



Universidade de Brasília
Instituto de Psicologia
Departamento de Psicologia Clínica
Programa de Pós-Graduação em Psicologia Clínica e Cultura

**AVALIAÇÃO DE UMA INTERVENÇÃO PARA PROMOÇÃO DE BEM-ESTAR
FINANCEIRO SUBJETIVO**

Marcos Aguerri Pimenta de Souza

Brasília
2020



Universidade de Brasília
Instituto de Psicologia
Departamento de Psicologia Clínica
Programa de Pós-Graduação em Psicologia Clínica e Cultura

AVALIAÇÃO DE UMA INTERVENÇÃO PARA PROMOÇÃO DE BEM-ESTAR FINANCEIRO SUBJETIVO

Marcos Aguerri Pimenta de Souza

Texto submetido para Defesa de Tese, junto ao Programa de Pós-Graduação em Psicologia Clínica e Cultura da Universidade de Brasília, como parte dos requisitos necessários para a obtenção do título de Doutor em Psicologia.

Orientadora: Profa. Dra. Sheila Giardini Murta

Brasília
2020

Trabalho apresentado junto ao Instituto de Psicologia da Universidade de Brasília, sob a orientação da Professora Doutora Sheila Giardini Murta.

Banca Examinadora

Profa. Dra. Sheila Giardini Murta
Universidade de Brasília – UnB
Presidente da Banca

Profa. Dra. Eliane Maria Fleury Seidl
Universidade de Brasília – UnB
Membro Titular

Prof. Dra. Vanessa Barbosa Romera Leme
Universidade Estadual do Rio de Janeiro
Membro Titular

Prof. Dr. Eduardo Augusto Remor
Universidade Federal do Rio Grande do Sul
Membro Titular

Prof. Dr. Sérgio Eduardo Silva de Oliveira
Universidade de Brasília – UnB
Membro Suplente

Agradecimentos

Esta tese é fruto de trabalho de muitas pessoas, a quem serei eternamente grato. Começarei pela Comissão do Programa de Pós-graduação em Psicologia Clínica e Cultura (PPGPsicc) da Universidade de Brasília, pela aprovação no processo seletivo, exigente porém necessário, para recrutar doutorandos, assim como a secretária do PPGPsicc Priscila Mamede e a secretária do Departamento de Psicologia Clínica (PCL) Nábya Viana, e demais funcionários e assistentes em administração da secretaria pela organização e prestatividade.

Agradeço à preciosa arguição da banca examinadora da qualificação que muito enriqueceram este trabalho, nas pessoas da Profa. Dra. Sheila Giardini Murta, do Prof. Dr. Sérgio Eduardo Silva de Oliveira e Profa. Dra. Aline Henrique Reis.

Agradeço imensamente pela confiança ao me convidar para desenhar e implementar o programa da ESAF – Escola Administração Fazendária, hoje incorporada a ENAP – Escola Nacional de Administração Pública. Muito grato a toda equipe da gerência do programa e coordenação psicopedagógica, Fabiana Feijó de Oliveira Baptistucci, Lúcia Regina de Souza Lumière, Vanessa Carneiro da Costa Rezende, Marcos Motta, Concita Varella, Ana Karoline dos Santos Leite Crispim, Marcela Coimbra de Albuquerque entre outros colegas.

Carrego uma imensa gratidão a todos participantes das três turmas do programa, pelo aprendizado mútuo e pela dedicação aos responder todos formulários das sessões, aos questionários antes e depois da intervenção. Agradeço também aos participantes do grupo de controle que se prontificaram em responder aos questionários em três momentos distintos.

Agradeço ao imenso apoio da chefia do Departamento de Pesquisa e Estudos do Banco Central do Brasil à época, nas figuras do Eduardo José Araújo Lima, André Minella e Bernardus Ferdinanduz Nazar Van Doornik, pela orientação e por permitir as cessões ao programa da instituição parceira, sem as quais inviabilizaria a implementação.

Agradeço a todos os que são ou foram do Grupo de Estudos em Prevenção e Promoção de Saúde no Ciclo de Vida (GEPPSVida), coordenado pela Profa. Dra. Sheila Giardini Murta, que contribuíram ativamente em partes importantes dessa tese, além de serem sempre pessoas alegres e excelentes parceiras de trabalho durante meus anos de doutorado: Ana Miranda, Andriano Sampaio, Cristineide Leandro-França, Danielle Aranha Farias, Giordana Fontes, Haréli Fernanda, Ingrid Abdala, Janaína Braletta, Jordana Calil, José Marcelo Luz, Juliana Seidl, Karine Brito dos Santos, Larissa Nobre Sandoval, Leonardo Martins, Nádia Prazeres Pinheiro Carozzo, Priscila de Oliveira Parada, Rafael Moore, Sâmia Abreu. Agradeço aos demais membros do GEPPSVida que também despertaram discussões, reflexões e auxílio no direcionamento dos estudos.

Sinto-me agradecido aos professores das disciplinas cursadas no mestrado e no doutorado, que me apresentaram um universo de conhecimentos da psicologia, métodos de pesquisa, avaliação de programas sociais, técnicas de redação científica, comportamento do consumidor e estatística: Bartholomeu Torres Troccoli, Claudio Vaz Torres, Elaine Rabelo Neiva, Fabio Iglesias, Hartmut Günther, Jacob Arie Laros, Jairo Eduardo Borges-Andrade e Ronaldo Pilati.

À minha orientadora, professora e amiga Sheila Murta, que me apresentou a psicologia clínica, participou nas discussões do grupo GEPPSVida, apontou os mais variados aspectos de métodos de pesquisa, além de indicar artigos e outros materiais instigantes e enriquecedores. Agradeço pela compreensão e paciência pelas adversidades ao longo do caminho. Sem dúvida, trata-se de uma professora de confiança e mais alta admiração pela sua incansável dedicação aos seus alunos de graduação e orientandos da pós-graduação.

Agradeço aos meus pais que me apoiam incondicionalmente a cada novo passo. Agradeço, por fim, a minha sempre e amada companheira, Lucélia Felippi Ducci, que me garantiu o equilíbrio emocional ao longo da jornada.

Resumo

Três quartos das famílias brasileiras relatam dificuldades financeiras em lidar com as despesas mensais. Diversas iniciativas com o intuito de desenvolver capacidades para lidar com os problemas financeiros têm sido implementadas. Contudo, a eficácia dessas intervenções não se mostrou satisfatória. Embora o bem-estar financeiro subjetivo guarde clara relação com a renda, evidências sugerem existir outros fatores que o impactam negativa ou positivamente. Este presente trabalho teve por objetivo avaliar uma intervenção para promoção de bem-estar financeiro subjetivo e está organizado em três manuscritos. O primeiro manuscrito, de caráter teórico, explora a aplicabilidade de evidências de pesquisa em Psicologia e Economia para a proposição de fatores de risco e protetivos do bem-estar financeiro subjetivo. A adaptação hedônica, comparação social e tomada de decisão no uso do tempo e do dinheiro são propostos como fatores de risco. A atenção plena, a gratidão e o autoconhecimento são propostos como fatores protetivos. O segundo manuscrito aborda uma avaliação de processo de uma intervenção para promoção de bem-estar financeiro. Adotou-se o modelo integrado de mudança e fatores de proteção ao bem-estar financeiro subjetivo no desenho da intervenção. Trinta e três servidores públicos participaram de uma intervenção em grupo, durante dez sessões, totalizando 40 horas, divididos em três grupos distintos. Os instrumentos contaram com formulários de avaliação dos mecanismos de ação e de avaliação de sessão, coletados durante a intervenção, além de formulários de avaliação geral do curso e de avaliação de crescimento (Murta, 2008), coletados ao final da intervenção. Os resultados indicaram evidências favoráveis à aceitabilidade, ao engajamento e à coesão grupal, a despeito da heterogeneidade em idade e renda dos participantes. O terceiro manuscrito descreve a eficácia da mesma intervenção cujo processo foi avaliado no Manuscrito 2. Utilizou-se delineamento quase-experimental, contando com 28 respondentes que participaram no grupo de intervenção, e 18 respondentes no grupo de controle. As medidas incluíram escalas de bem-estar financeiro subjetivo; avaliação da vida; gratidão; propensão ao planejamento financeiro; materialismo; preferência pelo crédito; e atenção plena. Houve três momentos de coleta de dados, o primeiro no início da primeira sessão da intervenção, o segundo no final da última sessão e o terceiro após seis meses do fim da intervenção. Os resultados apontaram melhoria do bem-estar financeiro subjetivo de modo geral e efeitos mais salientes para participantes da intervenção com maior grau de vulnerabilidade financeira. Os mecanismos de gratidão, atenção plena, propensão ao planejamento, preferência pelo uso do crédito e materialismo

tiveram impactos variados a depender do grau de vulnerabilidade financeira. Um modelo de regressão linear do bem-estar financeiro subjetivo em função dos mecanismos de mudança apontou coeficientes significativos que influenciam o bem-estar. Tais evidências promissoras sugerem ser pertinentes à replicação dessa intervenção em novos contextos, incluindo para populações mais vulneráveis, e a avaliação longitudinal de efeitos sobre o bem-estar financeiro, tanto em sua dimensão subjetiva quanto objetiva.

Palavras-chave: Bem-estar Financeiro. Fatores de Proteção. Fatores de Risco. Intervenção. Mecanismos de Mudança

Abstract

Three quarters of Brazilian families report financial difficulties in dealing with monthly expenses. Several initiatives to develop capacities to deal with financial problems have been implemented. However, the effectiveness of these interventions was not satisfactory. Although subjective financial well-being has a clear relationship with income, evidence suggests that there are other factors that impact it negatively or positively. This work aimed to evaluate an intervention to promote subjective financial well-being and is organized in three manuscripts. The first theoretical manuscript explores the applicability of research evidence in Psychology and Economics for proposing risk and protective factors for subjective financial well-being. Hedonic adaptation, social comparison and decision making in the use of time and money are proposed as risk factors. Mindfulness, gratitude and self-knowledge are proposed as protective factors. The second manuscript addresses a process evaluation of an intervention to promote financial well-being. The integrated model of change and protective factors for subjective financial well-being was adopted in the design of the intervention. Thirty-three public servants participated in a group intervention, during ten sessions, totaling 40 hours, divided into three distinct groups. The instruments had forms of evaluation of the mechanisms of action and of session evaluation, collected during the intervention, in addition to forms of general evaluation of the course and of growth evaluation (Murta, 2008), collected at the end of the intervention. The results indicated evidence favorable to acceptability, engagement and group cohesion, despite the heterogeneity in age and income of the participants. The third manuscript describes the effectiveness of the same intervention whose process was evaluated in Manuscript 2. A quasi-experimental design was used, with 28 respondents who participated

in the intervention group, and 18 respondents in the control group. The measures included scales of subjective financial well-being; life assessment; gratitude; propensity to financial planning; materialism; preference for credit; and mindfulness. There were three moments of data collection, the first at the beginning of the first session of the intervention, the second at the end of the last session and the third six months after the end of the intervention. The results showed an improvement in subjective financial well-being in general and more salient effects for participants in the intervention with a greater degree of financial vulnerability. The mechanisms of gratitude, mindfulness, propensity for planning, preference for the use of credit and materialism had different impacts depending on the degree of financial vulnerability. A linear regression model of subjective financial well-being as a function of the mechanisms of change pointed out significant coefficients that influence well-being. Such promising evidence suggests that it is pertinent to replicate this intervention in new contexts, including for more vulnerable populations, and the longitudinal assessment of effects on financial well-being, both in its subjective and objective dimensions.

Keywords: Financial Well-being. Protective Factors. Risk Factors. Intervention. Mechanisms of Change

Lista de tabelas

Manuscrito 2

Tabela 1. Temas das sessões da intervenção.....	69
Tabela 2. Estrutura da intervenção.....	69
Tabela 3. Execução das tarefas de casa.....	73
Tabela 4. Exemplos de registro das subcategorias dos mecanismos de ação	75
Tabela 5. Frequência de registros das categorias e índice de concordância de dois juízes.....	76
Tabela 6. Barreiras para aplicação das atividades propostas	76
Tabela 7. Registros de manifestações aos colegas e ao encontro.....	78

Manuscrito 3

Tabela 1. Modelo lógico	101
Tabela 2. Teste dos mecanismos de mudança, antes da intervenção, por grupos de vulnerabilidade financeira.....	107
Tabela 3. Teste dos mecanismos de mudança, depois da intervenção, por grupos de vulnerabilidade financeira.....	108
Tabela 4. Modelo de regressão linear do bem-estar financeiro subjetivo em função dos mecanismos de mudança.....	109

Lista de figuras

Apresentação

Figura 1. As inovações da tese e as evidências já disponíveis na literatura..... 17

Manuscrito 1

Figura 1. As inovações do artigo e as evidências já disponíveis na literatura 32

Manuscrito 2

Figura 1. Modelo integrado de mudança..... 64

Figura 2. Modelo lógico 65

Manuscrito 3

Figura 1. Médias marginais de bem-estar financeiro subjetivo 104

Figura 2. Bem-estar financeiro subjetivo em termo de vulnerabilidade financeira dos
participantes 106

Sumário

Agradecimentos.....	4
Resumo.....	6
Abstract.....	7
Lista de tabelas.....	9
Lista de figuras.....	10
Apresentação.....	15
Explorando Fatores de Risco e Protetivos do Bem-estar Financeiro Subjetivo: um estudo teórico.....	26
Resumo.....	27
Abstract.....	27
Resumen.....	27
Résumé.....	28
Relação entre dinheiro e bem-estar subjetivo.....	30
Fatores de Risco para o Bem-estar Financeiro Subjetivo.....	33
Adaptação hedônica.....	34
Comparação social.....	36
Tomada de decisão no uso do tempo e do dinheiro.....	37
Fatores de Proteção para o Bem-estar Financeiro Subjetivo.....	39
Atenção plena.....	39
Gratidão.....	41
Autoconhecimento.....	43
Conclusão.....	44
Referências.....	46
Apresentação do manuscrito 2.....	55
Avaliação de Processo de uma Intervenção para Promoção de Bem-estar Financeiro Subjetivo	56
Resumo.....	57
Abstract.....	57
Teorias e Modelos Conceituais.....	60
Economia Comportamental.....	60

Economia do Bem-estar	61
Modelo integrado de mudança	63
O presente estudo	64
Método	65
Participantes	65
Instrumentos	66
Formulário de avaliação geral	66
Formulário de avaliação de crescimento	66
Formulário de avaliação dos mecanismos de ação.....	67
Formulário de avaliação de sessão	68
Procedimentos	68
Intervenção	68
Procedimentos de coleta de dados.....	71
Procedimentos de análise de dados	71
Considerações éticas	73
Resultados	73
Aplicação dos temas abordados na intervenção	73
Aceitabilidade dos participantes	77
Discussão.....	78
Referências	83
Apresentação do manuscrito 3	89
Avaliação de Eficácia de uma Intervenção para Promoção do Bem-estar Financeiro Subjetivo	90
Resumo.....	91
Abstract	91
Objetivos	95
Método	96
Participantes	97
Instrumentos	97
Bem-estar financeiro subjetivo	97
Satisfação com a vida.....	97
Gratidão.....	98
Atenção Plena.....	98
Propensão ao planejamento financeiro.....	98

Preferência pelo crédito.....	98
Materialismo	99
Procedimentos	99
Intervenção.....	99
Procedimentos de coleta de dados.....	101
Procedimentos de análise de dados	101
Considerações éticas	102
Resultados	102
Resultado geral de avaliação de eficácia	102
Resultados relativos ao grau de vulnerabilidade financeira dos participantes	105
Resultados dos mecanismos de mudança, comparados por grau de vulnerabilidade financeira.....	107
Resultados quanto à eficácia dos mecanismos de mudança na melhoria do bem-estar financeiro subjetivo	108
Discussão.....	109
Referências.....	115
Conclusões da tese	119
Sumário dos resultados	119
Relevância científica	120
Relevância Social	120
Implicações para as políticas públicas	121
Principais limitações deste trabalho	122
Agenda de pesquisa.....	123
Referências.....	125
Apêndices.....	126
Apêndice A - Formulário de avaliação geral do curso.....	126
Apêndice B – Formulário de avaliação do crescimento.....	127
Apêndice C – Formulário de avaliação dos mecanismos de ação.....	128
Apêndice D – Formulário de avaliação de sessão.....	129
Apêndice E - Escala de Gratidão.....	130
Apêndice F - Escala de Atenção Plena.....	131
Apêndice G - Propensão ao planejamento financeiro	132
Apêndice H - Preferência por crédito.....	133
Apêndice I - Materialismo.....	134

Apêndice J - Termo de Consentimento Livre e Esclarecido – Grupo de Tratamento	135
Apêndice L - Termo de Consentimento Livre e Esclarecido – Grupo de Controle	136

Apresentação

A ciência da implementação é o estudo de como programas baseados em evidências podem ser incorporados para maximizar resultados (Bauer & Kirchner, 2019). Tem-se a preocupação em usar uma abordagem sistemática e científica para identificar a variedade de fatores que provavelmente facilitarão a implementação de uma intervenção. Essa abordagem me motivou a investir em uma intervenção que pudesse promover o bem-estar de trabalhadores por meio da mudança de comportamento financeiro e de uma tomada de decisão mais saudável e equilibrada com a renda familiar.

Realizei minha graduação em Engenharia de Produção, com ênfase em Mecânica, pela Escola Politécnica da Universidade de São Paulo e, aos poucos, direcionei minha carreira para a área de comportamento financeiro. Desde 2007, por conta de meu trabalho como servidor público no Banco Central do Brasil, estive envolvido com o desenho e a implementação de intervenções para melhor instruir e desenvolver habilidades e atitudes aos cidadãos, permitindo conhecerem melhor os produtos e serviços financeiros e tomarem melhores decisões. À época, contribuí no desenho e na implementação do programa de educação da instituição, participando desde a etapa de elaboração dos textos-base de todo o material didático dos cursos de educação financeira da instituição, passando pela elaboração dos materiais de formação dos disseminadores do programa, até ministrar treinamentos aos disseminadores pelo território nacional. Tive a oportunidade de participar da equipe técnica para elaboração do texto da Estratégia Nacional de Educação Financeira, publicada pelo Decreto Presidencial nº 7.3977 em 2010, uma política pública para a mobilização multissetorial em torno da promoção de ações de educação financeira no Brasil. Em 2013, completei o Mestrado em Psicologia Social, do Trabalho e de Organização, pela Universidade de Brasília, com o tema de Psicologia do endividamento. A partir de 2014, começaram a surgir as primeiras meta-análises (Fernandes, Lynch Jr, & Netemeyer, 2014; Miller,

Reichelstein, Salas, & Zia, 2014) apontando baixa eficácia das intervenções para mudança de comportamento financeiro. Foi então, no segundo semestre de 2015, que resolvi ingressar em um programa de doutorado para investigar mais profundamente como poderia desenvolver uma intervenção mais eficaz e que fosse bem aceita pelos participantes e pelas instituições que a adotassem. Ingressei no doutorado em Psicologia Clínica e Cultura com um anteprojeto de tese voltado para a melhoria das decisões econômicas, utilizando a estratégia de desenvolver a atenção plena nas tomadas de decisão, já que estudos apontavam que a prática da atenção plena contribui positivamente na tomada de decisões (Hafenbrack, Kinias, & Barsade, 2014; Kirk, Downar, & Montague, 2011). Também no campo da Psicologia cognitiva relaciona a prática com a capacidade de memória de trabalho e as funções cognitivas (Mrazek, Franklin, Phillips, Baird, & Schooler, 2013; Ostafin & Kassman, 2012).

Ao longo dos anos do programa de doutorado, tive a oportunidade de compreender um pouco mais sobre as bases conceituais e metodológicas de pesquisa, da ciência da implementação e acerca da avaliação de processo de intervenções psicossociais. Foi quando comecei a compreender e estudar mais detalhadamente os fatores de risco e os fatores protetivos relativos ao bem-estar subjetivo e às finanças pessoais (e ao bem-estar financeiro subjetivo), conhecendo os estudos de desenvolvimento de intervenções e teorias aplicados à avaliação de processo e de eficácia de intervenções, bem como os mecanismos de mudança. Isto me levou a incluir a gratidão e o autoconhecimento, além da atenção plena, valendo-me das evidências de promoção do bem-estar subjetivo (Brown & Ryan, 2003; Lyubomirsky, 2010; McCullough, Emmons, & Tsang, 2002) como forma de contrapor os fatores de risco da adaptação hedônica, comparação social e tomada de decisão quanto ao uso do tempo e do dinheiro (Figura 1. Linhas cheias da relação A). Tais fatores de risco foram identificados por estudos da Economia acerca do bem-estar subjetivo (Easterlin, McVey, Switek, Sawangfa, & Zweig, 2010; Kahneman, Krueger, Schkade, Schwarz, & Stone, 2006). O caráter inovador

dessa junção de temas foi a aplicação da vasta literatura de bem-estar subjetivo (geral) ao bem-estar financeiro subjetivo (Brüggen, Hogleve, Holmlund, Kabadayi, & Löfgren, 2017) em particular (Figura 1. Linhas tracejadas da relação B), de modo a poder desenhar, implementar e testar, utilizando-se desses fatores em uma intervenção para a promoção do bem-estar financeiro subjetivo (Figura 1).

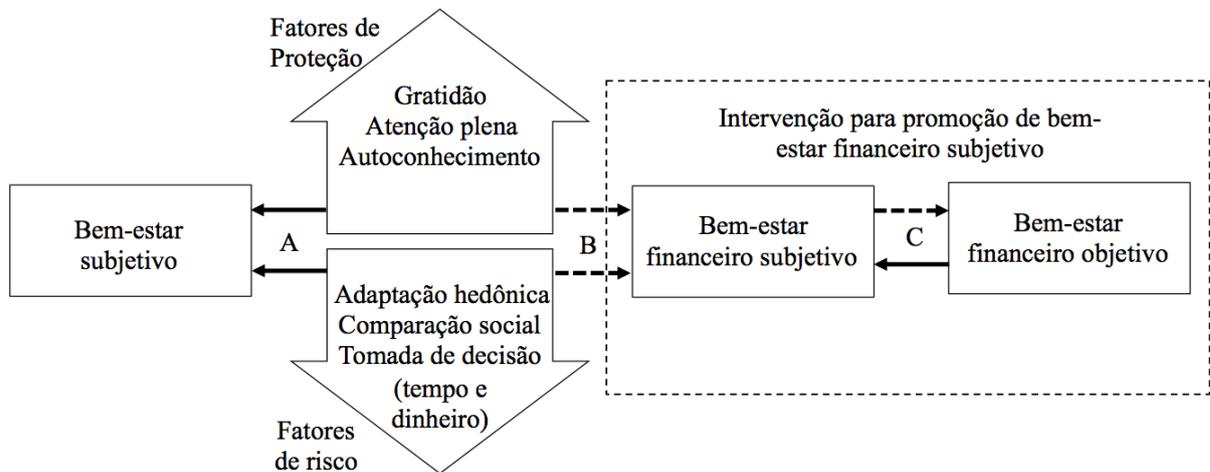


Figura 1. As inovações da tese e as evidências já disponíveis na literatura

Nota: Linhas cheias representam as evidências já disponíveis na literatura e linhas pontilhadas representam as inovações propostas nesta tese.

A renda, uma importante medida de bem-estar financeiro em sua dimensão objetiva, tem sido atribuída como a principal causa para promoção do bem-estar. É bem verdade que, enquanto não são atendidas as necessidades básicas, um aumento de renda certamente corresponde a ganhos significativos no bem-estar (Figura 1. Linha cheia da relação C). Porém, a partir de um determinado nível de renda, aumentos da renda em longo prazo têm pouca significância para o bem-estar subjetivo em termos de experiências emocionais, ainda que rendas altas façam avaliar que a vida seja melhor (Kahneman & Deaton, 2010). Embora contraintuitiva, uma causalidade reversa (Figura 1. Linha tracejada da relação C) parece explicar também a relação de bem-estar financeiro subjetivo e dinheiro (bem-estar financeiro objetivo), uma hipótese assumida, mas não testada neste presente trabalho por requerer acesso às contas bancárias dos participantes, por demandar uma amostra maior e por um período mais longo de acompanhamento. Não seria o caso de que ter dinheiro (bem-estar financeiro

objetivo) causa bem-estar subjetivo, mas o oposto, o fato de manter um bom estado mental leva a ganhos financeiros (Lyubomirsky, King, & Diener, 2005). A literatura tem apontado que estar bem subjetivamente ajuda a tomar melhores decisões financeiras, reduzir a tentação ao consumo (Fry, 1975), aumentar a autorregulação (Aspinwall, 1998) e poupar mais (Guyen, 2012).

Em maio de 2016, fui surpreendido por um convite para desenhar, desenvolver e implementar uma intervenção para promover bem-estar financeiro, uma iniciativa do programa nacional de educação financeira da Escola de Administração Fazendária (Esaf), do Ministério da Fazenda, instituição federal de ensino sediada em Brasília e estabelecida também nos 27 estados brasileiros (com a reestruturação do Ministério da Economia em 2019, houve uma fusão das duas escolas de governo, e essa instituição passou a corresponder ao Campus Jardins da Escola Nacional de Administração Pública – Enap). Esse programa tornou-se um projeto estratégico do Ministério, sendo incluído no Programa de Modernização Integrada do Ministério da Fazenda (PMINF). Embora não estivesse planejado ainda no anteprojeto original da tese, era uma excelente oportunidade de aplicar, em uma instituição, os conhecimentos ora aprendidos no programa de doutorado. Foi realizada então a primeira edição da intervenção no segundo semestre de 2016. Como o resultado do ponto de vista da instituição foi favorável, o convite foi renovado para ser implementado em mais duas edições da intervenção, nos dois semestres de 2017. Essas três edições se tornaram objeto de análise nesta tese.

Como esse convite surgiu em virtude de minha experiência profissional no Banco Central do Brasil em desenho e implementação de intervenções para promoção de bem-estar financeiro, tal condição se tipifica, pela Resolução No. 510, de 7 de abril de 2016, do Conselho Nacional de Saúde em dispensa do registro no sistema dos Comitês de Ética em Pesquisa e da Comissão Nacional de Ética em Pesquisa. Pois, conforme reza em seu artigo 1o

inciso VII consiste em “pesquisa que objetiva o aprofundamento teórico de situações que emergem espontânea e contingencialmente na prática profissional, desde que não revelem dados que possam identificar o sujeito.” Embora dispensado do registro, os procedimentos metodológicos foram cuidados de modo a evitar a utilização dados dos participantes ou que pudessem acarretar em riscos potenciais, danos ou desconfortos. Essas considerações foram esclarecidas e especificadas em termos de consentimento antes de se iniciar a intervenção.

Em 2018, em virtude de uma demanda de trabalho, estive fora do país, envolvido em uma pesquisa econômica em parceria com o Departamento Econômico da Universidade de Princeton, Nova Jersey, nos Estados Unidos, durante todo o ano. Esta situação me levou a fazer o trancamento parcial do programa de doutorado por um semestre e seguir com os estudos no semestre seguinte no programa de doutorado, valendo-me das pesquisas de integração entre Psicologia e Economia.

A presente tese tem como objetivo desenhar, implementar e avaliar uma intervenção para promover o bem-estar financeiro subjetivo. Neste trabalho, o conceito de bem-estar financeiro subjetivo assumido foi o da percepção do indivíduo em ser capaz de sustentar o seu padrão de vida desejado, atual e futuro (Brüggen et al., 2017). De início, explora-se de modo inovador que existem fatores que impactam negativa ou positivamente esse bem-estar. O intuito dessa exploração de fatores assume a hipótese de que intervenções orientadas na redução dos fatores de risco e fortalecimento dos fatores protetivos tendem a ser mais eficazes na promoção do bem-estar financeiro subjetivo.

Trata-se de uma intervenção com foco no indivíduo e nas relações com a família e o trabalho, caracterizados, segundo modelo bioecológico de Narvaz e Koller (2004), pela interação dos níveis ambientais do microssistema e do mesossistema. Portanto, o presente trabalho não aborda questões de nível ambiental de macrossistema, o que incluiria aspectos de valores culturais, políticas de distribuição de renda e modelos de governo. Dentro desse

modelo bioecológico, tal abordagem de macrossistema consideraria a problemática das inequidades de renda, um importante componente que exacerba comparações sociais, prejudicando o bem-estar financeiro subjetivo de indivíduos de menor renda. Tampouco está sendo assumido aqui que basear intervenções nesses fatores seja suficiente para promover bem-estar enquanto se sobrevive em condições de miséria absoluta. Nesse caso, mais uma vez, a abordagem macrossistêmica de uma atenção emergencial, que incluiria programas de governo para transferência de renda e outras medidas específicas para lidar com a psicologia da escassez que ocorre em tais condições (Mullainathan & Shafir, 2014), não faz parte do escopo deste trabalho.

O fato é que as intervenções focadas no aumento de bem-estar financeiro demonstradas em estudos prévios têm revelado uma efetividade limitada (Miller et al., 2014; Fernandes et al., 2014). Isso se deve, pelo menos em parte, à omissão, no desenho de tais intervenções, de mecanismos de mudança relevantes para alterar o bem-estar financeiro. Os mecanismos de mudança dizem respeito aos processos necessários para alterar o bem-estar financeiro e fornecem os elementos centrais da intervenção, sem os quais a mesma perde seu potencial de efetividade (Weiss, 1997). Tais mecanismos foram incorporados nos objetivos e conteúdo da intervenção e convertidos em procedimentos, valendo-se dos fatores protetivos e de risco do bem-estar financeiro subjetivo, e utilizados no desenho e na implementação da intervenção em uma instituição federal de ensino.

No primeiro manuscrito, objetivou-se explorar os fatores de proteção e de risco do bem-estar financeiro objetivo, a partir de evidências disponíveis na literatura especializada e na literatura de bem-estar subjetivo. Tratou-se de um estudo teórico, cujos fatores constituíram a base do desenvolvimento da intervenção e seus mecanismos de mudança, que são descritos nos manuscritos seguintes.

Em um segundo manuscrito, teve-se por objetivo avaliar o processo de implementação para a promoção do bem-estar financeiro de servidores públicos em uma instituição no âmbito federal. Para tanto, foram estabelecidos dois objetivos específicos: (a) avaliar em que medida os participantes aplicaram os temas abordados na intervenção à luz dos mecanismos de mudança propostos pelo modelo integrado de mudança; e (b) avaliar a aceitabilidade dos participantes quanto aos objetivos, conteúdos e procedimentos da intervenção. Para atender a esses objetivos, o método buscou, primeiramente, investigar como ocorreram os mecanismos de mudança, a partir de um estudo rigoroso, para avaliar como eles foram manifestados pelos participantes. Os participantes do segundo manuscrito foram 33 servidores públicos que receberam a intervenção, tendo sido convidados pela Esaf. São adultos na faixa de 22 a 78 anos de idade, 65% formados por mulheres, com faixa de renda variando de 2 a 30 salários mínimos. Os instrumentos do segundo manuscrito compreendem formulários de avaliação dos mecanismos de ação (Murta et al., 2012) e de avaliação de sessão (Murta et al., 2009), ambos coletados durante a intervenção, além dos formulários de avaliação geral do curso (Murta et al., 2012) e avaliação de crescimento (Murta, 2008), coletados ao final da intervenção. A intervenção contou com dez sessões de quatro horas cada, durante o horário de trabalho, totalizando 40 horas.

Por fim, um terceiro manuscrito teve o objetivo geral de avaliar a eficácia de uma intervenção para a promoção do bem-estar financeiro de servidores públicos, promovida pela instituição federal de ensino, tendo como objetivos específicos avaliar a eficácia da intervenção em termos: a) de melhoria do bem-estar financeiro subjetivo; b) de melhoria do bem-estar financeiro subjetivo, comparando por grau de vulnerabilidade financeira; c) dos mecanismos de mudança, comparando os resultados por grau de vulnerabilidade financeira; e d) da eficácia dos mecanismos de mudança no bem-estar financeiro subjetivo. Empregou-se um delineamento quase-experimental, contando com 28 respondentes que participaram no

grupo de intervenção, e 18 respondentes no grupo de controle, com perfil sociodemográfico equivalente ao do segundo manuscrito. Os instrumentos foram uma escala de bem-estar financeiro subjetivo (Easterlin et al., 2010), escala de avaliação da vida (Cantrill, 1965), gratidão (McCullough et al., 2002), propensão ao planejamento financeiro (Lynch Jr, Netemeyer, Spiller, & Zammit, 2009), materialismo (Richins, 2004), preferência pelo crédito (Miotto, 2013) e atenção plena (Brown & Ryan, 2003). A coleta de dados utilizou medidas com um grupo de intervenção e um grupo de controle, em três momentos distintos – o pré-teste, o pós-teste e o de seguimento (*follow-up*) –, de modo que foram realizadas imediatamente antes da intervenção, após a intervenção e seis meses após a intervenção, respectivamente.

Este texto foi organizado em quatro seções, sendo que as três primeiras se referem aos três manuscritos que compõem a tese e a quarta seção apresenta as conclusões finais. Os três manuscritos estão assim intitulados: a) Explorando fatores de risco e fatores de proteção do bem-estar financeiro subjetivo: um estudo teórico; b) Avaliação do processo de uma intervenção para a promoção do bem-estar financeiro subjetivo; e c) Avaliação de eficácia de uma intervenção para promoção do bem-estar financeiro.

Referências

- Aspinwall, L. G. (1998). Rethinking the role of positive affect in self-regulation. *Motivation and emotion*, 22(1), 1-32.
- Bauer, M. S., & Kirchner, J. (2019). Implementation science: What is it and why should i care?. *Psychiatry research*, April.
- Brown, K. W., & Ryan, R. M. (2003). The benefits of being present: mindfulness and its role in psychological well-being. *Journal of personality and social psychology*, 84(4), 822.
- Brüggen, E. C., Hogreve, J., Holmlund, M., Kabadayi, S., & Löfgren, M. (2017). Financial well-being: A conceptualization and research agenda. *Journal of Business Research*, 79, 228-237.
- Cantril, H. (1965). *The pattern of human concerns*. New Brunswick: Rutgers University Press.
- Easterlin, R. A., McVey, L. A., Switek, M., Sawangfa, O., & Zweig, J. S. (2010). The happiness–income paradox revisited. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 107(52), 22463-22468.
- Fernandes, D., Lynch Jr, J. G., & Netemeyer, R. G. (2014). Financial literacy, financial education, and downstream financial behaviors. *Management Science*, 60(8), 1861-1883.
- Fry, P. S. (1975). Affect and resistance to temptation. *Developmental Psychology*, 11, 466-472.
- Guven, C. (2012). Reversing the question: Does happiness affect consumption and savings behavior? *Journal of Economic Psychology*, 33(4), 701-717.
- Hafenbrack, A. C., Kinias, Z., & Barsade, S. G. (2014). ‘Debiasing the mind through meditation: mindfulness and the sunk-cost bias’, *Psychological Science*, 25(2), pp. 369–76.

- Kahneman, D., & Deaton, A. (2010). High income improves evaluation of life but not emotional well-being. *Proceedings of the national academy of sciences*, 107(38), 16489-16493.
- Kahneman, D., Krueger, A. B., Schkade, D., Schwarz, N., & Stone, A. A. (2006). Would you be happier if you were richer? A focusing illusion. *Science*, 312(5782), 1908-1910.
- Kirk, U., Downar, J., & Montague, P. R. (2011), Interoception drives increased rational decision-making in meditators playing the ultimatum game, *Frontiers in Neuroscience*, 5:49, doi: 10.3389/ fains.2011.00049.
- Lynch Jr, J. G., Netemeyer, R. G., Spiller, S. A., & Zammit, A. (2009). A generalizable scale of propensity to plan: the long and the short of planning for time and for money. *Journal of Consumer Research*, 37(1), 108-128.
- Lyubomirsky, S., King, L. A., & Diener, E. (2005). The benefits of frequent positive affect: Does happiness lead to success? *Psychological Bulletin*, 131, 803 – 55.
- Lyubomirsky, S. (2010). 11 Hedonic Adaptation to Positive and Negative Experiences. *The Oxford handbook of stress, health, and coping*, 200.
- McCullough, M. E., Emmons, R. A., & Tsang, J. A. (2002). The grateful disposition: A conceptual and empirical topography. *Journal of personality and social psychology*, 82(1), 112.
- Miller, M. J., Reichelstein, J. E., Salas Pauliac, C. H., & Zia, B. H. (2014). *Can you help someone become financially capable? A meta-analysis of the literature (English)*. Policy Research working paper; no. WPS 6745. Washington, DC: World Bank Group.
- Miotto, A. P. (2013). *Antecedentes e consequências da gestão das finanças domésticas: Uma investigação com consumidoras da classe C* (Tese de doutorada não publicada). FGV EAESP – CDAE, São Paulo, Brasil

- Mrazek, M. D., Franklin, M. S., Phillips, D. T., Baird, B., & Schooler, J. W. (2013). Mindfulness training improves working memory capacity and GRE performance while reducing mind wandering. *Psychological science, 24*(5), 776-781.
- Mullainathan, S., & Shafir, E. (2014). *Scarcity: The new science of having less and how it defines our lives*. New York, NY: Picador.
- Murta, S. G. (2008). A prática psicoterápica sob o enfoque psicoeducativo: uma introdução, em Murta, S. G. *Grupos psicoeducativos: aplicações em múltiplos contextos*. 1. ed. Goiânia: Porã Cultural. 13-30
- Murta, S. G., Borges, F. A., Ribeiro, D. C., Rocha, E. P., Menezes, J. C. L. D., & Prado, M. D. M. (2009). Prevenção primária em saúde na adolescência: avaliação de um programa de habilidades de vida. *Estudos de Psicologia, 14*(3), 181-189.
- Murta, S. G., Rosa, I. O., de Menezes, J. C. L., Rieiro, M. R. S., de Sousa Borges, O., de Paulo, S. G., ... Del Prette, Z. (2012). Direitos sexuais e reprodutivos na escola: avaliação qualitativa de um estudo piloto. *Psicologia: teoria e pesquisa, 28*(3), 335-344.
- Narvaz, M. G., & Koller, S. H. (2004). O modelo bioecológico do desenvolvimento humano. In S. Koller (Org.), *Ecologia do desenvolvimento humano: pesquisa e intervenção no Brasil*, (51-65). São Paulo: Casa do Psicólogo.
- Ostafin, B., & Kassman, K. (2012), Stepping out of history: mindfulness improves insight problem solving, *Consciousness and Cognition, 21*(2), 1031-6.
- Richins, M. L. (2004). The material values scale: Measurement properties and development of a short form. *Journal of consumer Research, 31*(1), 209-219.
- Weiss, C. H. (1997). Theory-based evaluation: past, present and future. *New Directions for Evaluation, 76*, 41-55.

TÍTULO EM PORTUGUÊS

**Explorando Fatores de Risco e Protetivos do Bem-estar Financeiro Subjetivo: um
estudo teórico**

TÍTULO EM INGLÊS

**Exploring Risk and Protective Factors for Subjective Financial Well-Being: A
Theoretical Study**

TÍTULO EM ESPANHOL

**Explorando los Factores de Riesgo y Protección del Bien-estar Financiero Subjetivo: un
estudio teórico**

TÍTULO EM FRANCÊS

**Exploration des facteurs de risque et de protection pour le bien-être financier subjectif:
une étude théorique**

Resumo

O bem-estar financeiro subjetivo consiste na percepção de ser capaz de sustentar o padrão de vida desejado atual e futuro. Embora o bem-estar financeiro subjetivo guarde clara relação com a renda, evidências sugerem existir outros fatores que o impactam negativa ou positivamente. Neste artigo, de caráter teórico, busca-se explorar a aplicabilidade de evidências de pesquisa em Psicologia e Economia para a proposição de fatores de risco e protetivos do bem-estar financeiro subjetivo. A adaptação hedônica, a comparação social e a tomada de decisão no uso do tempo e do dinheiro são propostos como fatores de risco. A atenção plena, a gratidão e o autoconhecimento são propostos como fatores protetivos. Estudos empíricos devem ser conduzidos para testar tais proposições.

Palavras-chave: Bem-estar Financeiro. Intervenção. Fatores de Risco. Fatores de Proteção.

Abstract

Subjective financial well-being consists in the perception of being able to sustain the desired current and future standard of living. Although subjective financial well-being is clearly related to income, evidence suggests that there are other factors that impact it negatively or positively. This theoretical article seeks to explore the applicability of research evidence in Psychology and Economics for proposing risk and protective factors for subjective financial well-being. Hedonic adaptation, social comparison and decision making in the use of time and money are proposed as risk factors. Mindfulness, gratitude and self-knowledge are proposed as protective factors. Empirical studies must be conducted to test such propositions.

Keywords: Financial Well-being. Intervention. Risk Factors. Protective Factors.

Resumen

El bien-estar financiero subjetivo consiste en la percepción que tiene el individuo del ser capaz de mantener el padrón de vida deseado, tanto actual como futuro. Aunque el bien-estar financiero subjetivo tenga clara relación con la renta, algunas evidencias sugieren que existan

otros factores que impacten, negativa u positivamente el indicador. En el presente artículo, de carácter teórico, se busca explorar la aplicabilidad de evidencias encontradas en investigaciones en el campo de la Psicología y de la Economía, para proponer factores de riesgo y de protección del bien-estar financiero subjetivo. La adaptación al placer, la comparación social y la toma de decisiones en el uso del tiempo y del dinero se proponen como factores de riesgo. La atención plena, la gratitud y el auto-conocimiento son propuestos como factores de protección. Estudios empíricos deberán ser conducidos para comprobar dichas proposiciones.

Palabras-clave: Bien-estar financiero, intervención, factores de riesgo, factores de protección.

Résumé

Le bien-être financier subjectif est mesuré sur la perception de pouvoir maintenir le niveau de vie souhaité, actuel et futur. Si bien que le bien-être financier ait une claire relation avec le revenu, certaines informations suggèrent qu'il existe d'autres facteurs qui ont un impact négatif ou positif sur le même. Cet article théorique cherche à explorer l'applicabilité des données de recherche en psychologie et économie pour proposer des facteurs de risque et de protection pour le bien-être financier subjectif. L'adaptation hédonique, la comparaison sociale et la prise de décision dans l'utilisation du temps et de l'argent sont proposées comme facteurs de risque. La pleine conscience, la gratitude et la connaissance de soi sont proposées comme facteurs de protection. Des études doivent être réalisées pour prouver de telles propositions.

Mots-clés: bien-être financier, intervention, facteurs de risque, facteurs de protection.

Sentir que se tem menos do que se precisa pode ser experimentado tanto por alguém de poucas posses, que deseja algo, quanto por uma pessoa abastada que deseja muito (Mullainathan & Shafir, 2014). Esse sentimento é a base do mal-estar financeiro vivenciado por 75% das famílias brasileiras ao relatar que sentem dificuldades de chegar ao fim do mês com sua renda. Esse percentual aumenta na medida em que a renda diminui, chegando a 90% na faixa de renda abaixo de um salário mínimo. Na camada mais abastada de brasileiros, o percentual cai para 32% (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística [IBGE], 2010). Em linha com esses resultados, os beneficiários do Programa Bolsa Família também apresentam evidências de baixos níveis de bem-estar financeiro (Campara, Vieira, & Potrich, 2017).

Embora rendas mais altas façam pensar que a vida possa ser melhor, bem como a possibilidade de pagar as contas até o fim do mês, tais rendas não fazem aumentar o bem-estar subjetivo. Há evidências de que os efeitos de rendas altas são limitados à promoção do bem-estar subjetivo em aspectos como: livrar-se do estresse; reduzir a tristeza ou as preocupações; e aumentar estados de alegria e outras afeições positivas (Kahneman & Deaton, 2010). Outras evidências recentes reforçam que o argumento sobre aumentos na renda proporcionarem um crescimento no consumo de fato não elevam o bem-estar subjetivo ou a saúde (Fanning & O'Neill, 2019). Tais achados levam a questionar quais seriam os fatores que inibem o bem-estar financeiro (fatores de risco) e quais os fatores que o promovem (fatores de proteção).

Os questionamentos acima são, precisamente, o foco deste artigo. Busca-se discutir fatores de risco e de proteção para o bem-estar financeiro subjetivo, sendo este entendido como a percepção de ser capaz de sustentar o padrão de vida desejado atual e futuro (Brüggen, Hogleve, Holmlund, Kabadayi, & Löfgren, 2017). Trata-se de uma análise teórica inovadora, cuja meta é explorar a aplicabilidade dos achados de pesquisa em Psicologia e Economia para a proposição de fatores atenuadores e propulsores do bem-estar financeiro

subjetivo. Neste documento não se pretendeu realizar uma análise exaustiva. Ao contrário, fatores de risco e protetivos de maior potencial generativo para a pesquisa foram intencionalmente selecionados para a discussão neste texto.

Este artigo está organizado em três seções. A primeira seção discute a relação entre dinheiro e bem-estar subjetivo. A segunda, aborda os fatores de risco do bem-estar financeiro subjetivo, considerando as variáveis já identificadas em estudos sobre o tema que guardam associação com aspectos financeiros. Serão abordados os fatores de risco, a adaptação hedônica, a comparação social e a tomada de decisão no uso do tempo e do dinheiro. A terceira seção aponta os fatores de proteção do bem-estar financeiro subjetivo, tomando de empréstimo os fatores protetivos para o bem-estar subjetivo já conhecidos e que se contrapõem aos fatores de risco. Especificamente, serão analisados a atenção plena, a gratidão e o autoconhecimento. Por fim, comentários conclusivos e agenda de pesquisa também são indicados.

Relação entre dinheiro e bem-estar subjetivo

O maior objetivo da economia é promover o bem-estar da população. Por muito tempo, economistas assumiam que bem-estar era uma simples função derivada da renda. Portanto, a avaliação de bem-estar da sociedade seria medida pelo progresso econômico, ou seja, pelo aumento do Produto Interno Bruto (PIB). Contudo, estudos têm mostrado que, a partir de um determinado nível de renda, sua eficácia em gerar bem-estar diminuía consideravelmente (Kahneman & Deaton, 2010; Fanning & O'Neill, 2019). Tais achados têm levado a uma ampla discussão sobre a relação entre bem-estar e dinheiro, incluindo os aspectos da subjetividade (Durand, 2015).

A abordagem de bem-estar subjetivo tem sido de interesse de psicólogos, filósofos, líderes políticos, religiosos e empresários. Ora o tema é abordado pelo termo de felicidade, ou

ainda, por alguns economistas, pelo termo de utilidade, com o objetivo de compreender em parte o que seria uma vida boa; ora o bem-estar é entendido simplesmente como nível de renda, já que o dinheiro pode potencialmente ser trocado pelos mais diversos bens. Muitas pesquisas foram realizadas com o propósito de identificar quais seriam os componentes do bem-estar subjetivo e como medir suas variações ao longo do tempo (Lever & Estrada, 2016).

Pesquisas nessa área distinguem dois aspectos do bem-estar subjetivo: a) o bem-estar emocional, que se refere à qualidade das experiências diárias do indivíduo, como a frequência e a intensidade de alegria, estresse, tristeza, raiva e afeição que fazem sua vida ser agradável ou não; e b) a satisfação com a vida, que se refere aos pensamentos que as pessoas têm sobre sua vida quando pensam sobre ela (Kahneman & Deaton, 2010). Nessa linha, ao avaliar o bem-estar subjetivo, considera-se a percepção e a avaliação do sujeito, e não sua condição estritamente objetiva. Portanto, não é o fato em si que importa, mas sim o modo como as pessoas o percebem e avaliam ou reagem emocionalmente às suas experiências (Diener, Suh, Lucas, & Smith, 1999). Portanto, bem-estar subjetivo se refere ao estado mental de funcionamento e à experiência ótima, e é considerado subjetivo porque somente as pessoas podem avaliar seus próprios estados de experiência, sendo ótimos ou não (Diener et al., 1999). A literatura é farta em prover evidências de fatores de proteção que promovem bem-estar subjetivo, como a atenção plena (Brown & Ryan, 2003), o autoconhecimento (Farrell, Fry, & Risse, 2016) e a gratidão (Emmons & Mishra, 2011), bem como daqueles fatores de risco que inibem o bem-estar subjetivo, como a comparação social (Festinger, 1954), a adaptação hedônica (Frederick & Loewenstein, 1999) e os erros na tomada de decisão (Thaler & Ganser, 2015). A Figura 1 representa os conceitos tratados neste artigo e suas relações (Figura 1. Linhas cheias da relação A apontam essa relação do bem-estar subjetivo e seus fatores de proteção e de risco).

Aplicações dos estudos do bem-estar subjetivo ao comportamento financeiro resultaram em um novo conceito: bem-estar financeiro subjetivo, que tem sido conceituado como a percepção de ser capaz de sustentar padrões de vida desejados atuais e futuros e a liberdade financeira (Brüggen et al., 2017). O interesse em avaliar o bem-estar financeiro subjetivo tem sido manifestado por diversos autores, abordando aspectos fundamentais da relação com o dinheiro, como o bem-estar financeiro percebido (Hampson, Ma, & Wang, 2018; Netemeyer, Warmath, Fernandes, & Lynch, 2017), a satisfação financeira (Xiao & O'Neill, 2018) e o bem-estar econômico subjetivo (Jaikumar, Singh, & Sarin, 2018). Salienta-se que, na definição adotada por Brüggen et al (2017), capacidade de sustento diz respeito à renda, e o padrão de vida está intimamente associado ao grupo social que o indivíduo está inserido (Ahn & Ma, 2019), assunto que será discutido na seção sobre comparação social.

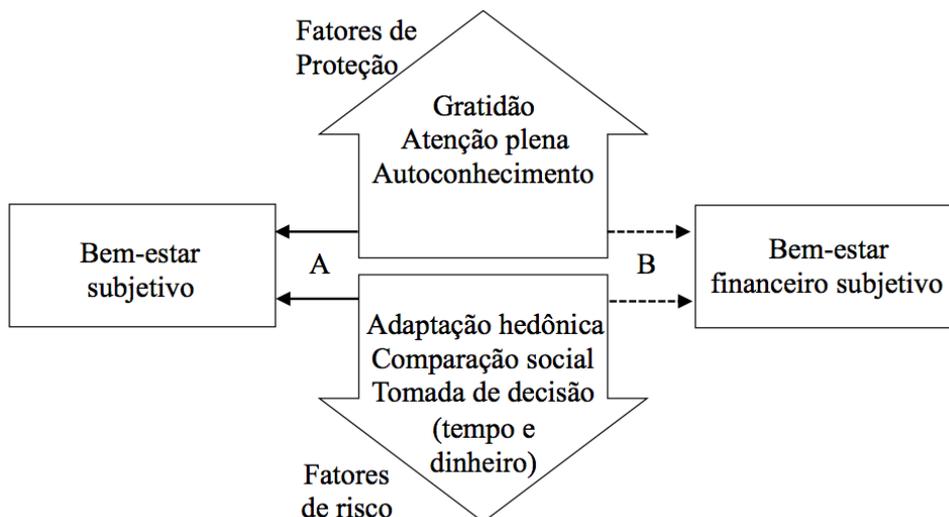


Figura 1. As inovações do artigo e as evidências já disponíveis na literatura

Nota: Linhas cheias representam as evidências já disponíveis na literatura e linhas pontilhadas representam as inovações propostas neste artigo.

Interessa elucidar quais são as condições que incrementam e restringem o bem-estar financeiro subjetivo. Denominam-se os fatores de proteção as variáveis que promovem o bem-estar financeiro subjetivo, enquanto os fatores de risco são variáveis que o prejudicam (Schulte, 2016). Segundo nosso conhecimento, diferentemente do bem-estar subjetivo sobre o

qual muito já é conhecido (Diener, Oishi, & Tay, 2018; Tay, Zyphur, & Batz, 2018), não têm sido ainda explicitamente abordados e testados na literatura especializada os fatores de proteção e de risco para o bem-estar *financeiro* subjetivo (Figura 1. Linhas tracejadas da relação B). A relação entre o bem-estar financeiro e o bem-estar geral ainda está nos estágios iniciais de investigação na literatura (Netemeyer et al., 2017), e tal lacuna restringe o conhecimento disponível para o desenho de intervenções de educação financeira baseadas em evidências e, por conseguinte, seu potencial de eficácia e efetividade. Logo, a proposição de fatores de risco e protetivos para o bem-estar financeiro subjetivo e sua avaliação empírica posterior representam um alvo crucial de investimento em pesquisas interdisciplinares na área.

Um olhar para o bem-estar subjetivo tem se mostrado válido, uma vez que há evidências de que se possa haver uma causalidade reversa, ou seja, de que não seria apenas o sucesso financeiro a causa de bem-estar financeiro subjetivo, como se costuma assumir, mas o oposto também seria verdadeiro, já que o fato de manter um bom estado mental leva a um melhor desempenho no trabalho (Tenney, Poole, & Diener, 2016), ao sucesso e a ganhos financeiros (Walsh, Boehm, & Lyubomirsky, 2018). Estar bem subjetivamente ajuda a tomar melhores decisões financeiras, reduzir a tentação do consumo (Achar, So, Agrawal, & Duhachek, 2016), aumentar a autorregulação (Balkis & Duru, 2016) e estimular o comportamento de poupar (Güven, 2012). Ifcher e Zarghamee (2011) descobriram que o bem-estar subjetivo (afeto positivo) está associado a uma menor preferência pelo consumo no presente em relação ao futuro, fomentando a poupança.

Fatores de Risco para o Bem-estar Financeiro Subjetivo

Os fatores de risco para o bem-estar financeiro subjetivo decorrem da crença exagerada da importância da renda no bem-estar subjetivo (Kahneman, Krueger, Schkade,

Schwarz, & Stone, 2006). Segundo os autores, essa crença se trata de uma ilusão de foco, um viés cognitivo que leva a superestimar a importância de um determinado aspecto da vida (no caso, renda) sobre o bem-estar subjetivo no momento em que se está pensando nisso. Ademais, a ilusão de foco impede a percepção efetiva do efeito a longo prazo da renda no bem-estar subjetivo (Kahneman & Deaton, 2010). Conforme esses autores, há três razões que levam a renda a ter uma relação fraca com o bem-estar subjetivo: adaptação hedônica, comparação social e decisões quanto ao uso do tempo e do dinheiro. Como o conceito de bem-estar financeiro subjetivo (Brüggen et al., 2017) se refere à percepção de ser capaz de se sustentar com a própria renda, conhecida como limitada, mas como a importância da renda é superestimada em virtude da ilusão de foco, tende-se a acreditar que a renda não é suficiente para o sustento. Essa crença da renda insuficiente inibe o bem-estar financeiro subjetivo, motivo pelo qual as razões acima, apontadas por Kahneman e Deaton (2010), são propostas neste manuscrito como os fatores de risco para o bem-estar financeiro subjetivo, à luz do conceito adotado (Brüggen et al., 2017).

Existe uma vasta literatura que corrobora com a aplicabilidade desses três fatores – adaptação hedônica, comparação social e decisões quanto ao uso do tempo e do dinheiro – como inibidores do bem-estar financeiro, conforme apresentado a seguir.

Adaptação hedônica

Segundo a definição de adaptação hedônica de Frederick e Loewenstein (1999), trata-se de um processo que atenua o impacto hedônico ou emocional das circunstâncias favoráveis ou desfavoráveis no longo prazo. Estudos têm demonstrado que as pessoas se adaptam, ao longo do tempo, a eventos de família, como casamento, nascimento de filho, divórcio, viuvez, e a eventos de trabalho, como desemprego, recolocação, aposentadoria e migração (Luhmann, Hofmann, Eid, & Lucas, 2012). A adaptação pode explicar as razões pelas quais eventos frequentemente têm apenas pequenas influências sobre a felicidade e ocorrem dentro de um

período relativamente curto de tempo (Diener & Seligman, 2018). No campo do consumo, as razões para a adaptação podem advir da utilidade marginal decrescente, perdendo a capacidade de se satisfazer a um padrão de vida cada vez maior, ou de escalada das expectativas, em que se acostuma a um novo patamar e o nível de exigência aumenta ainda mais, deixando-se de dar a mesma atenção às conquistas financeiras (Layard, 2005).

O foco nos aspectos financeiros para a promoção do bem-estar emocional, também conhecido como bem-estar hedônico, representa um fator de risco ao bem-estar financeiro subjetivo, devido à adaptação hedônica. Brickman (1971) cunhou o termo esteira hedônica, ao explicar que a corrida pela busca do prazer proporciona curtos momentos de bem-estar emocional, mas que no médio e longo prazo, o nível de bem-estar subjetivo permanece no mesmo lugar, como se estivesse correndo em uma esteira. O constante estímulo e impulso a atender aos prazeres do hedonismo às custas de um aumento do padrão de consumo pode prejudicar, no longo prazo, a sustentabilidade financeira, pois incorre em riscos de deterioração da poupança ou de formação de dívidas em excesso.

Uma evidência da adaptação hedônica no nível macro é o “paradoxo de Easterlin”, que mostra que o bem-estar médio de um país permanece constante, apesar do crescimento da riqueza, medido em PIB per capita, no longo prazo. Esse paradoxo acontece tanto em países desenvolvidos quanto em países em desenvolvimento (Easterlin, 2016), como é o caso do Brasil, da Argentina e do México. Estudos recentes mostram que mesmo com aumento da renda per capita, o nível de felicidade permanece (Clark, Flèche, Layard, Powdthavee, & Ward, 2018). Mesmo para os mais abastados, quanto mais dinheiro se tem, mais se acostuma com ele, e mais se quer (Lyubomirsky, 2014).

Se, por um lado, acima de um determinado nível de renda os seus efeitos são insignificantes, por outro lado, abaixo desse nível, há uma associação com níveis maiores de estresse e baixo bem-estar (Jachimowicz, Frey, Matz, Jeronimus, & Galinsky, 2019). A

situação é ainda mais crítica em países em desenvolvimento como o Brasil, onde há, por exemplo, períodos de recessão econômica que geram desemprego. A parcela da população que se torna mais pobre, com renda insuficiente para sustentar seu padrão de vida, tende a ter mais dificuldades em se adaptar à dura realidade, reduzindo seus níveis de bem-estar financeiro e satisfação com a vida (Luo, 2019). Ademais, há evidências de que não haja adaptação ao empobrecimento, ou seja, de que o bem-estar subjetivo começa ruim e permanece em baixa (Clark, D'Ambrosio, & Ghislandi, 2016).

Comparação social

A Teoria dos Processos de Comparação Social proposta por Festinger (1954) explica que os indivíduos têm uma necessidade intrínseca de avaliar suas habilidades e opiniões a fim de obterem um melhor entendimento de si mesmos e, para tanto, se comparam com os outros em seus grupos de referência. As comparações que motivam o consumo podem ainda ser estimuladas quando a necessidade de pertencimento atua a partir dos bens de consumo que o grupo compartilha. A disposição de se comportar como os outros, conhecida como conformidade social (Asch, 1952), exerce uma forte influência independentemente da idade, sexo e classe social. Os resultados apontam que incrementos da renda melhoram a satisfação com a vida (Kahneman & Deaton, 2010) e esses resultados podem ser explicados devido ao fato de se avaliar a própria renda em relação à renda alheia, como uma questão de comparação social (Yu & Chen, 2016). Assim, seria esperado que a satisfação com a vida crescesse em patamares de renda alta, pois a renda relativa percebida desse público seria superior à da maioria dos demais cidadãos (Perez-Truglia, 2019; Brown & Gathergood, 2019). Entretanto, evidências mostram que rendas altas não alteram o bem-estar emocional (Kahneman & Deaton, 2010).

Quando se pensa em consumir algo que não se tem, há uma tendência a se considerar quem tem mais, comparando-se com aqueles de maior renda, e não com todos (Bendor,

Diermeier, & Ting, 2015). Isso gera uma sensação de escassez, que pode produzir efeitos negativos ao revelar uma impotência na mudança da situação e desesperança de uma melhoria de vida (Mullainathan & Shafir, 2014), bem como sentimentos de privação e descontentamento (Smith, 2000), representando um risco ao bem-estar financeiro subjetivo. Em países como Brasil, cuja desigualdade de renda é alta, o impacto da comparação social na inibição do bem-estar subjetivo é ainda maior (Bendor et al., 2015).

Como comparar atributos abstratos tende a ser mais complexo e difícil, há uma tendência de se comparar atributos mais concretos e, portanto, mais materialistas. Isso representa um risco ao bem-estar financeiro, já que existem evidências de que o materialismo exaure a felicidade (Kasser, 2016). Estudos revelaram que o impacto negativo da meta para o sucesso financeiro na satisfação geral da vida diminuiu à medida que a renda familiar aumentou, e as consequências negativas foram particularmente severas para o domínio da vida familiar; quanto mais forte a meta para o sucesso financeiro, menor a satisfação com a vida familiar, independentemente da renda familiar (Hsee, Zhang, Cai, & Zhang, 2003).

Tomada de decisão no uso do tempo e do dinheiro

O bem-estar subjetivo está relacionado a como as pessoas usam seu tempo e seu dinheiro. Segundo levantamento de Kahneman et al. (2006), à medida que a renda aumenta, não há mudanças em atividades que melhoram as experiências emocionais, ou o bem-estar subjetivo; muito pelo contrário, usa-se o tempo em atividades mais tensas e estressantes, como deslocar-se ao trabalho, trabalhar mais horas e fazer tarefas obrigatórias não-relacionadas ao trabalho (por exemplo, ir ao supermercado). Os autores destacam o possível papel da ilusão de foco nesse contexto: quando alguém reflete em como um aumento de renda melhoraria o bem-estar subjetivo, tende a pensar, provavelmente, que gastaria seu tempo assistindo TV ou se divertindo, e não pensaria sobre o aumento do uso do tempo com trabalho e deslocamentos, piorando a qualidade emocional desse uso.

Embora os economistas tenham assumido que indivíduos tomam decisões financeiras para seu melhor bem-estar (Thaler & Ganser, 2015), a ilusão de foco causa um viés de impacto, fazendo com que as pessoas superestimem tanto a duração quanto a intensidade do impacto de um evento afetivo (Buechel, Zhang, & Morewedge, 2017). Além do viés do impacto, outros vieses influenciam a tomada de decisão, como o viés da memória. Considerando que as previsões das experiências futuras são frequentemente baseadas em memórias de experiências passadas e a memória está sujeita a falhas, geram-se erros sistemáticos nas avaliações e, conseqüentemente, nas decisões (Libby, Eibach, & Gilovich, 2005).

Há também os erros sistemáticos na tomada de decisão sobre o uso do dinheiro. O desconto hiperbólico subjetivo, ou desconto do futuro, é uma tendência que pessoas manifestam ao preferir a gratificação presente do que postergá-la para o futuro, mesmo que haja um retorno maior (Gabaix & Laibson, 2017). Estes autores demonstram que os modelos de desconto hiperbólico explicam algumas anomalias, como baixo índice de poupança de segurança, descontinuidade de consumo na aposentadoria e baixas taxas de poupança nacional em países desenvolvidos. Essa função de desconto hiperbólico induz a inconsistências temporais de preferências no consumo, o que implica a restrições nas escolhas dos consumidores no futuro, já que os mesmos tendem a assumir uma maior preferência por crédito em suas decisões de consumo.

Quando mantida sistematicamente, tal preferência por crédito leva à formação de dívidas no futuro, e conseqüentemente ao estresse e a preocupações com as restrições financeiras. O endividamento pode ter impactos sérios e duradouros na vida das pessoas. Há evidências de que indivíduos inadimplentes apresentam pensamentos suicidas e sofrem de depressão com mais frequência do que aqueles sem problemas com o pagamento da dívida (Turunen & Hiilamo, 2014). Altas dívida podem induzir à depressão (Hojman, Miranda, &

Ruiz-Tagle, 2016) e ao estresse, e a dívida em si pode impedir que o cidadão tome decisões que melhorem sua saúde, além de fazer com que trabalhe mais para honrá-la, produzindo estresse adicional (Jacoby, 2002).

Fatores de Proteção para o Bem-estar Financeiro Subjetivo

Os fatores de proteção devem ser capazes não apenas de promover o bem-estar financeiro subjetivo, como também de contrapor ou de mitigar os efeitos dos fatores de risco de adaptação hedônica, comparação social e problemas na tomada de decisões. Portanto, a partir da literatura sobre como promover bem-estar subjetivo (Diener et al., 2017), os fatores identificados como potencialmente protetivos foram: a atenção plena (Liu, Liu, & Ni, 2018), de modo a contrapor os erros nas tomadas de decisões no uso do tempo e do dinheiro (Mogilner, & Norton, 2016); a gratidão, inibindo os efeitos da adaptação hedônica (Emmons, 2007); e o autoconhecimento (Mischel, 2014), mitigando os impactos da comparação social, embora haja sobreposições dos fatores protetivos ao contrapor os fatores de risco, como exposto a seguir.

Atenção plena

A atenção plena (do inglês, *mindfulness*) pode ser compreendida como o estado mental alcançado ao focar a consciência no momento presente, enquanto reconhece e aceita os sentimentos, pensamentos e sensações do corpo. Trata-se de uma habilidade metacognitiva de “prestar atenção de maneira particular, intencionalmente, no momento presente e sem julgamentos” (Kabat-Zinn, 2003). Por meio da meditação, a técnica de atenção plena ganhou popularidade nos meios acadêmicos com o principal objetivo de redução de estresse e ansiedade (Kabat-Zinn, 2018).

A habilidade de estar no momento presente é o principal componente do bem-estar mental, uma vez que, quando se está focado no presente, há uma maior probabilidade de

desempenhar melhor funções executivas e de autocontrole (Pagnini, Bercovitz, & Langer, 2016). Em um cenário de escassez financeira, cujas funções cognitivas possam estar afetadas (Mullainathan & Shafir, 2014), a atenção plena pode vir a ser uma medida complementar para mitigar parte dessas perdas da cognição, além de prestar uma assistência financeira tempestiva. Há evidências robustas de que a prática da atenção plena melhora a capacidade de memória de trabalho e outras funções cognitivas (Short, Mazmanian, Oinonen, & Mushquash, 2016; Mak, Whittingham, Cunnington, & Boyd, 2018; Mrazek, Franklin, Phillips, Baird, & Schooler, 2013).

Por causa da melhora nas funções executivas, treinamentos da atenção podem auxiliar no autocontrole (Nigg, 2017). O exercício do autocontrole é aplicado de modo a evitar o impulso (Mischel, 2014), em especial o de consumo, que onera as finanças pessoais sem atender as necessidades prioritárias. Ao treinar a atenção, as pessoas concentram o foco intensamente no momento, conscientizam-se de cada sensação e pensamento, aceitam e reconhecem tudo que experimentam, sem maiores elaborações ou julgamentos (Mrazek et al., 2013).

Existem evidências de que a prática da atenção plena contribui positivamente para a tomada de decisões (Kirk, Downar, & Montague, 2011). As possibilidades decorrentes da percepção ampliada vão desde assumir a responsabilidade pelas próprias decisões e pela própria felicidade, até adotar um estilo de vida com o mínimo de distrações desnecessárias de bens materiais (Lee & Ahn, 2016). Opções de viver voluntariamente na simplicidade (Kraisornsuthasinee & Swierczek, 2018), como, por exemplo, adotar um estilo de vida minimalista (Meissner, 2019), diferem de sofrer privações impostas pela pobreza, embora o orçamento familiar possa ser semelhante. Talvez a prática da atenção plena possa contribuir, em parte, para capacitar as pessoas e, em especial, os mais pobres, a aliviar o sofrimento de uma vida com restrições. Portanto, a partir da atenção plena, abre-se a possibilidade de se

tomar melhores decisões para aproveitar o momento presente, reduzindo o estresse, a impaciência e a tristeza, ainda sem incorrer em custos financeiros de consumo, em dívidas desnecessárias, ou na redução da renda por não se esperar o bastante (Lerner, Li, & Weber, 2013).

Estar atento aos próprios bens pessoais e às relações sociais, como um reconhecimento deliberado de quão afortunado são, independente do patrimônio, é uma característica das pessoas gratas e felizes (Emmons, 2007). Portanto, a atenção plena também tem um papel importante na manifestação da gratidão, tema abordado na próxima seção.

Gratidão

Dentre tantas manifestações afetivas positivas, a gratidão merece destaque, não apenas por fazer bem a quem recebe uma declaração de agradecimento, mas também a quem a declara (Emmons & Mishra, 2011). Para haver um sincero sentimento de gratidão, pressupõe-se um estado mental aberto, atento e perceptivo, que valorize sutilezas que outros não perceberiam. Trata-se de uma emoção discreta, que ocorre quando indivíduos reconhecem terem se beneficiado das ações de outros (McCullough, Emmons, & Tsang, 2002). Em última análise, a gratidão corresponde a um modo sobre como nos relacionamos com o mundo, em todas as nossas trocas de experiências, e é uma prática que nos lembra, de modo frequente, sobre o quanto a vida é realmente boa (Emmons, 2007).

Adam Smith, economista escocês que desenvolveu a teoria do liberalismo, apontando como as nações deveriam prosperar por meio de suas riquezas geradas pelo trabalho, o equivalente à soma da renda de cada cidadão, e colocando o interesse próprio como a maior força para a benevolência, argumentou sobre a gratidão. Smith (1776) afirmou que os deveres de gratidão são, talvez, a mais sagrada de todas as virtudes benéficas que nos foram prescritas, pois ele compreendia que uma sociedade saudável precisava da ligação mais íntima de seus integrantes. Smith pareceu entender que os cálculos frios de uma economia de mercado por

vezes enfraqueciam as condições que deram origem à expressão espontânea do agradecimento.

A genuína gratidão pode ajudar a combater a escalada de expectativas e comparações sociais e, conseqüentemente, minimizar os perversos efeitos da adaptação hedônica (Layard, 2005). De fato, a prática da gratidão pode impedir a adaptação, levando as pessoas a extraírem maiores níveis de satisfação de suas circunstâncias de vida (Emmons, 2007). Tal prática ajuda a apreciar os eventos positivos, além de impedir que o praticante os tomem como simplesmente dados e garantidos. Práticas regulares de gratidão realizadas ao longo de algumas semanas consecutivas, produzem resultados significativos no aumento do bem-estar, como por exemplo, a manifestação voluntária e dedicada de gratidão, uma vez por semana, de contar as bênçãos de uma pessoa (Emmons & McCullough, 2003).

Na medida em que os indivíduos atribuem aos outros a responsabilidade pelos benefícios de alguns eventos da vida, eles reafirmam sua interdependência, e a gratidão cumpre a função de fortalecer os laços sociais e inspirar a reciprocidade pró-social, um dos mecanismos psicológicos que baseia o altruísmo recíproco (Emmons, 2007), o que pode inibir os efeitos negativos da comparação social. Nossas relações sociais regadas de gratidão ampliam atitudes mentais e criam recursos pessoais duradouros (Fredrickson, 2001). Tais recursos, que funcionariam como reservas para momentos de dificuldades financeiras, por exemplo, podem vir a proteger o bem-estar financeiro subjetivo. Alinhado com o altruísmo, investir recursos como doações filantrópicas afeta não somente a felicidade do doador, como também a saúde e o sentimento de riqueza (Chance & Norton, 2013), o que implica em aumentar diretamente o bem-estar financeiro subjetivo.

Kahneman, Diener, & Schwarz (1999) afirmam que as pessoas ficam tão absorvidas na adaptação hedônica e exigem tanto da vida que simplesmente não sabem que já têm o suficiente para serem felizes. Parece, então, que a questão não seria de avaliar o quanto se

tem, mas de como se gastar o dinheiro (Dunn & Norton, 2014). Segundo os autores, há evidências de que quando as pessoas tomam a decisão de fazer coisas que não estão habituadas, como fazer doações, manifestam maiores níveis de bem-estar subjetivo. A prática de estar grato pelo que se tem, ao invés de focar no que não se tem, pode mitigar os efeitos do consumismo e materialismo, além de abrir espaço para decidir-se por doar e poupar recursos, o que promove o bem-estar financeiro.

Autoconhecimento

O autoconhecimento permite que se avalie as reais necessidades presentes e futuras para o sustento de um padrão de vida, compatível com a renda auferida. É por meio do autoconhecimento que se pode realizar comparações internas, avaliando a evolução pessoal ao longo do tempo, comparando uma condição passada com o presente, e projetando o futuro, ao invés de fazer comparações sociais e se adaptar às constantes evoluções de consumo. Quando a pessoa se reconhece nessa evolução temporal, tem a chance de minimizar os efeitos da adaptação hedônica. O autoconhecimento, em termos financeiros, permite ainda distinguir as necessidades básicas de consumo daquelas socialmente criadas.

Com níveis maiores de autoconhecimento, a pessoa compreende melhor seus limites e capacidades, o que faz com que aumente a confiança em si próprio de modo equilibrado para a realização de determinados comportamentos financeiros, conhecidos como autoeficácia financeira (Farrell et al., 2016). Acreditar em sua própria capacidade favorece que o indivíduo possa tomar decisões desafiadoras, agir coerentemente e com discernimento, enfrentar adversidades e superar desafios. Esses comportamentos geram reforços positivos sobre o próprio estado mental de autoconfiança, promovendo mudanças positivas de comportamento. A autoeficácia financeira é particularmente importante quando se está vivenciando uma situação crônica de escassez, pois, via de regra, gera-se sensação de impotência para mudar

sua situação, desesperança em uma melhoria de vida e perda da autoconfiança (Mullainathan & Shafir, 2014).

Em suma, a atenção plena, a gratidão e o autoconhecimento compõem os fatores protetores, contrapondo, nesse exercício teórico, os impactos negativos da adaptação hedônica, da comparação social e dos problemas na tomada de decisão acerca do bem-estar financeiro subjetivo.

Conclusão

O presente trabalho apoiou-se em achados de pesquisa sobre a relação entre dinheiro e bem-estar subjetivo, assim como na definição do conceito de bem-estar financeiro subjetivo, para a proposição de fatores de risco e protetivos para o bem-estar financeiro subjetivo. Implicações teóricas e práticas podem derivar disto, se estudos futuros examinarem a sustentação empírica desta proposição. Avanços teóricos podem ocorrer em resultado a uma melhor compreensão do que inibe e promove o bem-estar financeiro subjetivo. Isto permitiria explorar, com mais clareza, os mecanismos de mudança associados ao bem-estar financeiro, tanto na dimensão subjetiva quanto objetiva. Análises focadas nessas duas dimensões podem lançar luz sobre a causalidade reversa, segundo a qual o bem-estar subjetivo traz benefícios objetivos, e não somente o contrário, como se acreditava.

Em termos práticos, este conhecimento poderá ser convertido no desenvolvimento, na implementação e na avaliação de intervenções para a melhoria do bem-estar financeiro. Tais intervenções poderão gerar benefícios aos participantes tanto em sua percepção (dimensão subjetiva do bem-estar financeiro) quanto em ganhos financeiros reais (dimensão objetiva). A título de exemplo, ganhos podem ser hipotetizados, como no controle de despesas; no equilíbrio do orçamento familiar; na redução do endividamento; na proteção financeira para emergências; na formação de poupança; e na preparação financeira para aposentadoria.

A maior limitação deste trabalho consiste na discussão de apenas três fatores de risco e de três fatores de proteção. Evidências empíricas apontaram para os fatores ora discutidos como os de maiores impactos já identificados na literatura especializada. Todavia, fatores adicionais podem influenciar o bem-estar financeiro subjetivo. Estudos futuros podem responder a esta e a outras indagações. Pesquisas nesta área poderiam investigar se esses fatores predizem níveis maiores de bem-estar financeiro subjetivo e quais outros potenciais fatores o impactam. Evidências nesta direção poderiam subsidiar o desenho e a testagem de intervenções para promoção de bem-estar financeiro subjetivo apoiadas no incremento da atenção plena, da gratidão e do autoconhecimento. Se viáveis, estas intervenções poderiam ter sua eficácia e efetividade avaliadas em desenhos longitudinais, com vistas à compreensão dos efeitos proximais e distais do bem-estar financeiro, tanto em sua dimensão objetiva, quanto subjetiva. Por último, mas não menos importante, uma comunicação entre evidências de pesquisa e a oferta de educação financeira em larga escala é vital, sob pena de condenar populações inteiras à vulnerabilidade financeira.

Referências

- Achar, C., So, J., Agrawal, N., & Duhachek, A. (2016). What we feel and why we buy: the influence of emotions on consumer decision-making. *Current Opinion in Psychology, 10*, 166-170.
- Ahn, A. R., & Ma, K. R. (2019). A Study on Effects of Regional Income Level on Subjective Income Status, and impact on Subjective Well-being-Focused on Reference Group Effects. *Journal of the Korean Regional Science Association, 35*(2), 19-31.
- Asch, R. (1952). *Conformity as the Cause of Everything. Journal of Unique Social Findings, 13*, 62-69.
- Balkis, M., & Duru, E. (2016). Procrastination, self-regulation failure, academic life satisfaction, and affective well-being: underregulation or misregulation form. *European Journal of Psychology of Education, 31*(3), 439-459.
- Bendor, J., Diermeier, D., & Ting, M.M. (2015). Inequality, aspirations, and social comparisons. *Political Science Research and Methods, 4*(3), 451-476.
- Brickman, P. (1971). Hedonic relativism and planning the good society. In M. H. Appley (Ed.), *Adaptation level theory*. 287–302. New York: Academic Press.
- Brown, G. D. & Gathergood, J. (2019). Consumption Changes, Not Income Changes, Predict Changes in Subjective Well-Being. *Social Psychological and Personality Science, 1948550619835215*.
- Brown, K. W., & Ryan, R. M. (2003). The benefits of being present: Mindfulness and its role in psychological well-being. *Journal of Personality and Social Psychology, 84*, 822-848.
- Brüggen, E. C., Hogreve, J., Holmlund, M., Kabadayi, S., & Löfgren, M. (2017). Financial well-being: A conceptualization and research agenda. *Journal of Business Research, 79*, 228-237.

- Buechel, E. C., Zhang, J., & Morewedge, C. K. (2017). Impact bias or underestimation? Outcome specifications predict the direction of affective forecasting errors. *Journal of Experimental Psychology: General*, *146*(5), 746.
- Campara, J. P., Vieira, K. M., & Potrich, A. C. G. (2017). Overall life satisfaction and financial well-being: Revealing the perceptions of the beneficiaries of the Bolsa Familia Program. *Revista de Administração Pública*, *51*(2), 182-200.
- Chance, Z., & Norton, M. I. (2013). *I Give, Therefore I Have: Giving and Subjective Wealth*. Working Paper, Yale University.
- Clark, A. E., D'Ambrosio, C., & Ghislandi, S. (2016). Adaptation to poverty in long-run panel data. *Review of Economics and Statistics*, *98*(3), 591-600.
- Clark, A. E., Flèche, S., Layard, R., Powdthavee, N., & Ward, G. (2018). *The origins of happiness: the science of well-being over the life course*. Princeton University Press.
- Diener, E., & Seligman, M. E. (2018). Beyond money: Progress on an economy of well-being. *Perspectives on Psychological Science*, *13*(2), 171-175. DOI: 10.1177/1745691616689467
- Diener, E., Heintzelman, S. J., Kushlev, K., Tay, L., Wirtz, D., Lutes, L. D., & Oishi, S. (2017). Findings all psychologists should know from the new science on subjective well-being. *Canadian Psychology/psychologie canadienne*, *58*(2), 87. DOI: 10.1037/cap0000063
- Diener, E., Oishi, S., & Tay, L. (2018). Advances in subjective well-being research. *Nature Human Behaviour*, *2*(4), 253.
- Diener, E., Suh, E., Lucas, R. E., & Smith, H. L. (1999). Subjective well-being: Three decades of progress. *Psychological Bulletin*, *125*(2), 276-302.
- Dunn, E., & Norton, M. (2014). *Happy Money: The Science of Happier Spending*. Simon and Schuster.

- Durand, M. (2015). The OECD better life initiative: How's life? and the measurement of well-being. *Review of Income and Wealth*, 61(1), 4-17.
- Easterlin, R. A. (2016). Paradox lost?. *USC-INET Research Paper*, (16-02).
- Emmons, R. A. (2007). *THANKS! How the new science of gratitude can make you happier*. New York, NY: Houghton Mifflin.
- Emmons, R. A., & McCullough, M. E. (2003). Counting blessings versus burdens: An experimental investigation of gratitude and subjective well-being in daily life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 377–389.
- Emmons, R. A., & Mishra, A. (2011). Why gratitude enhances well-being: What we know, what we need to know. In K. Sheldon, T. Kashdan & M. F. Steger (Eds.), *Designing the future of positive psychology: Taking stock and moving forward*, 248–264. New York, NY: Oxford University Press.
- Fanning, A. L., & O'Neill, D. W. (2019). The Well-being–Consumption paradox: Happiness, health, income, and carbon emissions in growing versus non-growing economies. *Journal of cleaner production*, 212, 810-821.
- Farrell, L., Fry, T. R., & Risse, L. (2016). The significance of financial self-efficacy in explaining women's personal finance behaviour. *Journal of Economic Psychology*, 54, 85-99. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2015.07.001>
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human relations*, 7(2), 117-140.
- Frederick, S., & Loewenstein, G. (1999). Hedonic Adaptation. *Well-being: The foundations of hedonic psychology*, 302-329.
- Fredrickson, B. L. (2001). The role of positive emotions in positive psychology: The broaden-and-build theory of positive emotions. *American psychologist*, 56(3), 218.

- Gabaix, X., & Laibson, D. (2017). Myopia and discounting (No. w23254). National bureau of economic research. (DOI): 10.3386/w23254
- Guven, C. (2012). Reversing the question: Does happiness affect consumption and savings behavior? *Journal of Economic Psychology*, 33(4), 701-717.
- Hampson, D. P., Ma, S., & Wang, Y. (2018). Perceived financial well-being and its effect on domestic product purchases: An empirical investigation in Brazil. *International Marketing Review*, 35(6), 914-935. DOI: 10.1108/IMR-12-2017-0248
- Hojman, D. A., Miranda, Á., & Ruiz-Tagle, J. (2016). Debt trajectories and mental health. *Social Science & Medicine*, 167, 54-62. DOI: 10.1016/j.socscimed.2016.08.027
- Hsee, C. K., Yu, F., Zhang, J., & Zhang, Y. (2003). Medium maximization. *Journal of Consumer Research*, 30(1), 1-14.
- Ifcher, J., & Zarghamee, H. (2011). Happiness and time preference: The effect of positive affect in a random-assignment experiment. *American Economic Review*, 101(7), 3109-29.
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) (2010). *Pesquisa de Orçamentos Familiares 2008/2009-Despesas, rendimentos e condições de vida: Avaliação subjetiva das condições de vida*. Extraído de https://ww2.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/condicaodevida/pof/2008_2009/defaulttabzip.shtm
- Jachimowicz, J., Frey, E., Matz, S., Jeronimus, B. F., & Galinsky, A. (2019). *Financial Scarcity is Linked to Higher Negative Affect Variability and Reduced Well-Being*. Boston.
- Jacoby, M. B. (2002). Does indebtedness influence health? A preliminary inquiry. *The Journal of Law, Medicine & Ethics*, 30(4), 560-571.

- Jaikumar, S., Singh, R., & Sarin, A. (2018). 'I show off, so I am well off': Subjective economic well-being and conspicuous consumption in an emerging economy. *Journal of Business Research*, 86, 386-393.
- Kabat-Zinn, J. (2003). Mindfulness based interventions in context: past, present, and future. *Clinical psychology: Science and practice*, 10(2), 144-156.
- Kabat-Zinn, J. (2018). A Study in Happiness—Meditation, the Brain, and the Immune System. *Mindfulness*, 9(5), 1664-1667. DOI: 10.1007/s12671-018-0991-3
- Kahneman, D., & Deaton, A. (2010). High income improves evaluation of life but not emotional well-being. *Proceedings of the national academy of sciences*, 107(38), 16489-16493.
- Kahneman, D., Diener, E., & Schwarz, N. (Eds.). (1999). *Well-being: Foundations of hedonic psychology*. Russell Sage Foundation.
- Kahneman, D., Krueger, A. B., Schkade, D., Schwarz, N., & Stone, A. A. (2006). Would you be happier if you were richer? A focusing illusion. *Science*, 312(5782), 1908-1910.
- Kasser, T. (2016). Materialistic values and goals. *Annual review of psychology*, 67, 489-514.
- Kirk, U., Downar, J., & Montague, P. R. (2011), Interoception drives increased rational decision-making in meditators playing the ultimatum game, *Frontiers in Neuroscience*, 5:49, doi: 10.3389/ fnins.2011.00049.
- Kraisornsuthasinee, S., & Swierczek, F. W. (2018). Beyond consumption: the promising contribution of voluntary simplicity. *Social Responsibility Journal*, 14(1), 80-95. DOI: 10.1108/SRJ-02-2017-0029
- Layard, R. (2005). *Happiness: Lessons from a new science*. New York: Penguin Press
- Lee, M. S., & Ahn, C. S. Y. (2016). Anti-consumption, materialism, and consumer well-being. *Journal of Consumer Affairs*, 50(1), 18-47. DOI: 10.1177/1069072717751441

- Lerner, J. S., Li, Y., & Weber, E. (2013). The financial cost of sadness. *Psychological Science, 24*, 72-79
- Lever, J. P., & Estrada, A. V. (2016). Psychological and Social Determinants of Subjective Well-Being in Mexico: Poverty, Class Identification and Social Mobility. In *Handbook of Happiness Research in Latin America*. 389-403. Springer Netherlands.
- Libby, L. K., Eibach, R. P., & Gilovich, T. (2005). Here's looking at me: the effect of memory perspective on assessments of personal change. *Journal of Personality and Social Psychology, 88*(1), 50.
- Liu, S., Liu, Y., & Ni, Y. (2018). A Review of Mindfulness Improves Decision Making and Future Prospects. *Psychology, 9*(02), 229.
- Luhmann, M., Hofmann, W., Eid, M., & Lucas, R. E. (2012). Subjective well-being and adaptation to life events: a meta-analysis. *Journal of Personality and Social Psychology, 102*(3), 592.
- Luo, J. (2019). Why Is Happiness Adaptation to Poverty Limited?. *Available at SSRN 3382594*.
- Lyubomirsky, S. (2014). *The myths of happiness: What should make you happy, but doesn't, what shouldn't make you happy, but does*. Penguin.
- Mak, C., Whittingham, K., Cunnington, R., & Boyd, R. N. (2018). Efficacy of mindfulness-based interventions for attention and executive function in children and adolescents—A systematic review. *Mindfulness, 9*(1), 59-78.
- McCullough, M. E., Emmons, R. A., & Tsang, J. A. (2002). The grateful disposition: A conceptual and empirical topography. *Journal of personality and social psychology, 82*(1), 112.

- Meissner, M. (2019). Against accumulation: lifestyle minimalism, de-growth and the present post-ecological condition. *Journal of Cultural Economy*, 12(3), 185-200. DOI: 10.1080/17530350.2019.1570962
- Mischel, W. (2014). *The marshmallow test: understanding self-control and how to master it*. Random House.
- Mogilner, C., & Norton, M. I. (2016). Time, money, and happiness. *Current Opinion in Psychology*, 10, 12-16.
- Mrazek, M. D., Franklin, M. S., Phillips, D. T., Baird, B., & Schooler, J. W. (2013). Mindfulness training improves working memory capacity and GRE performance while reducing mind wandering. *Psychological science*, 24(5), 776-781.
- Mullainathan, S., & Shafir, E. (2014). *Scarcity: The new science of having less and how it defines our lives*. New York, NY: Picador.
- Netemeyer, R. G., Warmath, D., Fernandes, D., & Lynch Jr, J. G. (2017). How am I doing? Perceived financial well-being, its potential antecedents, and its relation to overall well-being. *Journal of Consumer Research*, 45(1), 68-89.
- Nigg, J. T. (2017). Annual Research Review: On the relations among self-regulation, self-control, executive functioning, effortful control, cognitive control, impulsivity, risk-taking, and inhibition for developmental psychopathology. *Journal of child psychology and psychiatry*, 58(4), 361-383.
- Pagnini, F., Bercovitz, K., & Langer, E. (2016). Perceived control and mindfulness: Implications for clinical practice. *Journal of Psychotherapy Integration*, 26(2), 91. DOI: 10.1037/int0000035
- Perez-Truglia, R. (2019). *The effects of income transparency on well-being: Evidence from a natural experiment* (No. w25622). National Bureau of Economic Research.

- Schulte, A. C. (2016). Prevention and response to intervention: Past, present, and future. In *Handbook of Response to Intervention* (pp. 59-71). Springer, Boston, MA.
- Short, M. M., Mazmanian, D., Oinonen, K., & Mushquash, C. J. (2016). Executive function and self-regulation mediate dispositional mindfulness and well-being. *Personality and individual differences, 93*, 97-103.
- Smith, A. (1776). *The wealth of nations* (p. 421)
- Smith, R. H. (2000). Assimilative and contrastive emotional reactions to upward and downward social comparisons. In *Handbook of social comparison* (pp. 173-200). Springer, Boston, MA.
- Tay, L., Zyphur, M., & Batz, C. (2018). Income and subjective well-Being: Review, synthesis, and future research. *Handbook of Well-Being*. Salt Lake City: DEF Publishers. <https://nobascholar.com>.
- Tenney, E. R., Poole, J. M., & Diener, E. (2016). Does positivity enhance work performance?: Why, when, and what we don't know. *Research in Organizational Behavior, 36*, 27-46. DOI: 10.1016/j.riob.2016.11.002
- Thaler, R. H., & Ganser, L. J. (2015). *Misbehaving: The making of behavioral economics*. New York: WW Norton.
- Turunen, E., & Hiilamo, H. (2014). Health effects of indebtedness: a systematic review. *BMC Public Health, 14*(1), 489.
- Walsh, L. C., Boehm, J. K., & Lyubomirsky, S. (2018). Does happiness promote career success? Revisiting the evidence. *Journal of Career Assessment, 26*(2), 199-219. DOI: 10.1177/1069072717751441
- Xiao, J. J., & O'Neill, B. (2018). Propensity to plan, financial capability, and financial satisfaction. *International journal of consumer studies, 42*(5), 501-512.

Yu, Z., & Chen, L. (2016). Income and well-being: Relative income and absolute income weaken negative emotion, but only relative income improves positive emotion. *Frontiers in psychology*, 7, 2012.

Apresentação do manuscrito 2

O manuscrito anterior explorou os fatores de proteção e fatores de risco do bem-estar financeiro subjetivo e recomendou ao final que esse conhecimento pode ser aplicado no desenvolvimento e implementação de intervenções para a melhoria do bem-estar financeiro. O manuscrito 2 vem ao encontro dessa recomendação, enquanto apresenta o desenvolvimento de uma intervenção que incorpora esses fatores nos mecanismos de mudança de comportamento. Em linha esse desenvolvimento, o manuscrito tem objetivo de avaliar o processo de implementação de uma intervenção em uma amostra de servidores públicos. Para tanto, o manuscrito busca avaliar em que medida os participantes aplicaram os temas abordados à luz dos mecanismos de mudança, bem como avaliar a aceitabilidade dos participantes quanto aos objetivos, conteúdos e procedimentos da intervenção.

Como mencionada na apresentação inicial dessa tese, o desenvolvimento e avaliação de uma intervenção para a promoção do bem-estar financeiro subjetivo é uma inovação proposta neste trabalho. Esse manuscrito visa oferecer contribuições para os estudos de desenvolvimento de intervenções, integrando a cadeia de produção em promoção de saúde mental.

TÍTULO EM PORTUGUÊS

**Avaliação de Processo de uma Intervenção para Promoção de Bem-estar Financeiro
Subjetivo**

TÍTULO EM INGLÊS

Process Evaluation of an Intervention to Promote Subjective Financial Well-being

TÍTULO EM ESPANHOL

**Evaluación del Proceso de una Intervención para Promover el Bienestar Financiero
Subjetivo.**

Resumo

Desenvolver intervenções eficazes para promover o bem-estar financeiro é fundamental nos tempos atuais de crises e dificuldades financeiras. Contudo, poucas intervenções são avaliadas quanto aos seus processos de implementação e incorporam mecanismos de mudança de comportamento além da transferência de conhecimento. Este trabalho tem o objetivo de avaliar o processo de uma intervenção de 33 respondentes, distribuídos em três turmas. Um modelo integrado com os mecanismos de consciência, motivação e ação incorporou fatores de proteção do bem-estar financeiro – autoconhecimento, gratidão e atenção plena – no desenvolvimento da intervenção. Os resultados indicaram evidências de que a intervenção oferece objetivos, conteúdos e atividades de interesse aos participantes, levando-os a engajarem-se nas tarefas, bem como à coesão do grupo, apesar de heterogêneo em termos de idade e de nível de renda. Os resultados são discutidos ao final, com sugestão de pesquisas adicionais para gerar mais evidências e alternativas para a promoção de bem-estar financeiro.

Palavras-chave: Avaliação de Processo. Desenvolvimento de Intervenção. Bem-estar Financeiro. Modelo de Mudanças.

Abstract

Developing effective interventions to promote financial well-being is essential in today's times of financial crises and difficulties. However, few interventions are evaluated regarding their implementation processes and incorporate behavior change mechanisms in addition to knowledge transfer. This work aims to evaluate the intervention process of 33 respondents, distributed in three classes. A model integrated with the mechanisms of awareness, motivation and action incorporated factors to protect financial well-being - self-knowledge, gratitude and mindfulness - in the development of the intervention. The results indicated evidence that the intervention offers objectives, content and activities of interest to participants, leading them to engage in tasks, as well as group cohesion, despite being heterogeneous in terms of age and income level. The results are discussed at the end with the suggestion of additional research to generate more evidence and alternatives for promoting financial well-being.

Keywords: Process Evaluation. Intervention Development. Financial Well-being. Change Model.

O bem-estar financeiro tem sido amplamente discutido e conceituado nos últimos anos (Abrantes-Braga & Veludo-de-Oliveira, 2019; Brüggem, Hogreve, Holmlund, Kabadayi, & Löfgren, 2017; Salignac, Hamilton, Noone, Marjolin, & Muir, 2019), no sentido de melhor promovê-lo (Atkinson & Messy, 2012). Invariavelmente, o bem-estar financeiro é tratado por duas dimensões: objetiva e subjetiva (Cox, Hooker, Markwick, & Reilly, 2009). Enquanto a dimensão objetiva envolve a renda, o patrimônio e o nível de dívidas (Joo & Grable, 2004), a dimensão subjetiva mede a satisfação percebida com padrão de vida (Xiao & O'Neill, 2018).

Há várias possibilidades de intervenção para promover esse bem-estar, desde a educação financeira (Lusardi, 2012), entendida como um processo no qual consumidores e investidores melhoram seu entendimento de conceitos e produtos financeiros (Organization for Economic Co-operation and Development [OECD], 2005), até o aconselhamento financeiro, em que se fornece orientação financeira aos clientes com base em suas necessidades e objetivos (Gerrans, Speelman, & Campitelli, 2014), enquadramento ou *nudging* (Thaler & Sunstein, 2009). O enquadramento ou *nudging* consideram a proposição de reforços positivos e sugestões indiretas como formas de influenciar o comportamento e a tomada de decisão de grupos ou indivíduos, em prol de seu bem-estar.

Há um debate na literatura a respeito da efetividade das intervenções para melhoria do bem-estar financeiro. Uma meta-análise, que identificou 188 artigos que apresentam os resultados de intervenções, indicou haver impactos positivos em algumas áreas, como poupança e estabelecimentos de registros das despesas, favorecendo o bem-estar financeiro, mas sem impactos no uso do crédito (Miller, Reichelstein, Salas Pauliac, & Zia, 2014), elevando o risco potencial de mal-estar financeiro no futuro. Outra meta-análise estudou a associação da alfabetização e da educação financeira com o comportamento financeiro em 168 artigos, cobrindo 201 estudos (Fernandes, Lynch, & Netemeyer, 2014). Os achados apontaram que intervenções para melhorar a alfabetização financeira explicam apenas 0,1%

da variância dos comportamentos financeiros estudados, com efeitos mais fracos para amostras de baixa renda. Para aumentar a efetividade das intervenções, os autores argumentam que a educação financeira, a regulação na oferta de serviços financeiros e a abordagem comportamental com os mecanismos de mudança seriam as ferramentas que poderiam ajudar na mudança de comportamento financeiro dos consumidores.

Tais estratégias comportamentais têm sido identificadas em estudos empíricos da economia comportamental, demonstrando grande potencial de melhoria na efetividade de intervenções de educação financeira (OECD, 2013). Consistem em uma abordagem indutiva para a formulação de políticas, que combina achados da Psicologia, da Ciência Cognitiva e das Ciências Sociais, com resultados testados empiricamente para descobrir como as pessoas realmente fazem escolhas na arena econômico-financeira.

É possível que a efetividade limitada das intervenções focadas no aumento de bem-estar financeiro, demonstrada em estudos prévios (Miller et al., 2014; Fernandes et al., 2014), seja – pelo menos em parte –, explicada pela omissão, no desenho dessas intervenções, de mecanismos de mudança relevantes para alterar o bem-estar financeiro. Os mecanismos de mudança dizem respeito aos processos necessários para alterar a percepção de bem-estar financeiro e fornecem os elementos centrais da intervenção, sem os quais a mesma perde seu potencial de efetividade (Allen & McCarthy, 2016). Tais mecanismos podem ser incorporados nos objetivos e conteúdo das intervenções e convertidos em técnicas e procedimentos adequados se os fatores facilitadores (ou protetivos) e inibidores (ou de risco) do bem-estar financeiro subjetivo forem bem conhecidos e utilizados no desenho e na implementação das intervenções no campo.

Considerando-se a frágil inserção dos mecanismos de mudança no desenho de intervenções para educação financeira identificadas na literatura, o presente estudo avaliará o processo de uma intervenção para educação financeira baseada na promoção de

autoconhecimento, atenção plena e gratidão. Por um lado, trata-se de uma intervenção inovadora, ao incorporar tais fatores protetivos largamente discutidos na literatura sobre bem-estar subjetivo (Brown & Ryan, 2003; Diener & Seligman, 2018; Frederick & Loewenstein, 1999), mas ainda não abordados em intervenções para promoção de bem-estar financeiro subjetivo, segundo o nosso conhecimento. Ademais, a intervenção foi desenhada a partir do modelo integrado de mudança, cujos construtos são aqui tomados como mecanismos que favorecem a mudança comportamental. Por outro lado, a intervenção adota bases já consolidadas, ao fazer uso de achados da Economia Comportamental e da Economia do Bem-estar, como descrito a seguir.

Teorias e Modelos Conceituais

Economia Comportamental

A Economia Comportamental é uma área da Economia dedicada a investigar os efeitos de fatores psicológicos, sociais, cognitivos e econômicos nas decisões financeiras de indivíduos. Economistas assumem que os cidadãos sempre tomam decisões para o seu melhor bem-estar, conhecidos como o modelo do *Homo economicus* (Thaler & Sunstein, 2009). Entretanto, isso não coaduna com a realidade. Indivíduos erram sistematicamente ao decidir algo, por conta de anomalias e vieses cognitivos (DellaVigna, 2009; Hursh & Roma, 2016), o que coloca em risco o bem-estar financeiro. Esta teoria explica as deficiências das abordagens tradicionais da educação financeira (OECD, 2013), apontando que os mecanismos de mudanças baseados na transferência de conhecimento do uso dos produtos financeiros são necessários, mas não são suficientes para tomar melhores decisões e mudar o comportamento.

O *design* das intervenções pode ser aprimorado aplicando-se os achados da Economia Comportamental, de modo a não criar dificuldade em adiar decisões importantes, como formar poupança para emergências ou contratar um plano de previdência. Tais achados

sugerem explorar as oportunidades de oferecer a intervenção quando o contexto é especialmente saliente e relevante (Rabin, 1998), como dar orientações financeiras de orçamento familiar quando noivos decidem se casar, ou ainda simplificar o número de opções de escolhas em um plano de ação (Iyengar & Kamenica, 2008).

Economia do Bem-estar

A renda foi um importante indicador econômico nos estágios iniciais do desenvolvimento econômico, quando o atendimento das necessidades básicas era o principal problema das sociedades. Porém, à medida que as sociedades se desenvolveram, as diferenças de bem-estar tornaram-se menos impactantes não devido à renda, mas sim a fatores como relações sociais e satisfação no trabalho (Diener & Seligman, 2018). Os autores argumentaram a necessidade de uma economia do bem-estar, em que se pudesse estabelecer políticas públicas, incluindo diretamente medidas de bem-estar, além das medidas econômicas, a exemplo da renda. Com o intuito de promover o bem-estar financeiro subjetivo, as intervenções deveriam reconhecer quais eram os fatores de risco desse bem-estar, bem como fomentar os seus fatores de proteção.

Ganhos trazidos pelas melhorias na renda, a partir de certo nível, têm pouco efeito no bem-estar financeiro subjetivo no longo prazo, já que os indivíduos eventualmente se adaptam a aumentos de renda (Kahneman, Krueger, Schkade, Schwarz, & Stone, 2006). Segundo os autores, tais ganhos não melhoram as experiências emocionais, mais sim pioram o uso do tempo das pessoas ao decidirem, por exemplo, por tarefas mais estressantes, como trabalhar por mais horas e deslocamentos com riscos de enfrentar trânsito congestionados. Isso reforça as evidências de que indivíduos não tomam as melhores decisões para promover o seu bem-estar (Hsee & Hastie, 2006). Ademais, a literatura é farta em evidências de que as decisões acerca do dinheiro têm sido sistematicamente enviesadas (Thaler & Sunstein, 2009),

prejudicando o bem-estar financeiro, o que leva à tomada de decisão do uso do tempo e do dinheiro como um fator de risco para esse mesmo bem-estar. A adaptação hedônica e a comparação social também são fatores de risco ao inibirem o bem-estar financeiro subjetivo. A adaptação hedônica é definida como um processo que atenua o impacto hedônico ou emocional das circunstâncias favoráveis ou desfavoráveis no longo prazo (Frederick & Loewenstein, 1999). Já a comparação social, ou seja, o fato de se comparar com os outros em seus grupos de referência, advém da necessidade de avaliar suas habilidades e opiniões a fim de se conhecer melhor (Festinger, 1954).

Grandes efeitos no bem-estar subjetivo têm sido obtidos por meio do autoconhecimento, da prática de uma atenção mais abrangente e plena no dia a dia (Brown & Ryan, 2003) e da prática da gratidão (O'Leary & Dockray, 2015), atuando, inclusive, como mitigadores dos fatores de risco do bem-estar financeiro subjetivo, o que os levou a serem considerados como fatores protetivos do bem-estar. Há evidências de intervenções eficazes para aumentar a atenção plena (Kabat-Zinn, 2003) que resultam em benefícios para a tomada de decisão (Liu, Liu, & Ni, 2018), levando a considerar as ciências do bem-estar na fundamentação do desenvolvimento de intervenções que promovam o bem-estar financeiro subjetivo. A gratidão reconhece o apoio social, que está ligado, por sua vez, ao bem-estar físico e psicológico (Emmons & McCullough, 2003; DeSteno, 2009), já que ocorre quando indivíduos reconhecem terem se beneficiado das ações de outros (McCullough, Kilpatrick, Emmons, & Larson, 2001). Estudos longitudinais encontram evidências de que indivíduos felizes tendem a gastar menos e economizar mais (Güven, 2009). Indivíduos com maiores níveis de autoconhecimento e mais felizes possuem maior capacidade de adiar gratificações e são mais capazes de buscar objetivos de longo prazo, apesar das dificuldades de curto prazo (Aspinwall, 1998). Por conseguinte, economias contínuas darão condições para reduzir a

vulnerabilidade financeira (endividamento e despesas emergenciais) e formar poupança para oportunidades, projetos e aposentadoria, promovendo o bem-estar financeiro objetivo.

Modelo integrado de mudança

O modelo subjacente para a construção da intervenção conta com a aplicação dos mecanismos de mudança propostos por Vries (2017) no seu modelo integrado de mudança (I-Change Model). Esse modelo assume que mudanças no comportamento ocorrem a partir de um conjunto de fatores, e para tanto, se vale de conceitos da Psicologia, como a atitude, a influência social (Vries & Mudde, 1998) e os modelos de autoeficácia (Vries, Dijkstra, & Kuhlman, 1988). Essa teoria deriva de outras teorias, incluindo a Teoria do Comportamento Planejado (Ajzen, 1987), o Modelo de Crença da Saúde (Janz & Becke, 1984), a Teoria Cognitiva Social (Bandura, 2001), o Modelo Transteórico (Prochaska & Velicer, 1997) e o Modelo de Implementação de Intenções (Gollwitzer, 1999).

O Modelo Integrado de Mudança (vide Figura 1) assume que o comportamento resulta de fatores predisponentes, informacionais e psicossociais (Vries, 2017). Os fatores predisponentes incluem os fatores biológicos, psicológicos, comportamentais e ambientais. Os fatores informacionais englobam as fontes de informação, a qualidade das mensagens e os canais usados. No presente estudo, almeja-se intervir sobre os fatores psicossociais que compreendem a consciência, motivação e ação. De acordo com o autor, a consciência de um problema particular em uma pessoa é o resultado do conhecimento e das percepções de riscos do próprio comportamento da mesma, pois nem todos estão plenamente cientes dos seus comportamentos, como por exemplo, consumidores que não percebem sua propensão ao uso do crédito nas decisões de compra e sua conseqüente formação de dívidas. A motivação para mudar um comportamento depende da atitude da pessoa (resultado da avaliação do comportamento), das crenças da influência social (normas, comportamentos, e apoio dos

outros) e expectativas de autoeficácia (habilidade percebida para desempenhar um determinado comportamento). A ação exige não somente intenções correspondentes, mas também planos, estabelecimento de objetivos, habilidades para implementação de intenções e manejo de barreiras para esse alvo.

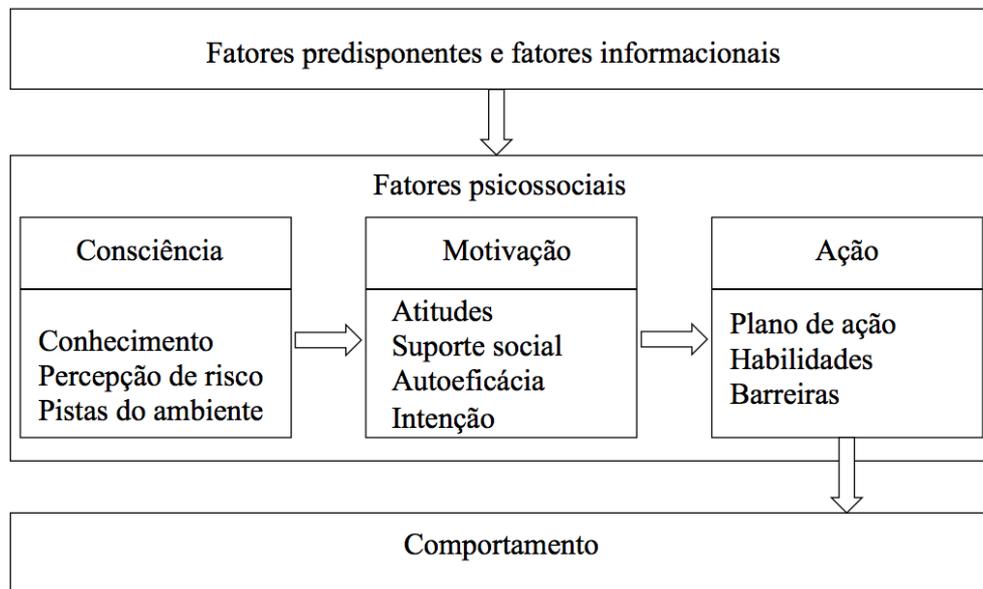


Figura 1. Modelo integrado de mudança

O presente estudo

No presente estudo, desenvolveu-se a intervenção “Autoconhecimento e Bem-estar Financeiro”, cujos componentes estão descritos na Figura 2. Na primeira coluna estão expressos os fatores protetivos da gratidão, da atenção plena e do autoconhecimento, que promovem o bem-estar financeiro subjetivo, bem como os fatores inibidores desse bem-estar, a saber: adaptação hedônica, comparação social e tomada de decisão sobre o uso do tempo e do dinheiro. Na coluna seguinte, aponta-se para os recursos que são necessários para implementar a intervenção, seguida das atividades empreendidas. As demais colunas descrevem as atividades da intervenção, e os resultados de curto e longo prazo pretendidos. Estes últimos são hipotetizados, mas não avaliados neste trabalho, a partir do modelo integrado de mudança e da relação causal entre dinheiro e bem-estar subjetivo, conforme descritos na seção de Economia do Bem-estar.

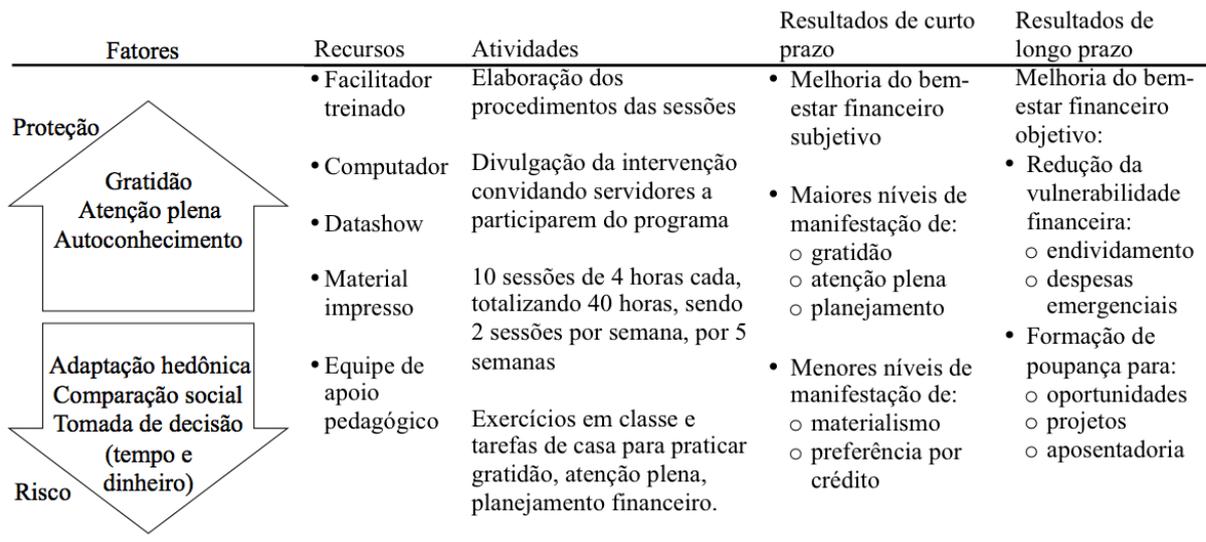


Figura 2. Modelo lógico

O objetivo geral deste estudo é de avaliar o processo de implementação da intervenção “Autoconhecimento e Bem-estar Financeiro” em uma amostra de servidores públicos. Os objetivos específicos são: (a) avaliar em que medida os participantes aplicaram os temas abordados na intervenção à luz dos mecanismos de mudança propostos pelo modelo integrado de mudança; e (b) avaliar a aceitabilidade dos participantes quanto aos objetivos, conteúdos e procedimentos da intervenção.

Método

Participantes

Os participantes deste estudo foram 33 servidores públicos que receberam uma intervenção para promoção de bem-estar financeiro e responderam adequadamente os instrumentos. São adultos na faixa de 22 a 78 anos de idade, 65% são mulheres, com faixa de renda variando de dois a 30 salários mínimos. A intervenção foi realizada em três momentos, para grupos distintos: o primeiro grupo foi de 19 participantes; o segundo, de 15; e o terceiro, de 16, totalizando 50 participantes. Desse total de 50, foram identificados 17 casos omissos, ao se considerar participantes que preencheram menos de três formulários ao longo dos

encontros, com letra ilegível, ou sem identificação do código pessoal. Dessa forma, analisaram-se os resultados de 33 participantes, ao todo.

De acordo com a lista de presença, não houve evasão ou desistência ao longo do curso, salvos os casos de participantes que não estavam devidamente orientados sobre a duração do curso. Todos os 50 participantes inscritos que participaram das duas primeiras sessões continuaram até a décima sessão, ou seja, completaram o curso.

Instrumentos

Todos os instrumentos receberam um código pessoal e intransferível ao longo do curso e da pesquisa quantitativa online, de modo que pudessem ser rastreáveis, mas que preservassem o anonimato dos participantes.

Formulário de avaliação geral

O formulário de avaliação geral (Murta et al., 2012) contém frases que foram completadas ao final da intervenção quanto aos mecanismos de conhecimento, de ação, de autoeficácia e do plano de ação. As frases eram: para Conhecimentos “Eu aprendi que...”; para ação “Eu comecei a praticar...”; para autoeficácia “Eu acho que vou dar conta de...”; e para plano de ação “Eu me dou as tarefas de...” (ver Apêndice A). Essas informações foram utilizadas para investigar o primeiro objetivo, que consistia em avaliar em que medida os participantes aplicaram os temas abordados na intervenção.

Formulário de avaliação de crescimento

O formulário de avaliação de crescimento (Murta, 2008) foi preenchido ao final da intervenção e continha frases como: “Como eu estava no início do curso” e “Como estou hoje”, que os participantes deveriam responder abertamente (ver Apêndice B). Em seguida, as frases: “Como estava o grupo no começo” e “Como está o grupo hoje”. Essas respostas

também contribuíram para atender ao segundo objetivo, de avaliar a aceitabilidade dos participantes quanto aos objetivos, conteúdos e procedimentos da intervenção.

Formulário de avaliação dos mecanismos de ação

Ao iniciar cada sessão, os participantes preenchiam o formulário de avaliação dos mecanismos de ação (Murta et al., 2012), também necessário para atender ao primeiro objetivo deste trabalho. No início do formulário (ver Apêndice C), havia um campo para escrever um código pessoal e a data com o dia do encontro. Em seguida, havia a pergunta fechada: “Nesses últimos dias, o que você colocou em prática da sessão passada?”, com as alternativas de respostas (sim) ou (não) para verificar se foram colocadas em prática as tarefas de casa propostas na sessão anterior, sobre treinamento mental, gratidão, planejamento do futuro e conexão social.

Em seguida, havia uma pergunta aberta: “Escreva aqui como foi sua prática em casa, no trabalho ou na comunidade, dos exercícios propostos na semana. Pode comentar, inclusive, se está se sentindo mais confiante, ou se ainda necessita melhorar em algo, ou propor ações que tragam mais resultados efetivos e superar alguns obstáculos.”

Foi acrescentada, ao final do formulário, uma pergunta relacionada às barreiras para ação, questionando sobre as razões pelas quais não se praticou: “Se você não praticou durante a semana, quais foram as razões?”, com as possíveis respostas: “Esqueci completamente de fazer durante a semana”; “Lembrei de fazer, pretendi fazer, mas deixava para outra hora e acabei não fazendo nada”; “Lembrei de fazer, mas tive preguiça”; “Lembrei de fazer, mas tive vergonha”; “Lembrei de fazer, mas não tive motivação suficiente”; “Lembrei de fazer, mas não tive tempo”; e “Não gostei das atividades propostas”. E, por fim, uma pergunta aberta: “Tive outras razões por não ter praticado. Se possível, descreva abaixo suas razões e as dificuldades encontradas na semana.”

Formulário de avaliação de sessão

O formulário de avaliação de sessão (Murta et al., 2009) continha perguntas fechadas e abertas que foram preenchidas ao final de cada sessão, sendo úteis também para o segundo objetivo deste trabalho, de avaliar a aceitabilidade dos participantes (ver Apêndice D). As perguntas fechadas assumiam uma nota de 1 a 10, sendo 1 para “Detestei” e 10 para “Adorei”, como a pergunta: “Pra mim, de modo geral, o nosso encontro de hoje foi (1 a 10)”, seguida de mais quatro perguntas fechadas que tratam de atividades ocorridas durante a sessão: “O que achou da: dinâmica; discussão em turma; conteúdo; exercícios de classe”. Depois, vinham as perguntas abertas, como: “Comente sobre os itens acima ou de outros assuntos da sessão que julgar pertinente”. E, ao final, havia um quadro para avaliar aspectos positivos, negativos ou a melhorar, que poderiam ser relativos ao encontro do dia e aos colegas (Murta & Tróccoli, 2004).

Procedimentos

Intervenção

A intervenção será descrita conforme o modelo TIDieR para descrição da intervenção (Hoffmann et al., 2014).

Nome: Autoconhecimento e Bem-estar financeiro.

Justificativa: Com o intuito de aumentar a eficácia na mudança de comportamento, adotou-se não somente a transferência de conhecimento, mas também de outros mecanismos de mudança, como percepção de risco, aspectos motivacionais e planos de ação. Como mencionado no modelo lógico (Figura 2), o desenvolvimento da intervenção se baseou na incorporação dos fatores de risco e de proteção de bem-estar financeiro ao modelo integrado de mudança (Vries, 2017). O objetivo da intervenção é desenvolver conhecimentos,

habilidades e atitudes de gestão financeira que promovam maiores níveis de bem-estar financeiro aos participantes e a seus familiares.

Materiais: Os materiais instrucionais utilizados foram *slides* preparados pelo primeiro autor; planilhas em Excel; músicas; e vídeos disponíveis na internet relacionados aos temas propostos nas sessões (Tabela 1).

Tabela 1
Temas das sessões da intervenção

Sessão	Temas
1	Bem-estar financeiro subjetivo, Riqueza e Adaptação hedônica
2	Atenção plena, Gratidão, Ilusões cognitivas, Comparação social
3	Autoconhecimento, Objetivos financeiros e não-financeiros
4	Práticas de atenção plena, Autonomia e independência financeira
5	Serviços financeiros, Orçamento e Planejamento de curto e longo prazos
6	Tomada de decisão, Consumo e experiências, Lembretes visuais
7	Endividamento, Percepção dos riscos, Suporte social
8	Erros de atribuição, Técnicas de autocontrole, Uso de planilhas de cálculo
9	Tipos de Poupança e investimentos, Percepção da riqueza e do bem-estar
10	Autoeficácia, Plano de ação, Manutenção de comportamentos

Procedimentos: A Tabela 2 apresenta sistematicamente a estrutura das dez sessões, descrevendo seus objetivos, seus conteúdos, sua duração e as técnicas empregadas. A primeira e a última sessão apresentam procedimentos diferenciados, razão pela qual foram destacadas da segunda à nona sessão, porém em todas as sessões houve momentos vivenciais e informativos.

Quem conduziu: A intervenção foi conduzida pelo primeiro autor, que possui formação em andragogia e em finanças, além de ter experiência como facilitador de grupos no tema das finanças pessoais por nove anos, na época do estudo.

Tabela 2
Estrutura da intervenção

Objetivo	Conteúdo	Duração	Técnica
Estrutura da 1ª sessão			
Estabelecer ambiente de aprendizagem seguro	Apresentação pessoal: facilitador(a) e participantes	30min	Dinâmica de quebra-gelo
Avaliar condição inicial (pré-teste)	Responder questionário	15min	Survey online
Nivelar expectativas	Estrutura e objetivos do curso	15min	Exposição dialogada
Objetivo do módulo	Apresentação de conteúdo e atividades práticas	1h	Exposição dialogada
Descanso e integração	<i>coffee break</i>	15min	Avaliação de reação
Objetivo do módulo	Apresentação de conteúdo	1h30min	Exposição dialogada
Avaliar processo	Preenchimento de formulário de avaliação do dia	10min	Formulário de avaliação de processo
Praticar na vida diária	Atribuição de tarefas	5min	Exposição dialogada
Estrutura da 2ª a 9ª sessão			
Avaliar realização de tarefas, dificuldades encontradas e como superá-las	Relato dos participantes a respeito da execução das tarefas	45min	Dinâmica de grupo – discussão das tarefas e Formulário de avaliação de processo
Objetivo do módulo	Apresentação de conteúdo	1h15min	Exposição dialogada
Descanso e integração	<i>coffee break</i>	15min	Avaliação de reação
Objetivo do módulo	Apresentação de conteúdo	1h30min	Exposição dialogada
Avaliar processo	Preenchimento de formulário de avaliação do dia	10min	Formulário de avaliação de processo
Praticar na vida diária	Atribuição de tarefas	5min	Exposição dialogada
Estrutura da 10ª sessão			
Avaliar realização de tarefas, dificuldades encontradas e como superá-las	Relato dos participantes a respeito da execução das tarefas	45 min	Dinâmica de grupo – discussão das tarefas e Formulário de avaliação de processo
Rever conceitos-chave do curso	Recapitular conceitos-chave discutidos em grupo	1h15min	Exposição dialogada
Descanso e integração	<i>coffee break</i>	15 min	Avaliação de reação
Rever conceitos-chave do curso	Recapitular conceitos-chave discutidos em grupo	45min	Exposição dialogada
Avaliar condição inicial (pós-teste)	Responder questionário	15min	Survey online
Avaliação institucional	Responder formulário	15min	Formulário padrão da instituição
Entregar certificado de conclusão de curso	Entrega dos certificados personalizados	15min	Certificado
Encerrar curso	Mensagens do facilitador e dos participantes	15min	Discursos finais

Como: A intervenção foi realizada na forma de grupo presencial.

Local: As sessões ocorreram nas dependências da instituição pública, em uma sala reservada para as atividades expositivas e para as discussões. A sala continha mesas e cadeiras individuais, dispostas em forma de U; computador; vídeo projetor; tela; *flipchart*;

canetas; e quadro branco. Havia uma segunda sala equipada com computadores para que os participantes pudessem responder os questionários online.

Quando e quanto: A intervenção foi organizada em dez sessões, das 8h30 às 12h30, totalizando 40 horas. Foram realizadas três edições, sendo a primeira edição aplicada no segundo semestre de 2016, a segunda no primeiro semestre de 2017, e a terceira no segundo semestre de 2017.

Ajustes: Como a intervenção foi planejada para ter avaliações das sessões e uma avaliação geral, pequenos ajustes foram realizados na ordem do conteúdo e das atividades.

Modificações: Não houve mudanças significativas durante o curso da pesquisa nas três edições.

Quão bem (planejada): A fidelidade da intervenção não foi avaliada.

Quão bem (realizada): A fidelidade da intervenção não foi avaliada.

Procedimentos de coleta de dados

O formulário de avaliação de mecanismo teve a finalidade de registrar a implementação de tarefas a serem executadas fora do curso, ou seja, no trabalho, em casa ou em outro ambiente. Portanto, não foi coletado durante a primeira sessão, já que não havia tarefa prescrita antes deste dia, mas foi aplicado nas nove sessões seguintes. O preenchimento do formulário levava de cinco a dez minutos. Após a aplicação dos formulários, eram realizadas as atividades com os participantes acerca da implementação das tarefas, com 30 a 45 minutos de duração. O Formulário de Avaliação de Sessão, aplicado no final da sessão para cada participante, levava de cinco a dez minutos para ser preenchido, e foi aplicado nas dez sessões. O formulário de avaliação do curso foi aplicado apenas uma vez e no final da intervenção para cada participante, levando de 10 a 20 minutos para ser preenchido.

Procedimentos de análise de dados

Inicialmente, os formulários foram separados por participante, por meio do código pessoal aplicado na pesquisa online quantitativa e nos formulários. Os formulários de mecanismos de mudança e de avaliação de sessão foram organizados na ordem cronológica, desde o primeiro até o décimo encontro. Os formulários de avaliação do curso e avaliação de impacto foram analisados na sequência, também por participante.

O conteúdo foi analisado segundo as categorias—e as subcategorias do Modelo Integrado de Mudança (Vries, 2017), aplicadas às peculiaridades da intervenção, a saber: a) consciência: conhecimento (geral e autoconhecimento), percepção de risco, pistas do ambiente; b) motivação: atitude, suporte social, autoeficácia e intenção; e c) ação: plano de ação (geral e financeiro), habilidades (atenção plena e gratidão), barreiras. A análise de conteúdo recorreu a um enfoque quantitativo, pelo qual a análise das mensagens se fez pelo cálculo de frequências (Bardin, 1977) observadas por dois juízes, experientes e treinados em análise de conteúdo à luz do Modelo Integrado de Mudança (Vries, 2017). Uma mensuração do índice de concordância entre os dois juízes foi fundamental para avaliar se as subcategorias foram identificadas satisfatoriamente (Fagundes, 2006). O cálculo do índice de uma dada subcategoria se realizou a partir da soma dos registros em que os dois juízes concordaram em atribuir o registro a essa dada subcategoria, dividida pela soma de atribuições dos dois juízes em relação à mesma subcategoria, tendo concordados ou não.

O formulário de mecanismos de mudança e o formulário de avaliação de sessão ofereceram a oportunidade de avaliar a trajetória de cada participante ao longo do curso. Os formulários de avaliação geral do curso e de avaliação de crescimento ofereceram um registro dos participantes em relação aos desfechos por eles percebidos sobre si e sobre o grupo.

No formulário de avaliação dos mecanismos de ação, especificamente na pergunta fechada em que se verificava se foram postas em prática as tarefas de casa propostas na sessão anterior, somou-se a quantidade de respostas positivas e de respostas negativas de cada

participante, em cada tarefa. Calculou-se a média dos 33 participantes para as respostas positivas e para as negativas. Considerando-se a média de 7,1 respostas por participante, calculou-se a frequência relativa, conforme apresentado na Tabela 2.

Considerações éticas

A execução dessa intervenção não incorreu em riscos potenciais, danos ou desconfortos, individuais ou coletivos, decorrentes da participação dos integrantes da intervenção, não afetando seu bem-estar. Tais esclarecimentos foram realizados na primeira sessão da intervenção e especificados em Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (ver Apêndice J), assinado pelos participantes.

Resultados

Aplicação dos temas abordados na intervenção

A Tabela 3 descreve a média e frequência relativa da pergunta fechada relacionada à execução ou não das tarefas de casa dos participantes ao longo da intervenção. Nota-se uma predominância de respostas positivas frente às negativas, indicando que os participantes executaram as tarefas. Por um lado, vale destacar o tópico do planejamento financeiro, representando 82,1% de respostas positivas à execução da tarefa. Tal resultado se valeu talvez por se caracterizar como tarefa específica e concreta, ou pelo maior interesse dos participantes em comparação às atividades de natureza social. Por outro lado, verifica-se, na Tabela 3, que a tarefa de treinamento mental não foi realizada em 22,9% das vezes em que foi solicitada; a de agradecimento não foi realizada em 19,9%; a de planejamento financeiro não foi feita em 16,9%; e a tarefa de atividade social deixou de ser realizada em 26,2%.

Tabela 3
Execução das tarefas de casa

Respostas positivas	Respostas negativas	Em branco
----------------------------	----------------------------	------------------

Tarefas de casa	média (dp)	Freq.	média (dp)	Freq.	Freq.
Treinamento mental	5,2(1,9)	75,4%	1,5(1,7)	22,9%	1,7%
Tarefas de agradecimento	5,1(2,1)	74,2%	1,3(1,3)	19,9%	5,9%
Planejamento financeiro	5,6(2,2)	82,1%	1,1(1,8)	16,9%	1,0%
Atividade social	4,7(2,0)	68,2%	1,8(1,6)	26,2%	5,6%

Na sequência da pergunta fechada, havia uma pergunta aberta sobre como foi a prática em casa, no trabalho ou na comunidade, dos exercícios propostos na semana, possibilitando comentários sobre os mecanismos. Ao longo dos encontros, cada participante podia tecer seus comentários em relação a mais de uma subcategoria dos mecanismos de mudança. Cada registro dos comentários foi identificado, totalizando 442 observações, para que dois juízes pudessem separadamente avaliar e apontar uma única subcategoria. A Tabela 4 apresenta exemplos de registros dos participantes em que ambos os juízes concordaram quanto à atribuição das subcategorias.

Calculou-se a frequência relativa média de cada subcategoria a partir da média das frequências, dividida pelo total de observações. A Tabela 5 apresenta a frequência de cada subcategoria, registrada por dois juízes observadores, e ainda a frequência relativa média e o seu índice de concordância, identificados nos comentários do formulário de avaliação dos mecanismos de ação. As três categorias de mecanismos, consciência, motivação e ação apresentaram números significativos de frequência, com destaques para autoconhecimento (11,8%), atitude (10,2%), habilidade – atenção plena (16,5%) e habilidade – gratidão (11,3%). Em seguida, as subcategorias motivacionais de suporte social (7,1%), autoeficácia (6,1%) e intenção (5,1%) foram corretamente registradas em razão das atividades propostas no grupo de intervenção, utilizando-se exemplos pessoais dos participantes para reforçar as crenças nas capacidades de solução de problemas financeiros, bem como na proposta de aumentar a dificuldade das tarefas de casa gradativamente ao longo dos encontros.

Tabela 4
Exemplos de registro das subcategorias dos mecanismos de ação

Categoria	Exemplo de registro
Subcategoria	
Consciência	
Conhecimento geral	“A compreensão das situações fica mais fácil e a vida se torna mais simples.”
Autoconhecimento	“Passei a observar na hora das compras, selecionando o supérfluo e o necessário.”
Percepção de risco	“Conteúdo e exercícios: excelente análise sobre os custos envolvidos ‘invisíveis’ num carro.”
Motivação	
Atitude	“Os exercícios propostos são muito bons, quando consigo realizar sinto que tudo fica melhor e mais leve.”
Suporte social	“A troca de informações com os colegas fora do curso é uma atividade que ajuda muito no crescimento.”
Autoeficácia	“De certa forma tenho me sentido no controle.”
Intenção	“Estou muito motivada para colocar estas atividades na minha rotina.”
Ação	
Plano de ação geral	“Consegui montar um planejamento que há tempos queria fazer.”
Plano de ação financeiro	“Como a minha meta da independência financeira é arrojada, estabeleci um cronograma para atingi-lo.”
Habilidade: atenção plena	“Diante do computador abrir uma página por vez, foco.”
Habilidade: gratidão	“Fiz as cartas de agradecimento e foi muito interessante o impacto que causou nas pessoas.”
Barreiras	“Difícil! Lembro algumas vezes, mas não fiz nenhuma anotação.”

Ainda no formulário de avaliação dos mecanismos de ação, na pergunta: “Se você não praticou durante a semana, quais foram as razões”, a frequência das respostas está apresentada na Tabela 6, representando as barreiras que o participante teve para colocar em prática as atividades propostas. Nota-se que mais da metade das vezes em que a pessoa não fez a tarefa foi por esquecimento: “Lembrei de fazer, pretendi fazer mas deixava para outra hora e acabei não fazendo nada” (34,2%), ou seja, ela lembrou em um momento e depois se esqueceu de fazer: “Esqueci completamente de fazer durante a semana” (19,7%). Para aqueles participantes que não fizeram, mas se lembraram de fazer, a preguiça (9,9%), vergonha (7,9%) e falta de motivação suficiente (6,6%) foram as principais razões. Como as tarefas levavam poucos minutos para serem finalizadas, a alegação de falta de tempo (7,2%) levou a considerar- que se tratava da primeira razão, “lembrou e depois se esqueceu de fazer”.

Tabela 5

Frequência de registros das categorias e índice de concordância de dois juízes

Categoria Subcategoria	Freq. de registros		Freq. relat.	Índice de Concordância
	Juiz A	Juiz B	Média	
Consciência				
Autoconhecimento	49	55	11,8%	78,8%
Conhecimento geral	9	14	2,6%	69,6%
Percepção de risco	14	12	2,9%	76,9%
Motivação				
Atitude	48	42	10,2%	80,0%
Suporte social	35	28	7,1%	88,9%
Autoeficácia	27	27	6,1%	85,2%
Intenção	24	21	5,1%	80,0%
Ação				
Plano de ação geral	17	13	3,4%	80,0%
Plano de ação financeiro	20	19	4,4%	87,2%
Habilidade: atenção plena	68	78	16,5%	86,3%
Habilidade: gratidão	48	52	11,3%	90,0%
Barreiras	79	68	16,6%	87,1%
Outros	4	13	1,9%	23,5%
Total	442	442	100,0%	

Tabela 6

Barreiras para aplicação das atividades propostas

	Frequência	Freq. Relativa
Lembrei de fazer, pretendi fazer, mas deixava para outra hora e acabei não fazendo nada.	52	34,2%
Esqueci completamente de fazer durante a semana.	30	19,7%
Tive outras razões por não ter praticado.	21	13,8%
Lembrei de fazer, mas tive preguiça.	15	9,9%
Lembrei de fazer, mas tive vergonha.	12	7,9%
Lembrei de fazer, mas não tive tempo.	11	7,2%
Lembrei de fazer, mas não tive motivação suficiente.	10	6,6%
Não gostei das atividades propostas.	1	0,7%
Total	152	100,0%

No formulário de avaliação geral aplicado ao final do programa, os participantes se manifestaram em relação a quatro categorias: conhecimentos, ação, autoeficácia e plano de ação. Para os conhecimentos, apontaram o que aprenderam na intervenção e de modo relacionado ao bem-estar financeiro subjetivo: “Aprendi que experiências nos trazem bem-

estar por muito mais tempo do que bens de consumo”. Na categoria ação, registraram práticas que passaram a fazer ao longo dos encontros, como em “pequenas doses de meditação, comecei a prestar atenção na sua importância. Hoje pratico sempre que me lembro. Estou tentando formar o hábito”. Sobre autoeficácia, os participantes mostraram confiança para lidar com as mudanças, como “gerenciar os problemas que porventura ocorram em minha vida pessoal e financeira. Estou feliz com o que tenho e com o que conquistei junto com minha esposa e filhos.” Para a categoria de plano de ação, manifestaram-se como a seguir: “dar preferência para fazer uma poupança para aposentadoria, uma para imprevistos e começar a fazer as planilhas para poder ter um controle real dos meus gastos. Praticar com bastante frequência a atenção plena.”

Aceitabilidade dos participantes

No formulário de avaliação de sessão, preenchido ao final de cada sessão, foi solicitada uma avaliação: “Dê uma nota de 1 a 10, sendo: 1. Detestei e 10. Adorei” e “Pra mim, de modo geral, o nosso encontro de hoje foi...” (1 a 10). Os resultados foram tabulados por alunos, calculando-se a média de cada aluno, e depois calculou-se a média final de todos alunos, chegando ao valor de 9,06 com desvio-padrão de 0,8. Portanto, a média foi favorável, assumindo que o valor máximo era 10. O desvio-padrão revelou ainda que os participantes compartilharam dessa avaliação favorável.

Ao final de cada encontro, os participantes podiam se cumprimentar, agradecer, criticar ou propor algo para futuros encontros ou para outros participantes, e seus registros eram apontados no formulário de avaliação de sessão. Os resultados da frequência e da proporção desses registros estão apresentados na Tabela 7. Destacam-se os agradecimentos (50,6%) e as felicitações (30,7%) ao encontro, bem como agradecimentos (41,3%) e felicitações (39,8%) aos colegas.

Tabela 7
Registros de manifestações aos colegas e ao encontro

	Ao colega		Ao encontro	
Eu felicito...	107	39,8%	77	30,7%
Eu agradeço...	111	41,3%	127	50,6%
Eu critico...	28	10,4%	11	4,4%
Eu proponho...	23	8,6%	36	14,3%
Total	269	100,0%	251	100,0%

No formulário de avaliação de crescimento, os participantes se avaliaram em duas dimensões: individual e grupal, em relação ao início e ao final da intervenção. Na condição individual, de início manifestaram-se como “pensando que faria grandes cálculos para poder poupar”, e ao final como “ciente dos erros que eu cometia e das minhas fraquezas que me levam a comprar por impulso. Agora estou conseguindo reorganizar minhas finanças de forma mais ampla”. Registraram, ainda, como o grupo estava no início: “o grupo não estava coeso no início, e cada um tinha uma expectativa própria. Iniciaram um pouco apáticos”, e como ficou após os encontros: “unido, focado e mais consciente. Bem entrosado, trocando ideias e experiências de vida.”

Discussão

O presente trabalho teve como objetivo avaliar o processo de implementação de uma intervenção para a promoção do bem-estar financeiro a servidores públicos. Para tanto, procurou-se avaliar a aplicação dos temas abordados na intervenção dos participantes no que tange aos mecanismos de mudança, bem como avaliar sua aceitabilidade quanto aos objetivos, conteúdos e procedimentos realizados durante o processo.

Os resultados apresentaram evidências de aplicação dos temas. A Tabela 4 reflete a ênfase nas reflexões e discussões em classe, bem como as atividades práticas de atenção plena e gratidão realizadas durante a aula e em casa. De modo geral, as subcategorias dos mecanismos de mudança foram identificadas satisfatoriamente pelos dois juízes, ao assumir

que, segundo Fagundes (2006), o índice de concordância foi superior a 70%. Nenhuma subcategoria foi identificada com baixo índice de concordância entre juízes, o que corrobora com a evidência de que as demais subcategorias foram bem identificadas. A percepção de risco foi pouco registrada (Tabela 6) porque, provavelmente, se buscou uma abordagem mais positiva do tema de bem-estar financeiro, sob a ótica da atenção plena e da gratidão, aliada às ações e aos planos financeiros. Entretanto, o baixo resultado pode ser um alerta e revelar uma possível falta de ênfase nos riscos envolvidos. Ainda sobre os mecanismos de ação, as barreiras para ação foram os registros com maior frequência relativa da Tabela 6, o que denota um grau relevante de confiança na intervenção e no grupo. As discussões em grupo eram abertas e incentivadas, o que possibilitou aos participantes compartilharem suas barreiras e buscarem soluções. Tais discussões também promoveram a autoeficácia financeira necessária para que superassem seus desafios pessoais. Na avaliação geral, aplicada ao final do programa, os participantes se mostraram dispostos a prosseguir com as mudanças necessárias para melhorar o seu bem-estar financeiro e o de sua família, aplicando os conteúdos e as práticas da intervenção sob a ótica dos mecanismos de mudança.

Do mesmo modo, os resultados apresentaram evidências de aceitação ao longo da intervenção. Os resultados da média e do desvio-padrão da avaliação das sessões corroboram com a aceitação dos procedimentos, das dinâmicas, das discussões, dos conteúdos dialogados e dos exercícios realizados em classe. As manifestações ao final do encontro (Tabela 8) revelaram o quanto o grupo se tornou mais coeso e apreciou os encontros. Registrou-se, ainda, a existência de críticas e proposições, porém em um nível bem menor. Contudo, é sempre importante pontuar que, em avaliações de sessão, o participante acabou de receber conteúdos e práticas que lhe serão úteis, além de ser parte de atividades em grupo, o que pode fazer com que se manifeste mais favoravelmente por conta da desejabilidade social.

Dado o baixo número de intervenções desenvolvidas nacionalmente e avaliadas

sistematicamente, este estudo contribuiu para a literatura de avaliação de processos de intervenção para a promoção do bem-estar financeiro. Pode-se destacar as contribuições para os servidores públicos, que possuem características peculiares no endividamento crônico, agravado pela estabilidade de emprego, o que favorece maior comparação social em seu grupo de referência, bem como a adaptação ao nível de renda e ao padrão de consumo. A presente intervenção, ao incorporar o Modelo Integrado de Mudança (Vries, 2017), inclui não apenas a transferência de conhecimento e o planejamento financeiro, mas também outros mecanismos para promover mudanças de comportamento financeiro. Os resultados deste trabalho descrevem evidências de melhora na autoeficácia financeira – variável crucial para a inclusão financeira (Mindra, Moya, Zuze, & Kodongo, 2017) –, bem como na incorporação de práticas que promovem diretamente o bem-estar financeiro. Além disso, os resultados apontaram indícios de aceitabilidade social dos procedimentos, componentes importantes para a validade social da intervenção (Fawcett, 1991), que se propõem a inovar nos métodos para promover o bem-estar financeiro.

Uma longa discussão na literatura sobre avaliações de programas e experimentos sociais tem sido realizada acerca da heterogeneidade dos grupos (Heckman, Smith, & Clements, 1997). As aplicações efetivas reconhecem ainda a importância de implementar programas de finanças pessoais para grupos homogêneos, em especial quanto a participantes de baixos níveis de renda (Bhutoria & Vignoles, 2018) ou em condições de vulnerabilidade financeira (Lopus, Amidjono, & Grimes, 2019). No entanto, no presente estudo, a intervenção atendeu a um público bastante heterogêneo em termos de idade e nível de renda, fruto da condição assumida pela instituição pública ao oferecer a intervenção a servidores públicos federais de diversos órgãos. Os resultados apontados na avaliação de crescimento do grupo foram positivos, com registros de que o grupo se tornou mais coeso e participativo, enriquecendo as discussões e pontos de vista. Ademais, a diversidade de visões auxiliou na autoeficácia

financeira, tornando os participantes mais confiantes em suas capacidades de melhorar as condições de vida. Tais achados colocam luz no fato de que a heterogeneidade de renda pode favorecer a diversidade de percepções sobre as finanças e promover o bem-estar financeiro subjetivo dos participantes.

O resultado do fator gratidão, como proteção do bem-estar financeiro, mostrou-se válido não apenas por promover o bem-estar subjetivo (O'Leary & Dockray, 2015) em que é comumente aplicado, mas pela sua capacidade de postergar a gratificação e reduzir a impaciência econômica, evitando o consumo por impulso e o endividamento (DeSteno, Li, Dickens, & Lerner, 2014). O fator de atenção plena foi uma prática bem aceita pelos participantes, contribuindo para melhorar a percepção dos riscos dos comportamentos financeiros, além da promoção dos benefícios amplamente comprovados na redução de estresse e para o bem-estar subjetivo em geral.

Contudo, tais resultados apresentam limitações para eventuais generalizações, uma vez que foram baseados em 33 respondentes, o que não representa uma amostra significativa da população, nem de servidores públicos. Uma outra limitação decorre da inviabilidade de uma avaliação externa ao longo das sessões. Tal condição de pesquisa limita o grau de independência do avaliador, cujo reporte dos resultados tende a ser mais favorável (Eisner, 2009). Ademais, apenas dois critérios de avaliação foram utilizados, porém outros poderiam ser usados, tais como: dose fornecida, alcance e fidelidade, além dos mecanismos de impacto, como os moderadores e efeitos colaterais ou iatrogênicos. Outra limitação decorre do uso exclusivo de medidas de autorrelato. O engajamento dos participantes poderia ser, por exemplo, observado por observadores externos. A limitação de fonte de informação decorre do uso de apenas um informante: o próprio participante registrando suas observações nos formulários. Talvez amigos, familiares ou colegas de trabalho pudessem ser informantes úteis na coleta de dados, acompanhando ou validando o uso das habilidades no cotidiano. A

formação de profissionais para conduzir as sessões pode ser também um fator limitante para a disseminação e preservação da fidedignidade da intervenção.

Recomenda-se novas pesquisas na área de promoção de bem-estar financeiro. Sugere-se: investigar a implementação de intervenções com diferentes durações: desde as mais breves, como palestras de uma hora, programas de oito ou vinte horas, até encontros semanais de uma hora, ao longo do ano; avaliar intervenções com maiores ênfases em mecanismos específicos, como em percepção de risco, em pistas do ambiente ou em planos de ação; aprofundar a análise da heterogeneidade dos participantes de uma intervenção em grupo presencial, no que tange, por exemplo, ao nível de renda, à escolaridade e à faixa etária; investigar a viabilidade da implementação, em ambiente virtual, do uso de ferramentas de interação social e dos impactos nos mecanismos de mudança, em especial no apoio social; verificar como os vínculos empregatícios – servidores públicos estáveis, temporários, celetistas, autônomos – podem interferir nos mecanismos de mudanças; elaborar estudos longitudinais com estudos de causalidade, no longo prazo, sobre o bem-estar financeiro subjetivo em relação ao bem-estar financeiro objetivo, e vice-versa.

Referências

- Abrantes-Braga, F. D. M., & Veludo-de-Oliveira, T. (2019). Development and validation of financial well-being related scales. *International Journal of Bank Marketing*, 37(4), 1025-1040. DOI: 10.1108/IJBM-03-2018-0074
- Ajzen, I. (1985). From intentions to actions: A theory of planned behavior. In *Action control* (pp. 11-39). Springer Berlin Heidelberg.
- Allen, M. S., & McCarthy, P. J. (2016). Be happy in your work: The role of positive psychology in working with change and performance. *Journal of Change Management*, 16(1), 55-74.
- Aspinwall, L. G. (1998). Rethinking the role of positive affect in self-regulation. *Motivation and emotion*, 22(1), 1-32.
- Atkinson, A., & F. Messy (2012), Measuring Financial Literacy: Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study, *OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions*, No. 15, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/5k9csfs90fr4-en>
- Bandura, A. (2001). Social cognitive theory: An agentic perspective. *Annual review of psychology*, 52(1), 1-26.
- Bardin, L. (1977). *Análise de conteúdo*. Lisboa: Edição 70
- Behavior Analysis*, 24(2), 235–239. <https://doi.org/10.1901/jaba.1991.24-235>.
- Bhutoria, A., & Vignoles, A. (2018). Do Financial Education Interventions for Women from Poor Households Impact Their Financial Behaviors? *Experimental Evidence from India*. *Journal of Research on Educational Effectiveness*, 11(3), 409-432.
- Brown, K. W., & Ryan, R. M. (2003). The benefits of being present: Mindfulness and its role in psychological well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 822-848.

- Cox, A., Hooker, H., Markwick, C., & Reilly, P. (2009). Financial well-being in the workplace. *Institute For Employment Studies*, University of Sussex, UK.
- cynical view? *Journal of Experimental Criminology*, 5(2), 163–183.
- Vries, H. (2017). An Integrated Approach for Understanding Health Behavior: The I-Change Model as an Example. *Psychology and Behavioral Science International Journal*, 2(2), [555585]. <https://doi.org/10.19080/pbsij.2.2>
- Vries, H., & Mudde, A. (1998). Predicting stage transitions for smoking cessation applying the Attitude – Social influence – Efficacy Model. *Psychology & Health*, 13, 369–385
- Vries, H., Dijkstra, M., & Kuhlman, P. (1988). Self-efficacy: the third factor besides attitude and subjective norm as a predictor of behavioral intentions. *Health Education Research*, 3, 273–282
- DellaVigna, S. (2009). Psychology and economics: Evidence from the field. *Journal of Economic literature*, 47(2), 315-72.
- DeSteno, D. (2009). Social Emotions and Intertemporal Choice: “Hot” Mechanisms for Building Social and Economic Capital. *Current Directions in Psychological Science*, 18(5), 280-284.
- DeSteno, D., Li, Y., Dickens, L., & Lerner, J. S. (2014). Gratitude: A tool for reducing economic impatience. *Psychological Science*, 25(6), 1262-1267.
- Diener, E., & Seligman, M. E. (2018). Beyond money: Progress on an economy of well-being. *Perspectives on Psychological Science*, 13(2), 171-175.
- Eisner, M. (2009). No effects in independent prevention trials: can we reject the cynical view?. *Journal of experimental Criminology*, 5(2), 163-183.
- Emmons, R. A., & McCullough, M. E. (2003). Counting blessings versus burdens: an experimental investigation of gratitude and subjective well-being in daily life. *Journal of personality and social psychology*, 84(2), 377.

- Fagundes, A. J. F. M. (2006). *Descrição, definição e registro de comportamento*. São Paulo: Edicon. Cálculo de concordância entre observadores. pp. 99 – 113
- Fawcett, S. B. (1991). Social validity: A note on methodology. *Journal of Applied*
- Fernandes, D., Lynch Jr, J. G., & Netemeyer, R. G. (2014). Financial literacy, financial education, and downstream financial behaviors. *Management Science*, 60(8), 1861-1883.
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human relations*, 7(2), 117-140.
- Frederick, S., & Loewenstein, G. (1999). Hedonic Adaptation. *Well-being: The foundations of hedonic psychology*, 302-329.
- Gerrans, P., Speelman, C., & Campitelli, G. (2014). The relationship between personal financial wellness and financial wellbeing: A structural equation modelling approach. *Journal of Family and Economic Issues*, 35(2), 145-160.
- Gollwitzer, P. M. (1999). Implementation intentions: Strong effects of simple plans. *American psychologist*, 54(7), 493.
- Guyen, C. (2009). Weather and financial risk-taking: is happiness the channel? SOEPpapers on Multidisciplinary Panel Data Research, No. 218. German Institute for Economic Research (DIW Berlin)
- Heckman, J. J., Smith, J., & Clements, N. (1997). Making the most out of programme evaluations and social experiments: Accounting for heterogeneity in programme impacts. *The Review of Economic Studies*, 64(4), 487-535.
- Hoffmann, T. C., Glasziou, P. P., Boutron, I., Milne, R., Perera, R., Moher, D., ... Lamb, S. E. (2014). Better reporting of interventions: template for intervention description and replication (TIDieR) checklist and guide. *British Medical Journal*, 348, g1687. doi: <https://doi.org/10.1136/bmj.g1687>

- Hsee, C. K., & Hastie, R. (2006). Decision and experience: why don't we choose what makes us happy?. *Trends in cognitive sciences*, 10(1), 31-37.
- Hursh, S. R., & Roma, P. G. (2016). Behavioral economics and the analysis of consumption and choice. *Managerial and Decision Economics*, 37(4-5), 224-238.
- Iyengar, S. S., & E. Kamenica (2008). Choice Proliferation, Simplicity Seeking, and Asset Allocation. *Journal of Public Economics*, 94(7-8), 530-539.
- Janz, N. K., & Becker, M. H. (1984). The health belief model: A decade later. *Health Education Quarterly*, 11(1), 1-47.
- Joo, S., & Grable, J. E. (2004). An exploratory framework of the determinants of financial satisfaction. *Journal of Family and Economic Issues*, 25(1), 25-50.
- Kabat-Zinn, J. (2003). Mindfulness-based interventions in context: past, present, and future. *Clinical psychology: Science and practice*, 10(2), 144-156.
- Kahneman, D., Krueger, A. B., Schkade, D., Schwarz, N., & Stone, A. A. (2006). Would you be happier if you were richer? A focusing illusion. *Science*, 312(5782), 1908-1910.
- Liu, S., Liu, Y., & Ni, Y. (2018). A Review of Mindfulness Improves Decision Making and Future Prospects. *Psychology*, 9(02), 229
- Lopus, J. S., Amidjono, D. S., & Grimes, P. W. (2019). Improving Financial Literacy of the Poor and Vulnerable in Indonesia: An Empirical Analysis. *International Review of Economics Education*, 100168.
- Lusardi, A. (2012). Financial literacy and financial decision-making in older adults. *Generations*, 36(2), 25-32.
- McCullough, M. E., Kilpatrick, S. D., Emmons, R. A., & Larson, D. B. (2001). Is gratitude a moral affect? *Psychological Bulletin*, 127, 249-266.

- Miller, M. J., Reichelstein, J. E., Salas Pauliac, C. H., & Zia, B. H. (2014). *Can you help someone become financially capable? A meta-analysis of the literature (English)*. Policy Research working paper; no. WPS 6745. Washington, DC: World Bank Group.
- Mindra, R., Moya, M., Zuze, L. T., & Kodongo, O. (2017). Financial self-efficacy: a determinant of financial inclusion. *International Journal of Bank Marketing*, 35(3), 338-353.
- Murta, S. G. (2008). A prática psicoterápica sob o enfoque psicoeducativo: uma introdução, em Murta, S. G. *Grupos psicoeducativos: aplicações em múltiplos contextos*. 1. ed. Goiânia: Porã Cultural. 13-30
- Murta, S. G., Borges, F. A., Ribeiro, D. C., Rocha, E. P., Menezes, J. C. L. D., & Prado, M. D. M. (2009). Prevenção primária em saúde na adolescência: avaliação de um programa de habilidades de vida. *Estudos de Psicologia*, 14(3), 181-189.
- Murta, S. G., Rosa, I. O., de Menezes, J. C. L., Rieiro, M. R. S., de Sousa Borges, O., de Paulo, S. G., ... Del Prette, Z. (2012). Direitos sexuais e reprodutivos na escola: avaliação qualitativa de um estudo piloto. *Psicologia: teoria e pesquisa*, 28(3), 335-344.
- Murta, S. G., & Tróccoli, B. (2004). Avaliação de intervenção em estresse ocupacional. *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, 20(1), 39-47. doi: 10.1590/S0102-37722004000100006
- O'Leary, K., & Dockray, S. (2015). The effects of two novel gratitude and mindfulness interventions on well-being. *The Journal of Alternative and Complementary Medicine*, 21(4), 243-245.
- Organization for Economic Co-operation and Development [OECD] (2005), *Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies*. OECD: Paris, France
- Organization for Economic Co-operation and Development [OECD] (2013). *Improving Financial Education Effectiveness Through Behavioural Economics*. Extraído de <https://www.oecd.org/daf/fin/financial->

education/TrustFund2013_OECDImproving_Fin_Ed_effectiveness_through_Behavioural_Economics.pdf

- Perez-Truglia, R. (2019). *The effects of income transparency on well-being: Evidence from a natural experiment* (No. w25622). National Bureau of Economic Research.
- Prochaska, J. O., & Velicer, W. F. (1997). The transtheoretical model of health behavior change. *American journal of health promotion, 12*(1), 38-48.
- Rabin, M. (1998). Psychology and Economics. *Journal of Economic Literature 36*(1): 11-46
- Salignac, F., Hamilton, M., Noone, J., Marjolin, A., & Muir, K. (2019). Conceptualizing Financial Wellbeing: An Ecological Life-Course Approach. *Journal of Happiness Studies, 1-22*.
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2009). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Penguin.
- Xiao, J. J., & O'Neill, B. (2018). Propensity to plan, financial capability, and financial satisfaction. *International journal of consumer studies, 42*(5), 501-512.

Apresentação do manuscrito 3

No ciclo de pesquisas de promoção em saúde mental, após estudar a implementação de uma intervenção, avaliando sua aceitabilidade e aplicação pelos participantes, conforme apresentado no manuscrito 2, propõe-se avançar na cadeia de produção com os estudos de eficácia. O manuscrito 3 visa avaliar a eficácia da intervenção desenvolvida e descrita no manuscrito anterior, no esforço de oferecer uma intervenção inovadora baseada em evidências. Vale lembrar que o desenvolvimento de intervenções se baseia em pesquisa empíricas, conduzidas com rigor metodológico a fim de investigar sua eficácia e como ela se manifesta nos diferentes públicos.

Para tanto, nesse manuscrito 3, foi elaborado um *design* quase-experimental para investigar a eficácia da intervenção e, em particular, dos mecanismos de mudança que incorporam em suas análises os fatores de proteção e os fatores de riscos, explorados no manuscrito 1. Em destaque, ao dividir os participantes em dois subgrupos, utilizando como critério a vulnerabilidade financeira percebida, buscou-se avaliar as diferenças nos mecanismos de mudança e os impactos desses mecanismos na promoção do bem-estar financeiro subjetivo.

Manuscrito 3

TÍTULO EM PORTUGUÊS

**Avaliação de Eficácia de uma Intervenção para Promoção do
Bem-estar Financeiro Subjetivo**

TÍTULO EM INGLÊS

**Evaluation of the Effectiveness of an Intervention to Promote Subjective
Financial Well-being**

TÍTULO EM ESPANHOL

**Evaluación de la Efectividad de una Intervención para Promover
Bienestar Financiero Subjetivo**

Resumo

Cerca de 75% das famílias brasileiras relatam dificuldades financeiras para lidar com as despesas mensais. Entre os servidores públicos federais, 70% estão endividados, impactando negativamente seu bem-estar financeiro subjetivo – aqui definido como a percepção de ser capaz de sustentar os padrões de vida desejados atuais e antecipados, bem como a liberdade financeira. Embora haja iniciativas no intuito de desenvolver capacidades para lidar com os problemas financeiros, a eficácia dessas intervenções não tem sido satisfatória. Este trabalho teve, portanto, o objetivo de avaliar a eficácia de uma intervenção para a promoção do bem-estar financeiro. Com 28 respondentes participantes da intervenção e 18 respondentes no grupo de controle, os resultados apontam evidências de eficácia da intervenção em termos de melhoria do bem-estar financeiro subjetivo de modo geral e, em especial, para participantes com maior grau de vulnerabilidade financeira. Os mecanismos de mudança de gratidão, atenção plena, propensão ao planejamento, preferência pelo uso do crédito e materialismo tiveram impactos variados, a depender do grau de vulnerabilidade financeira. Um modelo de regressão linear do bem-estar financeiro subjetivo em função dos mecanismos de mudança apontou coeficientes significativos que influenciam o bem-estar. Uma discussão dos resultados foi realizada ao final, recomendando uma agenda de pesquisa para maiores aprofundamentos.

Palavras-chave: Bem-estar Financeiro. Avaliação de Eficácia. Mecanismos de Mudança.

Abstract

About 75% of Brazilian families report financial difficulties to deal with monthly expenses. Among federal civil servants, 70% are indebted, negatively impacting their subjective financial well-being - defined here as the perception of being able to sustain the desired current and anticipated living standards, as well as financial freedom. Although there are initiatives to develop capacities to deal with financial problems, the effectiveness of these interventions has not been satisfactory. This work, therefore, had the objective of evaluating the effectiveness of an intervention for the promotion of financial well-being. With 28 respondents participating in the intervention and 18 respondents in the control group, the

results point to evidence of the intervention's effectiveness in terms of improving subjective financial well-being in general and, in particular, for participants with a greater degree of financial vulnerability. The mechanisms for changing gratitude, mindfulness, propensity for planning, preference for the use of credit and materialism had different impacts, depending on the degree of financial vulnerability. A linear regression model of subjective financial well-being as a function of the mechanisms of change pointed out significant coefficients that influence well-being. A discussion of the results was carried out at the end, recommending a research agenda for further study.

Keywords: Financial Well-being. Evaluation of Effectiveness. Mechanisms of Change.

Cerca de 75% dos brasileiros relatam ter dificuldades em chegar ao fim do mês com a renda familiar, conforme uma avaliação subjetiva do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), na Pesquisa de Orçamento Familiar (POF), no período de 2008 a 2009. Esse percentual sobe para 90% em famílias com menos de um salário mínimo. Entre servidores públicos, as dificuldades são inúmeras e crescentes, em decorrência de dívidas, especialmente com crédito consignado (Banco Central do Brasil [BCB], 2020). Segundo o Instituto Brasileiro de Estudo e Defesa das Relações de Consumo, cerca de 70% dos servidores públicos estão endividados, o que faz com que sejam menos capazes de absorver choques externos, tais como um gasto emergencial e inesperado, envolvendo, por exemplo, o conserto do carro ou a compra de remédios, considerando que parte da renda líquida está comprometida com as parcelas de empréstimos contraídos pelo crédito consignado. De acordo com as áreas de assistência social de órgãos públicos, os dados desse cenário são coerentes: de 50% a 70% dos servidores têm utilizado o crédito consignado para suprir suas necessidades de consumo e manter seu padrão de vida. Portanto, muitos servidores não seriam capazes de assimilar um choque de R\$ 2.924,64¹, por exemplo, como aponta Lusardi, Mitchell e Oggero (2017), em seu levantamento sobre vulnerabilidade financeira. Segundo os autores, essa vulnerabilidade pode ser expressa a partir de duas medidas: alto grau de endividamento e baixo nível de confiança em absorver choques financeiros.

Além desse critério mais objetivo da vulnerabilidade financeira, em uma dimensão subjetiva, tal vulnerabilidade se expressa quando o indivíduo percebe que não tem o suficiente para atender suas necessidades. Da mesma forma, a renda familiar, expressa em reais, representa uma medida de bem-estar financeiro em termos objetivos. Do ponto de vista subjetivo, refere-se à percepção de ser capaz de sustentar padrões de vida desejados atuais e

¹ Valor citado no artigo de US\$ 2.000,00 foi ajustado, considerando a paridade de poder de compra local entre Washington-DC e Brasília-DF, na conversão de US\$ 1,00 para R\$ 4,00.

antecipados e liberdade financeira (Brüggen, Hogleve, Holmlund, Kabadayi, & Löfgren, 2017). Essa definição reflete a percepção das famílias sobre conseguir sustentar o seu padrão de vida com mais facilidade ou dificuldade, baseado no seu orçamento familiar, conforme avaliado pela POF-IBGE. Rendas mais altas podem melhorar a avaliação subjetiva do bem-estar financeiro, mas até certo ponto. A pesquisa do IBGE aponta que, mesmo na classe de renda mais alta, ainda há famílias com dificuldades financeiras. Além disso, Kahneman e Deaton (2010) observam, em pesquisa norte-americana, que rendas mais altas não aumentam o bem-estar subjetivo no que diz respeito às experiências emocionais, mas fazem pensar que a vida seria melhor com mais dinheiro.

Diversas iniciativas têm procurado desenvolver capacidades para lidar com a renda de modo a melhorar as decisões financeiras, mas as meta-análises revelam resultados de mudança de comportamento pouco expressivos nas intervenções. Uma meta-análise cobrindo 201 estudos, relacionando as iniciativas para desenvolver essas capacidades financeiras com o comportamento financeiro, notou que as intervenções explicam apenas 0,1% da variação do comportamento, calculada em termos de tamanho de efeito das intervenções (Fernandes, Lynch, & Netemeyer, 2014). Outra meta-análise realizada por Kaiser e Menkhoff (2017), a partir de 126 estudos de avaliação de impacto, aponta para resultados positivos na alfabetização financeira, ou seja, no mecanismo de transferência de conhecimentos financeiros, embora com impactos heterogêneos. As intervenções são menos efetivas para participantes de baixa renda e nos países em desenvolvimento, com renda média e baixa, como é o caso do Brasil. Vale lembrar que é justamente para o perfil de maior vulnerabilidade financeira que as intervenções deveriam apresentar maior eficácia.

Uma suposição para explicar a baixa eficácia das intervenções apontadas nas meta-análises (Fernandes et al., 2014; Kaiser & Menkhoff, 2017) seria a omissão parcial de mecanismos de mudança relevantes para melhorar o bem-estar financeiro subjetivo, já que

tais mecanismos fornecem os elementos-chave no desenho das intervenções, sem os quais a intervenção perde parte de sua eficácia (Weiss, 1997). Ainda, mesmo que os comportamentos fossem mais favoráveis para a melhoria das condições financeiras, aumentando a renda disponível, os ganhos de longo prazo no bem-estar subjetivo não são significativos devido ao fenômeno da adaptação (Clark, 2016). A gratidão, nesse caso, atuaria como um mecanismo eficaz sobre os efeitos da adaptação, demonstrando evidências de benefícios ao bem-estar subjetivo (Emmons & Mishra, 2011; Lyubomirsky, 2010). Uma meta-análise (Davis et al., 2016) com 26 estudos sobre a eficácia de intervenções de gratidão apontou efeitos significativos sobre o bem-estar psicológico. Outro mecanismo relevante na promoção do bem-estar subjetivo é a atenção plena (Brown & Ryan, 2003), com estudos de meta-análises (Spijkerman, Pots, & Bohlmeijer, 2016; Zoogman, Goldberg, Hoyt, & Miller, 2015) apontando também efeitos consideráveis. A intervenção avaliada no presente trabalho considerou a incorporação desses mecanismos de mudança, conforme detalhado no método, no intuito de melhorar sua eficácia.

Objetivos

O objetivo geral deste estudo é avaliar a eficácia de uma intervenção para a promoção do bem-estar financeiro em servidores públicos. Trata-se, portanto, de um estudo preliminar para a consolidação da intervenção e o aperfeiçoamento de uma intervenção com maiores níveis de eficácia. Para analisar esse objetivo geral, são investigados os seguintes objetivos específicos:

1. Avaliar a eficácia da intervenção em termos de melhoria do bem-estar financeiro subjetivo;
2. Avaliar a eficácia da intervenção em termos de melhoria do bem-estar financeiro subjetivo, comparando por grau de vulnerabilidade financeira;

3. Avaliar a eficácia da intervenção em termos dos mecanismos de mudança, comparando os resultados por grau de vulnerabilidade financeira. Os mecanismos estão representados por: gratidão, atenção plena, propensão ao planejamento, preferência pelo uso do crédito e materialismo;
4. Avaliar a eficácia dos mecanismos de mudança no bem-estar financeiro subjetivo.

Método

Este estudo considera um *design* quase-experimental, de alocação não randômica para cada grupo, de uma intervenção realizada em dez sessões, duas vezes por semana, com quatro horas de duração, totalizando 40 horas de intervenção. Os trabalhadores da instituição foram informados da intervenção para a promoção de bem-estar financeiro e, em seguida, foram convidados a participar. Aqueles que aceitaram o convite e se voluntariaram, fizeram parte do grupo de intervenção. Em paralelo, foram realizados convites abertos por correio eletrônico para que as pessoas se voluntariassem a fazer parte de um grupo de controle, respondendo a perguntas sobre bem-estar financeiro subjetivo e satisfação com a vida, conforme detalhados no método, na sessão de instrumentos. A variável dependente é o bem-estar financeiro subjetivo, tendo a satisfação com a vida como covariável. As variáveis sociodemográficas também foram coletadas, tais como renda, sexo, faixa etária e nível de escolaridade.

O Grupo de Tratamento (GT) recebeu a intervenção por meio de um curso de dez sessões, ao longo de cinco semanas. Na condição de Grupo Controle (GC), os participantes não receberam qualquer tipo de intervenção. Ambos os grupos foram monitorados mediante avaliação de resultados no pré-teste (imediatamente antes da intervenção); no pós-teste (imediatamente após a intervenção); e no *follow-up* (após seis meses do término da intervenção). Foram adotadas providências para que os participantes do GC não tivessem contato com os do GT, a fim de evitar difusão entre as condições experimentais.

Participantes

Fizeram parte desse levantamento 46 servidores públicos, sendo 65% mulheres, de 22 a 78 anos de idade, na faixa de renda de dois a 30 salários mínimos, convidados por uma instituição federal de ensino. Desses, 28 fizeram parte do Grupo de Tratamento (GT) e 18, do Grupo de Controle (GC). Os membros do GT resultam da soma dos participantes de três edições do programa: 19 participantes da primeira edição; 15 da segunda; 16 da terceira, totalizando 50, com a subtração de 22 casos omissos identificados nas variáveis bem-estar financeiro e satisfação com a vida, que não responderam ao *survey* após a intervenção (pós-teste), o que resultou em uma amostra para o GT de 28 respondentes.

Instrumentos

Os instrumentos utilizados na pesquisa foram para as variáveis de bem-estar financeiro subjetivo: satisfação com a vida; gratidão; atenção plena; propensão ao planejamento financeiro; preferência pelo crédito; e materialismo.

Bem-estar financeiro subjetivo

A variável dependente do estudo foi avaliada pela pergunta: “Considerando a situação financeira sua e de sua família, quão satisfeito você está?”. A resposta contava com uma escala de dez pontos, variando de 1 para completamente insatisfeito, até 10 para completamente satisfeito (Easterlin, McVey, Switek, Sawangfa, & Zweig, 2010).

Satisfação com a vida

A satisfação com a vida proposta por Cantril (1965) consiste em um exercício de imaginar uma escada com degraus numerados de 0 no chão e 10 no topo, onde o topo representa a melhor vida possível para a pessoa, e o chão, a pior possibilidade. Então, pergunta-se: “Se o degrau do topo é 10 e o do chão é 0, em qual degrau da escada você sente que você pessoalmente está no presente momento?”

Gratidão

A escala de gratidão (ver Apêndice E) foi desenvolvida por McCullough, Emmons e Tsang (2002) e validada para o Brasil por Gouveia et al. (2019), com itens como “eu tenho tanto na vida para ser grato” e “se eu listasse tudo que tenho para agradecer, seria uma lista longa” ($\alpha = 0,87$).

Atenção Plena

A escala de atenção plena (ver Apêndice F), desenvolvida por Brown e Ryan (2003), foi submetida à análise de Van Dam, Earleywine e Borders (2010), aplicando a teoria de resposta ao item. A escala aplicada foi reduzida a quatro itens, incluindo “parece que estou funcionando no ‘piloto automático’, sem muita consciência do que estou fazendo” e “eu realizo as atividades de forma apressada, sem estar realmente atento a elas”. Foi validada na versão brasileira por Barros, Kozasa, Souza e Ronzani (2015) e adota seis pontos de frequência, variando de: 1. quase sempre; 2. muito frequentemente; 3. relativamente frequente; 4. de vez em quando; 5. raramente; e 6. quase nunca ($\alpha = 0,83$).

Propensão ao planejamento financeiro

A escala de propensão ao planejamento financeiro foi extraída dos itens de “planejar dinheiro a longo prazo”, da escala generalizada desenvolvida por Lynch, Netemeyer, Spiller e Zammit (2009), validada na versão brasileira por Miotto e Parente (2015), incluindo itens como “Eu avalio cuidadosamente o que eu preciso fazer para manter meu orçamento nos próximos meses” e “eu defino metas financeiras para os próximos meses” (ver Apêndice G). Trata-se de uma medida associada à tomada de decisão do uso do tempo e do dinheiro ($\alpha = 0,87$).

Preferência pelo crédito

A escala de preferência (ver Apêndice H) pelo crédito foi desenvolvida no Brasil por Miotto (2013) e conta com itens como: “É melhor primeiro juntar dinheiro e só depois gastar” e “Prefiro comprar parcelado do que esperar ter dinheiro para comprar à vista.” A preferência por crédito implica em consumir no presente e pagar no futuro, o que revela uma tendência à formação de dívidas e ao descontrole financeiro. Caracteriza-se por um fator de risco pelas decisões do uso do tempo e do dinheiro, pois inibe o bem-estar financeiro subjetivo ($\alpha = 0,73$).

Materialismo

A escala de materialismo (ver Apêndice I) foi desenvolvida por Richins (2004), e validada no Brasil por Garcia (2009). Ela conta com itens como “admiro pessoas que possuem casas, carros e roupas caras” e “gosto de ter coisas que impressionam as pessoas”. Materialismo é uma medida que está associada à comparação social, um fator inibidor do bem-estar financeiro subjetivo ($\alpha = 0,84$).

Procedimentos

Intervenção

O principal objetivo da intervenção é promover o bem-estar financeiro subjetivo dos participantes. Consistiu em dez encontros, de quatro horas de duração, durante o horário de trabalho, às terças e quintas-feiras, ao longo de cinco semanas. Os encontros contavam com um momento de exposição dialogada, de forma que todos os participantes tinham a oportunidade de perguntar, sanar dúvidas, bem como de responder perguntas de colegas a partir de suas próprias experiências. Além disso, havia atividades práticas que, diferentemente das intervenções ora apontadas, atribuíam especial atenção aos fatores inibidores do bem-estar financeiro subjetivo, como a adaptação hedônica; a comparação social; e as decisões acerca do uso do tempo e do dinheiro. Também davam atenção aos fatores protetivos – gratidão,

atenção plena e autoconhecimento. Tais fatores foram fundamentais para o delineamento dos mecanismos de mudança necessários para promover o bem-estar financeiro subjetivo.

O presente estudo assume que, para promover esse bem-estar com maior eficácia, deve-se considerar os mecanismos de mudanças à luz do Modelo Integrado de Mudanças (Vries, 2017). Portanto, vale enfatizar que a proposta desse modelo incluiu não apenas a transferência de conhecimento, mas também a percepção de risco ao tratar da consciência do problema. Além disso, o modelo incluiu, dentre os mecanismos, a categoria motivacional, que aborda as atitudes (materialismo), o suporte social, a intenção (preferência ou não pelo uso do crédito), e a autoeficácia como elementos-chave para a mudança do comportamento. A intervenção está alinhada à proposta Vries (2017), cuja ação seria decorrente da elaboração de um plano de ação (planejamento financeiro), do desenvolvimento de habilidades (atenção plena e gratidão) e do reconhecimento das barreiras, a fim de promover as mudanças de comportamento desejadas.

Tradicionalmente, a promoção do bem-estar financeiro subjetivo é tratada como uma consequência do aumento de renda e da melhoria das condições financeiras, tais como geração de patrimônio, aumento de consumo e redução de dívidas. A proposta dessa intervenção visa a promover esse bem-estar por meio dos mecanismos acima descritos, representando uma inovação teórica e prática nessa área de atuação.

A avaliação da eficácia da intervenção considerou os resultados de curto prazo, explicitados no modelo lógico (Tabela 1). Essa representação do modelo lógico incluiu os mecanismos de mudança de comportamento financeiro, as atividades e os recursos envolvidos para assegurar a implementação, e como eles se relacionam para produzir as mudanças e os resultados de curto e longo prazo (Moore et al., 2015).

Tabela 1
Modelo lógico

Recursos e Atividades	Resultados proximais	Resultados distais
Recursos: facilitador treinado, computador, datashow, material impresso, equipe de apoio pedagógico 10 sessões de 4 horas, total de 40h, sendo 2 sessões por semana Exposição dialogada e exercícios em classe. Tarefas para praticar em casa Mecanismos de mudança: gratidão, atenção plena, planejamento financeiro, preferência pelo uso do crédito, materialismo	Melhoria do bem-estar financeiro subjetivo: <ul style="list-style-type: none"> • Maiores níveis de manifestação de: <ul style="list-style-type: none"> ○ gratidão ○ atenção plena ○ planejamento • Menores níveis de manifestação de: <ul style="list-style-type: none"> ○ materialismo ○ preferência pelo uso do crédito 	Melhoria do bem-estar financeiro objetivo: <ul style="list-style-type: none"> • Redução da vulnerabilidade financeira: <ul style="list-style-type: none"> ○ endividamento ○ despesas emergenciais • Formação de poupança para: <ul style="list-style-type: none"> ○ oportunidades ○ projetos ○ aposentadoria

Procedimentos de coleta de dados

A coleta de dados utilizou medidas quantitativas com um grupo de intervenção e com um grupo de controle, em três momentos distintos: pré-teste; pós-teste; e seguimento (*follow-up*). Assim, as medidas foram realizadas imediatamente antes da intervenção, após a intervenção e seis meses depois, respectivamente. Uma mensagem por correio eletrônico foi enviada aos grupos, contendo um *link* de acesso para a ferramenta de coleta. Ao acessar o sítio, havia o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (ver Apêndice J e Apêndice L) para ser assinado eletronicamente e, em seguida, abria-se a tela para responder a pesquisa.

Procedimentos de análise de dados

As medidas quantitativas foram tratadas no *Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS), versão 19, a partir da coleta de dados das escalas validadas, a fim de realizar análises das estatísticas descritivas e inferenciais. Não foram encontrados casos extremos em nenhuma variável. Inicialmente, foram analisados os pressupostos estatísticos de normalidade e de homocedasticidade para a realização da regressão linear e de análises de covariâncias.

Embora os testes de normalidade Kolmogorov-Smirnov (K-S) e Shapiro-Wilk (S-W) não tenham apresentado evidências de normalidade na variável dependente ($p\text{-value} < ,05$), os valores de p indicam uma certa tendência à normalidade, assim como histogramas apresentam

aparentemente a normalidade, o que pode se confirmar caso se aumente o tamanho da amostra. Pasquali (2006) esclarece que, em amostras maiores, uma violação do pressuposto teria pouco impacto sobre os resultados das análises estatísticas. Não foi realizada transformação de variáveis dependentes ao seguir com a análise univariada. Para verificar o pressuposto de homocedasticidade, realizou-se o teste de Levene em termos univariados. A variável dependente da ANCOVA apresenta evidências de homocedasticidade ($p > ,05$).

Considerações éticas

A execução dessa intervenção não incorreu em riscos potenciais, danos ou desconfortos – individuais ou coletivos – decorrentes da participação, não afetando o bem-estar dos participantes. Tais esclarecimentos foram prestados em etapa anterior à intervenção e especificados em Termo de Consentimento Livre e Esclarecido.

Como benefício indireto, essa pesquisa ofereceu a possibilidade de gerar conhecimento para a área de promoção de bem-estar financeiro e, como benefício direto, visou a promoção do bem-estar financeiro dos participantes, objetivando-se as melhorias propostas advindas da intervenção.

Resultados

Resultado geral de avaliação de eficácia

Para o primeiro objetivo de avaliar a eficácia da intervenção em termos de melhoria do bem-estar financeiro subjetivo, considerou-se a amostra de 28 respondentes do GT, que responderam antes e após a intervenção. Por meio do teste Kruskal-Wallis, constatou-se um significativo aumento da média, $\chi^2(1) = 4,51$, $p < ,05$, ao comparar o momento antes da intervenção ($M=6,07$; $SD=2,17$) com o após a intervenção ($M=7,17$; $SD=1,54$). Para a satisfação com a vida, também se constatou aumento significativo, antes da intervenção ($M=6,53$; $SD=1,58$) e após a intervenção ($M=7,46$; $SD=1,40$), $\chi^2(1) = 4,20$, $p < ,05$. Não

houve diferenças significativas ($p > ,05$) no bem-estar financeiro e na satisfação com a vida, tanto antes, quanto depois da intervenção, para as variáveis demográficas de idade, sexo, nível de renda e de escolaridade.

Ao comparar os resultados imediatamente após a intervenção ($N=28$) e após seis meses (*follow-up*, $N=14$), constatou-se que não houve diferença significativa ($p < ,05$) entre os respondentes do GT para a satisfação com a vida e com o bem-estar financeiro subjetivo. Para o GC, também não houve diferença significativa ($p < ,05$). Como tiveram casos omissos após seis meses (*follow-up*), -14 no GT e nove no GC -, as análises comparativas ficaram restritas a esse nível agregado, não sendo mais possível comparar subgrupos por grau de vulnerabilidade financeira após seis meses da intervenção.

Foi realizado, ainda, um exercício de Análise de Covariância (ANCOVA) com medidas repetidas com as variáveis métricas mensuradas em uma escala de 1 a 10, do banco de dados de satisfação com a vida e bem-estar financeiro, antes e após a intervenção, e com a variável categórica dicotômica: Grupo de Tratamento ou Grupo de Controle. Um dos requisitos para a ANCOVA com medidas repetidas é que a variável dependente tenha relacionamento com a covariável satisfação com a vida. As correlações de Pearson do bem-estar financeiro (pré-teste) com a satisfação com a vida estão entre 0,51 e 0,79 ($p < ,001$), para os Grupos de Controle e de Tratamento. O resultado multivariado não foi considerado significativo para ambos os grupos, Traço de Pillai = ,114, $F = 3,86$, $df = 30$, $p = 0,059$, $n^2_p = ,114$. Porém, poderia ser considerado significativo se levasse em conta alfa de 0,10, indicando haver uma tendência de diferença entre os grupos quanto à variação de bem-estar financeiro antes e após tratamento. Os testes dos efeitos entre sujeitos não apontam significância dos grupos para o bem-estar financeiro, $F(1,30)=3,54$, $p = ,122$, $n^2_p = ,078$.

A Figura 1 apresenta as médias marginais estimadas do bem-estar financeiro no pré-teste (antes da intervenção) e no pós-teste (após a intervenção), controladas pela satisfação

com a vida (SCV) inicial, avaliada a 6,64. Antes da intervenção, os dois grupos apresentaram médias semelhantes: controle (M=6,158; SD=,258) e tratamento (M=6,202; SD=,234); e, após a intervenção, somente a média do Grupo de Tratamento mudou (M=7,30; SD=,325), pois o Grupo de Controle permaneceu estável (M=6,24; SD= ,358). Em outras palavras, com intervalo de confiança de 95%, o GC antes da intervenção, IC[5,62;6,69] e depois, IC[5,51;6,97] estão sobrepostos de tal modo que se pode inferir que possuem a mesma média. O intervalo de confiança de 95% do GT antes da intervenção ficou de IC[5,72;6,68], e depois de IC[6,64;7,96], apresentando um relevante aumento.

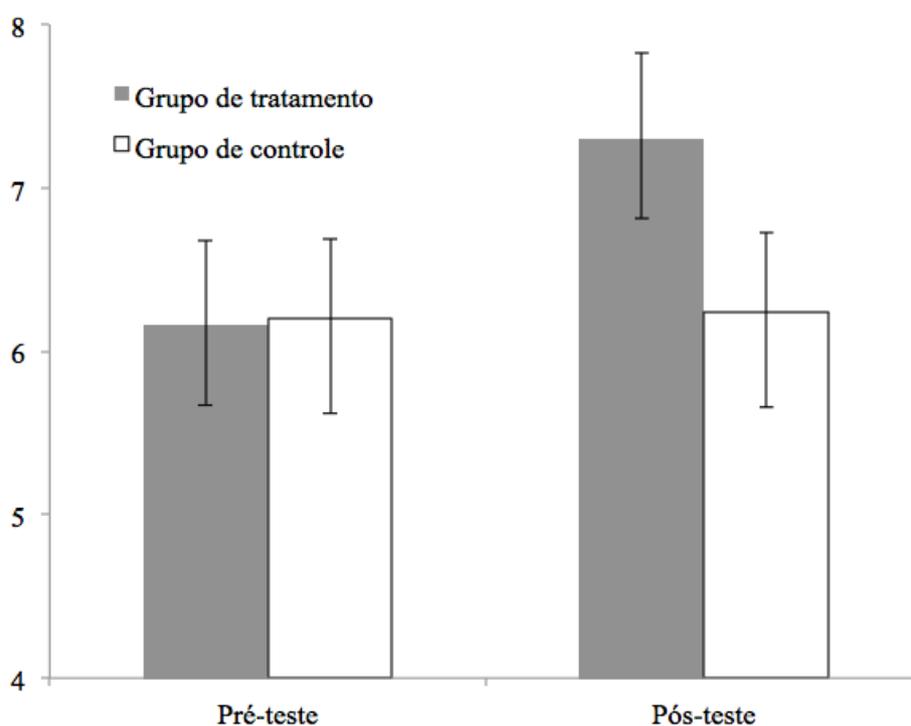


Figura 1. Médias marginais de bem-estar financeiro subjetivo

O tamanho de efeito calculado para medidas repetidas, segundo Morris (2008), para o mesmo grupo com medidas pré-teste e pós-teste, é de $d=0,56$, equivalente a $r=0,27$. Esse efeito é considerado como na zona de efeito desejável, segundo interpretação de Hattie (2009), mas considerado baixo pela interpretação de Cohen (1988), cujo critério assume que o valor de r é inferior a 0,3.

Resultados relativos ao grau de vulnerabilidade financeira dos participantes

Como um dos objetivos é o de avaliar a eficácia da intervenção em relação ao grau de vulnerabilidade financeira dos participantes, realizaram-se análises descritivas e inferenciais dos resultados coletados de bem-estar financeiro, separando os mais vulneráveis dos menos vulneráveis. O critério utilizado de vulnerabilidade financeira - *proxy* - foi o valor de bem-estar financeiro subjetivo no início da intervenção, coletado no pré-teste, tendo em vista que o bem-estar financeiro mede o grau de satisfação com a situação financeira. Foram considerados os mais vulneráveis aqueles indivíduos que relataram graus de bem-estar financeiro igual ou abaixo de 5. Os menos vulneráveis são os participantes com grau acima de 5. Com essa categorização, o GT (n=28) ficou assim dividido: sete participantes entre os mais vulneráveis financeiramente, e 21 entre os menos vulneráveis. Considerou-se a hipótese na qual os servidores públicos que relataram graus mais críticos de satisfação com a situação financeira, estarem mais vulneráveis, por conta da percepção quanto ao grau de endividamento. Isso considerando-se que suas rendas são constantes e seguras, devido à estabilidade no emprego.

Ao analisar o nível de bem-estar financeiro subjetivo antes da intervenção, com o teste não-paramétrico Kruskal-Wallis, verifica-se uma diferença significativa, $\chi^2(1) = 13,76$, $p \leq ,01$, entre o grupo mais vulnerável financeiramente (M=3,42; SD=1,27) em comparação ao menos vulnerável (M=6,95; SD=1,62). Para a variável de satisfação com a vida, antes da intervenção, a diferença é também significativa $\chi^2(1) = 17,42$, $p \leq ,01$ entre o grupo mais vulnerável financeiramente (M=4,00; SD=1,41) em comparação ao menos vulnerável (M=7,38; SD=1,02). Quando se analisa os dois grupos depois da intervenção, nota-se que as diferenças das médias diminuíram entre eles nas duas variáveis, mas ainda são significativas. Verifica-se uma diferença significativa, $\chi^2(1) = 10,15$, $p \leq ,01$ no bem-estar financeiro subjetivo entre o grupo mais vulnerável financeiramente (M=5,57; SD=1,51) em comparação

ao menos vulnerável ($M=7,71$; $SD=1,14$). Identifica-se uma diferença significativa, $\chi^2(1) = 8,30$, $p \leq ,01$, no nível satisfação com a vida entre o grupo mais vulnerável financeiramente ($M=6,14$; $SD=1,77$) em comparação ao menos vulnerável ($M=7,90$; $SD=0,94$).

Contudo, quando se comparam os resultados do grupo dos mais vulneráveis, o bem-estar financeiro subjetivo antes da intervenção ($M=3,42$; $SD=1,27$), em comparação ao nível depois da intervenção ($M=5,57$; $SD=1,51$), tem diferença significativa, $\chi^2(1) = 5,28$, $p \leq ,05$. A satisfação com a vida nesse grupo, antes da intervenção ($M=4,00$; $SD=1,41$), em comparação ao nível depois da intervenção ($M= 6,14$; $SD=1,77$), é significativamente diferente $\chi^2(1) = 4,45$, $p \leq ,05$. A Figura 2 compara os dois grupos antes e depois da intervenção, considerando um intervalo de confiança de 95%. A partir dessa figura, nota-se que a intervenção apresenta evidências de eficácia para os indivíduos mais vulneráveis, IC-Pré [3,05; 4,34] e IC-pós [4,50; 6,46]. Não há evidências de eficácia para os menos vulneráveis IC-Pré [6,86; 7,64] e IC-Pós[6,69; 8,12].

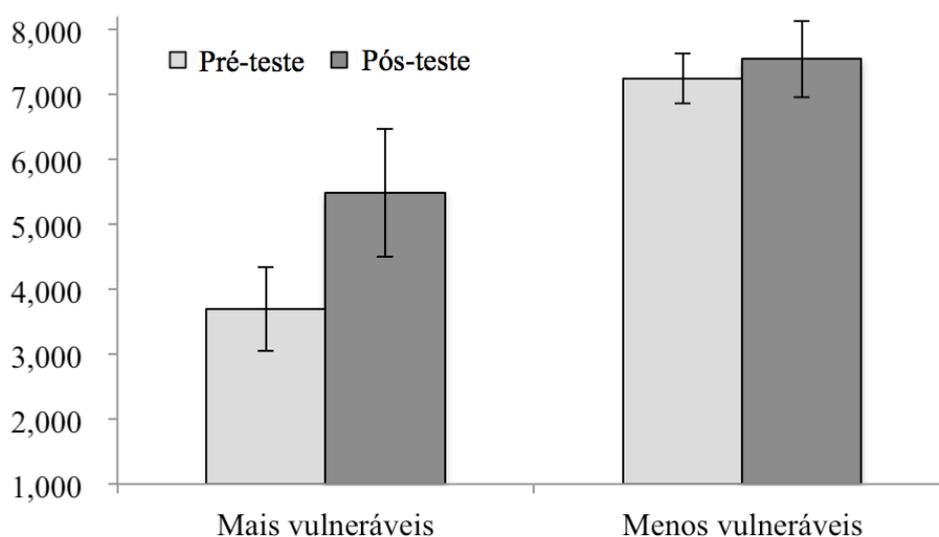


Figura 2. Bem-estar financeiro subjetivo em termo de vulnerabilidade financeira dos participantes

O tamanho de efeito para os mais vulneráveis é $d=1,267$, calculado para medidas repetidas, equivalente a $r=0,54$. Este efeito é considerado como na zona desejável, segundo

interpretação de Hattie (2009), e alto, pela interpretação de Cohen (1988), cujo critério assume que o valor de r é superior a 0,5. Quanto ao tamanho de efeito para os menos vulneráveis, $d=0,25$, calculado para medidas repetidas, equivalente a $r=0,12$, é considerado baixo pela interpretação de Cohen (1988), cujo critério assume que o valor de r é inferior a 0,3. Para o Grupo de Controle, não houve alteração nos dois segmentos: mais vulneráveis ou menos vulneráveis, antes e depois. Não foi possível calcular os efeitos após seis meses no que diz respeito ao bem-estar financeiro e à satisfação com a vida, devido ao baixo número de respondentes, em especial, entre os mais vulneráveis.

Resultados dos mecanismos de mudança, comparados por grau de vulnerabilidade financeira

Com o intuito de compreender mais detalhadamente os efeitos da intervenção para os grupos mais vulneráveis em comparação aos menos vulneráveis, procurou-se avaliar a eficácia relativa aos resultados de curto prazo, após a intervenção com os mecanismos de mudança, em termos de: gratidão, atenção plena, propensão ao planejamento, preferência pelo uso do crédito e materialismo. Diferenças significativas foram identificadas para as variáveis de gratidão e materialismo, mas não significativas para atenção plena, propensão ao planejamento financeiro e preferência pelo uso do crédito, conforme demonstrado na Tabela 2, por meio da estatística não-paramétrica de Kruskal-Wallis.

Tabela 2

Teste dos mecanismos de mudança, antes da intervenção, por grupos de vulnerabilidade financeira

Mecanismos de mudança	Grupo dos mais vulneráveis	Grupo dos menos vulneráveis	$\chi^2(1)$
Gratidão	4,71 (1,43)	6,03 (0,94)	6,26*
Atenção plena	4,85 (1,32)	5,72 (1,13)	2,66
Propensão ao planejamento	3,85 (1,69)	4,90 (1,28)	2,76
Preferência pelo uso do crédito	3,61 (1,95)	2,49 (1,15)	3,18
Materialismo	4,71(0,77)	3,74 (0,61)	8,22**

Nota. * = $p \leq ,05$; ** = $p \leq ,01$

Pela Tabela 3, identificam-se diferenças significativas para as variáveis de preferência pelo uso do crédito e materialismo, mas não significativas para gratidão, atenção plena e propensão ao planejamento financeiro, por meio da estatística não-paramétrica de Kruskal-Wallis.

Tabela 3

Teste dos mecanismos de mudança, depois da intervenção, por grupos de vulnerabilidade financeira

Mecanismos de mudança	Grupo dos mais vulneráveis	Grupo dos menos vulneráveis	$\chi^2(1)$
Gratidão	6,03 (0,65)	6,16 (1,04)	0,09
Atenção Plena	4,91 (1,42)	5,31 (0,85)	0,81
Propensão ao planejamento	4,47 (1,60)	4,75 (1,12)	0,26
Preferência pelo uso do crédito	3,57 (1,03)	2,39 (1,16)	4,81*
Materialismo	4,39 (0,82)	3,52 (0,91)	4,36*

Nota. * = $p \leq ,05$

Quando se comparam as diferenças, antes e depois da intervenção, os resultados do grupo dos mais vulneráveis financeiramente são significativos apenas para a variável gratidão, $\chi^2(1)=4,01$, $p < ,05$. Já o grupo dos menos vulneráveis não apresentou diferenças significativas para nenhum mecanismo de mudança. Não foi possível calcular os efeitos, após seis meses, nos mecanismos de mudança, devido ao baixo número de respondentes, em especial entre os mais vulneráveis.

Resultados quanto à eficácia dos mecanismos de mudança na melhoria do bem-estar financeiro subjetivo

Com o intuito de avaliar a eficácia dos mecanismos de mudança, aplicou-se o método dos mínimos quadrados, assumindo uma regressão linear do bem-estar financeiro em função desses mecanismos. A Tabela 4 descreve os coeficientes dos mecanismos de mudança, tendo como resultado estatístico significativo para todas variáveis ($p < ,05$), exceto para a variável atenção plena ($p > ,05$).

A análise de variância fez uso de todos os dados disponíveis, dos grupos de controle e de tratamento, antes, depois e após seis meses da intervenção, resultando em um modelo de

regressão com predição significativa, $F(5, 106)=15,42$; $p<,001$, com coeficiente de determinação de 0,421 para a regressão, significativamente diferente de zero.

Tabela 4

Modelo de regressão linear do bem-estar financeiro subjetivo em função dos mecanismos de mudança

Modelo	Coefficientes	t	valor-p
(Constante)	7,14 (1,74)	4,11	,00
Gratidão	0,40 (0,17)	2,31	,02
Atenção Plena	-0,17 (0,19)	-0,91	,36
Propensão ao planejamento	0,31 (0,15)	2,08	,04
Preferência por uso do crédito	-0,50 (0,16)	-3,07	,00
Materialismo	-0,56 (0,18)	-3,02	,00

Discussão

O presente trabalho teve o objetivo de avaliar a eficácia de uma intervenção para promoção do bem-estar financeiro subjetivo. A partir da análise dos resultados, pode-se assumir que, de modo geral, a intervenção apresenta evidências de eficácia na promoção desse bem-estar. Para o primeiro objetivo de avaliar a eficácia da intervenção no que tange à melhoria do bem-estar financeiro – antes e depois da intervenção –, controlada pela variável “satisfação com a vida antes da intervenção”, o tamanho de efeito encontrado é considerado desejável (Hattie, 2009). O teste Kruskal-Wallis evidenciou que a diferença é significativa, bem como a Figura 1 mostra o quanto o grupo de tratamento manifestou um bem-estar financeiro subjetivo superior ao grupo de controle no pós-teste, apesar do tamanho da amostra reduzido e das perdas no pós-teste.

O segundo objetivo foi o de avaliar a eficácia da intervenção no que diz respeito à melhoria do bem-estar financeiro subjetivo, comparando por grau de vulnerabilidade financeira. A partir da análise dos resultados, é possível concluir que a intervenção apresenta evidências de eficácia, especialmente para o grupo dos mais vulneráveis, utilizando como critério o tamanho de efeito. Quando comparado ao tamanho de efeito de 0,1% da meta-

análise (Fernandes et al., 2014), o resultado parece promissor, embora seja prematuro ainda afirmar que tais resultados persistam ao longo dos anos, pois requer aprofundamentos, como estudos longitudinais. Poderia constatar-se que o resultado no bem-estar financeiro subjetivo melhorou por ter reduzido a dívida e, conseqüentemente, aumentado a renda líquida. Contudo, pelo curto período da intervenção (cinco semanas), não seria tempo suficiente para que os participantes mais vulneráveis tivessem reduzido consumo e aumentado a poupança a ponto de reduzir o saldo de dívidas – que era muitas vezes maior do que a renda mensal.

Os resultados levam a assumir a hipótese de que o bem-estar financeiro subjetivo subiu entre os mais vulneráveis. A razão seria a melhoria da percepção de sua condição financeira, ao mitigar os fatores inibidores do bem-estar financeiro subjetivo, da adaptação, da comparação social e dos problemas na tomada de decisão, por meio das práticas de gratidão, reequilíbrio orçamentário (evitando despesas desnecessárias) e consumo atento e consciente.

Ao analisar os resultados relativos ao objetivo de avaliar a eficácia da intervenção em relação aos mecanismos de mudança, por grau de vulnerabilidade financeira, é possível notar, pela tabela, evidências de que antes da intervenção, os indivíduos mais vulneráveis financeiramente manifestam menos gratidão e mais tendência ao materialismo do que os menos vulneráveis. Após a intervenção, a gratidão entre os mais vulneráveis aumentou significativamente a ponto de não haver mais diferença com o grupo dos menos vulneráveis. Não foi registrada uma redução significativa no que tange ao materialismo entre os mais vulneráveis, de modo evitar a diferença com os menos vulneráveis, o que sugere maiores esforços no sentido de conter a tendência materialista entre os primeiros. De qualquer forma, ao analisar os resultados do grupo dos mais vulneráveis, com amostra pequena, conforme demonstrado na Tabela 1 (antes da intervenção) e na Tabela 2 (depois da intervenção), as médias dos fatores protetores (gratidão, atenção plena, propensão e planejamento financeiro) aumentaram e as médias dos fatores de risco (preferência pelo uso do crédito e materialismo)

diminuíram. Talvez com amostras maiores essas mudanças nas médias possam gerar diferenças significativas nas demais variáveis, além da gratidão. Embora a literatura tenha evidências de que a atenção plena contribua para o bem-estar subjetivo, o protocolo usual é de intervenções de oito semanas exclusivas nesse tema. Já a presente intervenção durou apenas cinco semanas para trabalhar diferentes temas, o que pode ter sido insuficiente para promover impactos significativos nessa variável.

O quarto objetivo foi o de avaliar a eficácia dos mecanismos de mudança no bem-estar financeiro subjetivo, estabelecendo pesos (coeficientes) para cada um dos mecanismos. Exceto para atenção plena, todos os coeficientes foram significativos, representando o peso de cada componente na melhoria do bem-estar financeiro subjetivo. Os coeficientes foram positivos para os mecanismos de mudança relacionados aos fatores protetivos (gratidão e propensão ao planejamento) e negativos aos relacionados com fatores de risco (preferência por uso do crédito e materialismo), o que representa evidências empíricas de um modelo coerente com a teoria para a promoção do bem-estar financeiro subjetivo (manuscrito 1). A regressão do modelo teve uma eficácia significativa em explicar, a partir da variação dos mecanismos de mudança, a variação do bem-estar financeiro subjetivo.

Embora os instrumentos de processo não tenham apontado para efeitos adversos da heterogeneidade de renda ou de vulnerabilidade financeira, não se pode desconsiderar que tal possibilidade tenha ocorrido na intervenção. Ademais, não havia disponível instrumento específico para capturar algum resultado negativo devido exclusivamente à heterogeneidade de renda ou à vulnerabilidade financeira, exceto as próprias manifestações dos participantes durante as atividades, as exposições dialogadas e os formulários por escrito, em que esses efeitos adversos não ficaram evidentes, ou foram minimizados pelas atividades propostas na intervenção. Contudo, em um país como o Brasil, onde a desigualdade socioeconômica é enorme e crescente, saber lidar com a questão de heterogeneidade é fundamental para evitar

maiores complicações relacionais e financeiras, bem como para promover o bem-estar financeiro subjetivo.

Na verdade, o fato de ter participantes dos dois grupos – mais vulneráveis e menos vulneráveis financeiramente – na mesma turma, mostrou evidências de que a intervenção trouxe benefícios para ambos. Por um lado, o grupo dos mais vulneráveis teve a oportunidade de conhecer melhor outros servidores que podiam viver com o que tinham, independentemente da renda. É importante lembrar que os mais vulneráveis financeiramente não eram necessariamente os de menor renda, mas sim os mais endividados e que possuíam uma percepção de que sua renda (líquida) não era suficiente para manter os seus padrões de vida. Diga-se de passagem que, na ótica dos bancos comerciais, altas rendas implicam em maior capacidade de endividamento. Por outro lado, os menos vulneráveis puderam revalidar seu estilo de vida e compartilhar experiências, aumentando a autoeficácia, a gratidão e o autoconhecimento, de forma a reforçar seus níveis de bem-estar financeiro subjetivo. Alguns servidores do grupo de menos vulneráveis foram convidados para participar de treinamento para multiplicadores em futuras edições.

A heterogeneidade de renda do GT aparentemente favoreceu o aumento do bem-estar financeiro subjetivo de todos. Os participantes com renda líquida mais alta, à medida que perceberam, durante os encontros, que possuem o suficiente ou mais para viver, ou que seria possível viver com menos, notaram um aumento em seu bem-estar financeiro subjetivo. Os participantes de menor renda se beneficiaram ainda mais com as atividades da intervenção para promover o bem-estar financeiro subjetivo, ao constatarem que possuem o suficiente para viver, e que rendas mais altas não trariam a imaginada qualidade de vida que idealizavam, o que é típico da ilusão de foco, a principal fonte dos fatores de risco (Manuscrito 1). Com isso, puderam decidir com mais clareza acerca do orçamento doméstico

e criar condições para formarem poupança e se protegerem contra eventuais eventos negativos.

De acordo com a literatura, a renda *per capita* está positivamente relacionada à satisfação com a vida (Easterlin & Sawangfa, 2010; Kahneman & Deaton, 2010), de tal modo que quanto mais alta é a satisfação, maior é a renda. Utilizando-se a equação de regressão, que relaciona a satisfação com a vida com a renda *per capita* de países em desenvolvimento, incluindo os dados do Brasil (Easterlin & Sawangfa, 2010), os resultados obtidos pela intervenção equivalem a um aumento de renda de 803% entre os mais vulneráveis e de 96% entre os menos vulneráveis. Caso se aplique a regressão com os dados norte-americanos de Kahneman e Deaton (2010), os ganhos equivalentes seriam ainda maiores.

O estudo apresenta limitações que podem representar ameaças à validade interna. O fato de as avaliações consistirem na repetição dos testes de bem-estar financeiro subjetivo e satisfação com a vida antes e depois da intervenção, fizeram com que os participantes pudessem conhecer esses conceitos durante o curso e tomar conhecimento de como as avaliações foram conduzidas. Ademais, o tamanho reduzido da amostra restringiu as possibilidades de aprofundamento das análises estatísticas com comparações mais robustas para explorar as variáveis demográficas, como idade, sexo e nível de renda. Como mencionado, essa amostra reduzida levou ao agrupamento de todos os dados para realizar a regressão linear do quarto objetivo. Além disso, os resultados não permitem ser generalizados à população como um todo, nem mesmo entre a grande variedade de servidores públicos, nas esferas federal, estadual e municipal. Embora tenha havido uma heterogeneidade de renda entre os participantes, o tamanho da amostra não garante que os resultados sejam generalizados, o que consiste em uma ameaça à validade externa. Como os resultados são ainda preliminares, seria prematuro considerar uma disseminação desta intervenção.

Recomenda-se a realização de novas pesquisas, com a formação de novos instrutores nos mecanismos de mudanças, para promover o bem-estar financeiro e avaliar os resultados. O fato de a intervenção ser replicada por diferentes instrutores possibilita verificar os efeitos na fidelidade da implementação. A replicação serve para aumentar o tamanho da amostra do grupo de tratamento, que poderá indicar melhor o comportamento das variáveis e atender mais plenamente aos pressupostos das análises multivariadas, especialmente para normalidade da variável dependente. Recomenda-se também pesquisar a eficácia das intervenções em turmas mais homogêneas nos aspectos relacionados à vulnerabilidade financeira e ao nível de renda, em comparação com turmas heterogêneas. Além disso, pesquisar os efeitos de longo prazo da intervenção quando aplicada em períodos diferentes, por exemplo, ao invés de duas sessões por semana, durante cinco semanas, fazer uma sessão por semana, durante dez semanas. Ou ainda, pesquisar os efeitos em um grupo contínuo, sem prazo definido para concluir, verificando os resultados no bem-estar financeiro subjetivo e objetivo.

Referências

- Banco Central do Brasil [BCB] (2020). Séries temporais: Saldo do crédito consignado para trabalhadores públicos. Recuperado de <https://www3.bcb.gov.br/sgspub/localizarseries/localizarSeries.do?method=prepararTelaLocalizarSeries>
- Barros, Viviam Vargas de, Kozasa, Elisa Harumi, Souza, Isabel Cristina Weiss de, & Ronzani, Telmo Mota. (2015). Validity evidence of the brazilian version of the Mindful Attention Awareness Scale (MAAS). *Psicologia: Reflexão e Crítica*, 28(1), 87-95. <https://dx.doi.org/10.1590/1678-7153.201528110>
- Brown, K. W., & Ryan, R. M. (2003). The benefits of being present: Mindfulness and its role in psychological well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 822-848.
- Brüggen, E. C., Hogreve, J., Holmlund, M., Kabadayi, S., & Löfgren, M. (2017). Financial well-being: A conceptualization and research agenda. *Journal of Business Research*, 79, 228-237.
- Cantril, H. (1965). *The pattern of human concerns*. New Brunswick: Rutgers University Press.
- Clark, A. E. (2016). Adaptation and the easterlin paradox. In *Advances in happiness research* (pp. 75-94). Springer, Tokyo.
- Cohen, J. (1988). The effect size index: d. *Statistical power analysis for the behavioral sciences*, 2, 284-288.
- Davis, D. E., Choe, E., Meyers, J., Wade, N., Varjas, K., Gifford, A., ... Worthington Jr, E. L. (2016). Thankful for the little things: A meta-analysis of gratitude interventions. *Journal of Counseling Psychology*, 63(1), 20.

- Vries, H. (2017). An Integrated Approach for Understanding Health Behavior: The I-Change Model as an Example. *Psychology and Behavioral Science International Journal*, 2(2), [555585]. <https://doi.org/10.19080/pbsij.2.2>
- Easterlin, R. A., McVey, L. A., Switek, M., Sawangfa, O., & Zweig, J. S. (2010). The happiness–income paradox revisited. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 107(52), 22463-22468.
- Easterlin, R. A., & Sawangfa, O. (2010). Happiness and economic growth: Does the cross section predict time trends? Evidence from developing countries. *International differences in well-being*, 166-216.
- Emmons, R. A., & Mishra, A. (2011). Why gratitude enhances well-being: What we know, what we need to know. In K. Sheldon, T. Kashdan & M. F. Steger (Eds.), *Designing the future of positive psychology: Taking stock and moving forward*, 248–264. New York, NY: Oxford University Press.
- Fernandes, D., Lynch Jr, J. G., & Netemeyer, R. G. (2014). Financial literacy, financial education, and downstream financial behaviors. *Management Science*, 60(8), 1861-1883.
- Garcia, P. A. D. O. (2009). *Escala Brasileira de Valores Materiais-EBVM: Elaboração e validação de uma escala para materialismo como valor de consumo*. (Dissertação de mestrado não publicada). UnB, Brasília, Brasil
- Gouveia, V. V., Ribeiro, M. G. C., de Aquino, T. A. A., Loureto, G. D. L., Nascimento, B. S., & Rezende, A. T. (2019). Gratitude Questionnaire (GQ-6): Evidence of construct validity in Brazil. *Current Psychology*, 1-9.
- Hattie, J. (2009). *Visible Learning: A synthesis of over 800 meta analyses relating to achievement*. United Kingdom: Routledge.

- Kahneman, D., & Deaton, A. (2010). High income improves evaluation of life but not emotional well-being. *Proceedings of the national academy of sciences*, 107(38), 16489-16493.
- Kaiser, T., & Menkhoff, L. (2017). *Does financial education impact financial literacy and financial behavior, and if so, when?*. The World Bank.
- Lusardi, A., Mitchell, O. S., & Oggero, N. (2017). *Debt and financial vulnerability on the verge of retirement* (No. w23664). National Bureau of Economic Research.
- Lynch Jr, J. G., Netemeyer, R. G., Spiller, S. A., & Zammit, A. (2009). A generalizable scale of propensity to plan: the long and the short of planning for time and for money. *Journal of Consumer Research*, 37(1), 108-128.
- Lyubomirsky, S. (2010). 11 Hedonic Adaptation to Positive and Negative Experiences. *The Oxford handbook of stress, health, and coping*, 200.
- McCullough, M. E., Emmons, R. A., & Tsang, J. A. (2002). The grateful disposition: A conceptual and empirical topography. *Journal of personality and social psychology*, 82(1), 112.
- Miotto, A. P. (2013). *Antecedentes e consequências da gestão das finanças domésticas: Uma investigação com consumidoras da classe C* (Tese de doutorado não publicada). FGV EAESP – CDAE, São Paulo, Brasil
- Miotto, A. P. S., & Parente, J. (2015). Antecedents and consequences of household financial management in Brazilian lower-middle-class. *Revista de Administração de Empresas*, 55(1), 50-64.
- Moore, G., Audrey, S., Barker, M., Lyndal, B., Bonell, C., Hardeman, W., ... Baird, J. (2013). *Process evaluation of complex interventions. UK Medical Research Council (MRC) guidance*. London: UK Medical Research Council Morris & DeShon 2008, p.111

- Richins, M. L. (2004). The material values scale: Measurement properties and development of a short form. *Journal of consumer Research*, *31*(1), 209-219.
- Spijkerman, M. P. J., Pots, W. T. M., & Bohlmeijer, E. T. (2016). Effectiveness of online mindfulness-based interventions in improving mental health: A review and meta-analysis of randomised controlled trials. *Clinical psychology review*, *45*, 102-114.
- Van Dam, N. T., Earleywine, M., & Borders, A. (2010). Measuring mindfulness? An item response theory analysis of the Mindful Attention Awareness Scale. *Personality and Individual Differences*, *49*(7), 805-810.
- Weiss, C. H. (1997). Theory-based evaluation: past, present and future. *New Directions for Evaluation*, *76*, 41-55.
- Zoogman, S., Goldberg, S. B., Hoyt, W. T., & Miller, L. (2015). Mindfulness interventions with youth: A meta-analysis. *Mindfulness*, *6*(2), 290-302.

Conclusões da tese

Sumário dos resultados

A presente tese objetivou avaliar uma intervenção para promoção de bem-estar financeiro subjetivo, tendo investigado, teórica e empiricamente, as relações com seus fatores inibidores e protetores, com os mecanismos de mudança e com as percepções de diferentes indivíduos vulneráveis financeiramente. O primeiro manuscrito explorou os fatores inibidores e protetivos do bem-estar financeiro subjetivo, baseando-se na literatura sobre bem-estar subjetivo aplicado às finanças pessoais. Sob a perspectiva de ganhos práticos, essa exploração dos fatores pode ser convertida no desenvolvimento, na implementação e na avaliação de intervenções para a melhoria do bem-estar financeiro. Os resultados do segundo manuscrito buscaram avaliar o processo de implementação, e apontaram evidências de que os participantes aplicaram os temas abordados na intervenção e aceitaram os objetivos, conteúdos e procedimentos adotados durante o processo. Por fim, o terceiro manuscrito teve o objetivo de avaliar a eficácia da intervenção. De modo geral, seus resultados também apresentaram evidências de eficácia para a amostra de participantes. Verificou-se ganhos significativos em relação ao bem-estar financeiro subjetivo relatados pelos participantes, quando comparados com o grupo de controle, antes e depois da intervenção. Identificou-se que os indivíduos mais vulneráveis financeiramente obtiveram aumentos significativos nesse bem-estar, porém não se percebeu a mesma significância nos menos vulneráveis. Os resultados possibilitaram a descrição de um modelo de bem-estar financeiro subjetivo, estabelecendo pesos aos mecanismos de mudança. Com exceção do fator de atenção plena, os coeficientes dos fatores foram significativos e em direção coerente com a literatura, ou seja, os fatores de proteção tiveram seus coeficientes positivos e, os de risco, negativos.

Relevância científica

O trabalho oferece contribuições teóricas com um caráter interdisciplinar, valendo-se de uma promissora integração entre Psicologia e Economia, que vai desde o diagnóstico das decisões e comportamentos financeiros, passando pelos fatores inibidores do bem-estar financeiro subjetivo advindos da Economia, até o tratamento representado por meio da ciência da intervenção e dos mecanismos de mudança incorporados pelos fatores de proteção advindos da Psicologia. Ademais, ambas as áreas de conhecimento reforçam mutuamente suas evidências e destacam a importância de se considerar a influência do contexto no processo de mudança de comportamento, como, por exemplo, os mecanismos de suporte social e de pistas do ambiente, também tratados neste trabalho. A proposta desta tese põe luz em problemas complexos, como no fato de as melhorias do bem-estar financeiro requererem a integração de diversas áreas de conhecimento, entre elas a Psicologia, Economia, Administração Pública, Sociologia e Antropologia, de modo a produzir soluções viáveis e eficazes.

Este trabalho avançou por se constituir uma exploração inicial acerca dos fatores de proteção e de risco para o desenvolvimento de intervenções na promoção do bem-estar financeiro subjetivo, que tem sido sistematicamente descuidado em pesquisas de intervenções na área. Além disso, o presente texto identificou lacunas na aplicação do Modelo Integrado de Mudanças no contexto de desenvolvimento de intervenções na promoção desse bem-estar.

Relevância Social

Embora a literatura seja clara que, a partir de um certo ponto, o aumento da renda e do consumo não promove melhorias de bem-estar no longo prazo (Kahneman & Deaton, 2010), a crença de que rendas altas e o conseqüente aumento do consumo torne um indivíduo mais feliz, ou seja, que faça com que ele experimente níveis maiores de bem-estar subjetivo no

longo prazo, ainda é muito forte. Tal crença eleva o consumo e o uso de crédito pelas famílias, bem como influencia no sentido de que se trabalhe mais intensamente ou por mais tempo, aumentando níveis de estresse, de conflitos profissionais e familiares, além de problemas de saúde física e mental (Lyubomirsky, 2014). Quando se atinge altos índices de comprometimento da renda para o pagamento de dívidas, como no caso dos servidores públicos pelo uso do crédito consignado (Banco Central do Brasil, 2020), a maior vulnerabilidade e a escassez financeira impedem que se tome as decisões adequadas para resolver os problemas (Mullainathan & Shafir, 2014).

Esse quadro requer urgência na criação de intervenções eficazes na promoção do bem-estar financeiro, mitigando seus riscos a fim de prevenir que uma condição vulnerável financeiramente prejudique o bem-estar das famílias. Sob uma perspectiva de promoção de saúde mental, a adoção dos fatores protetivos do bem-estar financeiro subjetivo tende a gerar resultados positivos no curto e no longo prazo, proporcionando estabilidade financeira e emocional nas decisões de consumo.

Implicações para as políticas públicas

Como os resultados apresentam evidências de eficácia da intervenção para promover o bem-estar financeiro subjetivo, há um espaço promissor para aplicação em larga escala por meio de políticas públicas em diversas instituições nacionais e internacionais. Ao se incorporar os fatores de risco e de proteção nos mecanismos de mudança, ao invés de apenas transferir conhecimentos de finanças, possibilita-se a elaboração de objetivos e procedimentos aceitáveis aos participantes, assim como geram-se resultados eficazes na promoção do bem-estar financeiro. Tais avanços implicam em repensar o desenho das intervenções nas instituições, não apenas no conteúdo programático, como também nos procedimentos metodológicos.

A *Organization for Economic Co-operation and Development* (OECD, 2013) tem recomendado melhorias nas intervenções para promover o bem-estar financeiro aos países membros e convidados, incluindo o Brasil, a partir dos achados da Economia Comportamental. Este trabalho pode oferecer novos *insights* para aprimorar intervenções com essa finalidade. Em âmbito nacional, seguindo as recomendações da OECD, o Decreto nº 7.397, de 22 de dezembro de 2010, instituiu a Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF), uma política pública cuja finalidade inclui a promoção da educação financeira e a tomada de decisões conscientes por parte dos consumidores. Esta intervenção foi promovida pela Escola de Administração Fazendária – hoje incorporada à Enap –, e que representava, à época, o braço educacional do Ministério da Fazenda, instituição integrante das esferas de governança estratégica e consultiva da ENEF. Vale destacar que, desde 2016, essa intervenção foi concebida já com vistas para se tornar a iniciativa do Ministério da Fazenda, hoje incorporado ao Ministério da Economia, na ENEF.

Principais limitações deste trabalho

A intervenção incorporou três fatores de risco: adaptação hedônica, comparação social, e tomada de decisão sobre o tempo e dinheiro; e três fatores proteção: autoconhecimento, atenção plena e gratidão, em seu desenho. Contudo, fatores adicionais podem influenciar o bem-estar financeiro subjetivo, muito embora as evidências empíricas tenham discutido tais fatores como os de maior impacto. O baixo número de respondentes das amostras nos dois manuscritos empíricos impede que os resultados sejam generalizados para a população brasileira e, mesmo, para a classe de servidores públicos. Ademais, como não houve uma validação externa, inviável pelas condições da intervenção, limita-se a independência do avaliador, com riscos de ser reportado com viés mais favorável (Eisner, 2009). As medidas foram exclusivamente de autorrelato, nos formulários, durante a

intervenção, e nos questionários, antes e depois da intervenção, com risco potencial de manifestação de desajustamento social. O uso de múltiplos informantes, como parentes, colegas de trabalho e observadores externos, poderia oferecer maior riqueza de informações a respeito dos participantes.

Agenda de pesquisa

Inicialmente, este trabalho explorou os fatores de proteção e de risco do bem-estar financeiro subjetivo. Recomenda-se que sejam realizados estudos futuros para explorar outros fatores não considerados neste trabalho e que possam promover, de modo significativo, esse bem-estar. A implementação de intervenção pode se dar em diferentes cenários: carga-horária, frequência dos encontros e públicos mais homogêneos. Propõe-se a investigação para avaliar o processo e a eficácia de intervenções, variando a forma de entrega, desde exclusivamente implementada por encontros presenciais ou com a oferta de conteúdos em ambiente virtual ou, ainda, em modelo híbrido presencial-virtual. Pode-se explorar as formas de entrega nos diferentes mecanismos de mudança, como o uso de ambiente virtual para transferência de conhecimento e encontros presenciais para vivências e discussões em grupo, com foco em motivação e autoeficácia, por exemplo.

Podem ser realizados estudos longitudinais para investigar a relação do bem-estar financeiro subjetivo com a melhoria do bem-estar financeiro objetivo, ou seja, entender como uma intervenção que promove o bem-estar financeiro subjetivo pode reduzir a vulnerabilidade financeira e o endividamento e aumentar a poupança para oportunidades, projetos de vida e aposentadoria.

Recomenda-se também novos estudos de desenvolvimento de intervenção seguindo o ciclo de pesquisas. Nos estudos de efetividade, é preciso investigar as estratégias de formação de facilitadores, avaliando aspectos de fidedignidade e adaptação. Propõe-se, inclusive, na

sequência, a realização de estudos de difusão e de adaptação cultural com vistas a serem aplicados nas mais diversas comunidades e em outros países.

Referências

- Banco Central do Brasil [BCB] (2020). *Séries temporais: Saldo do crédito consignado para trabalhadores públicos*. Recuperado de <https://www3.bcb.gov.br/sgspub/localizarseries/localizarSeries.do?method=prepararTelaLocalizarSeries>
- Eisner, M. (2009). No effects in independent prevention trials: can we reject the cynical view?. *Journal of experimental Criminology*, 5(2), 163-183.
- Kahneman, D., & Deaton, A. (2010). High income improves evaluation of life but not emotional well-being. *Proceedings of the national academy of sciences*, 107(38), 16489-16493.
- Lyubomirsky, S. (2014). *The myths of happiness: What should make you happy, but doesn't, what shouldn't make you happy, but does*. Penguin.
- Mullainathan, S., & Shafir, E. (2014). *Scarcity: The new science of having less and how it defines our lives*. New York, NY: Picador.
- Organization for Economic Co-operation and Development [OECD] (2013). *Improving Financial Education Effectiveness Through Behavioural Economics*. Extraído de https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/TrustFund2013_OECDImproving_Fin_Ed_effectiveness_through_Behavioural_Economics.pdf

Apêndices

Apêndice A - Formulário de avaliação geral do curso

Adaptado de Murta et al. (2012)

Código: [_____]

Conhecimentos

Eu aprendi que...

Ação

Eu comecei a praticar...

Autoconfiança

Eu acho que vou dar conta de...

Plano de ação

Eu me dou as tarefas de...

Apêndice B – Formulário de avaliação do crescimento

(Murta, 2008)

Como eu estava no início do curso:

Como estou hoje:

Como estava o grupo no começo:

Com está o grupo hoje:

Apêndice C – Formulário de avaliação dos mecanismos de ação

Adaptado de Murta et al. (2012)

Registro da Dose Recebida

Código: [_____]

Data ____ / ____ / ____

Nesses últimos dias, o que você colocou em prática da sessão passada?

1. _____ () sim () não

2. _____ () sim () não

3. _____ () sim () não

4. _____ () sim () não

Escreva aqui como foi sua prática em casa, no trabalho ou na comunidade dos exercícios propostos na semana. Pode comentar inclusive se está se sentindo mais confiante, ou se ainda necessita melhorar em algo, ou propor ações que traga mais resultados efetivos e supere alguns obstáculos.

Se você não praticou durante a semana, quais foram as razões?

() Esqueci completamente de fazer durante a semana

() Lembrei de fazer, pretendi fazer mas deixava para outra hora e acabei não fazendo nada

() Lembrei de fazer, mas tive preguiça

() Lembrei de fazer, mas tive vergonha

() Lembrei de fazer, mas não motivação suficiente

() Lembrei de fazer, mas não tive tempo

() Não gostei das atividades propostas

() Tive outras razões por não ter praticado. Se possível, descreva abaixo suas razões e as dificuldades encontradas na semana.

Apêndice D – Formulário de avaliação de sessão

Adaptado de Murta et al. (2009)

Registro de Satisfação com a Sessão

Dê uma nota de 1 a 10, sendo:

(1) _____ (10)
 Detestei _____ Adorei

Pra mim, de modo geral, o nosso encontro de hoje foi: ()

O que achou da:

- () dinâmica
- () discussão em turma
- () conteúdo
- () exercícios de classe

Comente sobre os itens acima ou de outros assuntos da sessão que julgar pertinente.

Refletir sobre aspectos de colegas e do encontro de hoje que merecem ser parabenizados e agradecidos, receber críticas construtivas e propor sugestões.

	Ao colega	Ao encontro
Eu felicito...		
Eu agradeço...		
Eu critico...		
Eu proponho...		

Apêndice E - Escala de Gratidão

(McCullough, Emmons, & Tsang, 2002)

1. Eu tenho tanto na vida para ser grato
2. Se eu listasse tudo que tenho para agradecer, seria uma lista longa
3. Eu sou grato a muitas pessoas
4. Conforme eu vou crescendo eu me sinto cada vez mais capaz de me sentir grato

Apêndice F - Escala de Atenção Plena

(Brown, & Ryan, 2003)

1. Parece que estou funcionando no “piloto automático”, sem muita consciência do que estou fazendo
2. Eu realizo as atividades de forma apressada, sem estar realmente atento a elas
3. Eu fico tão focado no objetivo que quero atingir, que perco a noção do que estou fazendo agora para chegar lá
4. Eu realizo trabalhos e tarefas automaticamente, sem estar consciente do que estou fazendo
5. Eu me pego fazendo coisas sem prestar atenção

Apêndice G - Propensão ao planejamento financeiro

(Lynch Jr, Netemeyer, Spiller, & Zammit, 2009).

1. Eu defino metas financeiras para os próximos meses.
2. Eu decido antes como eu vou usar o meu dinheiro para os próximos meses.
3. Eu avalio cuidadosamente o que eu preciso fazer para manter meu orçamento nos próximos meses.
4. Consulto o meu orçamento para ver quanto dinheiro eu tenho que deixar para os próximos meses.
5. Eu gosto de olhar o meu orçamento para os próximos meses para ter uma ideia melhor dos meus gastos no futuro.
6. Planejar minhas finanças para os próximos meses me faz sentir bem.

Apêndice H - Preferência por crédito

(Miotto, 2013)

1. É melhor primeiro juntar dinheiro e só depois gastar
2. Prefiro comprar parcelado do que esperar ter dinheiro para comprar à vista
3. Prefiro pagar parcelado mesmo que no total seja mais caro

Apêndice I - Materialismo

(Richins, 2004)

1. Admiro pessoas que possuem casas, carros e roupas caras
2. Meus bens revelam muito sobre o quanto progredi na vida
3. Gosto de ter coisas que impressionam as pessoas
4. Tento levar uma vida simples, no que diz respeito aos bens materiais
5. Comprar bens me dá muito prazer
6. Gosto de ter muito luxo na minha vida
7. Minha vida seria melhor se eu tivesse algumas coisas que não tenho
8. Eu ficaria mais feliz se pudesse comprar mais coisas
9. Às vezes, me incomoda bastante não poder comprar todas as coisas que eu gostaria de comprar

Apêndice J - Termo de Consentimento Livre e Esclarecido – Grupo de Tratamento

Termo de Consentimento Livre e Esclarecido

Você está sendo convidado a participar da pesquisa “Intervenção baseada em modelo integrado de mudança para promoção do bem-estar financeiro”, de responsabilidade de Marcos Aguerri Pimenta de Souza, aluno de doutorado da Universidade de Brasília. O objetivo desta pesquisa é desenvolver uma intervenção a fim de promover o bem-estar financeiro de trabalhadores em uma organização, e para tanto, estamos interessados em 1. Desenvolver um curso a partir dos registros de experiências bem-sucedidas, que seja viável e bem aceito pelos participantes. 2. Avaliar se os questionários utilizados com os participantes oferecem uma qualidade aceitável para a pesquisa. 3. Avaliar os resultados de melhoria de bem-estar financeiro nos participantes e as evidências da qualidade da intervenção. Assim, gostaria de consultá-lo(a) sobre seu interesse e disponibilidade de cooperar com a pesquisa.

Você receberá todos os esclarecimentos necessários antes, durante e após a finalização da pesquisa, e lhe asseguro que o seu nome não será divulgado, sendo mantido o mais rigoroso sigilo mediante a omissão total de informações que permitam identificá-lo(a). Os dados provenientes de sua participação na pesquisa, tais como questionários e entrevistas ficarão sob a guarda do pesquisador responsável pela pesquisa.

A coleta de dados será realizada por meio de survey on-line. É para estes procedimentos que você está sendo convidado a participar. Sua participação na pesquisa não implica em nenhum risco.

Espera-se com esta pesquisa promova o seu bem-estar financeiro e assim espera-se melhorias nas condições financeiras advindas da intervenção.

Sua participação é voluntária e livre de qualquer remuneração ou benefício. Você é livre para recusar-se a participar, retirar seu consentimento ou interromper sua participação a qualquer momento. A recusa em participar não irá acarretar qualquer penalidade ou perda de benefícios.

Se você tiver qualquer dúvida em relação à pesquisa, você pode me contatar através do telefone (61) 99164-2573 ou pelo e-mail *marcos.pimenta@gmail.com*.

A equipe de pesquisa pretende que os resultados do estudo sejam publicados posteriormente na comunidade científica e a equipe garante que os dados serão analisados em conjunto e se publicados, não revelarão a sua identidade, preservando assim o completo sigilo de dados pessoais e o anonimato.

Este documento foi elaborado em duas vias, uma ficará com o(a) pesquisador(a) responsável pela pesquisa e a outra com o senhor(a).

Caso concorde em participar, por favor, clique no botão “sim, concordo em participar”.

Atenciosamente,
Marcos Aguerri Pimenta de Souza

Apêndice L - Termo de Consentimento Livre e Esclarecido – Grupo de Controle

Termo de Consentimento Livre e Esclarecido

Você está sendo convidado a participar da pesquisa “Intervenção baseada em modelo integrado de mudança para promoção do bem-estar financeiro”, de responsabilidade de Marcos Aguerri Pimenta de Souza, aluno de doutorado da Universidade de Brasília. O objetivo desta pesquisa é desenvolver uma intervenção a fim de promover o bem-estar financeiro de trabalhadores em uma organização, e para tanto, estamos interessados em 1. Desenvolver um curso a partir dos registros de experiências bem-sucedidas, que seja viável e bem aceito pelos participantes. 2. Avaliar se os questionários utilizados com os participantes oferecem uma qualidade aceitável para a pesquisa. 3. Avaliar os resultados de melhoria de bem-estar financeiro nos participantes e as evidências da qualidade da intervenção. Assim, gostaria de consultá-lo(a) sobre seu interesse e disponibilidade de cooperar com a pesquisa.

Você receberá todos os esclarecimentos necessários antes, durante e após a finalização da pesquisa, e lhe asseguro que o seu nome não será divulgado, sendo mantido o mais rigoroso sigilo mediante a omissão total de informações que permitam identificá-lo(a). Os dados provenientes de sua participação na pesquisa, tais como questionários e entrevistas ficarão sob a guarda do pesquisador responsável pela pesquisa.

A coleta de dados será realizada por meio de survey on-line. É para estes procedimentos que você está sendo convidado a participar. Sua participação na pesquisa não implica em nenhum risco.

Espera-se com esta pesquisa promova o seu bem-estar financeiro e assim espera-se melhorias nas condições financeiras advindas da intervenção.

Sua participação é voluntária e livre de qualquer remuneração ou benefício. Você é livre para recusar-se a participar, retirar seu consentimento ou interromper sua participação a qualquer momento. A recusa em participar não irá acarretar qualquer penalidade ou perda de benefícios.

Se você tiver qualquer dúvida em relação à pesquisa, você pode me contatar através do telefone (61) 99164-2573 ou pelo e-mail *marcos.pimenta@gmail.com*.

A equipe de pesquisa pretende que os resultados do estudo sejam publicados posteriormente na comunidade científica e a equipe garante que os dados serão analisados em conjunto e se publicados, não revelarão a sua identidade, preservando assim o completo sigilo de dados pessoais e o anonimato.

Este documento foi elaborado em duas vias, uma ficará com o(a) pesquisador(a) responsável pela pesquisa e a outra com o senhor(a).

Caso concorde em participar, por favor, clique no botão “sim, concordo em participar”.

Atenciosamente,
Marcos Aguerri Pimenta de Souza