



MICHAEL SHERMER

O OUTRO LADO DA MOEDA

A INFLUÊNCIA DO
FATOR EMOCIONAL
NA SUA RELAÇÃO
COM O DINHEIRO



Resumo de O Outro Lado da Moeda

Por que as pessoas se tornam tão emocionais quando tomam decisões importantes nas áreas de finanças e negócios? O outro lado da moeda explica como a evolução influenciou a economia moderna e o motivo de as pessoas serem tão irracionais com relação ao dinheiro.

Nessa investigação surpreendente, o autor e psicólogo Michael Shermer revela as raízes evolutivas do nosso comportamento econômico. Descrevendo um novo campo que ele chama de Neuroeconomia, Shermer investiga o que o mapeamento do cérebro mostra sobre regateio, compras por impulso e estabelecimento de confiança nos negócios.

Por meio de experiências em economia comportamental, o autor buscou entender por que, por exemplo, as pessoas insistem em não vender ações em desvalorização e por que o dinheiro não nos traz felicidade.

[Acesse aqui a versão completa deste livro](#)