E se eu desse a você, hoje, R$ 10 mil e dissesse:

Esse dinheiro é seu, pode usá-lo como quiser. Mas, se resolver guardá-lo, a cada cinco anos, eu o duplicarei. Assim, após cinco anos, você teria R$ 20 mil, com 10 anos, R$ 40 mil. Até que, após 35 anos, você teria acumulado R$ 1.280.000,00. Isso mesmo, um milhão duzentos e oitenta mil reais.

O que você faria?

Usaria o dinheiro imediatamente? Ou esperaria?

Se respondeu que esperaria, parabéns, você tem a mentalidade de um investidor.

Se respondeu que não, esse pode ser o problema que o(a) tem impedido de poupar e acumular patrimônio.

Este experimento foi realizado pela primeira vez nos anos de 1960, pelo psicólogo e pesquisador Walter Mischel, na Universidade de Stanford.

No entanto, não foi oferecido dinheiro, e sim Marshmallows, um famoso doce americano. E os participantes eram crianças entre 4 e 6 anos de idade.

O experimento se iniciava com as crianças sendo deixadas em um quarto, sentadas à mesa, com um único Marshmallow em um prato à sua frente.

Nesse momento, o pesquisador oferecia o seguinte acordo:

Ele deixaria o quarto e, se a criança não comesse o Marshmallow enquanto ele estivesse fora, receberia um segundo Marshmallow.

Se a criança comesse o Marshmallow, ela não receberia essa recompensa.

Assim, a criança tinha uma escolha simples para fazer: um Marshmallow imediatamente ou dois depois.

Você pode assistir um vídeo com a aplicação desse teste nesse link.

O Teste do Marshmallow, como ficou conhecido, busca avaliar o autocontrole das crianças, e se tornou uma importante referência na busca do entendimento do comportamento das pessoas em relação ao dinheiro.

Assim como essas crianças, nós somos provocados a escolher a “gratificação instantânea” que o dinheiro pode produzir, abrindo mão de futuras recompensas maiores.

Curiosamente, as crianças que participaram do estudo original foram acompanhadas por mais de 40 anos após o experimento, para serem avaliadas em diversos aspectos da vida.

Os resultados desse acompanhamento mostraram que a capacidade de resistir à gratificação imediata é importante para o próprio sucesso na vida.

Por exemplo, as crianças que resistiram à tentação conquistaram mais sucesso acadêmico posterior, ganharam mais dinheiro, eram mais saudáveis e felizes, tinham mais confiança e concentração.

Além disso, essas crianças evitaram situações posteriores negativas como prisão, obesidade e uso de drogas.

Surpreendentemente, um outro estudo conduzido pelos pesquisadores Angela Duckworth e Martin Seligman, da Universidade da Pensilvânia, publicado em 2005, mostrou que o desempenho acadêmico de alguém pode ser previsto duas vezes melhor por esse teste do que pelo teste de QI.

Então, quer uma boa dica, não somente financeira, mas para sua vida?

Não coma o Marshmallow!

Jerffeson Teixeira de Souza, Ph.D.
Fundador e Editor do Blog “Meu Educador Financeiro”