

POR QUE PESSOAS INTELIGENTES COMETEM ERROS PRIMÁRIOS?

* José Pio Martins

Em 2007, o jornal Valor Econômico publicou reportagem mostrando que muitos executivos, apesar dos altos salários, estavam em má situação financeira e alguns já tinham ido parar nas listas de maus pagadores. O diretor de um grande banco contou-me que a diretoria da sua instituição ficou assustada porque foi constatado que, entre os gerentes do banco, muitos estavam endividados e com as finanças pessoais em péssima situação.

Em certa oportunidade, conversando com um jovem dentista, ouvi o seguinte: “Estou seguindo os passos de meu pai, que está com 73 anos, trabalhou duro na vida e formou um bom patrimônio”. Dei-lhe meus parabéns, imaginando que seus pais viviam da renda dos ativos, e perguntei de quais bens consistia o patrimônio do pai. “A nossa casa na capital, uma casa no litoral do Paraná, outra casa de praia em Santa Catarina, uma chácara, uma camioneta e dois automóveis”, foi a resposta.

Indaguei do jovem dentista qual a renda desse patrimônio entraria no bolso dele todo mês, caso seus pais morressem. Surpreso, ele respondeu: “Nada. Não são imóveis alugados”. Aos 73 anos, o pai continuava trabalhando duro para pagar as contas do mês e sustentar o tal “patrimônio”. E o filho dizia que estava seguindo os passos do pai. O erro, óbvio e comum, é a confusão que as pessoas fazem entre “ativo bom” e “ativo ruim”. Esse erro tem origem na visão patrimonialista da riqueza, que consiste em olhar a “coisa” que se possui sem perguntar que “renda” ela gera.

Contei essa história a outro amigo que era diretor financeiro de uma empresa, e ele me disse: “Eu possuía dez salas comerciais alugadas, que rendiam perto de R\$ 8.000,00 por mês (4,0 mil dólares), vendi tudo e fiz um casarão de 500 m². A empresa foi reestruturada, perdi o emprego, moro numa mansão e não tenho mais os imóveis de renda e nem salário”. Essas histórias repetem-se e são comuns entre pessoas de alta competência profissional.

Por que pessoas inteligentes cometem erros primários? Acredito que a resposta seja simples: pessoas competentes na sua profissão e de bom nível intelectual cometem erros primários na gestão das finanças pessoais porque as inteligências do ser humano são separadas. Alguém pode ser um gênio da engenharia (alta inteligência técnica), mas péssimo no relacionamento interpessoal (baixa inteligência emocional). Outro pode ser um astro da arquitetura (alta inteligência espacial), mas incapaz de controlar o saldo bancário (baixa inteligência financeira).

O famoso psicólogo e educador Howard Gardner disse que há oito inteligências básicas. Alguém pode ter, por exemplo, a inteligência técnica e a emocional e, por isso, ter sucesso na vida profissional, mas não ter inteligência financeira, e ser financeiramente malsucedido. Penso que há mais de oito inteligências e que uma prudente gestão das finanças pessoais depende da soma de várias inteligências: a inteligência técnica, que é de natureza lógica e ajuda no manejo do dinheiro; a inteligência emocional, que favorece os bons hábitos e nos tira do consumo compulsivo e irresponsável; e a inteligência espiritual, que diz respeito aos valores e ao sentido da vida e nos afasta do apego excessivo a coisas materiais.

O grande escritor Nelson Rodrigues dizia que as pessoas erram no óbvio e transgridem conceitos simples. “Só os gênios enxergam o óbvio” era uma das suas muitas frases espirituosas. No mundo corporativo é comum grandes erros serem de uma simplicidade acachapante, cometidos por homens geniais com uma longa folha de sucesso. Uma jornalista brasileira observou, na revista Exame da terceira semana de maio de 2009: “quanto mais longa é a história de sucesso mais próximo está o dia em que erros serão cometidos”. Ela se referia a Warren Buffett, o homem mais do mundo, que abriu a assembleia da sua empresa de investimentos, dizendo: “Cometemos erros”.

Meu amigo financista que, embora sem renda, vive em um casarão, comentou a respeito da reportagem: “na empresa tudo é mais fácil, pois, quando tem que passar o facão, cortar custos e mudar hábitos, você não precisa convencer nem o espelho, nem a mulher nem os filhos. Na empresa, eu corto o que for preciso; em casa eu não consigo nada... a começar por mim mesmo”.

* Economista e Vice-Reitor da Universidade Positivo