

ECONOMIA COMPORTAMENTAL E OS JOVENS RECÉM-FORMADOS NO ENSINO MÉDIO

¹ Lucas Gabriel Pimenta da Silva
lucaspimenta2156@outlook.com

Thiago Fernandes Padin
thiagopadin@gmail.com

Victor Ariel Menezes de Oliveira
Menezesvictor047@gmail.com

RESUMO: Este trabalho objetivou reunir conhecimentos necessários para jovens recém-formados, e apontar para os impactos econômicos de suas escolhas e comportamentos ao entrar no mercado de trabalho. A metodologia inclui pesquisas bibliográficas e documentais para fundamentar os resultados obtidos. O desenvolvimento se iniciou conceituando o que é Economia Comportamental, a área de estudo desta pesquisa, demonstrando as influências na tomada de decisão financeira dos indivíduos; logo após, faz uma correlação com o contexto dos jovens que estão saindo do ensino médio e os impactos da falta de conhecimentos financeiros e comportamentais; e, por fim, apresenta o objeto da economia comportamental, o dinheiro, e como os jovens se relacionam com este recurso. Ao analisar este desenvolvimento pode-se concluir que o estudo econômico comportamental e a educação financeira devem ser introduzidos desde cedo na vida dos indivíduos, pela família e pela escola, pois são de extrema importância para a tomada de decisão e um desenvolvimento pessoal satisfatório.

PALAVRAS-CHAVE: Economia Comportamental, Educação financeira, Dinheiro, Jovens, Desenvolvimento.

ABSTRACT: This final paper aimed to gather the necessary knowledge for young people who have just graduated from high school and point to the economic impacts of their choices and behaviors when entering the job market. The methodology includes bibliographical and documentary research to substantiate the results obtained. The development began by conceptualizing what Behavioral Economics is, the study area of this research, demonstrating the influences on individuals' financial decision-making; soon after, it makes a correlation with the context of young people who are leaving high school and the impacts of the lack of financial and behavioral knowledge; and, finally, it presents the object of Behavioral Economics, money, and how young people relate to this resource. Therefore, reading this development, it can be concluded that the behavioral economic study and financial education must be introduced early in the lives of individuals, by the family and by the school, as they are extremely important for decision-making and satisfactory personal development.

KEYWORDS: Behavioral Economics, Financial Education, Money, Youth, Development.

Introdução

Esta pesquisa parte da vivência de seus autores, jovens em fase de encerramento do Ensino Médio, prestes a ingressar no mercado de trabalho e preocupados (por si e por seus pares) em reunir conhecimentos (recursos, ferramentas, habilidades) que lhes possibilitem um norte para que o trabalho seja, além de uma forma de retribuição social e reconhecimento

Próprio do indivíduo como ser social, um meio de desenvolver-se e alcançar o objetivo de viver com conforto e segurança, atendendo necessidades e desejos ao longo de suas vidas.

A adolescência é uma fase de desenvolvimento, onde o indivíduo desempenha em sua casa e escola, competências técnicas e comportamentais para adentrar à vida adulta e no mercado profissional, porém, é nítido que durante esse período de formação, os jovens recebem conhecimentos como: Biologia, Português, Geografia e matérias da base curricular comum como uma forma de preparação para vestibulares e a conquista de uma vaga nas tão sonhadas universidades. É incontestável que os conhecimentos adquiridos ao longo do tempo são de grande relevância, mas, será que estes são os recursos suficientes para que o indivíduo se desenvolva em todas as áreas de sua vida?

Ao sair do ensino médio os jovens encontram-se náufragos em um oceano de novas experiências e responsabilidades, onde um de seus maiores problemas é a falta de conhecimento básico sobre dinheiro e todas as suas extensões, são aprovados com maestria nos vestibulares, todavia, não têm conhecimento básico sobre gestão de finanças e educação financeira.

¹ Alunos do Ensino Técnico em Administração integrado ao Ensino Médio, na Etec de Poá, Poá/SP, Centro Paula Souza. Orientados pela Profa. Tânia Regina Cirillo.

Deste lugar, este Trabalho de Conclusão de Curso traz como questão orientadora: Quais são os conhecimentos necessários para que jovens alcancem o desenvolvimento econômico comportamental ao entrar no mercado de trabalho?

O objetivo geral é: demonstrar a relevância de temas como Economia Comportamental e Educação Financeira no processo de formação dos jovens.

Tem como objetivo específico: analisar as estratégias de influência do mercado e como elas podem interferir no processo de decisão e esquematizar direções para

que jovens possam acessar conhecimentos que lhe sejam favoráveis para o seu futuro.

A hipótese dessa pesquisa é proporcionar um desenvolvimento satisfatório através de conhecimentos econômicos comportamentais e financeiros para os jovens recém-formados.

Justificativa Pessoal – Lucas Pimenta

Esse tema me agradou pois sempre tive afetividade com a área de finanças e economia, mas percebi que ao longo de nossa formação, não somos preparados e nem temos as informações necessárias para administrar o nosso dinheiro logo que entramos no mercado de trabalho. Fiquei entusiasmado quando decidimos falar de um problema que vivemos junto com nossa geração, na qual podemos investigar de forma profunda a problemática e buscar por possíveis soluções e intervenções.

Justificativa Pessoal -Thiago Padin

Na maioria das escolas, o jovem não é preparado para o mercado de trabalho, acaba saindo sem nenhuma base ou conhecimento ao fim do ensino médio. Podendo assim, ter seu conhecimento e recursos técnicos explorados. Portanto, esse artigo irá explicar a importância de saber as opções possíveis e como alcançá-las.

Justificativa Pessoal – Victor Ariel Menezes De Oliveira

Eu optei por este tema pois, como jovem, vejo a importância de abordá-lo nos lares, no trabalho e principalmente nas escolas, onde os jovens passam uma parte considerável de suas infâncias e adolescência, se desenvolvendo para a “vida real” e para os desafios que ela traz. Nas escolas os jovens recebem conhecimentos das bases curriculares como ciências ou história, que são de extrema importância, porém,

são muito específicos e não serão aplicados por todos os alunos, talvez pela minoria deles, em suas carreiras. Portanto todos os alunos irão se relacionar com o dinheiro, logo se torna evidente a relevância de inserir desde a base escolar, assuntos sobre gestão de finanças, aplicações e educação financeira no geral, para desenvolver e aprimorar o comportamento de cada jovem em relação a economia. A metodologia de pesquisa inclui pesquisas bibliográficas e documentais.

2. Desenvolvimento

2.1. Economia comportamental e os jovens recém-formados no ensino médio

De acordo com o psicólogo Daniel Kahneman, psicólogo israelita, graduado em Psicologia e Matemática pela Universidade Hebraica, em Jerusalém e vencedor do prêmio Nobel de economia em 2002, (PUCRS Online, 2021), a sociedade presume-se a crer que possui total racionalidade e pleno conhecimento de todas as informações disponíveis referentes ao seu próprio consumo, porém, o estudo da Economia Comportamental contraria essa ideia, constatando que o indivíduo na verdade é influenciado por suas emoções, heurísticas (estratégias que visam diminuir o tempo das tomadas de decisões) e vieses.

O estudo da Economia Comportamental, faz uma linha de investigação científica, usando os conhecimentos do ramo da Economia e da Psicologia, para compreender como os consumidores tomam decisões e raciocinam a partir de seus interesses pessoais, quando obtém poder aquisitivo e podem aplicá-lo. No resumo de: “Economia Comportamental: uma solução para analistas do comportamento”, Ana Franceschin e Diogo Conque (2012) vão esclarecer que nos últimos dois séculos, a aproximação e o afastamento das duas áreas, foram guiadas por tentativas de se medir a utilidade ou o prazer, gerando muitas críticas internas no campo econômico, sobre os conceitos de racionalidade humana e a falta de precisão na previsão de eventos econômicos.

Kahneman (2002), desenvolveu um estudo que discorre sobre como as emoções e os aspectos comportamentais influenciam na tomada de decisão financeira, a teoria da perspectiva ou do prospecto diz que os seres humanos dão

mais importância para possibilidades de perdas do que para chances de possíveis ganhos em suas decisões, o que justifica o medo pelo duvidoso e a resistência em se expor ao risco, ou seja, os seres humanos, no geral, preferem não perder a se arriscarem por um ganho.

Para desenvolver essa teoria Kahneman analisou diversos acontecimentos, sem contar as várias teorias já existentes que o ajudaram a chegar na conclusão de sua teoria vencedora do prêmio Nobel de economia, e duas delas foram: a regressão à média e o viés de confirmação.

A teoria da regressão à média foi um grande auxílio para a construção do seu pensamento, e se deu por uma vivência própria do autor. Em uma palestra para paraquedistas militares israelenses, Kahneman (2002) defendeu a tese que recompensas são mais motivadoras que punições, porém, foi questionado por um dos instrutores com um pensamento antagônico, pois, a experiência com seus alunos revelou uma descoberta inesperada. O instrutor percebeu que quando algum aluno executava uma manobra excelente e era elogiado por isso, a manobra seguinte era usualmente era inferior, entretanto, os alunos que tinham uma péssima performance, tornavam a uma execução razoável quando eram repreendidos. Ao refletir o acontecimento é possível aplicar a teoria da regressão à média ao comportamento econômico dos jovens, que com normalmente não se permitem cometer erros e acabam regressando ao ponto ordinário de suas decisões financeiras.

A segunda teoria, o viés de confirmação, diz que o ser humano é tendencioso em se atentar a eventos que concordem com a sua perspectiva da realidade, com uma memória seletiva, mesmo inconscientemente, que guarda memórias, o deem embasamento em suas crenças e refute pensamentos, os quais não concorda. Com essa seleção inconsciente, a mente reúne eventos que são considerados favoráveis, que confirmem seus pensamentos, todavia, acontecimentos que sejam julgados como desfavoráveis e que refutem os pensamentos individuais acabam sendo “deletados” da mente. Partindo desta premissa é indiscutível que o período de formação comportamental do jovem é de extrema importância, pois, todo o ser humano é suscetível ao viés de confirmação e será movido através de seus conhecimentos e dos aspectos comportamentais adquiridos ao longo de sua vida.

Kahneman e Thaler, em 2002, receberam o Prêmio Nobel de Economia por seus estudos pioneiros sobre a Economia Comportamental e sobre as tomadas de decisões.

2.2. Influência nas tomadas de decisões

Como dito no tópico anterior, a sensação de total racionalidade e controle instalados na sociedade é falsa baseando-se nos princípios da Economia Comportamental, pois existe uma alta influência para consumir certos produtos, mesmo inconscientemente. Segundo Wiethorn (2022), existem diversas estratégias de “nudges” (tem como objetivo influenciar comportamentos sem retirar o poder de escolha.) que são usadas no mercado, sendo duas delas quando é exposto anúncios de produtos com valores atuais e logo acima o preço anterior que seria supostamente mais caro, tem-se uma rápida avaliação de que aquela é uma boa oferta (figura 1), e o método “avaliação por impulso”, que tem por objetivo expor avaliações dos consumidores para aumentar a confiança do consumidor (figura 2).

Dan Ariely, ex-professor de Psicologia e Economia Comportamental, em uma palestra ministrada em uma conferência na Califórnia (TED, 2008), apresentou resultados de uma experiência feita com seus alunos sobre a influência no processo de decisões, ele ofereceu aos docentes três opções de assinaturas anuais da revista The Economist, uma ofertava a revista impressa por 125USD, outra a versão digital por 59USD e por fim, uma fidelização que garantia acesso as versões impressas e digitalizadas por 125USD, o mesmo valor do primeiro plano. Dentre as opções apresentadas aos seus 100 alunos, 16% contratariam o plano digital, 0% o plano impresso e 84% optaram pelo combo. Depois, ao perceber que a opção impressa estava ali sem utilidade lógica alguma, pois oferecia o serviço por um valor incoerente, o professor decidiu realizar novamente o experimento, porém, apenas com as duas opções restantes: assinatura digital por 59USD e a assinatura digital juntamente com a impressa por 125USD. Os resultados foram surpreendentes e resplandeceram a influência que o anúncio tinha ao colocar uma opção “inválida”, com a única intuição de induzir os consumidores a adquirirem o pacote mais caro. 32% assinariam ao combo e surpreendentemente 68% adquiririam o plano digital.

A Economia Comportamental tem por objetivo claro, explicar que as tomadas de decisões no consumo sofrem influências psicológicas e emocionais, impulsionadas por estratégias e ações como os “nudges” ou o efeito chamariz, que são usados no mercado para incentivar o comportamento de indivíduos, sem retirar sua sensação de

liberdade e prontamente conscientizar de forma prática os conceitos comportamentais que são necessariamente úteis para que o sujeito tenha um processo de formação que resultará em bons resultados futuros.

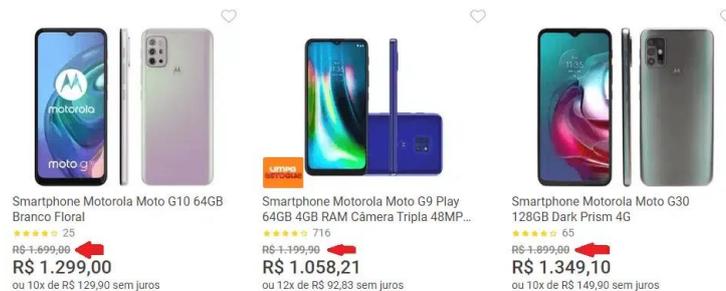


Figura 1: Exemplificação de Nudge

Fonte: Jornio.com (2022)

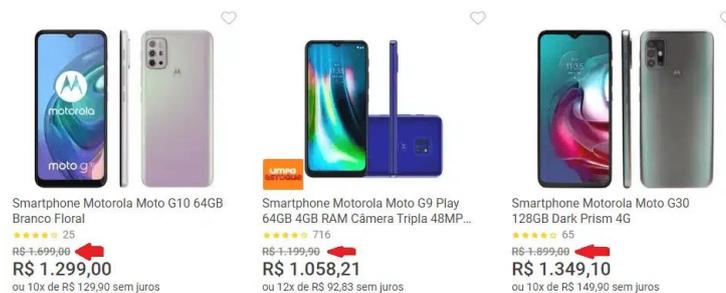


Figura 2: Exemplificação de Nudge

Fonte: Jornio.com (2022)

2.3. O mal processo de formação econômica comportamental dos jovens

Ao terminarem o ensino médio os jovens se deparam com uma nova vida, cheia de responsabilidades e de novas preocupações. Nessa fase é muito comum a inserção ao mercado de trabalho e em busca das realizações profissionais, para estes quais os indivíduos prepararam-se por toda a jornada escolar, porém, na maioria das vezes não estão totalmente preparados, pois contudo, além das competências

profissionais adquiridas ao longo do caminho, uma formação econômica ativa é indispensável para o desenvolvimento pessoal destes novos profissionais que, não recebem conhecimentos econômicos comportamentais e não são preparados para uma gestão econômica de recursos.

No livro *Pai rico Pai pobre* de Robert. T. Kiyosaki (2011) é possível fazer uma relação com o contexto dos jovens já que na obra são apresentadas duas figuras paternas, o pai rico e o pobre, que foram muito bem-sucedidos em suas carreiras. O pai rico não terminou o ensino médio, entretanto, se tornou o homem mais rico do Havaí, já o pai pobre era instruído, tinha ótimas formações, sempre foi um destaque acadêmico, todavia, apresentou dificuldades financeiras. Os dois pais eram firmes em aconselhar o protagonista Robert para que procurasse conhecimento e instrução, porém, enquanto o pai pobre aconselhava o filho para que se destacasse no âmbito acadêmico, o pai rico o aconselhava a buscar conhecimentos financeiros para um desenvolvimento econômico.

Infelizmente, lidar com o dinheiro não é ensinado nas escolas. Elas se concentram nas habilidades acadêmicas e profissionais, mas não nas financeiras. Isso explica por que médicos, gerentes de banco e contadores versados, que tiveram ótimas instruções acadêmicas enquanto estudantes, terão problemas financeiros durante toda sua vida. Nossa dívida nacional alarmante se deve em boa medida a políticos e funcionários públicos muito instruídos, mas que tomam decisões financeiras com pouco ou nenhum treinamento nessa área (KIYOSAKI, 2011, p.10)

Neste trecho o autor demonstra que por mais que as competências acadêmicas e profissionais sejam de extrema importância, são as competências econômicas-comportamentais que irão direcionar o jovem profissional a se desenvolver de forma plena e constante.

Ao analisar o ambiente externo é possível notar que as influências são fatores de grande relevância no desenvolvimento como indivíduo, e para a Economia Comportamental não é diferente, ao olhar para o ambiente familiar, o primeiro contato com influências externas que se tem, atentando-se com uma perspectiva econômica comportamental pode-se compreender melhor o processo de desenvolvimento individual.

Quando os jovens estão em suas casas, se deparam com as primeiras figuras de autoridade com quem lidam diariamente e são fortemente influenciados, que em sua grande maioria tratam dinheiro como um tabu e ensinar sobre ele não é muito

comum entre as famílias brasileiras. Segundo uma pesquisa realizada pelo site Exame Invest. (2020): apenas 21% dos brasileiros foram educados financeiramente na infância sendo que, com a divisão das classes econômicas, a pesquisa especifica ainda mais esses dados e mostra que, na classe A, 57% dos brasileiros aprenderam noções de finanças em casa, com familiares, enquanto, na classe C, essa fatia cai para 38%. Essas informações apresentam um descompasso no ambiente familiar que é crucial na formação econômica comportamental. Nos lares as relações com o dinheiro são consideradas assuntos para adultos, muito complexos e que são apresentados como um problema a ser resolvido, contudo, a visão econômica se torna dos jovens se torna cada vez mais engessada os distanciando ainda mais de seus objetivos.

Em uma pesquisa apresentada pelo blog Foca no dinheiro (2018), segundo o SPC (Serviço De Proteção Ao Crédito):

46% dos brasileiros com idade entre 25 e 29 anos estão inadimplentes. A situação também é difícil para pessoas ainda mais jovens: 19% dos brasileiros entre 18 e 24 anos estão endividados. Juntos, esses dois grupos representam um total de 12,5 milhões de jovens endividados. Esse é um número considerado muito alto para a faixa etária. (FOCANODINHEIRO,2018).

Esta realidade é um reflexo de processos de formação onde os indivíduos são instruídos academicamente, mas não são financeiramente nem nos aspectos comportamentais, tanto em seus ambientes familiares quanto pelo ambiente escolar, o que acaba retardando o alcance de objetivos, pois com esse mal processo os jovens encontram grandes dificuldades em tomar decisões financeiras assertivas e que gerem benefícios para suas vidas.

Neste título foi possível entender que o processo de formação econômica comportamental deve começar o quanto antes, pois desta forma os jovens serão preparados para tomar decisões financeiras que lhes gerem benefícios e que os impulsionem para atingir suas metas, não há dúvidas que o dinheiro não deve ser tratado como um problema, mas afinal, o que é o dinheiro? Qual é a forma mais eficaz de utilizá-lo? O dinheiro é a raiz de todo o mal?

2.4. Dinheiro

O termo dinheiro significa morfologicamente, um recurso utilizado para trocar itens, servindo como intermediário em transações. A primeira moeda surgiu por volta do século VII a.C. na Líndia atual Turquia, no entanto, quem ganhou o destaque foram os gregos, sendo responsáveis pela popularização da moeda antigamente. Moedas que eram feitas de metal precioso e que surgiram para facilitar as grandes trocas entre comerciantes. Hoje em dia, o dinheiro continua sendo um meio utilizado para trocas, porém com uma proporção muito maior. O valor de uma moeda é medido através da confiabilidade e estabilidade. (THIAGO SOUZA, 2018)

Com avanço econômico e tecnológico, a ideia do dinheiro ganhou novas interpretações, e são essas novas ideias que este artigo irá apresentar. A famosa frase “tempo é dinheiro” significa que quando você está comprando algo, aquela quantia está diretamente relacionada a quantidade de horas que você levou para ganhar aquele dinheiro. Por isso, pode-se considerar que o salário dos trabalhadores é injusto, e que por causa da necessidade de ganhar dinheiro as pessoas continuam trabalhando todos os dias da sua vida para se sustentar, pois o sistema econômico que vivemos é programado para isso. A chamada “armadilha financeira” é o compromisso que o cidadão tem de trabalhar aproximadamente 45 anos de sua vida para conseguir se aposentar, arriscando toda sua saúde e perdendo todo seu tempo de juventude, tudo isso para ganhar um salário de sobrevivência. Com isso, as pessoas decidem sair desse ciclo e partir para o empreendedorismo, mesmo sem preparo nenhum, alguns conseguem quebrar essa rotina e se dar bem financeiramente, porém a grande maioria acaba fracassando e acumulando mais dívidas, conforme os dados do Thiago Finch (2021).

Dívidas que crescem por causa dos juros dia após dia, e que se não forem perfeitamente administradas serão um grande problema no futuro, tornando-se praticamente impagáveis. Tudo isso é fruto da falta de conhecimento da população, que em nenhum momento de sua vida teve como matéria a educação financeira. É a partir dela que o jovem consegue perceber as opções de carreira que existem ao sair da escola.

Os jovens são colocados no mercado de trabalho sem noção nenhuma sobre os seus direitos, sem saber como esse sistema funciona e com uma falsa percepção da realidade, e em alguns casos acabam se endividando. Essa dívida se torna um dos maiores inimigos da prosperidade relacionada a vida financeira acaba atormentando

todos os pensamentos, ocasionando assim, problemas psicológicos. Caso esses problemas não sejam tratados, pode levar a situação para o lado do desespero, que muitas das vezes terminam no alcoolismo e vício de drogas, como uma forma de escapar da realidade, afirma Finch (2021).

Essa falta de incentivo no setor de ensino financeiro tem um porquê, as grandes empresas que estão no topo econômico não têm o interesse em investir nessa parte do conhecimento para abrir o campo de visão do jovem, pois isso não irá trazer um retorno lucrativo. Na visão deles, quanto mais jovens despreparados, menor o compromisso necessário com eles. (FINCH, 2021). E isso acaba gerando um desastre social, tornando um mundo muito mais difícil para quem nasceu na base da pirâmide, e sustentando cada vez mais quem está no topo.

Para T. Harv Eker (2014), buscar e investir no conhecimento próprio é uma forma de conseguir se libertar desse ciclo. As pessoas que saem desse caminho aprendem a fazer dinheiro ao invés de apenas ganhar e se manter, gerando assim, muito mais liberdade para o seu cotidiano. O risco que essa pessoa vai correr saindo do padrão irá ser recompensado no futuro com estabilidade de poder administrar o tempo e com uma renda justa torna tudo mais fácil na vida de um cidadão. Essa mudança tem que vir do esforço próprio, a pessoa que estiver disposta a correr atrás de uma vida melhor, terá um caminho mais justo a seguir, podendo cuidar da saúde e aproveitar o tempo/dinheiro.

Estar disposto a aprender sempre é o maior segredo, cada lição do cotidiano pode ser uma nova experiência de sucesso, além disso, livros sobre vendas, comportamento humano, negociação e dinheiro podem trazer ao leitor uma visão de mundo totalmente ampla. As ideias que forem absorvidas podem ser facilmente aplicadas hoje em dia, graças ao avanço tecnológico, afirma Eker (2014). Acessando a internet você consegue fazer buscas, escutar *podcasts* (arquivos em áudio), ler livros, entre outras coisas benéficas; e tudo isso pode ser usado ao seu favor para superar as dificuldades e buscar a sua liberdade financeira.

A ideia da liberdade financeira pode variar de pessoa para pessoa, tudo depende do modo de vida que a pessoa deseja. No livro “Os segredos da mente milionária”, o autor T. Harv Eker (2014) conta a história de uma de suas alunas que atingiu a liberdade financeira que sempre sonhou com uma quantia considerada normal. Não precisou de nada grandioso, fez apenas aquilo que a deixava feliz. Isso mostra que a força necessária para conseguir vencer e atingir suas metas está

diretamente relacionada aos pensamentos e interesse do indivíduo. É necessário treinar e adaptar a forma de pensar para conseguir ter mais sucesso em todas as áreas da vida; precisa mostrar para a mente qual será o objetivo e como irá conquistar. Evitar pensamentos que causam distração também é importante, pois o cérebro vai poupar energia para tomar outras decisões realmente importantes. Segundo Thiago Finch (2021), a mente tem um poder incrível, e quem aprende a controlá-la tem grande chance de atrair aquilo que deseja. Além disso, ele mostra que quando você gasta muito tempo se preocupando com algo desnecessário, como por exemplo desejar mal a alguém, é uma atitude desnecessária e que isso pode ir contra o caminho do sucesso. Finch fala que o subconsciente está programado a ter raiva/inveja de alguém bem-sucedido, como se aquilo fosse algo ruim; logo o cérebro irá captar essa mensagem e atrapalhar o desenvolvimento.

Por isso, em um de seus cursos ele ensina uma forma de admirar as pessoas que deram certo e usá-las como exemplo. Ao colocar em prática, é possível aprender muito mais com simples questionamentos, como por exemplo: como essa pessoa conseguiu chegar aonde chegou? Essas dúvidas somadas com a admiração de pessoas bem-sucedidas e com o conhecimento obtido através dos estudos, pode se tornar uma grande ferramenta para conquistar algo realmente prospero, de acordo com a liberdade financeira de cada um.

3. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo desse artigo foi realizar uma pesquisa sobre o impacto da ausência dos conceitos sobre Economia Comportamental na vida de jovens recém-formados, e apresentar um direcionamento para que possam desenvolver conhecimentos sobre o tema. Sob essa perspectiva, foi compreendido que mesmo com um mundo de possibilidades nas mãos, a maioria dos jovens não tem conhecimento-base sobre o comportamento financeiro, diante de sua inserção no mundo profissional. No percorrer

do desenvolvimento deste estudo foram apresentados dados obtidos através de experiências, tanto dos autores deste TCC (Trabalho de Conclusão de Curso), quanto de pesquisas que demonstraram o processo de formação econômica dos jovens.

Podemos entender que o trabalho está relacionado ao bem-estar pessoal, visto que representa grande parte do futuro do indivíduo, com isso, é indispensável que a pessoa tome uma atitude planejada para não se prejudicar. Com base nisso, o desenvolvimento para formação dos jovens nas instituições de ensino e nos lares brasileiros, deve ser eficiente e eficaz, mostrando como administrar o tempo e o dinheiro.

Em nossa opinião, os temas abordados nesta pesquisa não resolvem o problema em si, a falta de orientação comportamental financeira, mas, apontam para que os jovens vejam a importância desse assunto, servindo como um estímulo para que busquem mais conhecimento nessa área, mesmo que não recebam incentivos no ensino regular.

Victor Ariel Menezes de oliveira

Esta pesquisa teve como objetivo, apresentar conhecimentos necessários para o desenvolvimento pessoal dos jovens que acabam de sair do ensino médio, estes quais, são indispensáveis em vista que vivemos em um sistema capitalista onde o dinheiro precisa ser bem administrado. Creio que os temas são de suma importância, mas seriam necessárias mais pesquisas para erradicar nossa problemática. Contudo, acredito que esse conteúdo pode abrir os olhos de milhares de jovens para que obtenham conhecimentos para alcançarem seus objetivos de desenvolvimento.

Lucas Gabriel Pimenta da Silva

Através das pesquisas e dos resultados obtidos ao decorrer do trabalho, conseguimos estruturar um pensamento conclusivo sobre a importância dos conceitos na Economia Comportamental e na educação financeira, para a formação dos indivíduos que somarão seus resultados futuros com a sociedade. Apesar de estar certo de que todas as concepções somaram para minha experiência e formação de vida, acredito que os temas abordados são de suma importância, e que se fossem

desenvolvidos de forma prática nas instituições de ensino e nos lares brasileiros, sortiriam muitos efeitos para o futuro pessoal dos sujeitos e para seu país.

Thiago Fernandes Padin

Com o intuito de mostrar ao recém-formado que existem outras opções, este artigo científico reuniu, através de pesquisas, inúmeras dicas e informações para o jovem que está entrando no mercado de trabalho. Sob esse prisma, a pesquisa mostra que o trabalho influencia diretamente no bem-estar pessoal, pois está ligado ao futuro do indivíduo, com isso, é indispensável que a pessoa tome uma atitude calculada para não se prejudicar. No meu ponto de vista, as ideias apresentadas são fundamentais para ajudar o jovem a entender as possibilidades para agir de uma forma melhor, sempre de forma eficiente e administrando o tempo.

REFERÊNCIAS

EKER, T. Harv. **Os segredos da mente milionária**: edição capa dura comemorativa: 2 milhões de livros vendidos no Brasil. Rio de Janeiro: Editora Sextante, 2020.

FINCH, Thiago. Curso: **Mindset Outlier**, 2021. Disponível em: < <https://elitedoscursos.net/curso/mindset-outlier-thiago->

[finch/?gclid=CjwKCAjw8JKbBhBYEiwAs3sxN95cYFCxzTGX5qKuC00QsaGFuMqm2HyeAbduecvDdJ-4k53GpARorhoCQvEQAvD_BwE](https://www.redalyc.org/pdf/284/28425280013.pdf)

FRANCESCHIN, A. C. T; CONQUE, D.S. F. **Economia Comportamental: uma introdução para analistas do comportamento.** Interamerican Journal of Psychology. Vol. 46, núm. 2, 2012, pp. 317-325. Disponível em: <<https://www.redalyc.org/pdf/284/28425280013.pdf> >. Acesso em: 22 out. 2022.

INVESTIR, Eu Quero (ed.). **Daniel Kahneman:** conheça o psicólogo ganhador do nobel de economia. conheça o psicólogo ganhador do Nobel de Economia. 2021. Eu quero investir. Disponível em: <https://euqueroinvestir.com/daniel-kahneman-conheca-o-psicologo-ganhador-do-nobel-de-economia>. Acesso em: 23 ago. 2022.

KIYOSAKI, Robert T. **Pai rico pai pobre:** nova edição atualizada e ampliada. 2. ed. Rio de Janeiro: Alta Books Editora, 2011. 322 p. Starlin Alta editora e consultoria Elreli.

MATTOZINHOS, Anderson. **Economia comportamental:** arquitetura de escolha. arquitetura de escolha. 2018. Geek Nomics. Disponível em: <https://geekonomics.com.br/2018/10/arquitetura-de-escolha/>. Acesso em: 23 set. 2022.

SOUZA, Thiago. **Como surgiu o dinheiro:** Toda matéria, 2022. Disponível em: <<https://www.todamateria.com.br/como-surgiu-o-dinheiro/>>. Acesso em: 20, outubro, 2022.

TAIOKA, T. **A Economia Comportamental De Daniel Kahneman E A Economia Institucional De Thorstein Veblen:** Uma Análise Dos Pontos Convergentes. *Universidade do Paraná.* Curitiba, PR, 2017. Disponível em: <<https://www.acervodigital.ufpr.br/bitstream/handle/1884/55972/Tainari%20Taioka.pdf?sequence=1&isAllowed=y>>. Acesso em: 22 out. 2022.

WIETHORN, R. **Como o Nudge Te Ajuda a Influenciar o Consumidor.** *Jornio.* Out 2022. Disponível em: <<https://jornio.com/blog/nudge>>. Acesso em: 24 out. 2022.

YOUTUBE. **Dan Ariely pergunta: temos controle de nossas decisões?** TED. Video explicativo. Disponível em: <<https://youtu.be/9X68dm92HVI>>. Acesso em: 17 out. 2022.

YOUTUBE. **Daniel Kahneman e a economia comportamental** PUCRS online. Video explicativo. Disponível em: < <https://youtu.be/JruCY4mhC4o> >. Acesso em: 24 out. 2022.