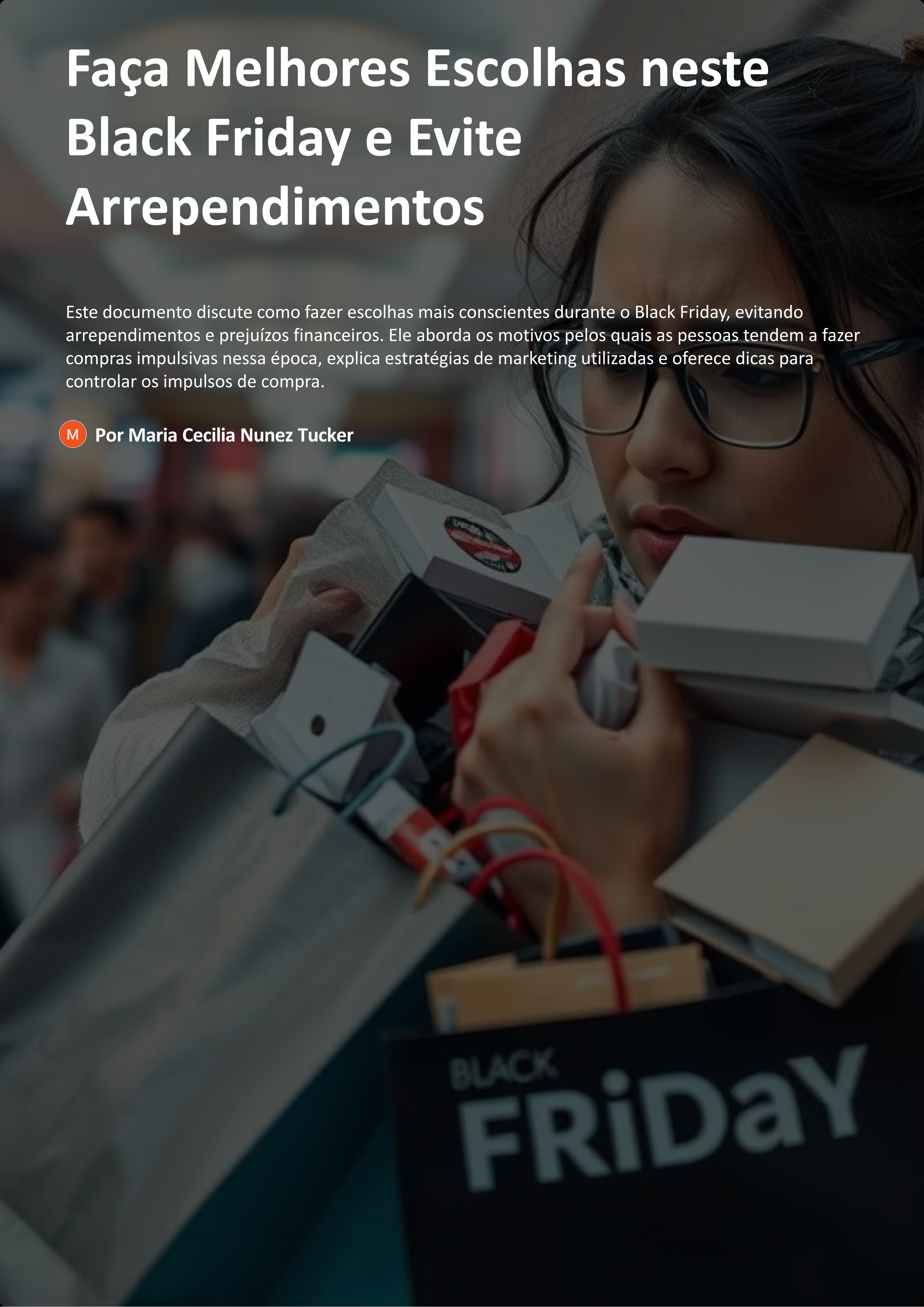


Faça Melhores Escolhas neste Black Friday e Evite Arrependimentos

Este documento discute como fazer escolhas mais conscientes durante o Black Friday, evitando arrependimentos e prejuízos financeiros. Ele aborda os motivos pelos quais as pessoas tendem a fazer compras impulsivas nessa época, explica estratégias de marketing utilizadas e oferece dicas para controlar os impulsos de compra.

M Por Maria Cecilia Nunez Tucker



Razões para Compras Impulsivas no Black Friday

A primeira coisa que penso na época de grandes promoções, como o Black Friday, é que somos humanos e facilmente influenciados. Isso nos leva a tomar decisões irracionais, muitas vezes contra nosso próprio benefício e bem-estar financeiro. A boa notícia é que, se conhecermos algumas razões pelas quais é tão difícil evitar compras nessa época, conseguimos nos conscientizar e, quem sabe, controlar os impulsos, evitando prejuízos e arrependimentos.

Quando não sabemos quais erros estamos cometendo, como podemos nos preparar para esses momentos? Por isso, decidi escrever e esclarecer algumas razões pelas quais nos comprometemos tanto com esta época do ano e em outras grandes promoções:

Aversão às Perdas

O que isso significa? Imagine que você acabou de lavar suas roupas e, ao tirar uma calça da secadora, encontra R\$ 100 no bolso. Como você se sente? Feliz e surpreso por encontrar dinheiro. Mas agora imagine que, ao tirar os R\$ 100, você percebe que estão rasgados e inutilizáveis. Como você se sente agora? Provavelmente, com raiva e decepção. Se a calça não era sua, talvez até brigue com alguém da família que deixou o dinheiro ali, pensando que desperdiçou um dinheiro que poderia ter sido usado para pagar uma conta. Você sentiu essa perda com um impacto maior do que a felicidade de ter encontrado o dinheiro.

Isso é o que chamamos de aversão às perdas. Sentimos a dor de uma perda com muito mais intensidade do que a alegria de um ganho. E como isso se relaciona com o Black Friday? Tem tudo a ver, pois esse é o sentimento de perda que sentimos se não aproveitarmos a oportunidade de comprar a preços mais baixos. E pior ainda, pensamos que poderíamos ter comprado o item um dia antes ou um dia depois, por um valor maior, o que aumenta ainda mais a sensação de perda.

Estratégias de Marketing

Durante o Black Friday, algumas estratégias de marketing são usadas para pressionar e influenciar suas decisões de compra. Descontos muito altos, como 25%, 30% ou até mais de 50%, nos fazem achar que é uma ótima oportunidade e nos focamos apenas no grande desconto, sem pensar se o preço original, que é usado para calcular o desconto, é realmente o valor de mercado.

Não se deixe enganar achando que está fazendo um bom negócio; verifique os preços originais antes desse período. Além disso, fique atento à ilusão de escassez, que gera uma sensação de urgência. Frases como "oferta limitada", "promoção especial só no Black Friday", "só hoje", "corra, últimas unidades", "restam apenas X produtos em estoque" e "termina em X horas" geram ansiedade e pressa, levando a comportamentos impulsivos de compra.

Efeito Manada

Não estamos sozinhos fazendo grandes compras durante o Black Friday. Quando vemos uma grande quantidade de pessoas comprando, nos sentimos menos culpados ao adicionar mais itens ao nosso carrinho. Estar no meio da multidão, que já está com várias sacolas de compras, nos faz sentir que não há problema em comprar mais. A influência social nos leva muitas vezes a tomar decisões irracionais e, às vezes, até a comportamentos antiéticos.

Decisões Emocionais

Segundo um estudo de Harvard, 95% das nossas decisões de compras são inconscientes e emocionais. O Black Friday é divertido e traz energia quando vemos produtos que gostamos a preços bons. Isso ativa nossos impulsos e traz satisfação imediata, devido a uma substância chamada dopamina, que gera uma sensação de recompensa quando fazemos uma compra. Isso prejudica nossa capacidade de pensar racionalmente ao tomar decisões de compra.

Razões para Compras Impulsivas no Black Friday

Contabilidade Mental

Temos a tendência de usar nossa memória para gerenciar nosso dinheiro e acabamos tomando decisões com base em suposições. Mas, deixe eu te contar uma verdade: não somos tão bons assim na nossa contabilidade mental. Perdemos muitos detalhes e tendemos a superestimar nossa confiança em nós mesmos. Muitas vezes, estamos tão apressados que não conseguimos refletir, e ainda temos falta de dados reais para tomar uma decisão.

Além disso, dentro da nossa contabilidade mental, achamos que o dinheiro é usado em uma categoria de gastos que não pode ser trocada. O que isso significa? Imagine que você precisa de uma calça e, ao pesquisar, encontra uma pelo preço médio de R\$ 200 e economizou esse dinheiro para comprar. Você decide esperar pelo Black Friday para aproveitar as ofertas e economizar um pouco. Quando chega o dia, você encontra a calça por R\$ 120 o que significa que você economizou R\$ 80 em seu planejamento. Mas, ao olhar na loja, você vê outro produto que não precisa, mas que gostou e custa R\$ 80.

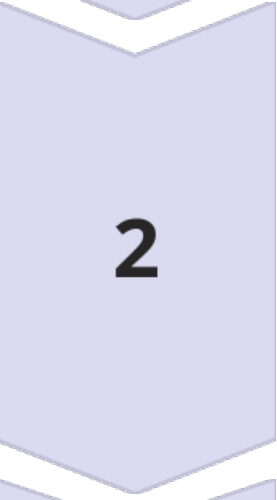
O que acontece? Você registra na sua contabilidade mental a compra da Black Friday por R\$ 200 e esquece que seu objetivo era economizar. No final, você não só não economizou, como também gastou os R\$ 200 acrescentando um produto que não precisava. Isso pode ter sido uma oportunidade para investir, pagar uma conta que estava alta, ou até mesmo para realizar um sonho mais cedo. Assim, você não cumpriu seu objetivo de economizar durante o Black Friday e acabou comprando por impulso.

Perguntas para reflexão antes de comprar

Para facilitar o seu processo e te incentivar a refletir antes de cair nessas armadilhas, use as seguintes perguntas sempre que for realizar uma compra:



- Necessidade e Planejamento**
1. Você precisa desse produto?
 2. Você precisa dele agora?
 3. Você planejou e tem o dinheiro para comprar à vista?
 4. Se não tiver o preço à vista, as parcelas vão caber nos seus pagamentos nos próximos meses?



- Utilidade e Comparação**
5. Você realmente vai usar?
 6. Não tem algum produto parecido ou substituto em casa?
 7. Você pesquisou e comparou os preços desse produto?
 8. Ele está com um valor justo e você está disposto a pagar por ele?



- Decisão Final**
- 9. É a melhor opção para fazer uso desse dinheiro?**
- Se todas as respostas forem sim, você pode comprar com tranquilidade.
- Se você respondeu algumas ou a maioria delas de forma negativa, ou se tem o dinheiro, mas ainda assim encontra dificuldades para resistir à compra de outros produtos, seguem algumas dicas para te auxiliar a controlar e evitar prejuízos financeiros nesta época do ano:

Dicas para Controlar Impulsos de Compra

Controle de Exposição

-  Fique longe da publicidade; apague imediatamente qualquer mensagem ou e-mail que tenha conteúdo sobre promoções de Black Friday.
-  Limpe os cookies do seu computador para que as páginas que você costuma visitar não te bombardeiem com promoções.
-  Evite entrar nos posts de promoções ou produtos nas redes sociais para escapar das armadilhas dos algoritmos de entrega de informações.

Planejamento e Pesquisa

-  Tenha sempre uma lista escrita com as coisas que precisa e que são prioridade, para revisar e lembrar que há outras contas a pagar, evitando comportamentos impulsivos.
-  Deixe seu cartão de crédito em casa e leve apenas o dinheiro que planejou usar.
-  Pesquise em vários sites e lojas os preços antes do Black Friday e não se deixe enganar pelos altos valores de desconto, nem use como referência de preço o primeiro produto que encontrar.

Alternativas e Suporte

-  Busque se distrair com atividades que te dão a mesma sensação de prazer das compras, como passear ao ar livre com alguém, cozinhar sua comida favorita, fazer jardinagem ou praticar alguma atividade que você goste muito. Se a necessidade é mesmo de comprar, entre no aplicativo da corretora e compre investimentos.
-  Coloque alguém mais responsável ao seu lado e busque ajuda de um amigo, familiar ou mentor financeiro para te ajudar a controlar seu desejo de comprar.
-  Cuide das suas emoções para não acabar criando desculpas para comprar por "merecimento" em momentos de desequilíbrio emocional.
-  E, principalmente, sempre reflita: que outra coisa você poderia estar fazendo com esse dinheiro que traria um melhor uso para ele?

Essa conscientização, se colocada em prática, vai te auxiliara dar uma pausa para pensar antes de apertar o botão de compra e evitar sair no prejuízo no Black Friday, que só traz preocupações, arrependimentos e frustrações, impactando não só suas finanças, mas também sua saúde mental.

Se você não estava preparada para este Black Friday, não se preocupe. Não veja isso como uma perda; lembre-se de que ainda há outras oportunidades de promoções para se planejar melhor. Assim, você estará evitando problemas financeiros e poderá realmente aproveitar os benefícios reais e as economias, fazendo valer o objetivo principal do período de promoções.

Seja consciente e faça escolhas inteligentes com o seu dinheiro!