Falácia do custo irrecuperável

- Tendência de seguir adiante em um empreendimento se já investimos tempo, esforço ou dinheiro nele, independentemente de os custos atuais superarem ou não os benefícios.
- Ciclo vicioso: continuamos a investir dinheiro, tempo e esforço em empreendimentos em que já investimos. Nos sentimos cada vez mais comprometidos.
- Da próxima vez, pense: posso recuperar o dinheiro já investido? Se a resposta é não, encare a decisão assim: se eu estivesse vendo esse negócio pela primeira vez, investiria meu dinheiro?



## Obrigado!

---

Preenchem a avaliação

Acompanhem as atividades

Aguardem novidades