

JURANDIR SELL MACEDO JR.



A ÁRVORE DO DINHEIRO

GUIA PARA CULTIVAR A SUA INDEPENDÊNCIA FINANCEIRA

EDITORA  INSULAR

A Árvore do Dinheiro

Jurandir Sell Macedo Jr.

A Árvore do Dinheiro

Florianópolis
2013

Editora | Insular

Edição | Editora Bookess Projeto Gráfico | Caroline da Silva Magnus Capa |

Hanne Giaciani Revisão | Emília Chagas e Letícia Teston Editora Insular | Rodovia João Paulo, 226, Florianópolis - SC, CEP 88030-300

M141a Macedo Junior, Jurandir Sell

A árvore do dinheiro / Jurandir Sell Macedo Junior – Florianópolis:

Insular, 2013.

208 p. : il.

ISBN 978-85-7474-678-4

1. Finanças pessoais. 2. Poupança e investimento. 3. Segurança financeira. I. Título.

CDD 332



*A Celina minha amiga e meu amor,
com quem compartilho a fascinante
tarefa de educar Júlia e Gustavo,
razão maior de meu viver.*

Agradecimentos

Inúmeras pessoas contribuíram em minha vida e formação e a cada uma delas tenho muito a agradecer. Contudo, aqui, agradeço de forma especial:

Minha mãe, que, viúva aos 27 anos, com três filhos para criar, soube tomar a sábia decisão de investir todos os seus poucos recursos na educação, e que, mesmo na adversidade, soube construir uma família feliz, da qual me orgulho de fazer parte.

Celina, minha esposa e amiga, e nossos amados filhos, Júlia e Gustavo, por tudo que me ensinam em nosso prazeroso dia a dia.

A jornalista Natacha Amaral que me motivou a transformar minhas aulas de Finanças Pessoais neste livro. A competente jornalista Emilia Chagas, com a qual tenho o tido o prazer de trabalhar nos últimos cinco anos – não sei o que seria minha vida sem este apoio. A equipe do IEF: Letícia, Vitor e Júlia, que com seu vigor e entusiasmo de estudantes me renovam a cada dia.

Toda a equipe da Expo Money, verdadeira família que tem cruzado o Brasil difundindo a educação financeira nos últimos dez anos.

O Banco do Brasil, onde mantive uma coluna semanal por quatro anos e o Banco Itaú, onde venho trabalhando nos últimos três anos no programa Uso Consciente do Dinheiro, que tem gerado conteúdo de alta qualidade disponibilizado gratuitamente para clientes e não clientes. Não poderia deixar de mencionar a equipe da Superintendência de Sustentabilidade, composta por Denise T. Hills, Maria Eugenia Sosa Taborda, Ana Lygia Leite e Paula Baggio Arruda e também a Martin Iglesias, Fernando Foz Macedo e Geraldo Soares, entre tantos outros. Muito me orgulho desta tarefa que me possibilita difundir educação financeira de qualidade e sem custo para todos os brasileiros.

Apresentação

Quando Jurandir Macedo me convidou para escrever apresentação do livro "A Árvore do Dinheiro", não demorei mais do que um segundo para aceitar. Foi um enorme orgulho participar deste livro que é um clássico das finanças pessoais no Brasil.

Apesar de o seu nome ser Árvore, entendo que o livro é também uma semente, por ter sido para muitos o primeiro contato com o mundo das finanças pessoais e também por ter incentivado muitos outros a escreverem sobre o assunto. Vale lembrar que o livro é inspirado no único curso de finanças pessoais de uma universidade federal brasileira, a UFSC, e que deu origem à coleção Expomoney, da qual tenho também a honra de participar.

O livro "A Árvore do dinheiro" é também um reflexo fiel do seu autor. Uma pessoa extremamente simples, mas com profundos conhecimentos em diversas áreas e que consegue adaptar a sua linguagem com habilidade quase incomum. É com a mesma naturalidade com que Jurandir participa de rodas de discussão com os maiores experts do mercado financeiro, com cientistas pesquisadores da área econômica ou psicológica, com executivos de empresas e com pessoas comuns, que pedem sua ajuda para resolver questões simples vinculadas ao seu dia a dia financeiro.

É importante destacar que o livro reúne conhecimentos de Jurandir na área das finanças comportamentais obtidos através do seu doutorado no assunto e seu pós-doutorado em Psicologia Cognitiva, além daqueles obtidos com sua longa experiência em Finanças Pessoais. Lembrando ainda que Jurandir foi um dos fundadores do Instituto Brasileiro de Certificação de Profissionais Financeiros (IBCPF), que é detentor dos direitos da marca CFPR no Brasil.

O livro aborda praticamente todos os pontos relevantes para uma pessoa tomar suas decisões financeiras, desde os mais simples até os mais complexos, que, por sua vez, são tratados com uma linguagem extremamente adequada a qualquer pessoa.

Tenho certeza que o leitor poderá aproveitar-se da mente de uma das maiores autoridades em finanças no Brasil e terá o mesmo prazer que eu tenho toda vez

que tenho oportunidade de trocar ideias com meu grande amigo Jurandir. Mas, acima de tudo, tenho certeza que este livro ajudará o leitor tirar excelentes frutos da sua vida financeira.

Martin Iglesias
Gerente de Educação para Investidores do Itaú Unibanco

Prefácio

O mercado financeiro é bastante dinâmico e constantemente sofre alterações, o que motivou esta nova edição. Instituições mudaram de nome, outras foram criadas ou deixaram de existir. A Bovespa, por exemplo, deixou de ser uma sociedade civil sem fins lucrativos e atualmente é uma empresa de capital aberto, a BM&F Bovespa S.A.

Porém, mais do que mudanças formais, tivemos uma significativa mudança na estrutura de juros do Brasil. Quando do lançamento da primeira edição, era possível obter uma rentabilidade excelente correndo poucos riscos comprando Letras Financeiras do Tesouro, títulos públicos federais pós-fixados, corrigidos pela taxa Selic. Atualmente, quem não quiser correr riscos vai obter retornos muito baixos, algumas vezes até perdendo para a inflação. A época da rentabilidade elevada sem riscos passou.

Entretanto, mais do que retratar mudanças, o que esta nova edição permite é avaliar o que não mudou. Felizmente o fundamental do livro continua intacto. As estratégias recomendadas foram exaustivamente testadas pelas euforias e crises pelas quais passamos.

Não precisei mudar uma linha sequer das estratégias de investimentos recomendadas. Desde a primeira edição sugeri investimentos constantes e diversificados. Para provar que esta estratégia é a melhor para a renda variável, acrescentei mais seis anos nas pesquisas de investimentos constantes na bolsa de valores e traçamos mais quatro cenários diferentes. Torna-se mais forte a ideia de que a melhor forma de investir em ações é destinar um valor fixo mensal para uma carteira diversificada de investimentos.

Também acrescentei uma pesquisa sobre balanceamento de carteiras entre CDI e Ibovespa, na qual mais uma vez comprovei a vantagem da diversificação. Continuo com as mesmas recomendações de investimentos, diversificação e investimentos constantes. O que mudou é que cada vez há mais dados para comprovar esta tese.

Falando em diversificação, na época da primeira edição tínhamos apenas um fundo de gestão passiva negociado na bolsa, os ETFs. Atualmente o pioneiro PIBB11 já faz parte de um segmento com 14 fundos – e, ao que tudo indica, outros logo irão surgir.

Tenho a convicção de que novas crises certamente virão, bem como longos períodos de bonança. Para o investidor individual ter sucesso na bolsa de valores em qualquer desses cenários, basta investir aos poucos. E somente aquela parcela da poupança destinada ao longo prazo. Melhor ainda se investir para a aposentadoria.

Finalmente, não podia deixar de registrar que, mesmo considerando que se passaram poucos anos do lançamento do livro, constantemente tenho recebido contatos de leitores que já começam a colher os frutos das suas árvores do dinheiro. Espero que dentro de alguns anos seja você, caro leitor, a colher os seus merecidos frutos.

Introdução

Este livro é resultado de longo processo de maturação pessoal e profissional, que teve início na década de 1980. No começo de minha carreira, trabalhei muito com cursos de mercado de capitais. Contando somente as palestras feitas para gerentes de bancos, foram mais de 3 mil horas de aula, em mais de 100 cursos ministrados.

Essa experiência propiciou uma série de contatos com milhares de alunos que, em sua maioria, conheciam muito bem o mercado financeiro e sabiam manipular ferramentas de controle de orçamento. No entanto, esses mesmos profissionais afirmavam ter enormes dificuldades para controlar suas finanças pessoais.

Por que pessoas capacitadas em administrar e aconselhar seus clientes em questões financeiras não conseguiam controlar as próprias finanças? Essa dúvida inicial, que me desafiava e atormentava, certamente foi o que me conduziu a este livro.

No final dos anos 90, Louis iniciava os primeiros esforços para trazer ao Brasil a profissão Planejador Financeiro Pessoal. Tive a oportunidade de participar das primeiras conversas que originaram o Instituto Brasileiro de Certificação de Profissionais Financeiros (IBCPF). Dentro desse escopo, preparei uma pequena palestra sobre Finanças Pessoais que comecei a ministrar para alguns alunos de universidades e para alguns funcionários de empresas. Era uma palestra simples e dedicada a apenas alguns aspectos formais do controle de orçamento, porém, as perguntas que surgiam da plateia começavam a mostrar que existiam aspectos mais profundos da relação das pessoas com o dinheiro e que afetavam suas vidas financeiras.

Após uma palestra ministrada em Curitiba, recebi um e-mail que me causou enorme espanto. O texto era o seguinte: “Jurandir, parabéns pela palestra. Ela me fez trocar uma BMW por uma bicicleta.” Simples assim, nada mais! Respondi agradecendo os parabéns, mas dizendo que estava preocupado, pois achava que o havia influenciado a fazer um péssimo negócio. Pedi então que ele me explicasse melhor o que havia acontecido.

Na resposta, o remetente identificou-se como gerente comercial de uma grande empresa imobiliária. Ele explicou que gastava quase duas horas todos os

dias para ir e voltar de casa para o trabalho. Esse tempo em trânsito estava prejudicando sua qualidade de vida e ele pensava em comprar um carro novo para tornar o trajeto mais agradável. O que ele ouviu na palestra não só o dissuadiu da decisão, como o fez negociar com a empresa um horário de trabalho de turno único, de seis horas, e comprar uma bicicleta para pedalar com o filho durante as manhãs.

O depoimento me despertou uma onda de pânico. Como eu poderia interferir de forma tão significativa na vida de uma pessoa? E se não desse certo e ele perdesse o emprego? Como ficaria?

Esse episódio, e talvez a proximidade de meus 40 anos, desencadearam enorme mudança em minha própria vida. Resolvi suspender diversos cursos que já estavam vendidos e, no início de 2000, entrei para um programa de doutorado disposto a me aprofundar no estudo das Finanças Pessoais.

Após quatro anos de estudos, no Brasil e no Canadá, concluí minha tese na área de Finanças Comportamentais. Trata-se de uma nova área de estudos das finanças iniciada por dois psicólogos: Amos Tversky e Daniel Kahneman, que investigam o comportamento dos tomadores de decisão a partir de uma abordagem da psicologia cognitiva. Além dos estudos de Finanças Comportamentais, dediquei-me ao estudo das Finanças Pessoais e da Psicologia Cognitiva.

Isso me fez perceber que a questão das finanças das pessoas passa por esferas muito mais profundas do que o aspecto formal. Aprendi que nossas decisões financeiras não são corticais e racionais, conforme havia aprendido na economia neoclássica. Descobri que nossas estruturas infracorticais afetam nossas decisões e podem fazer com que o mais preparado diretor financeiro de uma grande empresa tenha dificuldades em administrar o orçamento de sua casa.

Após esse período de estudos e descobertas, voltei a ministrar aulas na Universidade Federal de Santa Catarina, onde implantei a primeira disciplina de Finanças Pessoais em uma universidade brasileira. Essa disciplina se destina aos alunos de todos os cursos da universidade e, desde então, vem sendo ministrada para salas lotadas de jovens interessados em aprender como gerenciar suas finanças pessoais.

Montei palestras e cursos que foram dados em empresas, universidades, associações profissionais e nas diversas edições da Expo Money ao longo de seis anos. Os inúmeros debates, perguntas, críticas e sugestões originados durante aulas, palestras, cursos e emails encaminhados pelos leitores da minha coluna no Banco do Brasil ajudaram a consolidar os conceitos expostos neste livro, porém, mais do que consolidar conceitos, também geravam questionamentos pessoais.

Tais questionamentos impulsionaram mais um período de estudos iniciados

em 2009, quando fiquei um ano no Laboratório de Psicologia Cognitiva da Universidade Livre de Bruxelas (ULB) em um estágio de pós-doutorado. Daquela experiência nasceu o livro *Finanças Comportamentais*, que lancei com os professores José Junça de Moraes e Régine Kolinsky, ambos da ULB.

Logo após voltar da Bélgica, comecei a trabalhar no programa Uso Consciente do Dinheiro do Banco Itaú. Já são mais de dois anos escrevendo artigos, gravando programas, fazendo eventos e palestras por todo o Brasil, sempre contando com a valiosa colaboração da equipe do Instituto de Educação Financeira e em especial da jornalista Emília Chagas. Tenho aprendido muito com este trabalho no Itaú e sinto muito orgulho pelo resultado do que vem sendo feito pela equipe de Sustentabilidade do banco.

Também não posso deixar de mencionar o resultado da atividade de conselheiro financeiro pessoal que desenvolvi junto ao Instituto de Educação Financeira. Um conselheiro de finanças pessoais trabalha por meio de consultas nas quais pessoas e famílias expõem e discutem seus problemas financeiros com a mediação de um profissional capacitado via certificação CFPTM¹. Essa atividade me proporcionou grande amadurecimento profissional, que certamente foi importante na consecução deste trabalho.

Este livro tomou a forma atual após muita insistência de uma ex-aluna de Finanças Pessoais da Universidade Federal de Santa Catarina, a jornalista Natacha Amaral. Para concretizar seu Trabalho de Conclusão de Curso, Natacha conseguiu me convencer a esquecer o jeito acadêmico de escrever e a ter coragem de me lançar em um formato novo como este guia – para a alegria do leitor e (talvez) o desespero de meus colegas professores.

Pretendo levar você, leitor, a refletir por meio de exemplos, situações e impressões colhidos em meus estudos e em minha vida prática. Você verá que este é um livro simples, mas que está distante do simplismo. Espero que as ideias apresentadas aqui o estimulem a começar a cultivar a sua árvore do dinheiro e a lidar bem com suas finanças por toda a vida.

*Sinceramente,
Jurandir Sell Macedo Jr.*

¹ Ver www.ibcpf.org.br.

CAPÍTULO 1

Comportamento Financeiro

Entenda sua relação com o dinheiro e saiba como usá-lo com sabedoria para conquistar mais qualidade de vida

“Às vezes é preciso estar em silêncio para ser ouvido.”

PROVÉRBIO SUÍÇO.

Conhece a ti mesmo

Este livro irá ajudá-lo a fazer um bom orçamento familiar e a entender melhor o mercado financeiro, mas tão importante quanto aprender o aspecto prático da gestão de seu dinheiro é compreender sua relação pessoal com ele.

Isso se dá porque nenhuma orientação financeira é milagrosa o suficiente – se é que existe alguma do tipo – para torná-lo bem-sucedido, caso você mesmo não entenda o padrão de comportamento que move seus desejos, consumos, gastos e objetivos.

Por isso, neste primeiro capítulo, faremos um voo rasante sobre o tema Comportamento. O objetivo é instigá-lo a pensar e a ter um olhar mais aguçado sobre assuntos relativos a dinheiro.

- › Qual é a diferença entre desejar e querer?
- › O que é ser rico?
- › Dinheiro traz felicidade?
- › Sou consumista?
- › Tempo é dinheiro?

Assim como ocorre em vários aspectos da vida, ter certa medida de autoconhecimento também pode ser ferramenta útil na administração das finanças pessoais. Dessa forma, pegando emprestado algumas palavras da filosofia grega, sugerimos: conheça a si mesmo – e seu comportamento financeiro!

**“A humanidade é produto do desejo e não da
necessidade.”**

GASTON BACHELARD, FILÓSOFO E ENSAÍSTA FRANCÊS.

Você quer o que deseja?

A maior parte das pessoas sente vontade de comprar após dar um passeio no shopping ou numa loja de interesse. O mesmo pode acontecer, por exemplo, quando se vê um recém-lançado aparelho eletrônico, o carro zero do vizinho ou a roupa nova da amiga.

A ciência explica que é natural do ser humano ter desejos. Mas há grande diferença entre desejar e querer. Nosso cérebro é composto de quatro sistemas distintos. Três deles são parte do modelo proposto pelo neurocientista Paul D. MacLean: o complexo reptiliano, o sistema límbico e o sistema neocortical. O primeiro controla as atividades responsáveis pela sobrevivência, como a respiração. O segundo controla as emoções e o terceiro, o raciocínio. O quarto sistema é o cérebro moral, possivelmente localizado na ínsula, que é responsável pelos nossos julgamentos e escolhas morais.

O desejo se origina no sistema límbico, a parte do cérebro responsável pela formação das emoções. Já a transformação do desejar em querer ocorre no córtex, local onde as decisões racionais são processadas. Conclusão: desejar é uma ação irracional; querer é racional.

Assim, antes de adquirir algo, pense se realmente quer ou se apenas deseja o objeto. Questione se você está consciente das responsabilidades que a aquisição lhe trará. Além disso, analise se o que você quer não é algo diferente do objeto que está comprando. A publicidade hoje faz de tudo para que você transforme seus desejos não só num simples querer, mas em verdadeira necessidade. Tome cuidado, é fácil cair nessa armadilha.

Uma brincadeira

Vamos supor que, em um sábado comum, você esteja passeando com seu cônjuge no shopping e passe por você aquela atriz famosa ou aquele artista que você adora. O que acontece? Se você for como a maioria das pessoas, irá desejá-la ou desejá-lo no mesmo instante.

Agora, suponha que surpreendentemente, naquele dia, o artista ou a atriz retribua seus olhares de desejo.

O que você faz? Arrisca a relação com seu cônjuge em nome desse desejo?

Muitos dirão que não, pois consideram que as consequências de transformar esse desejo em realidade seriam muito complicadas. Aí está a diferença entre DESEJAR e QUERER.

Em suma, as pessoas não controlam seus desejos, porque eles podem nascer nas estruturas infracorticais do cérebro. Entretanto, quando se processa racionalmente essa emoção, pesando a decisão em termos de perdas e ganhos, pode-se escolher não satisfazer o desejo.

Imagine: quantas vezes, ao passear pelo shopping, você vê uma bela roupa ou um aparelho eletrônico da moda e satisfaz o desejo de possuí-lo sem pensar nas consequências desse ato para sua saúde financeira?

Desejar objetos de consumo é extremamente comum – e desejar faz bem. Pense que, se não fossem nossos desejos, ainda estaríamos vivendo nas cavernas. O progresso é produto do desejo, e não de nossas necessidades.

Então, não se pode simplesmente reprimir os desejos. O que se deve é pensar muito antes de transformar desejar em querer. Retomaremos esse assunto ao longo do livro.

Ser rico ajuda a ser feliz?

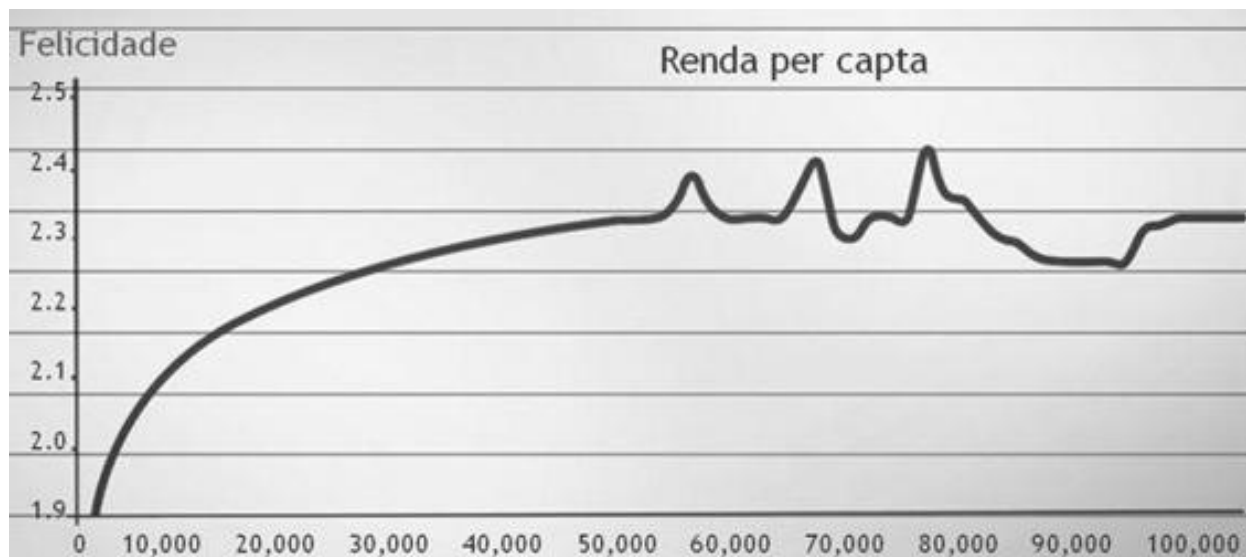
Uma pesquisa da Universidade de Princeton com 450 mil americanos, realizada pelo economista Angus Deaton e pelo psicólogo Daniel Kahneman, constatou que dinheiro está ligado à felicidade das pessoas até o limite de 75 mil dólares por ano. Acima disso, o aumento da renda não traz impacto no bem-estar emocional.

Ainda assim, a maioria das pessoas deseja ser rica porque acredita que enriquecer é encontrar a felicidade. Na verdade, se refletirmos a fundo sobre a questão, veremos que a relação entre felicidade e riqueza é falsa.

Essa relação ocupa filósofos e economistas há séculos. Os pensadores iluministas, por exemplo, acreditavam na existência de uma equação harmônica entre o progresso (que seria a riqueza) e a felicidade.

Desse pressuposto surgiu a ideia de que, com o aumento da riqueza material, as pessoas podem aumentar seu grau de felicidade. Por mais que se conteste essa afirmação, ela já está entranhada no DNA de nossa sociedade.

Um estudo diz que, quando a **renda** de uma família cresce em até cerca de 3.500 dólares ao ano, a relação entre aumento de renda e de felicidade é muito forte. Por esse motivo, existem mais pessoas que se declaram felizes em países ricos do que em países extremamente pobres. Quando a renda aumenta entre 3.500 dólares e 12 mil dólares ao ano, a relação entre renda e felicidade é positiva, porém um pouco mais baixa. Entre 12 mil dólares e 70 mil dólares a relação continua a existir, mas é bastante baixa. A partir de 70 mil dólares anuais, a relação entre dinheiro e felicidade é inexistente. Alguns estudos consideram este valor um pouco menor, em torno de 50 mil dólares.



RENDA

A quantidade de dinheiro recebida durante certo tempo, em troca de trabalho ou serviços ou como lucro de investimentos financeiros.

Mas por que é que, depois de acumular bens materiais e realizações, a tendência é esquecer que tudo foi resultado de conquistas nem sempre fáceis? Os filósofos estoicos consideravam que se as pessoas não controlassem os desejos, jamais conseguiriam alcançar a felicidade.

Segundo eles, seria impossível equilibrar o que a mente deseja e o que realmente é possível adquirir. Não é à toa que certos milionários, depois de muito acumular, passam a encarar o status e o conforto como um dado da natureza. Assim, torna-se fácil sentir-se insatisfeito e induzido a buscar sempre mais bens para ser feliz.

Na prática

Pode ser que você ou seus pais ainda se lembrem do primeiro televisor que a família adquiriu. Certamente, foram vários dias de felicidade. A chegada da primeira televisão colorida, muito tempo depois, também trouxe alegria a várias famílias. Entretanto, hoje os pais não conseguem fazer com que seus filhos fiquem alegres simplesmente por terem um televisor em casa. Para eles, isso é normal, pois todos os seus amigos e conhecidos também têm o aparelho. É que, com o passar do tempo, o padrão de consumo muda.

Ideal iluminista

Felicidade deriva da satisfação dos desejos.

Mensagem:

Libere os desejos e realize-os!

Ideal estoico:

Felicidade provém do controle dos desejos.

Mensagem:

Liberte-se da tirania dos desejos!

É possível fazer um paralelo entre os pensamentos iluministas e estoicos com dois outros movimentos da história mundial. Os hippies, na década de 1970, pregavam que a felicidade era um amor e uma cabana – e a cabana ainda era supérflua. Não deixa de ser o ideal estoico.

Já nos anos 80, a geração yuppie estava no auge e pregava que ser feliz era obter o melhor de tudo que o dinheiro pudesse comprar. É a mais recente tradução do ideal iluminista.

E para você, o que é ser feliz? Você acha que ser feliz é ser rico? Vale a pena avaliar o que é ser rico para você, o que realmente lhe proporciona felicidade e até que ponto o dinheiro pode contribuir para isso.

Lidar com a felicidade pode ser tão difícil quanto enfrentar a infelicidade.

O que o deixa mais contente: comprar um carro ou brincar com seus filhos? Viajar ou ajudar pessoas que precisam?

Aproveite agora e tire um momento para refletir. Preencha o quadro abaixo com as atividades que costumam deixá-lo feliz.

Atividades que melhoram meu humor:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____

Veja o que a maioria das pessoas responde sobre o que melhora o humor delas:

	HOMENS	MULHERES
Conversar com os amigos e com a família	51%	63%
Escutar música	52%	55%
Rezar ou meditar	38%	51%
Ajudar pessoas necessitadas	38%	45%
Tomar banho	35%	47%
Brincar com animais de estimação	30%	38%
Fazer exercícios	30%	24%
Sair com amigos	27%	29%

Fonte: Revista Time.

Pare um pouco, pegue lápis e papel e escreva uma lista com as coisas que, para você, fazem a vida valer a pena. Reflita por alguns momentos sobre cada item da lista. Será que você tem direcionado tempo e dedicação suficientes para eles? Será que você precisa de muito dinheiro para realizá-los?

Agora observe o que as pessoas respondem quando perguntadas pela revista Time sobre as coisas que lhes fazem mais felizes: **QUAIS SÃO OS MAIORES MOTIVOS PARA LHE FAZER FELIZ?**

Relacionamento com os filhos ou crianças	77%
Amizades	76%
Caridade	75%
Relacionamento com marido/esposa ou namorado(a)	73%
Grau de controle sobre sua vida e seu futuro	66%
Coisas que você faz em seu tempo livre	64%
Relacionamento com os pais	63%
Religião	62%

Fonte: Revista Time.

Você percebeu que, das atividades mais citadas, a maioria requer pouco ou, em alguns casos, até mesmo nenhum gasto? É lógico que não podemos viver hoje sem dinheiro, mas, antes de acreditar cegamente que ser rico e consumir é sempre o melhor caminho para a felicidade, tenha uma visão mais crítica desse senso comum.

A sociedade precisa produzir e, para isso, demanda cada vez mais trabalho das pessoas. Para fazer isso, no passado, utilizaram-se muitos artifícios, até mesmo a tortura física. Mesmo assim, jamais se conseguiu fazer com que as pessoas trabalhassem tanto quanto atualmente.

Sem dúvida a sensação de ser útil e produtivo é forte componente da felicidade, mas o elevado percentual de pessoas estressadas e infelizes com sua qualidade de vida sugere que muita gente foi longe demais. Veja se isso não aconteceu com você.

Também é bom refletir que existem dúvidas acerca de o dinheiro trazer felicidade. Mas é bastante certo que a falta de dinheiro traz, sim, infelicidade. Preocupações com contas para pagar, dívidas e prestações são capazes de tirar o sono e a qualidade de vida de muita gente.

Na prática | O QUE É SER RICO

Certa vez um consultor financeiro perguntou a um agricultor o que era ser rico. Ele prontamente respondeu que, quando era criança, achava que ser rico era comer carne todos os dias. Já que, no presente, o agricultor ganhava o suficiente para não sofrer restrições alimentares, ele podia se considerar rico.

É possível que muitas pessoas discordem da definição de riqueza do

agricultor. Para saber o que é ser rico para você, pergunte-se: › **Quais são meus objetivos?**

› Quanto dinheiro quero ter?

› Quando irei me considerar uma pessoa rica?

Se você não tiver ideia definida sobre o que é ser rico, não saberá aonde quer chegar e nunca estará satisfeito. É por esse motivo que, para algumas pessoas, a viagem nunca termina. Elas sempre irão querer ganhar mais por não saberem quanto é o suficiente.

Muito pior que não se preocupar com dinheiro é gastar a vida toda procurando acumular. O dinheiro deve ser um meio, e não um fim.

Uma forma mais precisa de medir seu nível de riqueza é fazer-se a seguinte pergunta: “Quanto tempo mais?”. A resposta será o número de meses ou anos que você levará para acumular quantia suficiente para sustentar seus gastos sem precisar trabalhar mais.

Quando seu patrimônio puder sustentar o estilo de vida que almeja, você será rico.

Caso real

Um executivo, funcionário de uma empresa multinacional, tinha um salário de R\$ 50 mil por mês. Por ter acumulado poupança de R\$ 400 mil, ele se considerava rico. A empresa em que ele trabalhava passou por um problema financeiro e o demitiu. O patrimônio que ele havia guardado foi suficiente para sustentar seu padrão de vida por exatos oito meses. Depois desse tempo, ele teve que vender a cobertura financiada em que morava e seu casamento também não resistiu à crise.

Quanto mais simples for o estilo de vida que você almeja, mais fácil será enriquecer.

Investigando a felicidade

“Dinheiro não traz felicidade”, diz o ditado. Mas não tão popular quanto esse ditado é o conceito que ele transmite. No fundo, as pessoas sempre ficam em dúvida quanto à capacidade de o dinheiro conquistar a felicidade. Investigaremos o que alguns estudos práticos de especialistas na área de saúde mental falam sobre o assunto.

Uma das hipóteses que tenta explicar a felicidade afirma que esse sentimento seria um truque da natureza, a fim de perpetuar a espécie humana. A lógica do pensamento é que, quando fazemos algo que aumenta nossa chance de sobrevivência ou procriação, nos sentimos felizes. É exemplos disso a alegria que as pessoas sentem quando se apaixonam, começam um relacionamento ou simplesmente quando comem uma boa macarronada e bebem vinho.

Desde a Antiguidade, a maior parte dos tratados e pesquisas sobre a influência das emoções na saúde averiguavam os efeitos que os sentimentos negativos como angústia, raiva e tristeza causam no organismo. Somente na década de 1980 surgiu uma corrente que percorre o caminho contrário, investigando as raízes da felicidade.

Um dos principais representantes do movimento **psicologia positiva** é o Dr. Martin Seligman, professor da Universidade da Pensilvânia, Estados Unidos, que lidou com pacientes deprimidos por quase 30 anos e resolveu inverter o curso de seus estudos. Seligman concluiu que a felicidade é resultado de três coisas: prazer, engajamento e significado. O significado pode ser traduzido como senso de contribuição somado à ideia de que podemos transcender nossa existência.

PSICOLOGIA POSITIVA

Campo da psicologia que visa determinar o peso das emoções boas no equilíbrio físico e mental.

Prazer é o mais fácil de definir e entender. Aqui estão incluídas atividades como comer, beber, fazer sexo, conversar com um amigo, tomar banho de mar ou uma ducha quente em um dia de inverno.

Aqui o dinheiro é muito poderoso. Os gastos que se tem com essas atividades geralmente não são muito elevados e o resultado costuma ser bastante positivo. Muitas pessoas se tornam infelizes porque se esquecem desses pequenos prazeres da vida. Quando perguntadas sobre o que lhes gera prazer, algumas não sabem responder e acabam dizendo que é o trabalho. Se isso está acontecendo com você, fique alerta.

Engajamento significa sentir-se absorvido pelo que se faz. Trata-se da capacidade de envolvimento entre a pessoa e sua vida. Engajamento é gostar da vida, amar e ser amado pela família, pelos amigos, gostar do trabalho e saber que ele faz bem à sociedade. Enfim, engajamento é ter amor por viver. Aqui o dinheiro já perde seu poder. Se você pensa que será amado pela quantidade de dinheiro que tem, cuidado!

Contribuição é o que sentimos quando percebemos que nossa vida e o que produzimos contribuem para a sociedade como um todo. Quando isso não acontece, sofremos. É o que motiva voluntários a trabalhar sem qualquer remuneração ou o que faz profissionais aceitarem condições de trabalho pouco favoráveis desde que possam contribuir com a humanidade.

Transcendência é nossa tentativa de ir além da vida. Nós, humanos, adquirimos a capacidade de projetar o futuro e, quando o projetamos, não nos conformamos com o fato de que nossa vida é finita. Então, precisamos de um propósito para nossas vidas, algo que dê a ideia de que mesmo morrendo, continuaremos a viver. Transcender refere-se a essa sensação de que a vida faz parte de algo maior. Para muitos, é a religião que resolve esta angústia. Para outros, a filosofia ajuda. Alguns dão significado às suas vidas constituindo uma família, outros o fazem ao construir uma empresa, ao se dedicar a uma causa coletiva ou ao desenvolver a ciência. Neste aspecto, ter dinheiro não ajuda em nada.

**Para alcançar a felicidade você pode comprar prazer,
mas dificilmente o dinheiro trará engajamento ou
significado à sua vida.**

Muito antes de Seligman, o psicólogo Abraham Maslow sugeriu que os motivos humanos para a conquista da felicidade podem ser organizados segundo uma hierarquia semelhante, que ficou conhecida como a Pirâmide de Maslow.



Na base da pirâmide estão as necessidades mais básicas das pessoas; as mais complexas são colocadas nas partes superiores. Maslow é criticado por outros pesquisadores por ter afirmado em seus estudos que as pessoas só teriam os desejos superiores quando satisfizessem os desejos da base da pirâmide.

Sabe-se hoje que mesmo um indivíduo que não pode saciar a própria fome tem necessidade de autorrespeito e autorrealização – bem como todas as outras pessoas.

As teorias de Seligman e de Maslow guardam semelhanças entre si e podem ser relacionadas. Obtemos prazer ao resolver nossas necessidades fisiológicas e grande parte das nossas necessidades de segurança. Quando dormimos em uma casa que nos protege das intempéries e dos perigos do mundo, sentimos prazer. Quando tomamos um bom banho, fazemos uma refeição quando temos fome ou namoramos, sentimos prazer.

“Sentir que não temos atenção decepciona necessariamente os mais ardentes desejos da natureza humana.”

Neste nível, ter dinheiro ajuda muito. Pode-se conseguir prazer em troca de dinheiro, até mesmo sexo. Segurança também pode ser comprada. Quando ficamos doentes, podemos ter proteção de médicos e enfermeiras mediante um pagamento.

O segundo ponto gerador de felicidade apontado por Seligman é o engajamento. Ele se relaciona com as necessidades de amor e pertinência e a necessidade de estima, apontada por Maslow. Nós, humanos, temos enorme necessidade de pertencer a um grupo. E, para nos sentirmos realmente pertinentes a um grupo, precisamos sentir que somos amados, ou seja, precisamos ser respeitados e nos respeitar.

Pessoas realmente engajadas são aquelas que gostam da vida que têm. Gostam dos diversos papéis que desempenham. Se uma pessoa gosta e sente que é admirada por sua família e por seus amigos, ela tem mais chances de ser feliz. Se ela é respeitada em seu trabalho e sente que este trabalho tem importância e contribui para aquilo que são seus valores, ela tende a ser engajada. Pessoas engajadas costumam ser amadas por seus pares.

Assim, chegamos à conclusão que o dinheiro é pouco eficiente para nos trazer engajamento. Não é que ele não ajude, ele ajuda sim, mas geralmente em uma proporção muito menor do que o esforço que temos que fazer para ganhá-lo.

Lembre-se: o maior presente que você pode dar para aqueles que realmente o amam é estar presente.

Finalmente, para significar sua vida, o dinheiro não ajuda em nada. Dinheiro ajuda na busca da felicidade, mas não a garante. Muitas pessoas gastam tanto tempo na busca do dinheiro que perdem o tempo para aproveitar o que realmente as faz felizes.

Agora veja que elementos da pirâmide da felicidade o dinheiro pode adquirir. Ter dinheiro ajuda muito a atender os prazeres fisiológicos e também a ter segurança. Com o dinheiro você compra comida, veste-se, paga um plano de saúde, compra uma casa, faz reservas para situações de emergência.

Mas será que ter prazer, sem atender as demais necessidades, traz felicidade? Já vimos que não. Da mesma forma, dificilmente o dinheiro imprimirá significado ou trará realização à vida de alguém.

Consumo, status e felicidade

Dinheiro ajuda a ter engajamento, a satisfazer as necessidades de amor, de estima? Pode o dinheiro fazer você sentir que pertence a alguém ou a algum grupo? Bem, pelo menos, pode fazer parecer que sim.

Tome o exemplo dos adolescentes que, se não tiverem um tênis de determinada marca ou se não carregarem consigo seus gadgets, não sentirão que pertencem ao grupo de amigos.

Já os adultos sabem que isso não passa de besteira. Será que sabem mesmo? Muitas pessoas adquirem carros importados quando, na verdade, o que querem mesmo é ganhar respeito de seus colegas de trabalho ou de sua família. Outros jogam golfe achando que, assim, terão mais amigos. Mas terão de fato?

Há pessoas que querem ficar ricas para consumir porque acreditam que fazer isso as torna estimadas pela sociedade e lhes dá o prazer de pertencerem a um grupo. Assim, talvez você se sinta tentado também a comprar um carro, usar certas marcas, fazer alguns luxos ou frequentar determinados clubes – tudo para satisfazer sua necessidade de amor e estima social, mesmo que aqueles objetos em si nem sejam tão importantes para você.

A fórmula que passa na mente é: SUCESSO = CONSUMO = STATUS. Na sociedade capitalista meritocrática, a estima ou o “amor” da sociedade é distribuído àqueles que têm sucesso. Isso ocorre porque atribuir status é uma das formas que as sociedades têm para direcionar os esforços de seus indivíduos e, também, para que estes dediquem sua vida a fazer aquilo que beneficiará a sociedade.

Nas sociedades em guerra, os cavaleiros ou guerreiros tinham status social, muito mais do que os nobres. É compreensível que, em uma sociedade que busca o progresso econômico e o acúmulo, as pessoas que geram riqueza sejam as que ganham maior status.

Em nossa organização social, o status é circunscrito a um grupo. Por exemplo, uma mulher que tiver status na família sendo uma mãe exemplar não elevará, com isso, seu status no trabalho caso seja considerada uma funcionária medíocre. Um homem pode ter muito status em seu grupo de amigos, mas não ser respeitado pela família.

Isso nem sempre foi assim. No passado, em sociedades menos fragmentadas

que a atual, o indivíduo que fosse um bom pai de família e um bom membro da comunidade poderia até ser um funcionário não muito brilhante e, ainda assim, seria respeitado pelos colegas. Porém, na sociedade atual, o status é circunscrito a determinados grupos sociais, por isso temos múltiplos status.

É importante notar também que o status é uma medida relativa. Ele nasce da comparação. Alguém só tem status se comparado a outros que não o têm ou que têm menos. E essa comparação é sempre lateral, o que quer dizer que você se confronta com seus pares – os colegas de trabalho, os amigos, os vizinhos ou a própria família. Você se compara com seu irmão, e não com seu avô.

Isso quer dizer que se o seu nível de riqueza aumentar junto com o da sociedade inteira, você sentirá como se não tivesse saído do lugar. Essa característica explica por que a felicidade não cresce na mesma proporção em que aumenta o nível de riqueza da sociedade.

Mas será que status é felicidade? Por quanto tempo? Pense nos motivos que fazem você querer ter mais dinheiro e analise se isso é para investir em seus valores e trazer satisfação pessoal ou apenas para agradar a outros. Conquistar status é uma jornada dura e com resultados muito passageiros. Além disso, pessoas que dedicam muito esforço para conseguir status costumam perceber, em dado momento, que tanta dedicação não valeu a pena, o que gera frustração, na maioria dos casos.

Caso real

Preocupada com suas dívidas, uma senhora procurou um planejador financeiro para começar a organizar e planejar sua vida financeira. Seu saldo devedor estava em R\$ 100 mil e seu principal gasto era com roupas que reconhecia nem usar. Quando perguntada sobre o motivo pelo qual comprava tanto, não sabia responder. Quando refletiu sobre o assunto, ela se deu conta de que a única razão que a fazia voltar sempre às lojas era as pessoas parecerem gostar dela. Ela comprava compulsivamente para sentir-se bem tratada e para ver suas “amigas”, as vendedoras das lojas.



Mas será que as pessoas conseguem abrir mão de lutar por status? Não parece que isso seja possível. Uma alternativa é o que se chama de arena estratégica de status. Delimite muito bem onde você quer ter status elevado e lute para melhorar a forma como o grupo eleito o enxerga. Se a família e o trabalho são as arenas estratégicas mais importantes, você não pode dedicar mais tempo à associação de ex-alunos da escola do que a seus filhos.

Lembre-se: conquistar status custa tempo.

Um homem pode comprar um carro novo para ser respeitado e admirado pelos colegas ou para chamar a atenção da namorada. Se esse automóvel for financiado, ele estará, na verdade, buscando o status com um objeto que pertence a um banco, e não a ele.

Na Europa é comum que as pessoas ricas adquiram objetos de luxo apenas com o rendimento de seu capital. Somente com a renda que provém de seus investimentos é que os milionários nesses países compram determinados artigos, como carros potentes e bolsas de grife, que têm preço exorbitante.

No Brasil é comum presenciarmos situações de pessoas que se endividam para comprar roupas, carros e joias que não condizem com seus ganhos mensais. É importante frisar que você deve tomar cuidado ao adquirir objetos de luxo com o dinheiro que é fruto de seu trabalho. Até porque o trabalho demanda tempo, que

é o bem mais precioso.

Tempo = Vida

Atualmente, dizer que não temos tempo confere grande status. Estar com a agenda cheia, ser incapaz de desfrutar da companhia dos amigos e mesmo da família nos fins de semana – tudo isso dá status.

Caso real

Um jovem dentista certa vez relatou a seu consultor financeiro que, embora tivesse alguns períodos da semana livres, não cogitava ir ao cinema em uma quinta-feira à tarde. Ele sentia vergonha de não estar com a agenda completamente ocupada em todos os períodos do dia e temia ser visto por algum conhecido desfrutando de lazer em vez de estar trabalhando. Não soa como contrassenso?

Somos o ativo de uma pessoa para cada passivo que temos.

PRÉVIA GRATUITA · OFERTA POR TEMPO LIMITADO

Você chegou ao fim desta prévia.

Continue lendo "A árvore do dinheiro: Guia para cultiv..."
e mais de 1 milhão de livros — de graça por 30 dias.

★★★★★ Mais de 1 milhão de leitores já aproveitam

Com o Kindle Unlimited, sua leitura não tem fim:

- ✓ Leia à vontade — explore mais de 1 milhão de títulos sem pagar por livro.
- ✓ Leve para qualquer lugar — baixe o app gratuito e leia onde e quando quiser.
- ✓ Em qualquer tela — celular, tablet, computador ou Kindle — você escolhe.
- ✓ Grandes autores — best-sellers e novos talentos, inclusive títulos em inglês.

COMEÇAR MEUS 30 DIAS GRÁTIS

Cobrança só após o período grátis.

- ✓ Pagamento seguro
- ✓ Acesso imediato
- ✓ Cancele quando quiser

Não precisa ter um Kindle: baixe o app gratuito e comece a ler agora.

Se não quiser ler no aplicativo Kindle, compre o livro [clikando aqui](#).