

## **Leitura do cérebro permite prever escolha financeira**

*Ricardo Miotto*

*Investidores ousados e cautelosos apresentam atividades cerebrais diferentes*

*Resultados podem servir para vários outros tipos de ousadia, como a de tentar conquistar a mulher mais bonita da festa, diz grupo*

Duas opções diferentes. Uma pessoa precisa escolher entre elas. Cientistas americanos dizem ser possível prever qual será a resposta observando a atividade cerebral do voluntário. A experiência que fizeram envolvia decisões financeiras, mas eles acreditam que funcione até com questões sexuais.

A ideia é que algumas pessoas estão dispostas a arriscar mais para tentar maximizar ganhos. Outras preferem ter a certeza de que ganharão alguma coisa, ainda que pouco.

O que os cientistas fizeram foi recrutar cerca de 200 pessoas e fizeram testes para dividi-las em ousadas ou cautelosas (veja exemplo à direita).

Ao mesmo tempo, eles mapeavam os cérebros dos voluntários para ver quais partes estavam sendo mais utilizadas. Essa técnica é conhecida como fMRI (uma sigla em inglês para Imageamento por Ressonância Magnética Funcional).

As imagens mostraram que pedaços diferentes do cérebro entram em ação quando ousados e cautelosos precisam decidir alguma coisa. O trabalho foi publicado na revista "Neuron".

### **Eles não gostam de cassino**

Os cientistas mapearam o cérebro das pessoas cautelosas enquanto elas tomavam decisões que envolviam dinheiro. Descobriram que uma parte específica do seu cérebro, o estriado, é muito mais ativa.

O estriado nos faz reagir a perder ou ganhar. Os cautelosos, portanto, não gostavam de perder. Eles não estão interessados em ficar ricos, apenas não querem perder dinheiro.

Ou seja, estão sempre pouco dispostos a arriscar.

"Isso mostra que mesmo decisões complexas que nós fazemos podem resultar, pelo menos em parte, de propensões criadas por partes específicas dos nossos cérebros", disse Scott Huettel, neurocientista da Universidade Duke, à Folha.

### **Neurociência na balada**

A ideia não se aplica apenas a dinheiro, garantem os pesquisadores. Escolhemos estratégias ousadas ou cautelosas a todo momento. Até em uma festa.

Há um grupo de amigas. Uma delas é muito bonita, visivelmente desejada por todos os homens. Outra é apenas razoavelmente bonita e é, certamente, menos inatingível.

Um sujeito cauteloso apostaria baixo: iria na moça mediana. Seu amigo ousado, com menos medo de voltar para casa sem ninguém, tentaria conhecer a top model. Para os pesquisadores, os rapazes estariam usando áreas diferentes do cérebro.

"Eu penso que esses conceitos podem ser aplicados a qualquer caso em que você tenha uma decisão complexa que possa ser feita com diferentes abordagens", diz Huettel.

Pesquisas assim tornam o futuro preocupante?

"Mesmo que se consiga conhecimento para "ler" a mente usando essa técnica, as pessoas não vão ficar deitadas num scanner o dia inteiro", diz Vinod Venkatraman, neurocientista, também autor do estudo.

"Com esses estudos podemos aprender a lidar com situações patológicas", diz Huettel.

### **Vícios irracionais**

Viciados, por exemplo, podem tomar decisões nitidamente irracionais. Depressivos, ao contrário, "com frequência têm decisões racionais demais", continua ele.

Além disso, estudar o cérebro para entender como pessoas escolhem estratégias e tomam decisões criou uma nova área de pesquisa, a neuroeconomia.

Ao contrário do que dizem teorias econômicas, nem todas as decisões - incluindo comprar ações ou se endividar no cartão - são racionais.

A neuroeconomia tenta, então, entender o cérebro para explicar as ciências humanas.

"Pessoas diferentes têm cérebros diferentes. Saber mais sobre como eles tomam decisões nos permitirá entender por que as pessoas diferem nas suas escolhas", diz Huettel.

A utilização deste artigo é exclusiva para **Psicologia**

## JOGO DA NEUROECONOMIA

O jogo é simples. São três cartas, deve-se virar apenas uma. Dependendo da carta, você ganha ou perde dinheiro



### OPÇÃO CARTAS **A**

- ◆ Ganha R\$ 500
- ◆ Ganha R\$ 300
- ◆ Perde R\$ 200



» As pessoas que usam o estriado, que é uma parte do cérebro, escolhem a "opção A" de cartas. Elas são mais cautelosas do que as que escolhem a "opção B": preferem ter mais chances de ganhar dinheiro, ainda que pouco



### OPÇÃO CARTAS **B**

- ♣ Ganha R\$ 2.000
- ♣ Perde R\$ 100
- ♣ Perde R\$ 200



» A decisão mais racional é escolher a "opção B". Apesar de serem duas chances de perder dinheiro contra uma de ganhar, quando alguém ganha recebe valores altos —e quando perde entrega valores baixos

Os cientistas, mapeando o cérebro de voluntários, conseguiram prever quais decisões eles tomariam. No experimento americano, similar a esse, 2/3 das pessoas eram cautelosas. As demais não tinham o estriado tão ativo: iam na opção mais racional