

MÓDULO 1

RELAÇÃO COM O DINHEIRO E QUALIDADE DE VIDA

Há cerca de 20 anos os estudos sobre a falta de racionalidade nas decisões econômicas, tanto para consumo como para investimento, vêm se intensificando. Os estudos de psicologia econômica, neuroeconomia e finanças comportamentais têm evoluído, mostrando o funcionamento da mente das pessoas ao tomarem decisões financeiras.

O dinheiro tem limite, tem finitude. Até os milionários buscam racionalizar suas decisões pois acreditam que os recursos financeiros são finitos. Só que dinheiro não é o único bem finito. O tempo, esforços pessoais e recursos naturais também o são.

Quanto ao tempo: “Não é possível fazer tudo o que queremos na vida pela simples razão de que não teríamos tempo suficiente para isso!”

E quanto ao esforço pessoal: “Se trabalharmos intensamente durante o dia, talvez não sobre energia para fazer exercício físico o sair com os amigos à noite”.

Enfim, temos que tomar decisões o tempo todo. Você precisa escolher um caminho agora, no presente, tentando enxergar suas consequências e efeitos lá adiante, no futuro, que representa um cenário incerto e de risco.

Somos fundamentalmente guiados por nossas emoções, e é isso que vai ditar as regras do jogo, seja onde for, incluindo as decisões financeiras e os investimentos. Temos que administrar nossas emoções de maneira que não prejudiquem nossas decisões de consumo e de investimentos para não cair em dívidas, nem tampouco dilapidar nosso patrimônio.

“Emoção é impulso, é parente próximo de instinto, é o que nos impele a buscar satisfação e agir nesse sentido” (FERREIRA, 2011, p. 10)

O funcionamento emocional é suficiente para sobreviver, mas não está com aquela bola toda quando o assunto é desenvolver-se, sobressair, obter melhor relação com o dinheiro, fazer bons investimentos.

Vamos agora conhecer o funcionamento da mente.

O livro RÁPIDO e DEVAGAR, de Daniel Kahneman, prêmio Nobel em 2002, aborda os dois modos de pensar:

- a) Sistema 1 – Rápido, emocional, instintivo (sistema experiencial).
- b) Sistema 2 – Lento, lógico (sistema racional).

Quadro 1– Dois modos de pensar
 Comparação entre os sistemas Experiencial e Racional

Sistema experiencial	Sistema racional
Holístico	Analítico
Afetivo: orientado por dor ou prazer	Lógico: orientado pela razão (o que é sensato)
Conexões por associações	Conexões lógicas
Comportamento mediado por “vibes” de experiências passadas	Comportamento mediado por uma avaliação consciente dos eventos
Codifica a realidade em imagens concretas, metáforas e narrativas	Decodifica a realidade em símbolos abstratos, palavras e números
Processamento mais rápido, orientado para a ação-imediata	Processamento mais lento: orientado para a ação postergada
Validação por auto evidência: “ter a experiência é acreditar”	Requer justificativa pela lógica e pela evidência

Fonte: Ferreira (2011)

Veja o que Warren Buffet, um dos maiores investidores do mundo moderno declarou em afirmação que lhe é atribuída:

“...para ter sucesso nos investimentos financeiros basta ter um QI de 25, índice baixíssimo conforme os padrões habituais de Inteligência (QI entre 90 e 110), sendo o mais importante para esse sucesso a capacidade de administrar seus próprios impulsos”.

Baseado no conhecimento científico, podemos responder algumas perguntas intrigantes do nosso cotidiano:

- i. Onde gastei os R\$100,00 que saquei ontem?
- ii. Trabalho, trabalho, mas não consigo fazer a viagem que quero. Qual é o meu problema?
- iii. Por que meu salário não dá para nada?

Saber que tomamos as decisões baseadas em emoção (sistema 1) é fundamental para respondermos essas perguntas. Observe que, além de rápido, emocional, ele é instintivo. Perceber o contexto no qual estamos inseridos como consumidores também ajuda muito.

Vivemos em uma sociedade de consumo, que percebe a aquisição de certos produtos como fator de distinção social. Ter um tênis descolado pode fazer de um adolescente alguém mais aceito entre os colegas de colégio; dirigir um carro mais luxuoso pode impressionar mais clientes e amigos; organizar uma festa de arromba para o casamento pode dar a sensação de felicidade eterna e plena batendo à porta. Além disso, essa sociedade da informação em que as pessoas carregam o mundo no celular, em que a troca de informação é instantânea, é uma sociedade

ágil e imediatista que é bombardeada com toda sorte de propaganda e marketing – da disposição dos produtos nas prateleiras dos supermercados à camisa do nosso time de futebol que amamos.

Tudo isso nos mostra que a sociedade nos induz a agir de forma ágil e a consumir. Assim, o lado rápido do cérebro, que é emocional e instintivo, responde rapidamente aos instintos aos quais é submetido em quase todos lugares: shoppings, supermercados, ruas (outdoors) etc. Nosso impulso nos compele a satisfazer aquela necessidade momentânea e, na maioria das vezes, caímos na tentação. Há inúmeras técnicas de marketing e propaganda que estudam e exploram essa condição do consumidor e preparam o que chamamos de “armadilhas para o consumidor”.

O que você prefere?

Cenário 1

a) ter certeza que ganhará 3 mil

ou

b) ter 80% de chance de ganhar 4 mil, com 20% de chance de não ganhar nada?

E agora?

Cenário 2

a) ter certeza de que perderá 3 mil

ou

b) ter 80% de chance de perder 4 mil, com 20% de não perder nada?

No cenário 1, a maioria escolhe a opção (a), ou seja, mais vale um pássaro na mão que dois voando.... A racionalidade leva em conta a estatística, e nesse sentido o sujeito racional escolheria o item (b)

No cenário 2, a preferência costuma ser pela (b), para tentar não perder 20%, o que significa que poderá vir a perder mais que na opção (a)... Da mesma forma que no cenário 1, pelo critério racional, seguindo a estatística, a opção (a) poderia ser escolhida.

Para saber mais: <https://cidadaniafinanceira.bcb.gov.br/blog/85-voce-ja-parou-pensar>

Nesse link você vai conhecer algumas armadilhas.

Exercício 1

Enquete 1 - Você está sem pressa e quer comprar uma bola na loja mais próxima, ela custa R\$ 50,00. No entanto, em outra loja, a 15 minutos dali, ela custa R\$ 40,00. Qual você irá comprar?

Enquete 2 – Você sai, sem pressa, para comprar um celular. Já escolheu o modelo e a cor, e na loja mais próxima ele custa R\$ 700,00. No entanto, você se lembra de que, a 15 minutos dali, uma loja vende o mesmo aparelho, em condições iguais, por R\$ 690,00. Em qual delas você irá comprar?

Resposta e Comentário: acesse o link: <https://cidadaniafinanceira.bcb.gov.br/blog/85-voce-ja-parou-para-pensar>

Exercício 2

Quando você sai para lanchar, escolhe itens do cardápio ou um dos combos em oferta?

- Cheeseburger = R\$ 13,25
- Batata frita = R\$ 4,50
- Refrigerante = R\$ 5,00

Combo 1 – Cheeseburger + refrigerante = R\$ 18,25

Combo 2 – Cheeseburger + refrigerante + batata frita = R\$ 19,25

Resposta e Comentário: acesse o link: <https://cidadaniafinanceira.bcb.gov.br/blog/85-voce-ja-parou-para-pensar>

2) Qualidade de Vida

A Educação Financeira tem por objetivo ajudar você a viver sua vida com qualidade, focando os sonhos e objetivos de vida e o seu planejamento.

Enquanto temos idade e força para trabalhar tudo fica mais fácil. Mas, na aposentadoria, como será a sua vida? As estatísticas mostram que viveremos 30 anos a mais que nossos avós.

Você sabia que, no mundo, apenas 2% da população idosa consegue viver com seus próprios recursos, e, no Brasil, este índice cai para 1%?

Dados do IBGE relativo ao censo de 2010 mostrou que:

- 46% dos brasileiros dependem de parentes (filhos)

- 28% dependem de caridade
- 25% continuam trabalhando após a aposentadoria

Com a Previdência Social “ameaçada” em função da longevidade das pessoas, a Previdência Complementar passou a ser essencial na vida de todas as pessoas, inclusive dos funcionários públicos.

Como você quer que seja a sua vida no futuro?

4) Bibliografia

CIDADANIA FINANCEIRA. **Atitude de consumo – o que é isso?** Disponível em: <<https://cidadaniafinanceira.bcb.gov.br/blog/85-voce-ja-parou-para-pensar>>. Acesso em 12 mai. 2017.

FERREIRA, Vera Rita de Mello. **A cabeça do investidor: conheça suas emoções para investir melhor.** São Paulo: Évora, 2011.

KAHNEMAN, Daniel. **Rápido e devagar: duas formas de pensar.** Rio de Janeiro: Objetiva, 2012

CVM EDUCACIONAL. **Vieses Comportamentais: decisões financeiras.** Disponível em: <http://pensologoinvisto.cvm.gov.br/referencias/>. Acesso em 12 mai. 2017