

## **CÉREBRO QUE DECIDE, NEGÓCIO QUE RENDE: UMA PESQUISA BIBLIOGRÁFICA SOBRE COMPORTAMENTO FINANCEIRO E TOMADA DE DECISÃO**

**HYRES ROSSANA TELES SILVA**

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SERGIPE

**ABIMAEEL MAGNO DO OURO FILHO**

### **Introdução**

Diante das limitações de tempo e capacidade cognitiva, o ser humano recorre a heurísticas para simplificar decisões (Simon, 1955). Embora economizem esforço, podem gerar vieses que comprometem escolhas financeiras (Goodwin; Wright, 2014). As finanças comportamentais buscam compreender essas falhas, unindo psicologia e economia (Ricciardi; Simon, 2000). Kahneman (2011) destacou os Sistemas 1 e 2, respectivamente intuitivo e analítico, cuja interação influencia decisões de empreendedores e explica distorções no mercado.

### **Fundamentação e Discussão**

As finanças comportamentais, ao contrário da teoria tradicional, mostram que emoções, crenças e vieses afetam as escolhas financeiras (Fontes, 2023). Desde os estudos de Kahneman e Tversky (1979), evidencia-se que a racionalidade dos agentes é limitada (Simon, 1959) e influenciada por heurísticas como representatividade, disponibilidade e ancoragem. Esses atalhos reduzem esforço, mas geram vieses como excesso de confiança, aversão à perda e retrospectiva, impactando a gestão financeira e exigindo educação e autorregulação emocional.

### **Conclusão**

Este ensaio evidencia a influência de fatores psicológicos e comportamentais na decisão financeira de empreendedores. Com base nas finanças comportamentais, destaca-se que heurísticas simplificam escolhas, mas também induzem vieses que comprometem resultados. Emoções e crenças afetam diretamente a percepção de risco, sobretudo em micro e pequenas empresas. Reconhecer tais limitações e adotar estratégias de mitigação, como educação financeira e emocional, é essencial para decisões mais eficazes.

### **Referências**

FONTES, S. V. Ensaio teórico sobre ciência comportamental com ênfase na origem e evolução do conhecimento sobre psicologia econômica, economia comportamental e fina GOODWIN, P., e WRIGHT, G. (2014). Decision Analysis for Management Judgment. KAHNEMAN, D. TVERSKY, A. Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, Chicago, v. 47, n. 2, p. 263-291, Mar. 1979. RICCIARDI, V., e SIMON, H. K. (2000). What is Behavioral Finance? *Business, Education and Technology Journal*. SIMON, Herbert A. Um modelo comportamental de escolha racional. *Revista trimestral de economia*, p. 99-118, 1

### **Palavras Chave**

Finanças comportamentais, Tomada de decisões, Inteligência emocional

### **Agradecimento a órgão de fomento**

Os autores agradecem à Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES) pelo apoio institucional, essencial para a realização deste trabalho e para o fortalecimento da pesquisa científica no Brasil.

# CÉREBRO QUE DECIDE, NEGÓCIO QUE RENDE: UMA PESQUISA BIBLIOGRÁFICA SOBRE COMPORTAMENTO FINANCEIRO E TOMADA DE DECISÃO

## 1 INTRODUÇÃO

Diante das limitações de tempo, informações e capacidade cognitiva, o ser humano, através de atalhos cognitivos, foca a sua atenção nos aspectos mais importantes, ou seja, faz o uso de heurísticas (Simon, 1955). Essas estratégias cognitivas, apesar de economizarem tempo e esforço, podem resultar em vieses sistemáticos que prejudicam a eficácia das escolhas financeiras (Goodwin; Wright, 2014). O campo das finanças comportamentais surge da necessidade de entender essas falhas na racionalidade do investidor, integrando conceitos da psicologia e sociologia, ao mesmo tempo que explica anomalias frequentemente observadas nos mercados financeiros (Ricciardi; Simon, 2000).

Shefrin (2002) define finanças comportamentais como o campo que explora a influência da psicologia dos investidores em suas decisões financeiras, enfatizando como essas interações moldam a dinâmica dos mercados financeiros. Dentro desse contexto, Daniel Kahneman e Amos Tversky conduziram estudos fundamentais sobre o funcionamento do pensamento humano, delineando duas formas de raciocínio: o Sistema 1, que opera de forma rápida e intuitiva, e o Sistema 2, que é mais lento, deliberativo e lógico (Kahneman, 2011). Essas duas abordagens são essenciais para entender as decisões tomadas pelos investidores e empreendedores, revelando a dualidade entre a intuição e a análise crítica.

Enquanto o Sistema 1 é responsável por decisões rápidas, baseadas em impressões e experiências anteriores, o Sistema 2 demanda um processo de raciocínio mais complexo, que envolve a avaliação cuidadosa de informações antes de chegar a uma conclusão. No cenário volátil dos mercados financeiros, a rápida resposta do Sistema 1 pode ser útil, mas também pode suscitar erros significativos, especialmente quando fatores emocionais distorcem a percepção de risco e retorno. Essa desregulação emocional frequentemente leva a decisões imprudentes, que podem resultar em perdas financeiras substanciais (Shefrin, 2002).

É de grande valia investigar como os empreendedores, na prática, aplicam essas heurísticas e como suas crenças e emoções podem influenciar suas decisões financeiras. Estudos de Adomdza, Astebro e Young (2016) aduzem que os vieses possuem efeitos significativos na estrutura de capital das organizações. As razões por trás deste estudo devem-se as constatações empíricas de que as decisões relacionadas às políticas corporativas e a estrutura de capital estão associadas ao comportamento dos executivos (Graham *et al.*, 2013). Portanto, a questão central que conduz esta pesquisa bibliográfica é: ***Como as decisões financeiras são tomadas pelos pequenos e médios empreendedores, à luz da psicologia e das finanças comportamentais?*** Ao responder a essa pergunta, este texto de levantamento bibliográfico busca oferecer ideias que podem ser implementadas e praticadas para a mitigação de erros decisórios, contribuindo para a formação de um ambiente de negócios mais saudável e para o sucesso a longo prazo dos empreendimentos.

## 2 FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: UM PANORAMA NACIONAL E INTERNACIONAL DA LITERATURA

As finanças comportamentais emergem como um campo interdisciplinar que combina conceitos da psicologia e da economia para compreender o processo de tomada de decisão financeira dos indivíduos (Fontes, 2023). Diferentemente da teoria financeira tradicional, que pressupõe a racionalidade dos agentes econômicos, as finanças comportamentais evidenciam

que fatores psicológicos, como emoções, heurísticas e vieses cognitivos, exercem influência significativa sobre as escolhas financeiras (Fontes, 2023).

A relação entre psicologia e comportamento econômico tem raízes profundas. A psicologia comportamental, também conhecida como behaviorismo, é um campo dedicado à análise do comportamento humano, incluindo seus aspectos mais complexos (Hursh, 1984). O termo behaviorismo deriva do inglês *behavior*, que significa comportamento, e tem como princípio central a possibilidade de desenvolver uma ciência do comportamento baseada na observação e experimentação (Baum, 2019). O estabelecimento do comportamento como objeto de estudo conferiu à psicologia maior consistência metodológica, permitindo a mensuração e replicação de experimentos em diferentes contextos (Bock; Furtado; Teixeira, 2001).

O behaviorismo, conforme Baum (2019), pode ser compreendido como um conjunto de princípios filosóficos que fundamentam a ciência denominada análise do comportamento. Dentro dessa perspectiva, Oliveira *et al.* (2005) enfatizam que essa abordagem prioriza as relações funcionais entre os fatores que influenciam o desenvolvimento e a manutenção do comportamento humano. Todorov e Hanna (2010) destacam que a ciência do comportamento se aprimora à medida que identifica e explica relações causais entre circunstâncias e respostas comportamentais. A origem do behaviorismo remonta ao artigo “*Psychology as The Behaviorist Views It*”, publicado por John B. Watson em 1913, que estabeleceu as bases dessa abordagem ao defender que o comportamento humano deveria ser estudado de maneira objetiva e mensurável (Baum, 2019). No Brasil, a análise comportamental começou a ser difundida em 1961, com a chegada do professor Fred Simmons Keller à Universidade de São Paulo (USP) (Matos, 1998), e atualmente é aplicada em diversas áreas do conhecimento, incluindo a economia e as finanças (Bock, Furtado e Teixeira, 2001).

O surgimento das finanças comportamentais no meio acadêmico remonta ao final da década de 1970, com os estudos de Kahneman e Tversky (1979) sobre o processo decisório em situações de risco. A teoria da perspectiva, desenvolvida pelos autores, representa uma das principais críticas à teoria da utilidade esperada, que pressupõe que os indivíduos tomam decisões de forma racional e maximizam sua utilidade com base em todas as informações disponíveis (Shefrin, 2000). No entanto, Kahneman e Tversky (1979) demonstraram que as decisões financeiras não são estritamente racionais, sendo influenciadas por fatores psicológicos, como a aversão à perda e a percepção distorcida do risco.

A teoria da perspectiva introduz conceitos fundamentais para a compreensão do comportamento financeiro. Os estudos de Kahneman e Tversky (1979) revelam que os indivíduos tendem a superestimar pequenas probabilidades e subestimar grandes probabilidades, fenômeno explicado pela função ponderação. Além disso, as decisões financeiras são impactadas pelo efeito clareza, no qual as pessoas preferem ganhos garantidos a ganhos maiores, mas incertos (Kahneman e Tversky, 1979). Esse comportamento é exemplificado pelo fato de os indivíduos serem avessos ao risco quando se trata de ganhos, mas propensos ao risco quando confrontados com perdas (Kahneman e Tversky, 1979). Em 1992, os autores expandiram sua teoria e desenvolveram a Teoria do Prospecto Cumulativa, que permitiu a análise de múltiplos resultados e introduziu os princípios da sensibilidade reduzida e da aversão à perda (Kahneman; Tversky, 1992).

As finanças comportamentais divergem da teoria financeira tradicional, que se baseia na hipótese de eficiência de mercado e na maximização da utilidade esperada (Kimura; Basso; Krauter, 2006). Segundo essa visão clássica, os investidores são racionais e tomam decisões baseadas em informações disponíveis, sem influência de fatores emocionais (Fernandes; Martins, 2002). No entanto, estudos empíricos demonstram que, na prática, os indivíduos frequentemente recorrem a heurísticas e são influenciados por emoções e experiências passadas (Kahneman; Tversky, 1979). Como destacam Halfeld e Torres (2001), diante da possibilidade

de perda, os investidores tendem a assumir mais riscos para evitá-la, enquanto, diante de ganhos, comportam-se de maneira mais conservadora. Kahneman, Slovic e Tversky (1982) ressaltam que gestores financeiros cometem erros sistemáticos devido a vieses cognitivos, que afetam suas decisões repetidamente.

Além da teoria da perspectiva, outros conceitos são fundamentais para o estudo das finanças comportamentais. Ricciardi e Simon (2000) destacam que essa abordagem analisa princípios como o excesso de confiança, a dissonância cognitiva financeira e a teoria do arrependimento. Esses fatores ajudam a explicar por que investidores frequentemente cometem erros previsíveis, mesmo diante de informações que poderiam levá-los a escolhas mais racionais. A pesquisa de Barberis (2012) indica que, embora a teoria da perspectiva tenha sido formulada na década de 1970, sua aplicação tem crescido nos últimos anos devido à maior compreensão sobre a definição de ganhos e perdas no contexto financeiro.

O estudo das finanças comportamentais revela que os empreendedores e investidores não agem exclusivamente de maneira racional. Como demonstram Kahneman e Tversky (1974), os indivíduos são tomadores de decisão imperfeitos, influenciados por crenças, emoções e vieses cognitivos que podem comprometer a eficiência de suas escolhas financeiras. Essa perspectiva se alinha às contribuições de Simon (1959), que introduziu o conceito de racionalidade limitada na tomada de decisão, reconhecendo que os indivíduos enfrentam restrições cognitivas e processam informações de maneira simplificada. Nonohay (2012) complementa que a psicologia oferece explicações para vieses, heurísticas e emoções que afetam o processo decisório.

Dessa forma, as finanças comportamentais oferecem um modelo mais realista para entender o comportamento dos agentes no mercado financeiro, destacando a importância de fatores psicológicos no processo decisório. O avanço dessa abordagem tem implicações significativas para investidores e gestores, tornando essencial a consideração dos aspectos comportamentais no estudo das finanças.

## **2.1 Heurísticas e Vieses nas Decisões Financeiras**

Diariamente e a todo momento, as pessoas tomam decisões em meio a uma rotina agitada. Quanto mais simples for o processo de decisão, menos onerosa será a análise de cada detalhe e pormenor (Pedro, 2025). Essas práticas são frequentemente denominadas heurísticas, ideias preconcebidas que resultam da interação entre o sistema automático e o sistema reflexivo. Tratam-se de processos mentais simples utilizados pelo sistema dual, que auxiliam na obtenção de respostas adequadas a determinadas situações, ainda que possam ser imperfeitos (Pedro, 2025).

As heurísticas buscam compreender quais estratégias decisórias empregam atalhos cognitivos para resolver intuitiva e rapidamente problemas complexos (Horta, 2019). Para Macedo Júnior (2003), heurísticas são conjuntos de regras e métodos que auxiliam na resolução de problemas, permitindo chegar a soluções satisfatórias de maneira mais ágil. Essas regras, contudo, baseiam-se frequentemente em crenças subjetivas sobre probabilidades e eventos incertos (Kahneman; Tversky, 1974). Diferentemente do processo algorítmico, que exige maior reflexão e tempo, o método heurístico é mais utilizado em situações que demandam respostas imediatas. Macedo Júnior (2003) também argumenta que as heurísticas buscam adaptar ações a experiências anteriores, sendo frequentemente repetidas ao longo da vida. No entanto, essa abordagem pode levar a erros, pois a mesma ação pode gerar resultados distintos em diferentes circunstâncias (Macedo Júnior, 2003).

Conforme apontado por Fontes (2023), heurísticas e vieses cognitivos podem levar a julgamentos irracionais, pois simplificam o processo decisório ao custo da precisão das informações consideradas. Existem diversas heurísticas, mas entre as principais identificadas

por Kahneman e Tversky (1974) estão a heurística da representatividade, a heurística da disponibilidade e a heurística de ancoragem e ajuste.

A heurística da representatividade ocorre quando as pessoas fazem julgamentos baseados na similaridade de um evento ou objeto com algo previamente conhecido (Santos, 2023). Isso implica no julgamento das pessoas quanto à probabilidade de um evento com base na sua semelhança com um protótipo ou um estereótipo mental existente, superestimando essas semelhanças (Santos, 2023). Experimentos mostraram que, ao descrever certas características comuns de uma pessoa, muitos associam detalhes específicos a uma determinada profissão, mesmo sem fundamento (Carvalho, 2023). Souza, Castro e Rodrigues (2016) exemplificam essa tendência com a suposição de que um jovem tímido, detalhista e organizado seja provavelmente um bibliotecário do que um médico ou piloto, devido às características associadas a bibliotecários. A utilização desse modelo pode resultar em decisões tendenciosas quando as características de um caso específico são interpretadas como representativas de um padrão mais amplo, sem uma avaliação minuciosa dos dados (Veloso, 2024).

Já a heurística da disponibilidade refere-se à tendência de enfatizar informações mais acessíveis e familiares ao avaliar uma situação, ignorando fatores mais complexos e abstratos (Souza; Castro; Rodrigues, 2016). No contexto empresarial, isso pode levar à superestimação da frequência de eventos negativos ou positivos que são facilmente lembrados, em vez de uma avaliação objetiva baseada em dados estatísticos (Wohleberg *et al.*, 2023). Exemplo desta heurística é a experiência recente de uma crise, que pode acarretar com que os gestores superestimem a probabilidade de futuros problemas similares, influenciando decisões de investimento ou planejamento estratégico com base em percepções distorcidas (Wohleberg *et al.*, 2023).

A heurística de ancoragem e ajuste baseia-se na criação de uma “âncora”, um valor inicial que influencia a avaliação posterior de um item, fazendo com que o investidor crie uma referência mental para um preço ou uma decisão financeira (Pedro, 2025). Essa heurística é frequentemente observada no campo do empreendedorismo, influenciando a definição de preços, orçamentos, projeções de vendas e avaliação de desempenho com base em números anteriores, sem considerar adequadamente mudanças nas condições do mercado (Wohleberg *et al.*, 2023).

Os vieses cognitivos são erros sistemáticos e previsíveis originados da utilização de heurísticas, que são regras práticas adotadas como atalhos mentais para simplificar a resolução de problemas complexos (Kahneman; Tversky, 1972; Haselton; Nettle; Andrews, 2005). Esses vieses influenciam decisões empresariais e individuais, levando a distorções na avaliação de informações e à tomada de decisões subótimas (Covelli; Cesar, 2021). A economia comportamental e a psicologia social demonstram que decisões são frequentemente baseadas em processos automáticos de baixo esforço cognitivo, conforme descrito por Kahneman e Tversky (1982). Embora heurísticas facilitem a tomada rápida de decisões, elas também predisõem a erros previsíveis, sendo amplamente observadas em contextos corporativos (Samson, 2015).

As heurísticas e os vieses estão interligados e podem ser acionados em diferentes contextos. O Quadro 1, a seguir, traz uma relação acompanhada de uma breve descrição, com base em Bazerman (1994) e exemplos práticos.

**Quadro 1 – Principais Heurísticas e Vieses Cognitivos nas Decisões Financeiras**

<b>Heurística/Vieses</b>	<b>Descrição</b>	<b>Exemplo Prático</b>
<b>Heurística da Representatividade</b>	As decisões são baseadas na similaridade com protótipos ou estereótipos, sem considerar estatísticas reais.	Um investidor acredita que uma startup de tecnologia terá sucesso apenas porque se assemelha à Apple em seus primeiros anos.

Heurística/Vieses	Descrição	Exemplo Prático
<b>Heurística da Disponibilidade</b>	Julgamentos baseiam-se em informações mais fáceis de lembrar, ignorando dados mais completos e estatísticos.	Após uma grande crise financeira, empresários evitam investimentos, superestimando o risco com base na lembrança recente da crise.
<b>Heurística de Ancoragem e Ajuste</b>	Decisões são influenciadas por um valor inicial de referência, mesmo que esse valor não seja adequado à situação.	Um empreendedor define o preço de um produto com base no valor que viu em outra empresa, sem considerar custos e demanda do seu próprio mercado.
<b>Viés do Excesso de Confiança</b>	Indivíduos superestimam suas habilidades e conhecimentos, tomando decisões baseadas em crenças exageradas sobre sua própria competência.	Um gestor assume que sua previsão de vendas está correta sem consultar dados concretos, levando a estoques excessivos.
<b>Viés da Aversão à Perda</b>	As pessoas atribuem maior peso às perdas do que aos ganhos, evitando riscos mesmo quando a decisão racional indicaria o contrário.	Um investidor mantém ações em queda por medo de vender com prejuízo, mesmo que a venda minimize danos financeiros.
<b>Viés da Retrospectiva</b>	Após um evento ocorrer, as pessoas acreditam que poderiam ter previsto o resultado com mais certeza do que realmente era possível.	Após uma falência empresarial, gestores dizem que os sinais de fracasso sempre estiveram claros, ignorando a incerteza real da época.

Fonte: Adaptado de Kahneman; Tversky (1974); Samson (2015); Wohleberg *et al.* (2023).

A sistematização apresentada no quadro 1, demonstra como heurísticas e vieses cognitivos moldam o comportamento financeiro, afetando a qualidade das decisões estratégicas. Em contextos empresariais, marcados por incertezas e pressões por resultados, os atalhos mentais oferecem soluções rápidas, mas podem comprometer a racionalidade econômica. Logo, compreender os vieses torna-se fundamental para aprimorar a tomada de decisão e desenvolver competências gerenciais mais críticas e analíticas.

Dentre os diversos vieses existentes, esta pesquisa dará ênfase ao viés do excesso de confiança, à aversão a perda e o viés da retrospectiva, por sua forte incidência entre empreendedores e potencial influência nos processos decisórios em ambientes de risco e incerteza.

## 2.2 Excesso de Confiança no Empreendedorismo

O viés de excesso de confiança é um viés emocional que afeta a tomada de decisão (Zhang, 2023). Esse viés se manifesta quando indivíduos atribuem a si próprios um grau de competência maior do que realmente possuem, levando-os a ignorar evidências objetivas e análises racionais (Zhang, 2023). Segundo Zhang (2023), esse comportamento leva investidores e gestores a desconsiderarem as condições reais do mercado, fundamentando decisões em percepções infladas sobre suas próprias capacidades. De acordo com De Bondt e Thaler (1985), trata-se de uma das descobertas mais consistentes no campo da psicologia do julgamento, sendo identificado de forma recorrente em estudos comportamentais desde os trabalhos pioneiros de Alpert e Raiffa (1982) e Fischhoff (1977). Tais autores constataram que os participantes de seus estudos confiavam, excessivamente, na precisão de suas estimativas sobre eventos incertos, julgando-se corretos com uma frequência muito superior à realidade.

Investidores excessivamente confiantes tendem a dar mais privilégio às suas próprias informações do que às que estão disponíveis para todos os outros investidores e, consequentemente, negociarão excessivamente (Barber; Odean, 2001; Korniotis; Kumar, 2008). Para Trejos *et al.* (2019) os investidores excessivamente confiantes agem de acordo com as suas próprias crenças. O excesso de confiança ou a ancoragem, distorcem a percepção dos

gestores sobre a real situação financeira ou as oportunidades de mercado, podendo gerar uma avaliação equivocada de riscos e retornos, contribuindo para o aumento do endividamento e até inadimplência nos setores (Vasconcelos *et al.*, 2025).

O fato de superestimar habilidades e a ilusão de controle sobre eventos futuros leva os indivíduos a assumirem riscos excessivos (Kahneman; Riepe, 1998). Isso é ainda mais evidente entre gestores de MPEs, que muitas vezes baseiam suas estratégias financeiras em expectativas exageradamente positivas, desconsiderando ameaças e cenários adversos (Reis; Moura, 2020). No campo da gestão corporativa, Langabeer II e Dellifraigne (2011) identificaram que CEOs excessivamente otimistas tendem a se afastar de processos decisórios racionais, permitindo que traços emocionais influenciem decisões críticas, como fusões, aquisições e o desenvolvimento de novos produtos. Apesar das decisões que compõem a estratégia constituam, por si só, um ambiente propício ao excesso de confiança, conforme demonstrado por Barnes Junior (1984), ao caracterizar a estratégia como uma espécie de aposta, a literatura, demonstra que algumas decisões estratégicas são mais propensas aos efeitos da confiança excessiva.

Conforme discutido por Andrade e Lucena (2019), das deliberações do CEO depende o futuro da empresa e de sua própria carreira, cada decisão possui implicações significativa que podem comprometer a rentabilidade e sustentabilidade da entidade, sendo a lógica, ou a racionalidade sua grande aliada na busca pela decisão ideal. Porém, uma decisão ideal não implica, obrigatoriamente, na obtenção de resultados favoráveis, e sim, assegura que dentro das possibilidades disponíveis a escolha mais adequada foi feita, reduzindo a possibilidade de erros (Andrade; Lucena, 2019). Contudo, a natureza emocional e a habilidade cognitiva limitada promovem no ser humano os desvios de comportamento capaz de afastá-lo da racionalidade, prejudicando as decisões tomadas (Andrade; Lucena, 2019).

Além disso, para Zhang (2023) a relação entre as características pessoais dos investidores e o viés de excesso de confiança tem certo impacto, refletindo, principalmente, em gênero, idade, renda e educação. Zhang (2023) observa que o acesso à educação financeira é um fator relevante para mitigar esse comportamento, pois amplia a capacidade dos indivíduos de compreender os riscos e tomar decisões mais equilibradas. Nesse sentido, Mitali (2021) ressalta que a educação financeira contribui para aumentar a consciência sobre o viés, o que faz com que os investidores tomem decisões bem acertadas.

A Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE, 2005) define a educação financeira como um processo contínuo por meio do qual consumidores, investidores e a população em geral ampliam sua compreensão sobre produtos e serviços financeiros, capacitando-se, assim, a tomar decisões mais embasadas a partir de informações e orientações disponíveis. A educação ou o conhecimento financeiro passaram a ser compreendidos como caminhos para alcançar a alfabetização financeira (Potrich; Vieira; Kirch, 2015). No entanto, apesar de estarem relacionados, esses conceitos não são sinônimos (Huston, 2010). Ainda conforme o autor, a alfabetização financeira envolve duas dimensões principais: a primeira refere-se à compreensão dos temas ligados às finanças pessoais, enquanto a segunda está relacionada à capacidade de colocar esse conhecimento em prática.

Estudos de Lusardi e Mitchell (2011) demonstraram empiricamente que apenas cerca de um terço da população mundial possui algum grau de familiaridade com conceitos relacionados à tomada de decisão financeira. Em complemento, Lusardi e Mitchell (2014) identificaram disparidades significativas entre grupos populacionais, especialmente no que se refere a fatores como nível de escolaridade, faixa etária e gênero. Diante disso, compreende-se que a educação financeira, ao promover o acesso ao conhecimento, pode contribuir para o desenvolvimento da alfabetização financeira, fortalecendo a confiança e a capacidade dos indivíduos de lidar com produtos financeiros mais complexos e potencialmente mais rentáveis. Para Lusardi (2019), a educação financeira deve ser entendida como um direito fundamental, acessível a todos, e não como um privilégio restrito àqueles que têm condições de pagar por orientação profissional ou

cursos especializados. Nessa perspectiva, Baker *et al.* (2019) acrescentam que os vieses comportamentais podem comprometer a racionalidade das decisões financeiras, gerando distorções sistemáticas.

Assim, torna-se fundamental que empreendedores e gestores desenvolvam mecanismos de autocontrole e reflexão crítica, apoiados em educação financeira, de modo a mitigar os efeitos desse viés nas decisões empresariais.

### **2.3 Aversão à Perda em Contextos de Risco e Viés da Retrospectiva e Ilusão de Controle**

A aversão à perda é um dos vieses mais relevantes nas decisões financeiras dos empreendedores, caracterizando-se pela tendência de sentir o impacto emocional das perdas de forma mais intensa do que o das conquistas de valor equivalente (Kahneman; Tversky, 1979). Esse efeito emocional desproporcional desencadeia reações afetivas negativas mais fortes e duradouras em relação às perdas, o que compromete a objetividade na tomada de decisão (Lin; Chen, 2022).

De acordo com Halfeld e Torres (2001), esse comportamento leva gestores de micro e pequenas empresas (MPEs) a evitar investimentos importantes por receio de perdas ou a insistirem em estratégias ineficientes, relutando em reconhecer prejuízos. Estudos recentes confirmam que a aversão à perda está intimamente ligada a estados emocionais como medo e ansiedade, afetando diretamente a capacidade de raciocínio lógico e de avaliação racional de riscos (Park; Kim, 2021). Como consequência, decisões defensivas tornam-se frequentes, mesmo diante de oportunidades que poderiam gerar ganhos sustentáveis no longo prazo (Yan *et al.*, 2020).

No contexto das MPEs, a prevalência desse comportamento conservador pode comprometer significativamente a sustentabilidade financeira dos negócios. Segundo Pangarkar (2020), a relutância em assumir riscos limita a capacidade de crescimento e a adaptação às mudanças de mercado. Sarasvathy e Dew (2020) destacam que o medo de perdas leva os empreendedores a manter modelos de negócio ultrapassados e a reduzir investimentos em inovação e competitividade. Esse comportamento, como alertam Reddy e Agrawal (2022), coloca em risco a sobrevivência das MPEs, sobretudo em ambientes de alta competitividade e instabilidade, onde a disposição para assumir riscos calculados é fator determinante para a continuidade e o sucesso empresarial.

Dessa forma, compreender a influência da aversão à perda sobre as decisões financeiras torna-se fundamental para a melhoria dos processos de planejamento, controle do endividamento e realização de investimentos mais conscientes (Macedo Junior, 2003). O reconhecimento desses vieses permite aos gestores minimizar erros sistemáticos e adotar estratégias mais equilibradas e sustentáveis.

O viés da retrospectiva refere-se à tendência humana de considerar, após os acontecimentos, que os desfechos eram mais previsíveis do que realmente foram (Roese; Vohs, 2021). Para Kahneman e Tversky (1979) os indivíduos tendem a perceber eventos passados como mais previsíveis do que realmente eram, reforçando a ilusão de controle e impactando negativamente a capacidade de aprendizado com experiências anteriores.

No ambiente empreendedor, isso leva à interpretação distorcida de decisões passadas, desconsiderando as incertezas do momento em que foram tomadas (Koller; Muller, 2020). Essa percepção enganosa compromete a aprendizagem, pois reduz a consciência sobre a complexidade e a imprevisibilidade do ambiente (Blanco *et al.*, 2021).

Esse viés afeta diretamente a formulação de estratégias futuras, pois o empreendedor passa a confiar excessivamente em análises baseadas em percepções equivocadas do passado, o que limita a abertura a novas informações e aumenta o risco de repetir erros (Bordalo *et al.*, 2020; Jabbour *et al.*, 2020).

Complementarmente, a ilusão de controle surge quando o indivíduo acredita exercer influência maior sobre os resultados do que efetivamente possui (Luo; Xia, 2020). No contexto financeiro das MPEs, essa ilusão leva à superestimação da capacidade de manejar variáveis externas, favorecendo decisões imprudentes, como manter estratégias ineficazes ou assumir riscos excessivos acreditando que o sucesso dependerá apenas da habilidade ou esforço pessoal (Leal; Costa, 2021; Zhao *et al.*, 2020). Esse comportamento, segundo Luo e Xia (2020), aumenta a exposição a prejuízos e dificulta a gestão adequada dos fatores de risco, impactando negativamente a saúde financeira dos negócios.

Sendo assim, tanto o viés da retrospectiva quanto a ilusão de controle revelam como interpretações distorcidas do passado e percepções equivocadas sobre o próprio domínio das situações podem comprometer a qualidade das decisões financeiras. As distorções não ocorrem de forma isolada, mas frequentemente estão associadas a fatores emocionais e a crenças pessoais que moldam a forma como os empreendedores percebem riscos, oportunidades e resultados.

A seguir, será discutida a influência das emoções e das crenças na gestão financeira, destacando como esses aspectos subjetivos podem reforçar ou atenuar vieses cognitivos no contexto das micro e pequenas empresas.

## **2.4 Emoções, Crenças e a Gestão Financeira**

As emoções possuem uma função evolutiva essencial e estão profundamente associadas à forma como os seres humanos percebem, interpretam e respondem ao ambiente ao seu redor (Goleman, 1995). Mais do que simples respostas automáticas de sobrevivência, elas representam um sistema normativo sofisticado, resultado do desenvolvimento humano ao longo do tempo, que transcende a linguagem verbal e se manifesta também por meio de expressões sutis e não verbais (Abcmed, 2023). Damásio (1996) define emoção como um conjunto de alterações no estado do corpo e do cérebro, desencadeadas por um sistema cerebral específico que responde a conteúdos perceptivos reais ou memorizados relacionados a objetos, pessoas ou eventos.

A partir da tese do primado das emoções, Damásio (1996) argumenta que o processo de decisão não se baseia exclusivamente na razão, mas é fortemente influenciado pelos sentimentos. Nesse sentido, decisões eficazes surgem da integração entre mecanismos emocionais e cognitivos. Segundo o autor, os centros emocionais do cérebro exercem influência direta na capacidade de julgamento moral e na tomada de decisões relevantes para a vida social e organizacional (Damásio, 2006). Ekman (2011) complementa essa visão ao afirmar que as emoções desempenham um papel ambíguo: podem favorecer a tomada de decisões rápidas e seguras em situações críticas, mas também podem induzir comportamentos impulsivos, potencialmente prejudiciais. A intensidade e direção dessa influência emocional são determinadas pela valência emocional — entendida como a carga afetiva associada a um estímulo (experiências, crenças e valores), podendo ser positiva, negativa ou neutra (Thagard; Wagar, 2006).

Quando se trata de gestão financeira, como já mencionado ao longo deste estudo, as emoções exercem influência decisiva sobre a percepção de risco e retorno, impactando diretamente decisões de investimento, financiamento e gestão de caixa. Grichnik, Smeja e Welpé (2010) demonstraram que, diante de cenários de incerteza, como crises econômicas ou oscilações de mercado, empresários podem experimentar sentimentos de medo, ansiedade ou entusiasmo, que afetam suas ações. Em situações de ameaça, como a dificuldade de captar novos recursos, o medo pode tanto paralisar quanto motivar os gestores a intensificarem esforços para viabilizar oportunidades, evidenciando a interação entre ação emocional e avaliação racional (Grichnik; Smeja; Welpé, 2010).

As pesquisas em neurociência reforçam a importância de incorporar as emoções aos modelos formais de decisão, uma vez que elas afetam significativamente a forma como os indivíduos percebem informações, avaliam alternativas e escolhem caminhos (Damásio, 1994; Frith; Singer, 2008). Lopes (1987) conceituou o risco como uma situação de incerteza em que as decisões são tomadas com base em probabilidades conhecidas, sendo que, mesmo quando essas probabilidades são objetivamente calculadas, a percepção individual é frequentemente distorcida por reações emocionais. Evidências empíricas indicam que preferências, atitudes e percepções de risco são determinadas não apenas pela análise cognitiva, mas também por respostas emocionais rápidas e inconscientes (Hogarth *et al.*, 2011). Loewenstein *et al.* (2001) destacam que as pessoas interagem com o risco de duas formas distintas e complementares: cognitivamente, ao avaliar informações e probabilidades, e emocionalmente, ao reagir a essas informações.

Paralelamente às emoções, as crenças individuais — entendidas como convicções pessoais sobre o funcionamento do mundo, o valor do dinheiro, o sucesso e a capacidade de controlar os resultados — influenciam significativamente as decisões financeiras. Segundo Furnham (1996), as crenças que os indivíduos possuem sobre dinheiro e sucesso moldam seus comportamentos financeiros, impactando decisões relacionadas ao consumo, investimento, endividamento e ao modo como percebem o risco e a segurança econômica. Para Mitchell e Utkus (2021), as crenças financeiras afetam a forma como indivíduos e gestores empresariais lidam com investimentos, endividamento, reserva de emergência e crescimento.

Nesse sentido, para minimizar os impactos negativos das emoções e crenças na gestão financeira, diferentes estratégias podem ser adotadas. Em primeiro lugar, destaca-se o desenvolvimento da autorregulação emocional, que permite aos gestores identificar, compreender e controlar seus estados emocionais no momento da decisão. Técnicas de *mindfulness*, autoconsciência e controle do estresse ajudam a reduzir reações impulsivas e favorecem decisões mais equilibradas (Gross, 2015). Segundo Goleman (2015), embora o quociente de inteligência (QI) e as habilidades técnicas sejam componentes importantes para uma liderança eficaz, eles não são suficientes quando considerados isoladamente. Goleman (2015) diz que, para que a liderança seja realmente completa e bem-sucedida, é necessário incorporar a inteligência emocional, que oferece ao empreendedor a capacidade de administrar suas emoções de forma equilibrada, o que contribui para decisões mais racionais e fundamentadas. Essa competência permite que as ações não sejam impulsionadas exclusivamente por reações emocionais, mas sim resultantes de uma análise consciente das circunstâncias, favorecendo julgamentos mais acertados ao longo da trajetória empreendedora (Goleman, 2015).

Nesse contexto, Cooper *et al.*, (1997) define a inteligência emocional como a habilidade de perceber, compreender e utilizar de forma eficiente o potencial e a sensibilidade das emoções, tratando-as como fontes importantes de energia, conhecimento e influência nas relações humanas. Essa concepção destaca a relevância de o empreendedor aprimorar sua capacidade de gerenciar tanto as próprias emoções quanto as dos indivíduos ao seu redor, especialmente diante dos desafios recorrentes do ambiente empresarial. Tal competência favorece uma liderança mais empática, resiliente e com maior habilidade nas interações interpessoais (Cooper *et al.*, 1997).

O empreendedor, enquanto gestor, precisa manter o autocontrole emocional para garantir que suas decisões estejam alinhadas com os objetivos do negócio e não apenas com impulsos momentâneos (Moitin; Pereira; Dos Santos, 2023). A resiliência e a capacidade de autogerenciamento tornam-se atributos fundamentais, principalmente em situações de incerteza ou pressão. Ao compreender a relevância da inteligência emocional (IE), o empreendedor se capacita a tomar decisões mais estratégicas e a alcançar melhores resultados práticos, visto que

suas escolhas passam a ser guiadas por equilíbrio e ponderação, em vez de reações emocionais descompensadas.

Além disso, como destacam Cooper e Sawaf (1997) a inteligência emocional pode ser aprendida e aprimorada em qualquer momento da vida, o que torna possível seu desenvolvimento contínuo por parte dos empreendedores. Diante disso, é essencial que os líderes compreendam que seu desempenho está diretamente relacionado à forma como interagem com suas equipes e tomam decisões. Negócios são conduzidos por pessoas e para pessoas, o que exige não apenas competências técnicas, mas também habilidades emocionais refinadas (Moitin; Pereira; Dos Santos, 2023).

Assim, ao alinhar o quociente intelectual (QI) com o quociente emocional (QE), o empreendedor adquire a capacidade de visualizar o todo de forma mais clara e estratégica, encontrando o ponto de equilíbrio necessário para decidir com sabedoria e conduzir o negócio de maneira eficaz (Goleman, 2015).

Por fim, a educação financeira e inteligência emocional contínua dos tomadores de decisão se mostra essencial. Programas de capacitação que abordam heurísticas, vieses, crenças e emoções, associados a estudos de caso reais, podem contribuir para aumentar a consciência sobre os fatores que influenciam as escolhas financeiras e capacitar os gestores a lidar melhor com esses elementos (Silva; Souza, 2019). Ademais, a implementação de sistemas de apoio à decisão, baseados em algoritmos, inteligência artificial e análise preditiva, podem reduzir a dependência de julgamentos subjetivos e amplia a base informacional disponível (De Meira; Toigo; Dall’asta, 2023).

Contudo, recomenda-se também o fortalecimento da cultura organizacional voltada ao feedback e aprendizado contínuo, com o incentivo à reflexão sobre decisões passadas e à identificação de padrões de erros recorrentes. Auditorias independentes, revisões externas e práticas de governança corporativa também contribuem para mitigar vieses, assegurando decisões mais éticas, objetivas e alinhadas aos interesses estratégicos das organizações (De Meira; Toigo; Dall’asta, 2023).

**Figura 1- Mapa Conceitual – Influências Cognitivas e Emocionais na Tomada de Decisão**



**Fonte:** Elaborado pela autora (2025).

O mapa conceitual acima, sintetiza os principais elementos discutidos nesta seção. O processo decisório, no âmbito da gestão financeira, é influenciado por mecanismos emocionais e cognitivos. No referido mapa, observa-se que as emoções e as crenças dos indivíduos, atuam como elementos centrais que afetam diretamente a percepção de risco e retorno, causando impacto nas decisões tomadas. As emoções estão relacionadas à valência emocional, podendo conduzir a decisões impulsivas ou ponderadas, conforme o nível de autorregulação e autocontrole emocional. As crenças, associadas a experiências prévias e convicções pessoais,

afetam diretamente a forma como os indivíduos percebem riscos e retornos, o que podem paralisar ou motivar a ação dos indivíduos. A inteligência emocional e a educação financeira surgem como estratégias fundamentais para promover maior consciência, controle dos estados emocionais e melhoria na qualidade das decisões. A interdependência desses elementos evidencia que o processo decisório eficaz não resulta apenas da racionalidade pura, mas de uma integração entre emoções e crenças, mediados por competências emocionais e cognitivas desenvolvidas.

### 3 CONTRIBUIÇÕES E CONCLUSÃO

Esta pesquisa bibliográfica lança luz sobre a complexa teia de fatores psicológicos e comportamentais que influenciam a tomada de decisão financeira no contexto do empreendedorismo no âmbito das micro e pequenas empresas (MPEs). Através de uma abordagem interdisciplinar, que articula conceitos oriundos da psicologia e finanças comportamentais, o estudo contribui para ampliar a compreensão sobre os mecanismos subjetivos que moldam decisões em ambientes de risco e incerteza, superando os pressupostos da racionalidade estrita da teoria financeira clássica.

As principais contribuições desta pesquisa bibliográfica delineiam uma promissora agenda de pesquisa:

**Quadro 02 – Agenda de Pesquisa**

<b>Eixo Temático</b>	<b>Linhas de Investigação</b>	<b>Objetivo Principal</b>
<b>Integração Interdisciplinar entre Psicologia e Finanças Comportamentais</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mapeamento dos processos cognitivos e emocionais na tomada de decisão</li> <li>• Construção de modelos teóricos integrados com base em múltiplas disciplinas</li> </ul>	Compreender a base neuropsicológica e integrar abordagens teóricas multidisciplinares
<b>Heurísticas, Vieses Cognitivos e Desempenho em MPEs</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diagnóstico de vieses em micro e pequenos empreendedores</li> <li>• Análise da relação entre vieses cognitivos e desempenho empresarial</li> </ul>	Analisar a influência de vieses cognitivos sobre decisões e resultados das MPEs
<b>Inteligência Emocional, Educação Financeira e Tomada de Decisão</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Avaliação de programas de educação financeira com foco emocional</li> <li>• Desenvolvimento de competências emocionais aplicadas à gestão</li> </ul>	Promover estratégias para melhorar decisões financeiras por meio da inteligência emocional
<b>Tecnologias de Apoio à Decisão Financeira</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Avaliação de sistemas inteligentes de apoio à decisão</li> <li>• Estudo sobre a adoção e eficácia de tecnologias por empreendedores</li> </ul>	Investigar como ferramentas digitais podem reduzir vieses e auxiliar na gestão financeira
<b>Estratégias Metodológicas para Exploração Empírica</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estudos de caso e pesquisas qualitativas</li> <li>• Pesquisas experimentais e quase-experimentais</li> <li>• Modelagens quantitativas e estruturais</li> </ul>	Sugerir abordagens empíricas para validar os constructos teóricos apresentados

Fonte: Dados da pesquisa.

Contudo, esta pesquisa bibliográfica destacou a complexa teia de fatores psicológicos que influenciam a tomada de decisão financeira no contexto do empreendedorismo, enfatizando as contribuições das finanças comportamentais. As análises demonstraram que, embora as heurísticas possam economizar tempo e facilitar decisões em ambientes incertos, elas também têm o potencial de induzir vieses que prejudicam o processo decisório, levando a erros recorrentes e evitáveis. As implicações práticas para empreendedores e gestores financeiros são significativas. Em ambientes de alta competitividade e imprevisibilidade, como os enfrentados por micro e pequenas empresas, torna-se imperativo reconhecer que emoções, crenças e atalhos cognitivos exercem influência direta nas escolhas financeiras. Assim, promover a consciência desses fatores e desenvolver estratégias de mitigação, como a educação financeira e emocional, constitui uma medida essencial para fortalecer a qualidade das decisões empresariais.

## REFERÊNCIAS

ABCMED. **O papel das emoções na vida humana**. 2023. Disponível em: <https://www.abc.med.br/p/psicologia-e-psiquiatria/1434690/o-papel-das-emocoes-na-vidahumana.htm>

Adomdza, G. K.; Åstebro, T.; Yong, K. Decision biases and entrepreneurial finance. **Small Business Economics**, n. 47, p. 819-834, 2016.

Alpert, M.; Raiffa, H. A progress report on the training of probability assessors. In Kahneman, D., Slovic, P.; Tversky, A., editors, **Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases**. Cambridge University Press, England, 1982.

ANDRADE, JEFFERSON PEREIRA De; LUCENA, WENNER GLAUCIO LOPES. **A Influência do Excesso de Confiança dos Gestores nas Decisões Estratégicas**. XIX USP International Conference in Accounting, 2019.

Baker, H. K.; Kumar, S.; Goyal, N.; Gaur, V. How financial literacy and demographic variables relate to behavioral biases. **Managerial Finance**, 2019.

Barber, B. M.; Odean, T. Boys will be boys: Gender, overconfidence, and common stock investment. **The quarterly journal of economics**, v. 116, n. 1, p. 261-292, 2001.

Barberis, Nicholas C. Thirty Years of prospect theory in economics: A review and assessment. **National Bureau of Economic Research**, 2012.

Barnes Jr, J. H. Cognitive biases and their impact on strategic planning. **Strategic Management Journal**, v. 5, n. 2, p.129-137, 1984.

BAUM, W. M. **Comprender o Behaviorismo: Comportamento, cultura e evolução**. 3 ed. Porto Alegre: Artmed, 2019.

BAZERMAN, Max. **Judgment in Managerial Decision Making**. 3. ed. New York: Wiley, 1994.

BLANCO, C. Aparicio, S.; Urbano, D. Decision-making biases in entrepreneurship: A systematic literature review. **Journal of Small Business Management**, v. 59, n. 2, p. 359-393, 2021.

BOCK, A. M.; FURTADO, O.; TEIXEIRA, M. T. **Psicologias**: Uma introdução ao estudo de psicologia. 13 ed. São Paulo: Saraiva, 2001.

BORDALO, P. Coffman, K.; Gennaioli, N.; Shleifer, A. Beliefs about gender. **American Economic Review**, v. 110, n. 10, p. 3025-3059, 2020.

CARVALHO, Vanessa Anelli Borges de. **Analistas de investimentos e seus atributos**: um estudo da influência de heurísticas e vieses na escrita dos relatórios e na acurácia das projeções individuais do lucro por ação. 2023. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo.

COOPER, Robert. SAWAF Ayman. **Inteligência Emocional na Empresa**. Rio de Janeiro RJ: Campus, 1997.

COVELLI, Ana Carolina Reis; CESAR, Ana Maria Roux Valentini Coelho. Desenvolvimento de sistemas do tipo ERP: estudo sobre a inserção de mecanismos de controle de heurísticas. **Práticas em Contabilidade e Gestão**, v. 9, n. 4, p. 1-20, 2021.

DAMASIO, A. R. **Descartes' error**: emotion, reason, and the human brain. 1. ed. New York: Editora Grosset/ Putnam, 1994.

DAMÁSIO, A. R. **O erro de Descartes**: emoção, razão e o cérebro humano. 2. ed. São Paulo: Companhia das Letras, 1996.

DAMÁSIO, A. R. **Em busca de Espinosa**: prazer e dor na ciência dos sentimentos. São Paulo: Companhia das Letras, 2006.

De Bondt, WF e Thaler, R. Does the stock market overreact? **The Journal of Finance**, n.40, p.793-805, 1985.

DE MEIRA, L. R.; TOIGO, A. M.; DALL'ASTA, G. Adoção de sistemas de apoio à decisão e o desempenho de micro e pequenas empresas: evidências de estudo multinível. **Revista Brasileira de Gestão de Negócios**, v. 25, n. 1, p. 103-121, 2023. DOI: <https://doi.org/10.7819/rbgn.v25i1.4222>

Ekman, P. **A linguagem das emoções**: Revolucione sua comunicação e seus relacionamentos reconhecendo todas as expressões das pessoas ao redor. São Paulo: Lua de Papel, 2011.

FERNANDES, Carla; MARTINS, António. A teoria financeira tradicional e a psicologia dos investidores: uma análise empírica. **Portuguese Journal of Management Studies**, v. 7, n. 1, p. 43-76, 2002.

Fischhoff, B. Knowing with certainty: The appropriateness of extreme confidence. **Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance**, v. 3, n. 4, p. 552-64, 1977.

FONTES, S. V. Ensaio teórico sobre ciência comportamental com ênfase na origem e evolução do conhecimento sobre psicologia econômica, economia comportamental e finanças comportamentais. **Contribuciones a las Ciencias Sociales**, [S. l.], v. 16, n. 12, p. 29693-29715, 2023. DOI: 10.55905/revconv.16n.12-041.

FRITH, C. D., SINGER T. The role of social cognition in decision making. **Philosophical Transactions of the Royal Society B**, n. 363, p. 3875-3886, 2008.

FURNHAM, A. **The psychology of money**. London: Routledge, 1996.

GOLEMAN, Daniel. **LIDERANÇA: A Inteligência Emocional na Formação do Líder de Sucesso**. 1. ed. Rio de Janeiro/RJ: Objetiva, 2015

GOLEMAN, D. **Inteligência emocional: a teoria revolucionária que redefine o que é ser inteligente**, 67. ed. Rio de Janeiro: Objetiva, 1995.

GOODWIN, P.; WRIGHT, G. **Decision Analysis for Management Judgment**, 5.ed., Nova Jersey, EUA: Ed. Wiley, 2014.

GRAHAM, J. R.; HARVEY, C. R.; PURI, M. Managerial attitudes and corporate actions. *Journal of financial economics*, v.109, n.1, 103-121, 2013.

GRICHNIK, D.; SMEJA, A.; WELPE, I. The importance of being emotional: how do emotions affect entrepreneurial opportunity evaluation and exploitation? **Journal of Economic Behavior & Organization**, v. 76, p. 15–29, 2010.

GROSS, J. J. (Ed.). **Handbook of emotion regulation**. 2. ed. New York: Guilford Press, 2015.

HALFELD, Mauro; TORRES, Fábio de Freitas Leitão. Finanças comportamentais: a aplicações no contexto brasileiro. **Revista de administração de empresas**, v. 41, p. 64-71, 2001.

HASELTON, M. G.; NETTLE, D.; ANDREWS, P. W. The Evolution of Cognitive Bias. In: BUSS, D. M. (Org.). **The Handbook of Evolutionary Psychology**. John Wiley & Sons, Inc., p. 724–746, 2005.

HOGARTH, R. M.; KARELS, W.; LEVY, S. A.; MELLERS, B. A.; SCHWARZ, N. Emotions and reason in consumer behavior. **Journal of Consumer Research**, v. 38, n. 4, p. 585–599, 2011.

HORTA, Ricardo Lins. Por que existem vieses cognitivos na Tomada de Decisão Judicial? A contribuição da Psicologia e das Neurociências para o debate jurídico. **Revista Brasileira de Políticas Públicas, Brasília**, v. 9, n. 3, p. 83-122, 2019.

HURSH, S. R. Behavioral economics. **Journal of the Experimental Analysis of Behavior**, v. 42, n. 3, p. 435-452, 1984.

HUSTON, S. J. Measuring financial literacy. **Journal of consumer affairs**, v. 44, n. 2, p. 296-316, 2010.

JABBOUR, C. J. C. JABBOUR, A. B. L. S.; SEURING, S.; ARDITO, L.; GALLO, M.; GUNASEKARAN, A. Decision biases in environmental management: A multi-method study. **Journal of Cleaner Production**, v. 270, p. 122339, 2020.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Subjective probability: A judgment of representativeness. **Cognitive Psychology**, v. 3, n. 3, p. 430–454, 1972.

- KAHNEMAN, D. *Thinking, Fast and Slow*. 1. ed., EUA: Farrar, Straus and Giroux, 2011.
- KAHNEMAN, D. RIEPE, M. W. Aspects of Investor Psychology: beliefs, preferences, and biases investments advisors should know about. **Journal of Portfolio Management**, v. 24, n. 4, p. 67-91, 1998.
- KAHNEMAN, D. TVERSKY, A. Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, Chicago, v. 47, n. 2, p. 263-291, Mar. 1979.
- KAHNEMAN, D.; SLOVIC, P.; Tversky, A. **Judgement Under Uncertainty: Heuristics and Biases**, Cambridge University Press, 1982.
- KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. A judgment under uncertainty: heuristics and biases. **Science**, [S.l.], v. 185, n. 4157, p. 1124-1131, Sept. 1974.
- KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Advances in prospect theory: cumulative representation of uncertainty, **Journal of Risk and Uncertainty**, v.5, p. 297-323, 1992.
- KIMURA, Herbert; BASSO, Leonardo Fernando Cruz; KRAUTER, Elizabeth. Paradoxos em finanças: teoria moderna versus finanças comportamentais. **Revista de Administração de Empresas**, v. 46, p. 41-58, 2006.
- KOLLER, M.; MÜLLER, S. The impact of cognitive biases on entrepreneurial decision-making: A systematic literature review. **Review of Managerial Science**, v. 14, n. 5, p. 1143-1184, 2020.
- KORNIOTIS, George M.; KUMAR, Alok. Superior information or a psychological bias? A unified framework with cognitive abilities resolves three puzzles. **Unpublished manuscript**, University of Texas, 2008.
- LANGABEER II, J. R.; DELLIFRAINE, J. Does CEO optimism affect strategic process?. **Management Research Review**, v. 34, n. 8, p. 857-868, 2011.
- LEAL, F.; COSTA, H. Behavioral biases and financial decision-making in small businesses. **Revista de Administração Mackenzie**, v. 22, n. 3, 2021.
- LIN, X.; CHEN, Y. Emotional responses to loss and gain: An EEG study on framing effects. **Frontiers in Psychology**, v. 13, 2022.
- LOEWENSTEIN, G. WEBER, E. U.; HSEE, C. K.; WELCH, N. Risk as feelings. **Psychological Bulletin**, v. 127, n. 2, p. 267-286, 2001.
- LOPES, L. L. Between hope and fear: The psychology of risk. **Advances in Experimental Social Psychology**, v. 20, p. 255-295, 1987.
- LUO, Y.; XIA, J. Overconfidence and illusion of control in strategic decision making. **Management Decision**, v. 58, n. 6, p. 1090-1106, 2020.

LUSARDI, A. Financial literacy and the need for financial education: evidence and implications. **Swiss Journal of Economics and Statistics**, v.155, n.1, p.1, 2019.

LUSARDI, A.; MITCHELL, O. S. Financial literacy and retirement planning in the United States, n. w17108, **National Bureau of Economic Research**, 2011.

LUSARDI, A.; MITCHELL, O. S. The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. **Journal of economic literature**, v. 52, n.1, p. 5-44, 2014.

MACEDO JUNIOR, J. S. **Teoria do prospecto: uma investigação utilizando simulação de investimentos**. 2003. 173 f. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) Universidade Federal de Santa Catarina - UFSC, Florianópolis, 2003

MATOS, M. A. Contingências para a análise comportamental no Brasil. *Revista Psicologia USP*, v. 9, n.1, p. 89-100, 1998. Doi:<https://doi.org/10.1590/S0103-65641998000100014>

MITALI, D. **How to Overcome Behavioral Biases that Impact Your Investment Decisions**, 2021. Disponível em: <https://www.personalfn.com/dwl/financial-planning/how-to-overcome-behavioral-biases-that-impact-yourinvestment-decisions>

MITCHELL, O. S.; UTKUS, S. P. **Pension Design and Structure: New Lessons from Behavioral Finance**. Oxford: Oxford University Press, 2021.

MOITIN, A. B. A. .; PEREIRA, T. C. N. .; DOS SANTOS, J. F. S. . Inteligência emocional, vantagem para os empreendedores. **Revista foco**, [S. l.], v. 16, n. 4, p. e1550, 2023.

NONOHAY, Roberto Guedes de. **Tomada de decisão e os sistemas cerebrais: primeiros diálogos entre administração, psicologia e neurofisiologia**. Dissertação (Mestrado em Administração) Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2012.

OLIVEIRA, K. L.; NORONHA, A. P.; DANTAS, M. A.; SANTAREM, E. M. O psicólogo comportamental e a utilização de técnicas e instrumentos psicológicos. **Psicologia em Estudo**, v. 10, n.1, p. 127-135, 2005.

OCDE - Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico. **Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies**. Paris: OECD Publ., 2005.

PANGARKAR, N. Risk-taking and firm growth in SMEs: Empirical evidence from India. **Journal of Small Business Management**, v. 58, n. 1, p. 201-218, 2020.

PARK, J.; KIM, H. Anxiety, decision-making and framing effects: A neuroscientific approach. **Journal of Behavioral Decision Making**, v. 34, n. 4, p. 460-473, 2021.

PEDRO, Marta Ferreira. **A tributação do pecado: uma abordagem comportamental**. Tese. (Doutorado em Direito) Universidade de Lisboa, 2025.

POTRICH, A. C. G.; VIEIRA, K. M.; KIRCH, G. Determinants of financial literacy: Analysis of the influence of socioeconomic and demographic variables. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 26, n. 69, p. 362, 2015.

REDDY, P.; AGRAWAL, R. Entrepreneurial decision making under uncertainty: Evidence from Indian SMEs. **Journal of Business Venturing Insights**, v. 17, 2022.

REIS, H. dos S; MOURA, V. A. de. Finanças Comportamentais: Uma análise das pesquisas realizadas em território nacional. **Revista Científica Integrada**, v.4. Ed. 5. 2020.

RICCIARDI, V.; SIMON, H. K. (2000). What is Behavioral Finance? **Business, Education and Technology Journal Fall**, v.2, n.2, p. 1-9, 2000.

ROESE, N. J.; VOHS, K. D. Hindsight bias. **Perspectives on Psychological Science**, v. 16, n. 5, p. 1033-1051, 2021.

SAMSON, A. Introdução à economia comportamental e experimental: A Economia Comportamental. **Guia de economia comportamental e experimental**, 1. ed, p. 28–38. EconomiaComportamental.org, 2015.

SANTOS, João Vitor. O Que É a Heurística da Representatividade? **Blog PsyMeet**, 2023. Disponível em: <https://www.psymeetsocial.com/blog/artigos/heuristica-da-representatividade>.

SARASVATHY, S. D.; DEW, N. Effectuation and over-trust: Debating entrepreneurial overconfidence. **Small Business Economics**, v. 54, p. 707–721, 2020.

SHEFRIN, H. M. **Behavioral Corporate Finance: Decisions that Create Value**, Ed.: Irwin/McGraw-Hill, 2002.

SHEFRIN, H. M. **Beyond Greed and Fear**. Boston: Harvard Business School Press, 2000.

SILVA, H. D.; SOUZA, M. M. Educação financeira: o papel da emoção e da cognição nas decisões financeiras pessoais. **Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade**, v. 13, n. 1, p. 50–71, 2019.

SIMON, Herbert A. Um modelo comportamental de escolha racional. **Revista trimestral de economia**, p. 99-118, 1955.

SOUZA, A.; SILVA, A. P.; CASTRO, M.; RODRIGUES, L. **Um estudo exploratório sobre as finanças comportamentais e os riscos decorrentes da presença de vieses no processo de decisão em finanças**. In: XII CONGRESSO NACIONAL DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO; III INOVARSE – RESPONSABILIDADE SOCIAL APLICADA, 2016, Rio de Janeiro. **Anais eletrônicos** [...] Rio de Janeiro: 2016.

THAGARD, P.; WAGAR, B. (2006). Spiking Phineas Gage: A Neurocomputational Theory of Cognitive-Affective Integration in Decision Making. In P. THAGARD (Ed.), **Hot Thought: Mechanisms and Applications of Emotional Cognition**. London: The MIT Press, p. 87-114, 2006.

TODOROV, J. C.; HANNA, E. S. Análise do comportamento no Brasil. **Psicologia: Teoria e Pesquisa**, n. 26(esp.), p. 143-153, 2010.

TREJOS, Cristian ; VAN DEEMEN, Adrian ; YENY E. Rodríguez, GÓMEZ, Juan M. Overconfidence and disposition effect in the stock market: A micro world based setting,

**Journal of Behavioral and Experimental Finance**, Volume 21, p. 61-69, 2019. ISSN 2214-6350. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2018.11.001>.

VASCONCELOS, A. L. A.; SILVA, J. R.; MORAES, M. A.; TEIXEIRA, L. A.; ROCHA, A. L. F. Fatores que influenciam o Endividamento e a Inadimplência no Setor Têxtil da cidade de Toritama-PE, à Luz das Finanças Comportamentais. **Revista Controladoria e Gestão**, v. 6, n. 1, p. 1346-1368, 2025.

VELOSO, Geisson Adriano Santana. **A influência das heurísticas e vieses no processo de decisão empresarial**. TCC em Administração (Universidade Federal do Maranhão Centro de Ciências Sociais), 2024. Disponível em: <http://hdl.handle.net/123456789/7953>

WOHLEMBERG, Tiago; WATHIER, Marina; SILVA, Máisa. A influência do uso do orçamento e dos vieses heurísticos sobre as competências profissionais dos bean counters e business partners. **Revista Ambiente Contábil**-Universidade Federal do Rio Grande do Norte-ISSN 2176-9036, v. 15, n. 2, p. 156-178, 2023.

YAN, Y.; LI, J.; WANG, J. Loss aversion and firm innovation: Evidence from China. **Asian Business & Management**, v. 19, p. 117–145, 2020.

ZHANG, Yixin. The Impact of Investor's Overconfidence Bias on Investment Strategy Based on Behavioral Finance. **Advances in Economics Management and Political Sciences**, v. 8, n. 1, p. 115-120, 2023. DOI:10.54254/2754-1169/8/20230292

ZHAO, E. Y. et al. Decision-making under uncertainty: The role of illusion of control. **Journal of Business Venturing**, v. 35, n. 5, 2020.