

**MATERIALIDADE: O COMEÇO DA JORNADA ESG**

**RI**

**RELAÇÕES COM INVESTIDORES**

[www.revistaRI.com.br](http://www.revistaRI.com.br)

**NUNCA FAZER  
DÍVIDAS!  
SERÁ MESMO?**

por **RODRIGO FRANCO GONÇALVES**

**ECONOMIA  
PRATEADA**

NA ECONOMIA DE TODAS AS CORES,  
A PRATEADA MOSTRA O SEU VALOR

por **LUCIANA TANNURE**

**MERCADO DE CAPITAIS:  
O NOVO CAMPO DAS  
PARTIDAS DE FUTEBOL**

por **JOÃO PEDRO NASCIMENTO**

**ENTREVISTA**

**Carol Paiffer**

**UMA EMPREENDEDORA NATA**

CEO da **ATOM S/A** e investidora-anjo do reality **Shark Tank Brasil**, fala sobre o seu propósito de ajudar a transformar a educação financeira no Brasil e o desafio de administrar investimentos em mais 60 pequenas e médias empresas.

por **ANDRE VASCONCELLOS**

**nº 275**  
**OUT 2023**



# O DESAFIO CONTEMPORÂNEO DA EDUCAÇÃO



Logo após minha formatura, iniciei minha carreira dando aulas em uma faculdade comunitária em Santa Catarina. Desde então, acumulei quase 4 décadas de magistério. Minha primeira turma foi em um curso de férias de matemática financeira, em julho, voltado para alunos que já haviam reprovado na matéria. Naquela época, a maioria dos meus alunos era mais velha do que eu. Embora eu pertencesse à geração *Baby Boomer*, durante alguns anos meus alunos também eram dessa mesma geração.

por **JURANDIR SELL MACEDO**

Após os *Boomers*, vieram os alunos das gerações X, Y (ou *Millennials*) e, atualmente, a maioria é da geração Z. Esses jovens, também conhecidos como *Zoomers*, nasceram entre 1997 e 2010. São nativos digitais e altamente conectados, o que frequentemente os isola do mundo físico. Politicamente e socialmente engajados, eles valorizam a diversidade e a inclusão e tendem a questionar o status quo, as instituições tradicionais e a autoridade.

Contrariando a visão saudosista que glorifica gerações passadas e critica as atuais, posso afirmar que nunca tive tantos alunos excepcionais quanto agora. Sendo nativos digitais, frequentemente dominando duas ou mais línguas, eles têm uma facilidade incrível para se aprofundar nos assuntos que despertam seu interesse. No meu tempo de universitário, tínhamos apenas professores e livros da biblioteca como referências. Hoje, qualquer aluno pode encontrar na internet um conhecimento muito mais vasto do que qualquer professor individualmente poderia oferecer.

Essa observação deveria ser encorajadora para recrutadores e empresários que começam a contratar *Zoomers* para suas empresas. No entanto, o ideal de bons empregos e carreiras, que até recentemente atraía os melhores alunos, já não seduz a maioria. O que eles desejam é empreender, ter trabalhos autônomos e gozar de liberdade geográfica e de horário.

Em um passado não muito distante, os alunos costumavam se distribuir segundo uma curva normal clássica, em forma de sino. Nas salas de aula, sempre havia alguns alunos

“

**Contrariando a visão saudosista que glorifica gerações passadas e critica as atuais, posso afirmar que nunca tive tantos alunos excepcionais quanto agora. Sendo nativos digitais, frequentemente dominando duas ou mais línguas, eles têm uma facilidade incrível para se aprofundar nos assuntos que despertam seu interesse.**”

”

desinteressados e sem uma formação básica sólida, além de um ou dois alunos excepcionais. Naquela época, eu modelava meu conteúdo e minhas avaliações pensando naqueles alunos que estavam cerca de 20% acima da média, estimulando assim os que estavam abaixo da média a se esforçarem mais e sem desestimular os mais destacados.

## EDUCAÇÃO FINANCEIRA

No entanto, hoje, quando tento classificar meus alunos, encontro algo semelhante à clássica distribuição de Weibull: uma grande massa de pessoas totalmente desinteressadas e apáticas de um lado e, de outro, um número menor de alunos excepcionais.

O grande fosso entre os interessados e os desinteressados dificulta muito a manutenção da coesão das turmas. Se tento atender um dos extremos da curva, acabo por perder os do outro lado. Isso talvez indique o colapso iminente do método tradicional de educação, baseado na premissa de salas de aula homogêneas, nas quais o conteúdo é apresentado de forma uniforme para todos os alunos, independentemente de suas habilidades individuais ou estilos de aprendizado.

Talvez novos métodos de ensino, que utilizam inteligência artificial e buscam personalizar a educação, adaptando-se às necessidades e aos ritmos de aprendizagem de cada aluno, possam ser a solução. No entanto, não sou tão otimista quanto ao futuro desta abordagem educacional. Acredito que ela pode ser excelente para alunos excepcionais, mas terrível para os demais.

Segundo a tradição cristã, existem sete pecados capitais, e o sétimo é a acédia, que frequentemente é traduzida em português como preguiça. No entanto, a preguiça, tal como comumente entendida, não captura completamente a amplitude e complexidade deste pecado. A acédia é melhor descrita como uma espécie de letargia ou desânimo do intelecto.

É a perda do interesse em viver de maneira engajada. Manifesta-se como apatia, desinteresse e, em certa medida, um distanciamento entre o que a pessoa faz e o que realmente deseja. A pessoa que sofre de acédia pode estar envolvida em todas as aparências de uma vida ativa; no entanto, interiormente, há um vazio, um vácuo onde deveria haver paixão.

Na “Divina Comédia” de Dante Alighieri, o quinto círculo do Inferno é dedicado aos pecados da ira e da apatia. Neste círculo, Dante descreve um cenário de tormento dual: na superfície lamacenta do rio, os irados estão condenados a lutar uns contra os outros, enquanto os apáticos, que em vida mostraram desdém ou indiferença, são submersos nas profundezas do rio, sufocados por sua própria passividade.

Na meritocracia, a ideia de que o mérito individual deve determinar o valor de uma pessoa glorifica a ira e o espírito de “vencer ou vencer”. Isso se traduz perfeitamente na frase popular entre os coaches: “Foguete não tem ré”. No entanto,

aqueles que não mostram disposição para a luta frequentemente se recolhem à apatia ou à acédia e são sufocados por sua passividade.

A meritocracia agrava este problema. Ela nos diz que devemos almejar certos tipos de emprego, estilos de vida e marcas de sucesso, frequentemente medidos em termos materiais ou de status social. Algumas pessoas se engajam nesta luta em busca do sucesso, que nem sempre alcançam. E os derrotados, ou aqueles que nem sequer tentaram lutar, veem suas paixões se apagarem e abraçam uma vida vivida em tons de cinza.

O que é pior, a acédia pode tornar-se um ciclo vicioso. A falta de interesse leva à falta de engajamento, que, por sua vez, leva a um desinteresse ainda maior. Com o tempo, essa letargia pode se solidificar, fazendo com que a pessoa evite buscar o que realmente traria alegria e significado para sua vida.

Santo Tomás de Aquino, o criador da lista de pecados capitais, e Dante Alighieri, ambos profundos conhecedores da natureza humana, já reconheciam os terríveis efeitos da acédia ou apatia. Mas será que poderiam imaginar que, após tantos séculos de desenvolvimento, seríamos inundados por uma onda tão grande de apáticos?

Em um mundo de rápidas mudanças e crescente polarização, o desafio da educação moderna é encontrar métodos flexíveis e personalizados que atendam a todos. Ignorar a crescente apatia ou acédia entre os alunos poderia aprofundar divisões sociais e pedagógicas. Isso exige uma abordagem que equilibre inovação com inclusão. Hoje, esse problema está nas escolas, mas amanhã estará nas organizações, influenciando significativamente o destino da sociedade.

*O desafio é imenso; não podemos ser apáticos diante dele. **RI***



### **JURANDIR SELL MACEDO**

é doutor em Finanças Comportamentais, com pós-doutorado em Psicologia Cognitiva pela Université Libre de Bruxelles (ULB) e professor de Finanças Pessoais da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC).  
[jurandir@edufinanceira.org.br](mailto:jurandir@edufinanceira.org.br)