



OK DE ANDREIA GODOY B

Conceitos Básicos de Neuroeconomia by
Andréia Godoy Bruini

CAPITULO 1

Neuroeconomia: Decisões Mais Inteligentes No Dia a Dia

Contéudo relevante para nosso cotidiano

A neuroeconomia é um campo que une neurociência, psicologia e economia para entender como tomamos decisões. Apesar de parecer complexa, seus conceitos podem ser usados no cotidiano para melhorar nossas escolhas. Neste e-book, exploraremos os principais vieses comportamentais e como evitá-los.

Imagine que você está no supermercado e decide entre comprar um produto mais barato ou um mais caro, mas de marca conhecida. Essa decisão envolve seu cérebro pesando custos e benefícios, influenciado por emoções e experiências passadas.

A neuroeconomia estuda exatamente esses processos para entender como podemos ser mais racionais. Exemplo prático: Muitas vezes escolhemos algo por impulso, como um chocolate no caixa. Isso ocorre porque nosso cérebro busca recompensas imediatas, mesmo que não sejam vantajosas a longo prazo.

CAPITULO 2

O Viés da Ancoragem

Conceito e exemplo prático

É comum sermos influenciados pelo primeiro número ou informação que recebemos. Isso é o viés da ancoragem. Por exemplo, se uma loja anuncia um desconto de 50%, você pode achar que está fazendo um bom negócio, mesmo que o preço final ainda seja alto. Como evitar: Antes de comprar, pesquise o valor real do produto em outros lugares. Isso ajuda a não se deixar levar pela “âncora” inicial.

CAPITULO 3

O Efeito da Confirmação

Conceito e Exemplo prático

Tendemos a buscar informações que confirmam nossas crenças e ignorar dados contrários. Por exemplo, se você acredita que uma marca é a melhor, talvez desconsidere evidências de que outra é mais vantajosa.

Como evitar: Questione suas escolhas. Pergunte: “Há algo que eu estou ignorando?” Ou consulte pessoas com opiniões diferentes.

CAPITULO 4

O Viés da Disponibilidade

Conceito e Exemplo prático

Esse viés ocorre quando damos mais peso a informações que estão frescas na memória. Por exemplo, após ouvir sobre um acidente de avião, você pode pensar que voar é mais perigoso do que realmente é.

Como evitar: Baseie suas decisões em dados concretos e não apenas em experiências recentes ou emocionais.

CAPITULO 5

A aversão à perda

Conceito e Exemplo prático

Nosso medo de perder algo geralmente é maior do que a satisfação de ganhar. Isso pode levar você a manter um investimento ruim porque “seria um desperdício desistir agora”. Como evitar: Avalie friamente. Pergunte-se: “Se eu não tivesse investido nisso antes, eu investiria agora?”

CAPITULO 6

O Efeito do Excesso de Opções

Conceito e Exemplo prático

Ter muitas escolhas pode nos paralisar ou levar a arrependimentos. Por exemplo, ao comprar um celular, comparar dezenas de modelos pode causar indecisão.

Como evitar: Limite suas opções. Escolha três ou quatro alternativas que atendam suas necessidades principais e decida com base nelas.

CONCLUSÃO E AGRADECIMENTOS

Conclusão e Agradecimentos

Pratique Decisões Mais Inteligentes

Planeje: Evite decidir sob pressão ou emoção.

Pesquise: Conheça os fatos antes de agir. Reflita:

Dê um tempo antes de tomar grandes decisões.

A neuroeconomia mostra que somos influenciados por muitos fatores inconscientes. Ao entender e evitar os vieses comportamentais, você pode tomar decisões mais inteligentes e vantajosas.

Não tome decisões precipitadas e na impulsividade! Pesquise, planeje e analise antes de tomar qualquer decisão importante em sua vida!

Agora é a sua vez: identifique onde esses vieses aparecem no seu dia a dia e comece a mudá-los! Pequenas mudanças podem transformar sua maneira de decidir.

Parabéns pelo interesse na leitura desse E-book! Esperamos que você tenha uma caminhada maravilhosa em rumo ao sucesso!