

Dinheiro traz felicidade? O que a ciência revela sobre relação entre renda e bem-estar

Flávio Ataliba Barreto

Silvana Dourado

DEBATES

Qual a relação entre dinheiro e felicidade à luz de décadas de evidências científicas? Partindo do paradoxo de Easterlin, mostra-se que aumento da renda não garante, por si só, maior bem-estar duradouro, devido à comparação social e à adaptação hedônica.

Resumo

O artigo discute a relação entre dinheiro e felicidade à luz de décadas de evidências científicas. Partindo do paradoxo de Easterlin, mostra que o aumento da renda não garante, por si só, maior bem-estar duradouro, devido à comparação social e à adaptação hedônica. Estudos posteriores revelam que o dinheiro melhora a vida sobretudo ao aliviar necessidades básicas, mas seu impacto diminui conforme a renda cresce. A felicidade passa então a depender mais de fatores como vínculos sociais, propósito, saúde emocional e contexto de desigualdade. A ideia central do artigo é que o dinheiro importa, mas seus efeitos variam conforme a história, o ambiente e as escolhas de cada indivíduo.

I. Introdução

Nunca houve, em toda a história humana, um nível tão elevado de conforto material disponível e, ao mesmo tempo, jamais pareceu tão desafiador converter essa prosperidade em bem-estar duradouro. Vivemos em um contexto sem precedentes: com poucos cliques podemos adquirir bens, acessar serviços, consumir entretenimento sob demanda e comparar preços instantaneamente, reduzindo drasticamente as restrições de tempo e espaço que moldaram o cotidiano de gerações anteriores. A abundância de produtos, a difusão das plataformas digitais e o avanço acelerado da tecnologia moldaram um ambiente de alta eficiência, no qual conveniência, rapidez e imediatismo se tornaram normas da vida cotidiana.

À primeira vista, um cenário assim sugeriria uma trajetória contínua de elevação do bem-estar e felicidade. Contudo, a experiência contemporânea revela uma contradição cada vez mais evidente. Apesar de ganhos materiais substanciais, indicadores de saúde mental apontam um quadro preocupante. De acordo com estimativas da Organização Mundial da Saúde, mais de um bilhão de pessoas no mundo vivem com algum transtorno de saúde mental, como ansiedade e depressão, condições que figuram hoje entre as principais causas de incapacidade e perda de qualidade de vida em escala global (OMS, 2022; GBD, 2021).

No Brasil, a conexão entre dinheiro e sofrimento psicológico é particularmente explícita. Pesquisa nacional conduzida pela Serasa em parceria com o Instituto Opinion Box indica que 84 por cento dos brasileiros afirmam que problemas financeiros afetam diretamente sua saúde mental, enquanto 70 por cento relatam perda de sono devido a preocupações com dívidas e 65 por cento declaram esconder dificuldades financeiras de familiares e amigos (SERASA, 2023). Esses resultados sugerem que tensões monetárias extrapolam a esfera econômica e se manifestam de forma direta na vida emocional, nos vínculos sociais e na dinâmica familiar.

Essa relação entre finanças e sofrimento psicológico encontra respaldo consistente na literatura epidemiológica. Estudos realizados nos Estados Unidos e no Canadá mostram que preocupações financeiras estão significativamente associadas a maiores níveis de *distress* psicológico, ansiedade e sintomas depressivos, mesmo após o controle por características demográficas e condições de emprego (MARMOT et al., 2012; RIDDELL; SONG, 2017). Evidências internacionais recentes indicam ainda que indivíduos com menor riqueza acumulada apresentam uma chance de até quase três vezes maior de relatar sintomas de ansiedade ou depressão quando comparados a grupos com maior patrimônio líquido (RIDDELL et al., 2023).

Nesse ambiente de contrastes, o dinheiro assume um papel ambíguo e, muitas vezes, contraditório. Ele funciona ao mesmo tempo como fonte de segurança e como gerador de tensão: amplia escolhas e reduz vulnerabilidades, mas também alimenta expectativas crescentes que raramente se estabilizam. Consolida-se, assim, a crença de que um ganho adicional de renda ou patrimônio será suficiente para produzir felicidade duradoura, expectativa que, à luz da evidência empírica acumulada nas últimas décadas, tende a se frustrar de forma recorrente.

Essa crença não surge por acaso. Foi construída e reforçada ao longo de décadas, sustentada pela publicidade, pela lógica do capitalismo contemporâneo e pela associação quase automática entre crescimento econômico e bem-estar individual. A ideia de que mais renda implica necessariamente mais felicidade tornou-se hegemônica no imaginário social e pouco questionada no debate público. No

entanto, a crescente dissociação entre avanços materiais e felicidade percebida sugere que essa narrativa precisa ser revisitada de forma crítica.

É justamente esse o objetivo deste artigo. Ao longo do texto, analisaremos o que a literatura econômica e psicológica revela sobre a relação entre dinheiro e felicidade. Partiremos do debate clássico inaugurado pelo paradoxo de Easterlin e dos limites marginais da renda sobre o bem-estar subjetivo, avançando para a discussão dos mecanismos psicológicos, como a comparação social e a adaptação hedônica, que moldam esses efeitos. Em seguida, examinaremos evidências empíricas sobre como a renda, as circunstâncias familiares e os contextos sociais influenciam a saúde mental e a qualidade de vida, com atenção especial às desigualdades econômicas e suas repercussões no Brasil. O argumento central é claro: o dinheiro importa, sobretudo quando falta, mas seus efeitos sobre a felicidade são condicionados por processos psicológicos e estruturas sociais. Compreender esses limites é fundamental para repensar tanto decisões pessoais quanto o desenho de políticas públicas voltadas à melhoria das condições de vida.

II. O Paradoxo da Felicidade e a Comparação Social

No início da década de 1970, Richard Easterlin, então professor da Universidade da Pensilvânia, decidiu ir além dos indicadores tradicionais de crescimento econômico e investigar como as pessoas avaliavam sua própria qualidade de vida. Em estudo publicado em 1974, ao analisar séries históricas de renda e satisfação com a vida nos Estados Unidos entre as décadas de 1940 e 1970, encontrou um resultado surpreendente.

O período analisado correspondeu a uma fase de forte expansão econômica no pós-guerra, marcada pela ascensão da classe média, avanço tecnológico e consolidação de um padrão de consumo moderno sem precedentes. Apesar desse contexto amplamente favorável, Easterlin identificou uma desconexão relevante entre crescimento econômico e indicadores subjetivos. A renda média dos americanos aumentou de forma expressiva, mas os níveis médios de felicidade permaneceram praticamente estáveis ao longo do tempo.

Essa evidência contrariava o senso comum e colocava em xeque a narrativa dominante segundo a qual a prosperidade material levaria, de forma automática, a melhores condições de vida percebidas. Se havia mais consumo, maior acesso a bens duráveis, serviços de saúde e maior conforto no cotidiano, por que a percepção média de felicidade não avançava na mesma velocidade?

Easterlin denominou esse fenômeno de *Paradoxo da Felicidade*, posteriormente conhecido como *Paradoxo de Easterlin*. A constatação questionava uma das

premissas centrais do capitalismo moderno, a ideia de que aumentos generalizados de renda seriam suficientes para elevar o nível de satisfação da sociedade como um todo. Tratava-se de um achado conceitualmente simples, mas com implicações profundas, que abriu caminho para uma ampla agenda de pesquisa sobre a relação entre renda, felicidade e desenvolvimento.

Em 1995, Easterlin retomou o debate em um estudo que se tornaria igualmente influente, *Will Raising the Incomes of All Increase the Happiness of All?* Seus resultados aprofundaram a controvérsia ao mostrar que aumentos generalizados de renda não se traduzem, necessariamente, em maior satisfação percebida. Quando todos melhoram simultaneamente, o ganho relativo desaparece e o efeito subjetivo tende a se neutralizar.

A explicação central para esse fenômeno está no papel da comparação social. Os indivíduos avaliam sua situação não em termos absolutos, mas de forma relacional, tomando como referência o padrão do grupo ao qual pertencem. Assim, ganhos individuais perdem impacto quando são superados pelos avanços alheios. Melhorias materiais podem ocorrer, mas a percepção de progresso diminui à medida que a régua social se desloca.

Essa lógica implica que a prosperidade coletiva, quando amplamente difundida, deixa de ser percebida como avanço e passa a ser incorporada como novo padrão de normalidade. O resultado é uma sensação de estagnação subjetiva mesmo em contextos de crescimento econômico expressivo.

A literatura sugere que esse comportamento não é circunstancial. Autores como Robert Frank e Frans de Waal indicam que a atenção à posição relativa tem raízes evolutivas, associadas à sobrevivência e ao acesso a recursos. Como sintetiza Richard Layard, o que importa para a avaliação individual não é apenas o nível alcançado, mas a posição ocupada em relação aos demais.

Na contemporaneidade, esse mecanismo é amplificado pelas redes sociais, que expandem o universo de comparação e intensificam a exposição a padrões elevados de consumo e estilo de vida. Como consequência, a comparação social eleva expectativas, reduz o impacto emocional das conquistas e desloca continuamente o patamar de satisfação. Nesse contexto, aumentos de renda tendem a parecer insuficientes, não porque faltem ganhos reais, mas porque o referencial avança de forma ainda mais acelerada.

III. A adaptação hedônica: nosso sabotador interno

A comparação social funciona como um espelho que distorce, enquanto a adaptação hedônica pode ser entendida como o mecanismo interno que esvazia os efeitos emocionais das conquistas. Em termos conceituais, trata-se da tendência de os indivíduos retornarem a um nível relativamente estável de satisfação após mudanças relevantes, sejam elas positivas ou negativas. O extraordinário rapidamente se incorpora ao cotidiano, perdendo sua capacidade de gerar impacto duradouro.

Esse processo ocorre com maior rapidez do que normalmente se supõe. Bens, promoções profissionais ou aumentos de renda produzem elevações temporárias na satisfação, mas são rapidamente absorvidos pela rotina, pelas novas expectativas e pelo padrão de consumo vigente. O que inicialmente representa conquista passa a ser tratado como normalidade.

Do ponto de vista evolutivo, esse mecanismo desempenhou papel fundamental. A capacidade de adaptação rápida permitiu que os indivíduos ajustassem prioridades após ganhos ou perdas, mantendo foco na sobrevivência. No contexto contemporâneo, contudo, essa característica se tornou fonte de frustração. Em sociedades marcadas por abundância e estímulos constantes, a adaptação acelera a sensação de insuficiência permanente, alimentando uma busca contínua por novos objetivos materiais.

O aspecto mais relevante é que esse padrão não se limita a experiências individuais. Ao longo do século vinte e do início do século vinte e um, a renda, o acesso a bens, a escolaridade e a expectativa de vida cresceram de forma expressiva especialmente nos países desenvolvidos. Ainda assim, indicadores de sofrimento emocional seguiram trajetória distinta. Evidências do *Global Burden of Disease* apontam crescimento persistente de transtornos de ansiedade e depressão, mesmo em economias de alta renda.

Resultados semelhantes emergem do *Gallup Global Emotions Report*, que registra aumento contínuo de emoções negativas, e do *World Happiness Report*, que aponta queda da satisfação percebida em diversas sociedades avançadas. Esses achados reforçam a evidência de que o progresso material, por si só, não se converte automaticamente em ganhos emocionais proporcionais.

Essa desconexão recoloca questões centrais para a análise econômica: se aumentos de renda não asseguram felicidade duradoura, quais fatores passam a ser determinantes do bem-estar? E por que a crença na solução financeira persiste com tanta força no imaginário social? Para responder a essas perguntas, é necessário avançar na literatura posterior a Easterlin e compreender, de forma integrada, como renda, contexto social e mecanismos psicológicos interagem para moldar a experiência subjetiva das pessoas.

IV. O que está por trás da nossa busca por felicidade

A partir dos anos 2000, a literatura sobre dinheiro e felicidade passou por uma inflexão importante. Depois de décadas concentradas na discussão em torno do paradoxo de Easterlin, uma nova geração de pesquisadores decidiu revisitar o tema com bases de dados mais amplas, maior diversidade de países e metodologias comparativas mais sofisticadas. O contexto também havia mudado: havia mais informações, mais experiências nacionais e maior interesse em compreender se o enigma observado nos Estados Unidos do pós-guerra era um caso particular ou um fenômeno mais geral.

Nesse movimento, o debate deixou de ser formulado de maneira dicotômica. Em vez de discutir se o dinheiro traz ou não traz felicidade, a literatura passou a reconhecer que a relação entre renda e satisfação é mais complexa, marcada por gradações, contextos institucionais e trajetórias históricas distintas. A vida real, afinal, não opera como um interruptor simples, e a relação entre renda e bem-estar tampouco.

No centro dessa mudança de perspectiva estavam Betsey Stevenson, então professora da University of Pennsylvania, e Justin Wolfers, da University of Michigan. Os autores se perguntaram se o paradoxo identificado por Easterlin nos Estados Unidos descrevia um padrão universal ou se estava condicionado a contextos específicos. A questão era direta, mas com implicações relevantes: os resultados observados em um país rico e estável poderiam ser generalizados para o restante do mundo?

Em estudo publicado em 2008, Stevenson e Wolfers analisaram dados internacionais abrangendo países com diferentes níveis de renda, estruturas institucionais e estágios de desenvolvimento. A intenção não era refutar Easterlin, mas ampliar o escopo da análise, observando como renda e satisfação com a vida se relacionavam dentro dos países, entre países e ao longo do tempo.

Os resultados revelaram três regularidades empíricas claras. Primeiro, dentro de um mesmo país, indivíduos com renda mais elevada tendem a relatar maior satisfação com a vida. Segundo, na comparação internacional, países com renda média mais alta costumam apresentar níveis mais elevados de felicidade. Terceiro, ao longo do tempo, o crescimento da renda nacional associa-se a aumentos na satisfação média, ainda que em ritmo inferior ao avanço econômico.

Essas evidências sugerem uma relação positiva e relativamente estável entre renda e satisfação, mais ampla e consistente do que o paradoxo de Easterlin inicialmente indicava. Isso não implica que Easterlin estivesse equivocado, mas que seus

resultados podem ser mais representativos de sociedades muito ricas, estáveis e marcadas por intensa comparação social. O estudo, longe de encerrar o debate, abriu uma nova etapa na investigação empírica sobre como renda, contexto social e desenvolvimento moldam a experiência subjetiva das pessoas.

V. Nem todo dinheiro pesa igual

Após as evidências comparativas sobre renda e felicidade entre países, a literatura avançou para uma análise mais refinada dessa relação. Angus Deaton, que anos mais tarde receberia o Prêmio Nobel de Economia, passou a explorar os dados do *Gallup World Poll*, a mais abrangente pesquisa internacional sobre satisfação e condições de vida. Sua motivação central era compreender por que aumentos de renda produzem efeitos tão distintos sobre a percepção de felicidade entre diferentes grupos.

Os resultados trouxeram um esclarecimento importante. A relação entre renda e satisfação existe, mas não é linear. Ela é mais intensa nos níveis mais baixos de renda e se torna progressivamente menos pronunciada à medida que o padrão material se eleva. Em termos práticos, ganhos de renda para indivíduos em situação de maior vulnerabilidade geram impactos expressivos, enquanto aumentos equivalentes para aqueles que já vivem com conforto produzem efeitos marginais.

Essa assimetria pode ser interpretada de forma intuitiva. Para quem enfrenta restrições básicas, renda adicional representa alívio imediato, redução de incertezas e maior segurança cotidiana. Já para indivíduos com necessidades essenciais atendidas, o mesmo acréscimo tende a ser absorvido pela rotina, sem alterar de maneira significativa a experiência diária.

Deaton sugeriu que o valor subjetivo da renda depende fortemente da posição ocupada na distribuição. O dinheiro tem maior peso emocional quando resolve problemas fundamentais. À medida que essas necessidades são superadas, sua capacidade de gerar ganhos adicionais de satisfação diminui, não por desvalorização do dinheiro em si, mas porque outros fatores passam a competir por relevância.

Essa contribuição foi decisiva para reconciliar resultados aparentemente conflitantes na literatura. Easterlin havia mostrado que, após certo nível, a renda perde força explicativa. Stevenson e Wolfers evidenciaram que, ainda assim, a renda mantém uma relação positiva com a satisfação. Deaton esclareceu o formato dessa relação ao longo da escala de renda, revelando uma curva de retornos decrescentes. A renda melhora a vida, sobretudo quando remove privações

essenciais; a partir daí, outros determinantes tornam-se centrais para compreender o bem-estar percebido.

VI. Quando ganhar mais não basta

Situações cotidianas frequentemente revelam aspectos centrais do funcionamento da mente humana. Considere o caso de um indivíduo que recebe o aumento salarial esperado. No primeiro momento, a reação é de satisfação genuína, associada à sensação de alívio e à percepção de maior margem de escolha. Contudo, ao perceber que colegas receberam aumentos superiores, parte desse efeito se dissipa. Nada piorou em termos objetivos. Ainda assim, a avaliação subjetiva não acompanha a melhora material.

Esse tipo de reação motivou, em 2008, uma análise sistemática conduzida por Andrew Clark, Paul Frijters e Michael Shields. Os autores investigaram como mudanças na renda afetam a satisfação individual e, sobretudo, como esse efeito depende da renda dos pares de referência. O principal resultado foi claro: a satisfação não depende apenas do nível absoluto de renda, mas de forma decisiva da posição relativa ocupada dentro do grupo.

A renda absoluta importa, mas a renda relativa tende a exercer influência ainda maior. Indivíduos avaliam seu progresso à luz do desempenho dos que estão ao seu redor, o que faz com que ganhos individuais percam impacto quando acompanhados por avanços mais expressivos de outros. Trata-se de um mecanismo profundamente enraizado. Do ponto de vista evolutivo, a posição relativa no grupo esteve associada à sobrevivência, ao acesso a recursos e à proteção. Embora as ameaças contemporâneas sejam distintas, esse sistema de monitoramento social permanece ativo.

A partir dessa constatação, outros pesquisadores buscaram compreender se esse padrão se manifestava em escalas mais amplas. Richard Layard, em conjunto com Guy Mayraz e Stephen Nickell, analisou dados de diversos países europeus para avaliar quanto do efeito da renda sobre a satisfação decorre do valor efetivamente recebido e quanto se explica pela comparação social. Os resultados indicaram que, ao controlar esse mecanismo relacional, uma parcela substancial do impacto da renda desaparece, sugerindo que boa parte do efeito atribuído ao dinheiro reflete sua função como marcador de status.

Esse avanço conduziu a uma questão adicional. Se a renda melhora a vida até certo ponto, o que passa a importar quando esse patamar é alcançado? Estudos longitudinais conduzidos por Ed Diener, Shigehiro Oishi e Richard Lucas mostraram que, após a superação das necessidades básicas e a conquista de estabilidade

mínima, outros fatores tornam-se mais relevantes para a satisfação. Qualidade dos vínculos sociais, senso de propósito, autonomia e saúde emocional passam a desempenhar papel central.

Essas evidências reforçam a ideia de que a renda melhora a vida, mas dentro de limites claros. A partir de determinado nível, o protagonismo do bem-estar desloca-se do dinheiro para dimensões não monetárias da experiência humana. A felicidade emerge, assim, não como resultado da acumulação de ganhos, mas como uma vivência moldada por relações, valores e contexto social.

VII. Até onde o dinheiro pode comprar nosso bem-estar?

O dinheiro é capaz de alterar, de forma relevante, a maneira como as pessoas se sentem ao longo do cotidiano? Essa questão acompanha silenciosamente grande parte da vida adulta e se manifesta em situações concretas, como restrições orçamentárias, oportunidades de mobilidade profissional, comparações salariais ou projeções sobre um padrão de vida mais confortável. Trata-se de uma dúvida raramente explicitada, mas recorrente sempre que se considera a possibilidade de “ganhar um pouco mais”.

Foi esse tipo de inquietação que motivou Daniel Kahneman a investigar de forma sistemática a relação entre renda e felicidade. Psicólogo de formação e Prêmio Nobel de Economia em 2002, Kahneman tornou-se referência ao demonstrar que decisões e avaliações individuais são fortemente influenciadas por emoções, vieses cognitivos e narrativas subjetivas. Poucos pesquisadores compreenderam com tanta precisão a distância entre o que as pessoas declaram sobre suas vidas e o que efetivamente experimentam no dia a dia.

Quando Kahneman e o economista Angus Deaton decidiram analisar conjuntamente a relação entre renda e bem-estar, no artigo *High income improves evaluation of life but not emotional well-being*, publicado em 2010, o objetivo não era responder de forma simplista se indivíduos mais ricos são mais felizes. A ambição era mais ampla: compreender como o dinheiro se relaciona com o humor cotidiano, o estresse associado às pequenas urgências, as emoções geradas por experiências triviais e a sensação de tranquilidade decorrente da segurança financeira.

Para isso, os autores adotaram uma abordagem metodológica inovadora em larga escala. Em vez de se restringirem a perguntas globais sobre satisfação com a vida, passaram a registrar estados emocionais em diferentes momentos, buscando captar a experiência afetiva em tempo próximo ao real. Essa distinção permitiu separar duas dimensões analiticamente relevantes: a avaliação racional da vida,

mais estável e reflexiva, e o bem-estar emocional, caracterizado por flutuações ao longo do cotidiano.

Os resultados mostraram que, enquanto a avaliação racional da vida apresenta crescimento contínuo à medida que a renda aumenta, o bem-estar emocional tende a se estabilizar em torno de 75 mil dólares anuais. Acima desse patamar, aumentos adicionais de renda não se associam a reduções significativas de estresse nem a melhorias consistentes no humor diário. A hipótese de um possível teto emocional ganhou ampla repercussão por traduzir uma experiência comum: a vida pode melhorar nos indicadores objetivos sem que a vivência emocional acompanhe esse movimento.

Evidências posteriores ampliaram e refinaram essa interpretação. Em 2018, Ed Diener, Shigehiro Oishi e Louis Tay conduziram um estudo de grande escala, com aproximadamente 1,7 milhão de indivíduos em mais de 170 países. O objetivo foi investigar se os pontos de estabilização variavam conforme cultura, custo de vida e contexto social. Os resultados indicaram que, em muitos países, o bem-estar emocional tende a se estabilizar entre 60 e 75 mil dólares, enquanto a satisfação com a vida atinge níveis máximos próximos a 95 mil. Em alguns contextos, rendas muito elevadas mostraram associação negativa com indicadores subjetivos, possivelmente em função de maior pressão, responsabilidade e restrição de tempo.

Essas evidências sugerem que o dinheiro amplia conforto, segurança e possibilidades de escolha, mas também intensifica demandas, expectativas e pressões. Ao mesmo tempo em que resolve problemas relevantes, pode gerar novos desafios, frequentemente mais sutis e complexos de administrar.

Em 2021, Matthew Killingsworth, pesquisador da Universidade da Pensilvânia, introduziu uma nova abordagem ao solicitar que milhares de indivíduos registrassem suas emoções diversas vezes ao dia, utilizando dispositivos móveis como diários psicológicos. A mudança metodológica, embora aparentemente simples, produziu resultados distintos. Seus achados indicaram que a felicidade continua aumentando com a renda, mesmo em níveis elevados, acima de 200 mil dólares anuais, ainda que a taxas decrescentes.

A aparente contradição entre esses resultados e os estudos anteriores foi esclarecida em 2023, quando Kahneman, Killingsworth e Barbara Mellers integraram as evidências. O avanço decisivo ocorreu ao considerar a heterogeneidade individual. Para a maior parte da população, não existe um teto emocional rígido: a felicidade tende a crescer com a renda. Contudo, para um grupo significativo, cerca de vinte por cento dos indivíduos, marcado por sofrimento emocional persistente, o efeito da renda se estabiliza após determinado patamar. É nesse grupo que o teto emocional se manifesta.

A síntese desses achados conduz a uma conclusão central. O debate nunca foi sobre se o dinheiro importa ou não. Ele importa, mas de maneira heterogênea. Seus efeitos dependem da trajetória emocional, das comparações sociais relevantes, do grau de desigualdade do ambiente, das oportunidades disponíveis e das pressões enfrentadas por cada indivíduo. Para alguns, a renda representa um caminho para maior autonomia e tranquilidade. Para outros, constitui apenas um alívio parcial diante de dimensões da vida que o dinheiro, isoladamente, não é capaz de resolver. Essa compreensão mais rica e plural redefiniu o campo de estudo da felicidade, deslocando a pergunta de “quanto dinheiro é suficiente?” para “para quem, em qual contexto e sob quais circunstâncias a renda contribui efetivamente para uma vida melhor.

VIII. O fator invisível: a desigualdade que molda nossas emoções

Em paralelo, emerge uma questão adicional: o impacto da renda sobre a felicidade depende exclusivamente do montante auferido ou também do contexto social em que os indivíduos estão inseridos? À primeira vista, trata-se de uma indagação simples, mas que afeta de forma profunda a experiência cotidiana. Foi justamente essa percepção que motivou, em 2011, um estudo publicado no *Psychological Science* por Ed Diener, um dos principais nomes da ciência da felicidade, em conjunto com Shigehiro Oishi, especialista em psicologia cultural, e Selin Kesebir, pesquisadora em comportamento social. Os autores demonstraram que essa questão aparentemente trivial ocultava um dos elementos centrais da relação entre renda e satisfação.

No plano empírico, a resposta manifesta-se com clareza. Um mesmo nível de renda pode produzir percepções subjetivas distintas a depender do ambiente em que o indivíduo vive. Receber cinco mil reais em um bairro de classe média tende a gerar uma avaliação diferente daquela observada quando o mesmo valor é auferido em um entorno marcado por elevado padrão de consumo. Em sociedades caracterizadas por elevada desigualdade, a comparação social torna-se mais saliente. A renda deixa de funcionar apenas como meio de acesso a bens e serviços e passa a atuar como sinalizador de status, dignidade e pertencimento social.

Diener, Oishi e Kesebir evidenciaram empiricamente aquilo que é amplamente percebido no contexto brasileiro: quanto maior o grau de desigualdade, maior o peso emocional associado à renda. Viver com recursos limitados em uma sociedade desigual impõe um custo subjetivo superior ao observado em contextos mais igualitários. No Brasil, esse efeito é particularmente pronunciado. A insuficiência material é percebida de forma mais intensa, assim como a preocupação cotidiana, mas, por outro lado, avanços na renda tendem a gerar um

alívio emocional mais significativo, na medida em que rompem barreiras sociais relevantes. A renda, portanto, não opera de forma isolada na determinação da felicidade, mas interage continuamente com o ambiente social, os referenciais de comparação e o nível de desigualdade vigente.

IX. O que o dinheiro pode e não pode fazer por nós

Após percorrer essa trajetória pela literatura sobre felicidade, impõe-se uma constatação central: o dinheiro nunca desempenhou um papel simples ou linear na experiência humana. Ele não opera como um mecanismo binário capaz de ativar ou desativar o bem-estar. Seu efeito se manifesta de forma mais complexa, mediado por expectativas, processos de comparação social, experiências passadas, percepções de risco, aspirações mutáveis e trajetórias formadas ao longo da vida. Ao longo de décadas, pesquisadores buscaram responder à questão fundamental sobre até que ponto a renda pode melhorar a qualidade de vida. A principal conclusão é que não existe uma resposta única. O impacto da renda sobre a felicidade depende menos de valores absolutos e mais das características individuais, do contexto social e do percurso vivido por cada pessoa.

A síntese dessas evidências aponta para uma conclusão robusta: a relação entre dinheiro e felicidade é real, porém heterogênea. Para alguns indivíduos, aumentos de renda reduzem sofrimento e promovem reorganizações significativas nas condições de vida. Para outros, a renda atua predominantemente como referência comparativa, influenciando a percepção de posição relativa dentro do grupo. Há ainda aqueles para quem a renda funciona como elemento de pertencimento social, enquanto outros experimentam ganhos efetivos de satisfação à medida que sua situação financeira melhora. Diferenças de história pessoal, ambiente social e contexto institucional explicam por que os efeitos do dinheiro variam substancialmente entre indivíduos.

Com o avanço dessa agenda de pesquisa, uma questão adicional ganhou relevância. A análise passou a deslocar-se do quanto se ganha para como e por que os recursos são utilizados. Evidências da economia comportamental indicam que a relação das pessoas com o dinheiro é menos guiada por escolhas plenamente racionais e mais influenciada por atalhos cognitivos, padrões automáticos de comparação, impulsos emocionais, hábitos persistentes e crenças formadas precocemente.

Decisões financeiras ineficientes, portanto, não decorrem necessariamente de falta de informação ou de intenção. Frequentemente refletem processos decisórios rápidos, enviesados e inconsistentes com o aumento do bem-estar no longo prazo. Recursos são utilizados para atender expectativas sociais, mitigar desconfortos

emocionais temporários, sinalizar *status* ou responder a estímulos imediatos, muitas vezes em detrimento de objetivos mais relevantes.

Nesse contexto, se o dinheiro só contribui efetivamente para a melhoria da vida quando é utilizado de forma alinhada ao bem-estar, a questão central torna-se compreender por que isso é tão difícil. A resposta exige ir além da análise da renda e considerar os mecanismos psicológicos que orientam as escolhas financeiras. Compreender esse conjunto de processos cognitivos e emocionais, frequentemente automáticos e imperfeitos, é fundamental para explicar por que indivíduos priorizam recompensas imediatas em detrimento de objetivos de longo prazo e, não raro, sabotam seus próprios planos. É essa investigação sobre os vieses e heurísticas que estruturam as decisões financeiras que abre o caminho para se compreender melhor por que decidimos mal sobre dinheiro e como é possível, de forma gradual, retomar o controle dessas escolhas.

X. Considerações finais

A evidência acumulada ao longo de décadas indica que aumentos de renda estão associados a melhorias nas condições de vida, mas não garantem, por si só, elevações proporcionais e duradouras do bem-estar subjetivo. A renda exerce papel relevante na redução de restrições materiais, na ampliação do conjunto de escolhas disponíveis e na diminuição da exposição a riscos e incertezas, sobretudo nos níveis mais baixos da distribuição. No entanto, à medida que a renda aumenta, o impacto marginal sobre a felicidade tende a se reduzir, em função de mecanismos como a comparação social, a adaptação hedônica e o contexto de desigualdade no qual os indivíduos estão inseridos. Assim, embora a renda contribua para mitigar privações objetivas, seus efeitos sobre o bem-estar são condicionados por expectativas, referenciais sociais e processos psicológicos persistentes.

O problema central, portanto, não reside na busca por maiores níveis de renda, mas na atribuição de um papel excessivo à renda como determinante isolado do bem-estar. A partir de determinado patamar, fatores não monetários passam a exercer maior peso explicativo, como qualidade das relações sociais, senso de propósito, autonomia, saúde mental, disponibilidade de tempo e qualidade institucional. A negligência desses elementos tende a gerar um descompasso entre crescimento material e satisfação subjetiva, no qual aumentos sucessivos de renda não se traduzem em ganhos proporcionais de bem-estar, produzindo trajetórias de expectativas crescentes e retornos subjetivos decrescentes.

No caso brasileiro, essa discussão assume particular relevância em função das elevadas desigualdades socioeconômicas e das profundas assimetrias regionais. Em um contexto marcado por altos níveis de vulnerabilidade social, o crescimento

da renda permanece condição necessária para a redução do sofrimento material e a elevação do bem-estar médio da população. No Nordeste, especificamente, onde se concentram os maiores contingentes de pobreza, incrementos de renda apresentam efeitos diretos e substantivos sobre indicadores de qualidade de vida, segurança econômica e estabilidade emocional, uma vez que atuam na satisfação de necessidades básicas, como alimentação, moradia e acesso a serviços essenciais. Nesses contextos, o impacto da renda sobre o bem-estar tende a ser mais intenso e menos sujeito aos mecanismos de saturação observados em estratos de renda mais elevados.

Entretanto, as evidências também indicam que trajetórias de crescimento econômico dissociadas de processos de coesão social, mobilidade intergeracional e redução das disparidades territoriais tendem a gerar ganhos limitados em termos de bem-estar agregado. A concentração de renda e oportunidades, quando não acompanhada de melhorias no acesso a bens públicos, serviços e perspectivas de inserção econômica, está associada ao aumento da percepção de desigualdade relativa, exclusão social e frustração subjetiva. Em sociedades altamente desiguais, a renda assume não apenas a função de meio de consumo, mas também de indicador de posição social, intensificando os efeitos da comparação e ampliando a sensibilidade psicológica às diferenças de status.

As opiniões expressas neste artigo são de responsabilidade exclusiva do autor, não refletindo necessariamente a opinião institucional da FGV.

Referências

CLARK, Andrew E.; FRIJTERS, Paul; SHIELDS, Michael A. Relative income, happiness, and utility: An explanation for the Easterlin paradox and other puzzles. *Journal of Economic Literature*, v. 46, n. 1, p. 95–144, 2008.

DEATON, Angus. Income, health, and well being around the world: Evidence from the Gallup World Poll. *Journal of Economic Perspectives*, v. 22, n. 2, p. 53–72, 2008.

DEATON, Angus; KAHNEMAN, Daniel. High income improves evaluation of life but not emotional well being. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, v. 107, n. 38, p. 16489–16493, 2010.

DIENER, Ed; OISHI, Shigehiro; KESEBIR, Selin. Income inequality and happiness. *Psychological Science*, v. 22, n. 9, p. 1095–1100, 2011.

DIENER, Ed; OISHI, Shigehiro; LUCAS, Richard E. Subjective well being: The science of happiness and life satisfaction. In: LOPEZ, Shane J.; SNYDER, C. R. (org.). *Oxford Handbook of Positive Psychology*. Oxford: Oxford University Press, 2009.

EASTERLIN, Richard A. Does economic growth improve the human lot? Some empirical evidence. In: DAVID, Paul A.; REDER, Melvin W. (org.). *Nations and households in economic growth*. New York: Academic Press, 1974.

EASTERLIN, Richard A. Will raising the incomes of all increase the happiness of all? *Journal of Economic Behavior and Organization*, v. 27, n. 1, p. 35–47, 1995.

FRANK, Robert H. *Luxury fever*. New York: Free Press, 1999.

FRANK, Robert H. *Falling behind: How rising inequality harms the middle class*. Berkeley: University of California Press, 2007.

GALLUP. *Gallup Global Emotions Report*. Washington, DC: Gallup, vários anos.

GLOBAL BURDEN OF DISEASE COLLABORATIVE NETWORK. *Global Burden of Disease Results Tool*. Seattle: Institute for Health Metrics and Evaluation (IHME), 2021.

GLOBAL BURDEN OF DISEASE COLLABORATIVE NETWORK. *Global Burden of Disease Results Tool*. Seattle: Institute for Health Metrics and Evaluation (IHME), vários anos.

KAHNEMAN, Daniel. *Thinking, fast and slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux, 2011.

KAHNEMAN, Daniel; DEATON, Angus. High income improves evaluation of life but not emotional well being. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, v. 107, n. 38, p. 16489–16493, 2010.

KILLINGSWORTH, Matthew A. Experienced well being rises with income, even above 75,000 dollars per year. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, v. 118, n. 4, 2021.

KILLINGSWORTH, Matthew A.; KAHNEMAN, Daniel; MELLERS, Barbara. Income and emotional well being: A conflict resolved. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, v. 120, n. 10, 2023.

LAYARD, Richard. *Happiness: Lessons from a new science*. London: Penguin Books, 2005.

MARMOT, Michael et al. *Fair society, healthy lives: The Marmot Review*. Londres: University College London, 2012.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DA SAÚDE (OMS). *World mental health report: transforming mental health for all*. Genebra: World Health Organization, 2022.

RIDDELL, W. Craig; SONG, Xiaodong. The impact of education on unemployment incidence and re employment success: Evidence from the U.S. labour market. *Labour Economics*, v. 44, p. 39–49, 2017.

RIDDELL, W. Craig et al. Wealth, financial stress and mental health. *Scientific Reports*, v. 13, 2023.

SERASA. *Brasileiros e saúde mental: o impacto das finanças no bem estar emocional*. São Paulo: Serasa, 2023.

STEVENSON, Betsey; WOLFERS, Justin. Economic growth and subjective well being: Reassessing the Easterlin paradox. *Brookings Papers on Economic Activity*, v. 2008, n. 1, p. 1–87, 2008.

WORLD HAPPINESS REPORT. *World Happiness Report*. New York: Sustainable Development Solutions Network, vários anos.