Pedro Leopoldo Educacional
Mestrado Profissional em
Administração

A estrutura dos distúrbios financeiros: um estudo de caso em uma escola de ensino médio na região metropolitana de Belo Horizonte

José Onecir Silva

Pedro Leopoldo
2017

José Onecir Silva

A estrutura dos distúrbios financeiros: um estudo de caso em uma escola de ensino médio na região metropolitana de Belo Horizonte

Dissertação de mestrado apresentada ao Mestrado Profissional em Administração da Fundação Pedro Leopoldo, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Administração.

Área de concentração: Gestão em Organizações

Linha de Pesquisa: Estratégias corporativas

Orientador: Prof. Dr. Wanderley Ramalho

Pedro Leopoldo

Fundação Pedro Leopoldo

2017

S586e

Silva, José Onecir

A estrutura dos distúrbios financeiros: um estudo de caso em uma escola de ensino médio na região metropolitana de Belo Horizonte/José Onecir Silva – Pedro Leopoldo: Fundação Pedro Leopoldo, 2017.

88 f.; il. (Dissertação de Mestrado Profissional em Administração)

1. Educação financeira. 2. Psicologia financeira. 3. Psicologia econômica. 4. Distúrbios financeiros. 5. Preceitos financeiros. I. Ramalho, Wanderley (orient.). II. Título.

CDD: 332.024

Revisão, normalização e catalogação:
Vanuza Bastos Rodrigues - CRB6:

FOLHA DE APROVAÇÃO

Título da Dissertação: **"Estrutura dos distúrbios financeiros em: um estudo de caso em uma escola de ensino médio na região metropolitana de Belo Horizonte".**

Nome do Aluno: **JOSÉ ONECIR SILVA**

Dissertação de mestrado, modalidade Profissionalizante, defendida junto ao Programa de Pós-Graduação em Administração da Faculdade Pedro Leopoldo, aprovada pela banca examinadora constituída pelos professores:

Prof. Dr. Wanderley Ramalho - Orientador

Prof. Dr. Ronaldo Lamounier Locatelli

Prof. Dr. José Guilherme Chaves Alberto

Pedro Leopoldo (MG), 29 de agosto de 2017.

DECLARAÇÃO DE REVISÃO DE DISSERTAÇÃO

NORMALIZAÇÃO DE ACORDO COM AS NORMAS DA AMERICAN PSYCHOLOGICAL ASSOCIATION (APA)/ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO (ANPAD), FORNECIDA PELA FUNDAÇÃO PEDRO LEOPOLDO EM JULHO/2015

Declaro ter realizado a revisão de português e normas da *American Psychological Association* (APA)/Associação Nacional De Pós-Graduação e Pesquisa em Administração (ANPAD) da dissertação de mestrado profissional intitulada "**A estrutura dos distúrbios financeiros: um estudo de caso em uma escola de ensino médio na região metropolitana de Belo Horizonte**", de autoria de **José Onecir Silva**, sob a orientação do Prof. Dr. Wanderley Ramalho, apresentada ao Programa de Mestrado Profissional em Administração da Fundação Pedro Leopoldo.

Dados da revisão:

. Normalização: _X__Sim ___Não

. Revisão de literatura: __X_Sim ___Não

. Revisão de português: _X__Sim ___Não

. Ficha catalográfica: _X___Sim ___Não

. Abstract: ____Sim__X__Não

. Impressão e encadernação: ___Sim ____Não

Vanuza Bastos Rodrigues
Bibliotecária – CRB6: 1.172
Mestre em Administração pela Faculdade Novos Horizontes
Doutoranda em Hospitalidade pela Universidade Anhembi Morumbi - SP
Celular: (31) 99993-2129
E-mail: vanuzabastosrodrigues@gmail.com
Belo Horizonte, 13 de novembro de 2017

A minha esposa Kellen e ao meu filho Guilherme.

Agradecimentos

Agradeço a Deus pelo dom da vida, por ter me dado força, inteligência e a oportunidade de realizar este sonho, o mestrado.

Aos meus pais (*in memoriam*), Guilhermino e Maria Aparecida, pelas orações e por todo esforço que fizeram para que eu pudesse estudar.

À minha querida esposa, Kellen, ao meu querido filho Guilherme, pelo amor, carinho, compreensão, apoio e desprendimento de precioso tempo para a construção deste meu projeto de vida.

Ao meu sogro, Carlos e a minha sogra, Lúcia, por terem cuidado tão bem do meu "Gui" nos sábados de aula.

Aos meus irmãos Myrian, Humberto, Irene, Vicente de Paulo, Geraldo Magela, Ivone e Elaine, sobrinhos, tios e avós (*in memoriam*) pela motivação aos estudos e por acreditarem em mim.

Ao meu orientador, Prof. Dr. Wanderley Ramalho, pela sua dedicação, paciência, disponibilidade e prontidão em me guiar nesse caminho de construção de conhecimentos.

Ao coordenador do mestrado, Prof. Dr. Ronaldo Lamounier Locatelli e demais professores da FPL Educacional pelos valiosos ensinamentos ao longo do curso e pela convivência tão boa.

À diretora da Escola de Formação Gerencial – EFG/FPL Educacional, Profa. Maria Valéria, à coordenadora do curso de Formação Gerencial, Profa. Sônia, à professora de Educação Financeira, Fabiana Borges, e a todos os alunos que contribuíram com esta pesquisa.

Aos funcionários da FPL Educacional, especialmente a Jussara, pela atenção, apoio, cordialidade e presteza no atendimento.

“Conheça todas as teorias, domine todas as técnicas, mas ao tocar uma alma humana, seja apenas outra alma humana”.

Carl Jung

Resumo

Esta pesquisa teve por objetivo verificar a dinâmica dos distúrbios financeiros no programa de educação financeira de uma escola do ensino médio na região metropolitana de Belo Horizonte. Na contextualização do tema abordou-se o ambiente econômico brasileiro das últimas décadas e seus efeitos nas finanças pessoais, moldando o comportamento econômico e a maneira como os indivíduos lidam com o dinheiro. Para a construção do instrumento de pesquisa sobre as ocorrências de distúrbios financeiros em uma turma da escola selecionada, foi utilizado o modelo proposto por Klontz & Klontz, com três construtos: rejeição ao dinheiro, adoração ao dinheiro e os relacionais. A pesquisa teve caráter descritivo, realizada no ambiente natural dos alunos, ou seja, a própria sala de aula. A coleta de dados foi realizada por meio de entrevistas semiestruturadas, grupo focal e questionário em escala Likert. Na análise de dados, foi efetuada a interpretação das declarações dos alunos e, como informação adicional, a estatística descritiva. A análise dos resultados obtidos, de acordo com o modelo utilizado, mostrou ser reduzidos os distúrbios financeiros nos alunos participantes do programa de educação financeira da EFG/FPL Educacional.

Palavras-chave: Educação financeira; Psicologia econômica; Comportamento econômico; Preceitos financeiros; Distúrbios financeiros.

Abstract

This research aimed to verify the dynamics of financial disorders in the financial education program of a high school in the metropolitan area of Belo Horizonte. In the contextualization of the theme, the Brazilian economic environment of the last decades and its effects on personal finances were formulated, shaping economic behavior and the way individuals deal with money. For the construction of the research instrument on the occurrences of financial disturbances in a class of the selected school, the model proposed by Klontz & Klontz was used, with three constructs: rejection of money, money worship and the relational. The research had a descriptive character, carried out in the natural environment of the students, that is, the classroom itself. Data were collected through semi-structured interviews, a focus group and a Likert-scale questionnaire. In the data analysis the statements of the students were interpreted and as additional information, the descriptive statistics. The analysis of the results obtained according to the model used showed that the financial disturbances in the students participating in the financial education program of EFG/FPL Educational were very insignificant.

Keywords: Financial education; Economic psychology; Economic behavior; Financial precepts; Financial disorders.

Lista de Ilustrações

Figura 1 - Princípios, recomendações e boas práticas de educação financeira 26
Figura 2 - Cronologia da psicologia econômica 47
Figura 3 - Modelo de análise dos distúrbios financeiros 57

Tabela 1 - Medidas de tendência central e variabilidade dos indicadores. 71

Lista de Abreviaturas e Siglas

APA - Associação Americana de Psicologia.

BCB - Banco Central do Brasil.

BNCC - Base Nacional Comum Curricular.

CCF - Cadastro de Emitentes de Cheques sem Fundos.

COREMEC - Comitê de Regulação e Fiscalização dos Mercados Financeiro, de Capitais, de Seguros, de Previdência e Capitalização

CV - Coeficiente de Variação.

CVM - Comissão de Valores Mobiliários.

EFG - Escola de Formação Gerencial.

ENEF – Estratégia Nacional de Educação Financeira.

ENEM – Exame Nacional do Ensino Médio.

FGV - Fundação Getúlio Vargas.

FPL – Fundação Pedro Leopoldo.

IGP-DI - Índice Geral de Preços – Disponibilidade Interna.

IPTU – Imposto sobre a Propriedade Predial e Territorial Urbana

IPVA – Imposto sobre a Propriedade de Veículos Automotores

OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico.

PAC - Programa de Aceleração do Crescimento

PAI - Programa de Ação Imediata

PIB - Produto Interno Bruto.

SCPC - Serviço Central de Proteção ao Crédito

SPC Brasil - Serviço de Proteção ao Crédito

Sumário

1 Introdução **12**
1.1 Objetivos **22**
1.1.1 Objetivos geral **23**
1.1.2 Objetivos específicos **23**
1.2 Estrutura do trabalho **23**

2 Referencial Teórico **25**
2.1 Educação financeira no Brasil **25**
2.2 Psicologia econômica **32**

3 Metodologia **59**
3.1 Procedimentos metodológicos **59**
3.2 Caracterização da pesquisa **60**
3.4 Unidade de análise **60**
3 Técnicas de análise **61**

4 Análise dos Resultados **66**

5 Considerações Finais **73**
5.1 Limitações do estudo **74**
5.2 Sugestões para futuros estudos **74**

Referências **76**

Apêndice **82**

1 Introdução

É crescentemente reconhecida a importância de uma adequada educação financeira como necessidade de mitigar e, até mesmo, evitar as mazelas provocadas pela inabilidade de muitos cidadãos no trato com o dinheiro. O tumulto gerado na conjuntura econômica brasileira nas décadas de 1980 e 1990 deixou marcas indeléveis na vida de todos e desenvolveu na população distúrbios financeiros que, por sua vez, vêm impactando, de modo significativo, na qualidade de vida dessas pessoas.

A educação financeira vem recebendo atenção especial dos profissionais da área e da mídia especializada em finanças pessoais. Diariamente, assiste-se, lê-se e ouve-se recomendações, conselhos e sugestões para adequar o orçamento pessoal ou familiar à realidade da conjuntura econômica e financeira pela qual o país passa. O volume crescente de programas em rádios e emissoras de televisão, jornais, livros e revistas dedicando tempo ao tema demonstra o quanto este assunto está presente no dia a dia dos cidadãos e se impõe como prática da própria realidade econômica vivida, exigindo de todos um comportamento econômico racional.

Sem negar, evidentemente, a relevância e validade dessas iniciativas, cabe enfatizar a necessidade de um conhecimento mais sistematizado do contexto que faz aparecer os distúrbios financeiros, bem como os preceitos que são adquiridos em sua imersão. Tal conhecimento deve incluir a rotina financeira do indivíduo e da sociedade associada ao ambiente econômico local, regional, nacional e global, que se altera por meio de uma dinâmica marcada por fatores diversos originados, principalmente, na macroeconomia e na globalização de mercados.

Os indicadores da economia fornecem elementos para analisar o passado e compreender a cultura financeira que foi desenvolvida na época em relação ao que se pratica na atualidade. O Produto Interno Bruto (PIB) e a inflação são exemplos que guardam relação direta com o cotidiano e com o comportamento financeiro das pessoas em geral. São, respectivamente, conceituados por Lanzana (2001) como somatório dos bens e serviços produzidos internamente no país em determinado período de tempo e em processo contínuo e generalizado de aumento nos níveis de

preços. Os efeitos da inflação no bolso das pessoas são de percepção imediata. As variações dos preços praticados nos supermercados, farmácias, padarias, etc. são seus sinalizadores.

Um grande sinalizador de inflação nas décadas de 1980 e 1990, ainda gravado na memória dos consumidores daquela época, é a máquina de remarcação de preços em supermercados com seu inconfundível barulho ao emitir etiquetas com os novos preços dos produtos, mostrando o quão alto estava a inflação. Segundo Lanzana (2001), a inflação medida pelo Índice Geral de Preços – Disponibilidade Interna (IGP-DI), que tem a Fundação Getúlio Vargas (FGV) como instituição responsável pela sua elaboração, atingiu 50.406.148,0% e 63.406.148,0%, respectivamente, nas citadas décadas de 1980 e 1990. O extraordinário aumento dos preços de forma recorrente desencadeou impactos marcantes na vida de todos os brasileiros, constituindo, de acordo com Klontz e Klontz (2011), em um verdadeiro *flashpoints*, engendrando nas pessoas a compulsão pelo gasto imediato, ou seja, um distúrbio financeiro. O consumo precisava ser imediato, logo após a entrada de qualquer receita, como por exemplo, o salário, dificultando a elaboração de um planejamento financeiro pessoal e/ou familiar, bem como o hábito de poupar e investir.

Apesar de não terem vivenciado o período inflacionário, os alunos das escolas de ensino médio convivem em seus ambientes familiares com os preceitos e os comportamentos relacionados ao dinheiro que, segundo Klontz e Klontz (2011, p. 14), “geralmente são transmitidos através das gerações”. Para os autores

> [...] o poder duradouro dos *flashpoints* financeiros tem pouca relação com os fatos em si ou com nossa interpretação deles ao analisa-los em retrospectiva. Pelo contrário, eles se originam das interpretações infantis e ingênuas que construímos quando nos esforçamos para encontrar uma lógica subjacente neste confuso, contraditório e, muitas vezes, assustador mundo dos adultos. E é a partir das interpretações infantis desses flashpoints financeiros que desenvolvemos um conjunto de conceitos sobre o dinheiro, chamados preceitos financeiros, que moldam tanto nossa maneira de compreender o dinheiro como a forma como lidamos com ele na vida adulta (Klontz, & Klontz p. 16).

No nível macro, a vivência desse *flashpoint* colocava para as autoridades monetárias imensas dificuldades em criar mecanismos de combate à inflação, uma vez que os preceitos financeiros gerados alimentavam ainda mais o processo inflacionário.

No período de inflação muito alta, de 1986 a 1995, o IGP-DI atingiu 80.746.807.790%, criando um cenário impreciso no qual não se justificava um planejamento financeiro pessoal, pois, a qualquer hora, qualquer coisa podia acontecer, deixando marcas importantes nos diversos setores da vida cotidiana. Razão para vários estudos interdisciplinares sobre a questão financeira.

A inflação é um componente de influência direta na definição das taxas de juros praticadas pelo sistema financeiro. Quanto maior ela for maior será a taxa nominal de juro praticada pelos bancos, gerando reflexos na própria inflação. Essa reciprocidade entre inflação e taxa de juros gera um processo de especulação no próprio sistema financeiro, popularmente chamada de “ciranda financeira”. Ressalta-se que, quando inflação e taxa de juros estão muito elevadas, como verificadas na segunda metade da década de 1980 e início da década de 1990, para combatê-las faz-se necessário a adoção de planos de estabilização econômicos. Isso explica a criação de tantos instrumentos e normas de políticas econômico-financeiras pelas autoridades monetárias do País. No período de 10 anos, de 1986 a 1995, foram criados10 planos de estabilização econômica (Cruzado I, Cruzado II, Bresser, Verão I, Collor I, Collor II, Programa de Ação Imediata (PAI), Real – Etapa preparatória, Real e Real (Medidas complementares), e seis alterações do padrão monetário (Cruzeiro [Cr$], Cruzado [Cz$], Cruzado Novo, [NCz$], Cruzeiro [Cr$], Cruzeiro Real [CR$] e Real [R$]).

Tudo isso, levou o Banco Central do Brasil (BCB) a reconhecer a relevância desse período na vida econômica, financeira e social dos brasileiros e, assim, documentou:

> A quantidade dos instrumentos gerados no período, com efetiva influência sobre a vida nacional, adquiriu tal intensidade e dimensão, que atualmente se faz oportuno o trabalho de estruturação de uma memória, cujo objetivo seja essencialmente o de recensear, sem avaliações de mérito, todos os componentes da base legal, a par dos aspectos formais ou meramente referenciais, que conferem substância socioeconômica a cada um dos eventos. (Banco Central do Brasil, 2008, p. 4).

Segundo Ferreira (2011), desde os anos 1970 convive-se com a inflação que, ao longo do tempo, foi se tornando progressivamente sufocante e virou absurda a partir de 1985, quando começaram a ser desenhados planos, muitas vezes mirabolantes, mas, no geral, lamentavelmente inócuos para controlar os altos índices inflacionários. A inflação muito alta atrapalha a vida de todo mundo, afirma a autora, “porque dissolve a malha dos contratos entre pessoas e firmas, entre cidadãos e governos, as fronteiras entre realidade e ilusão” (Ferreira, 2011, p. 140).

A autora questiona: “como um país pode dar conta de viver num cenário como este?” E acrescenta-se: como é possível que as pessoas, imersas em um cenário tão incerto, possam evitar desenvolver graves distúrbios?

Para contextualizar o cenário da década perdida, 1980, é necessário agregar à historiografia econômica os fatores políticos relevantes dessa época. Na expectativa de sair do regime militar, a sociedade civil organizou-se e foi para as ruas com o movimento popular pelas “Diretas Já”. Segundo Castro (2011, p. 98), havia “o sentimento, generalizado, de que a redemocratização tudo resolveria, desde a inflação ao retorno do crescimento, passando pela solução aos problemas sociais do país”. O ambiente era de esperança e confiança em mudanças profundas. Mas, o autor relata que a primeira decepção veio com a não aprovação da emenda constitucional que restabeleceria o direito ao voto popular e direto para presidente da República, a chamada emenda Dante de Oliveira. A segunda, foi a morte do presidente eleito indiretamente pelo Colégio Eleitoral, Tancredo Neves, que contava com grande apoio popular e habilidade política.

Com a morte de Tancredo Neves, ocorrida em 21 de abril de 1985, assumiu o poder o seu vice-presidente José Sarney, que governou com a coalizão partidária que ajudara a elegê-los no Colégio Eleitoral. Mas, para Castro (2011), o problema mais visível da economia brasileira, a inflação, não cedia. Sua taxa mensal de agosto de 1985 a fevereiro de 1986, anualizada, era de 450%. Um plano econômico para contê-la era necessário.

O plano cruzado, editado no início do ano de 1986, foi o primeiro de uma sequência de planos para conter o processo de alta inflação, o que ocorreu somente em 1994

com a adoção do Plano Real. Por ter se habituado ao regime inflacionário a população, de maneira geral, não se preocupou em administrar seus recursos fora dele. Ou seja, muitos preceitos financeiros já haviam se estabelecidos, entre eles as decisões financeiras de curtíssimo prazo como forma de preservar o poder de compra e/ou ganhar com a valorização dos produtos adquiridos.

Após esse período de descontrole inflacionário, teve início o processo de mobilidade social da população brasileira. Acessos a novos mercados e a produtos e serviços que passaram a fazer parte da rotina da população e, consequentemente, novos hábitos de consumo foram incorporados pela maioria. Por outro lado, a necessária educação financeira não acompanhou a evolução desse processo. A inexperiência na gestão dos recursos próprios, moldada historicamente pelos fatos econômicos e pelo não desenvolvimento de uma conscientização acerca da importância de se ter uma cultura financeira e o não surgimento de novos preceitos financeiros para suplantar os anteriores, caracterizou a trajetória econômica das pessoas no percurso que as conduziu até a crise financeira global de 2008 e às demais por ela desencadeadas.

No âmbito do domínio econômico, as intervenções do Estado visando inibir os efeitos da crise global sobre a recessão brasileira foram marcadas pela manutenção da demanda, do consumo e dos postos de trabalho. Segundo Rebêlo (2010), os subsídios fiscais em diversos segmentos da economia, com destaque para o setor automotivo, a liberação de crédito, principalmente pelos bancos públicos e os investimentos nas obras de infraestrutura constantes no Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) ajudaram a manter a confiança do consumidor. Assim, no segundo semestre de 2009, o Brasil saía da recessão, impulsionado pelo aumento do consumo.

A ausência de uma educação financeira mínima, estruturada com base nos distúrbios financeiros, previamente levantados em segmentos específicos da comunidade, mostrou-se, neste contexto tumultuado, ser um grande problema na vida de um enorme número de famílias brasileiras. De fato, os distúrbios decorrentes da conjuntura tumultuada levaram ao comprometimento da saúde financeira de muitas pessoas. Em pesquisa realizada pelo Serviço de Proteção ao Crédito ([SPC Brasil], 2014, p. 1), revelou que “os brasileiros ainda estão muito distantes de uma cultura de

educação financeira que os permita ter um controle e um bom planejamento de suas contas pessoais e seu orçamento doméstico". Ficou constatado também que 81% sabem pouco ou nada sobre suas finanças pessoais. Práticas da vida econômica cotidiana, como compras, pagamentos de contas e uso de crédito são executadas sem planejamento e controle financeiro. Citando hábitos de compras, a pesquisa identificou que 36% "adquirem produtos mesmo que não estejam podendo gastar naquele momento". O que foi considerado um "índice muito elevado", uma vez que esse comportamento financeiro é um caminho direto ao endividamento.

Kafruni e Azevedo (2015), em matéria no jornal Estado Minas de 12 de julho de 2015, também chamaram atenção para o endividamento da população brasileira. Citando o SPC Brasil, mostraram que 38,6% da população com idade entre 18 e 95 anos, ou seja, 56,5 milhões de brasileiros estavam inadimplentes (não pagamento de compromissos). Na Serasa *Experian*, o número de inadimplentes estava muito próximo ao do SPC Brasil, chegando a 55,6 milhões. Os "jovens são os mais endividados, enquanto os idosos ajudam a aumentar a inadimplência" (Kafruni, & Azevedo, 2015, p. 12). O empréstimo do nome pelos idosos a familiares, atitude totalmente condenável por especialistas em finanças e uma disfunção financeira classificada por Klontz e Klontz (2011) como facilitação financeira, caracterizando como um dos principais motivos da inadimplência, ficando atrás somente daquela causada por desemprego e descontrole financeiro. As autoras ressaltam que ter dívida não é um grande problema, mas estar com o nome negativado, sim.

Para o BCB (2013, p. 31) "o endividamento excessivo pode trazer sérias consequências financeiras e, até mesmo, morais". Pode ocasionar perda de patrimônio, pagamento de altos juros e multas punitivas, comprometimento da renda, redução do consumo, e, se a dívida virar inadimplência, o nome certamente será incluído em cadastro restritivo de crédito da Serasa, do Serviço Central de Proteção ao Crédito (SCPC) e/ou no Cadastro de Emitentes de Cheques sem Fundos (CCF), o que "acaba, em geral, comprometendo sua qualidade de vida e de sua família, muitas vezes desestruturando o núcleo familiar" (BCB, 2013, p. 31).

Segundo Zogbi (2015), em artigo publicado na revista eletrônica *InfoMoney* sobre a pesquisa realizada pela *Standard & Poor's*, agência norte-americana de classificação

de risco, em 2014, com mais de 150.000 adultos em diversos países, foi constatado que dois terços são “analfabetos financeiros”. Para levantar o nível de educação financeira das pessoas, foram efetuadas perguntas sobre quatro temas básicos: diversificação de risco; inflação; taxas de juros simples; e juros compostos. Uma pessoa era considerada educada financeiramente quando acertava no mínimo três das quatro perguntas e, como resultado, três países nórdicos - Dinamarca, Noruega e Suécia - ficaram na ponta com 71% de taxa de educação financeira. No outro extremo: Iêmen, 13% e, Albânia e Afeganistão, com 14% cada. O Brasil ficou atrás de 66 países, com a taxa de 35%, empatado com Bulgária, Costa Rica, Costa do Marfim, Chipre, República Dominicana, Siri Lanka, Gabão e Malaui. A pesquisa também constatou que muitos usuários de produtos financeiros não possuem educação financeira, que há ganho de popularidade dos cartões de crédito nos países em desenvolvimento, mas sem o correspondente crescimento do conhecimento e, no Brasil, 32% dos adultos têm cartão de crédito, mas só metade é educada financeiramente. O estudo alerta para os problemas decorrentes da falta de conhecimento no uso destes serviços, podendo chegar, inclusive, à falência.

Na Grécia antiga, segundo D’Aquino (2008, p. 4), já se falava sobre a necessidade de se ter uma poupança e sobre “o melhor uso das finanças”. Posteriormente, no século XVIII, Smith (1996) também abordou em sua obra, “A riqueza das nações”, a importância da gestão financeira do indivíduo pelo uso da moderação nas finanças para que este pudesse aumentar o seu capital, alertando para o desperdício e a má conduta que o faz reduzir. O autor recomenda: “a pessoa que toma emprestado para gastar, logo se arruína, e quem lhe empresta, geralmente, terá que arrepender-se da insensatez cometida” (Smith, p. 349).

Kiyosaki e Lechter (2000, p. 61), em “Pai Rico, Pai Pobre”, relatam os ensinamentos recebidos do pai rico sobre a necessidade de dominar os conhecimentos das finanças: “se você quiser ficar rico, você precisa de uma alfabetização financeira”. Para Potrich, Vieira e Kirch (2015, p. 362), “a alfabetização financeira auxilia os indivíduos em tomadas de decisões mais assertivas e eficientes no contexto monetário de suas vidas” e seu conceito está associado ao conhecimento financeiro e à aplicação desse conhecimento. Klontz e Klontz (2011, p. 17), defendem que a informação só não basta e “o aconselhamento financeiro não é suficiente para transformar comportamentos

financeiros destrutivos". Os autores sustentam que é preciso encontrar as razões que estão por trás desses comportamentos, pois, a "maioria das pessoas já sabe o que deve fazer, mas não consegue colocar esse conhecimento em prática, é porque seu problema com o dinheiro pouco tem a ver com falta de conhecimento" (Klontz & Klontz, 2011, p. 17).

Atualmente, muitas nações desenvolvem programas para formar cidadãos com habilidades e conhecimentos para enfrentar seus problemas financeiros pessoais e se tornarem consumidores conscientes de todos os produtos e serviços, inclusive os financeiros. Para D'Aquino (2008, p. 13) "a função da educação financeira deve ser tão-somente criar as bases para que, na vida adulta, nossos filhos possam ter uma relação saudável, equilibrada e responsável em relação a dinheiro". Entretanto, o sistema educacional brasileiro raramente trata deste assunto no ensino básico e, como consequência, tem-se poucas pessoas com habilidades para lidar com este tema. Geralmente, os programas de educação financeira são formatados para o público em geral e não levam em consideração o conjunto de distúrbios financeiros apresentados por grupos, categorias ou classes específicas.

A falta de programas educacionais que possam formar indivíduos para uma gestão financeira equilibrada, evitando a insolvência (não consegue pagar o que deve) das pessoas por acúmulo de dívidas é entendido como um problema social que requer políticas públicas sobre este assunto. Corrobora essa necessidade a pesquisa do SPC Brasil (2014, p. 1) ao afirmar que "os brasileiros ainda têm muito que aprender sobre educação financeira e controle dos gastos" e, ainda, que "a falta de uma cultura de poupança é inversamente proporcional ao imediatismo com que as pessoas desejam consumir", concluindo que

> [...] esse estudo coloca em evidência a necessidade de se investir em Educação Financeira e abrir canais para a prática do ensino nessa área. É preciso difundir programas que tenham grande alcance junto à população em geral, com objetivo de gerar uma nova reflexão em torno dos valores que levam ao consumo e aos consequentes gastos desenfreados. Com isso, seria possível contribuir, de maneira eficaz, com o planejamento das finanças de pessoas e famílias, revertendo parte do cenário negativo revelado pela pesquisa (SPC BRASIL, 2014, p. 1).

Como esforço conjunto do governo brasileiro e da sociedade civil no enfrentamento ao comportamento financeiro, principalmente da população jovem, foi criada a Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF), instituída pelo Decreto Federal n. 7.397, de 22 de dezembro de 2010. Esta estratégia foi instituída como política de estado de caráter permanente, revelando assim, a importância do tema. Porém, na sua formatação não foi observado os principais distúrbios que caracterizam as disfunções financeiras de grupos específicos.

Nos estudos para elaboração e apresentação da estratégia nacional consta uma pesquisa, de âmbito nacional, para verificar o grau de educação financeira da população brasileira. Essa pesquisa, segundo a ENEF (2011, p. 2), foi realizada em 2008, pelo Instituto Data Popular, sob coordenação da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e teve como itens pesquisados os relacionados com orçamento doméstico, hábitos de consumo e de poupança, relação com as instituições financeiras e seus diversos produtos. “A conclusão principal da pesquisa, após a realização das entrevistas, é que o nível de educação financeira da população brasileira é ainda baixo” (ENEF, 2011b, p. 4).

Na mesma direção, estudos da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) sobre conhecimento, atitude e comportamento financeiro, divulgado em outubro de 2016, envolvendo 51.650 pessoas adultas, com idade entre 18 e 79 anos, em 30 países, indicou que o grau de educação financeira é baixo no mundo inteiro e que a pontuação do Brasil está abaixo da média mundial. O estudo, segundo a CVM (2016), levou em consideração três áreas: conhecimento financeiro, comportamento financeiro e atitude financeira. Quanto ao conhecimento, juros compostos foi o assunto que os brasileiros demonstraram menor conhecimento; no comportamento financeiro, poucas famílias têm o hábito de elaborar um orçamento, realizar pesquisa de preço antes da compra e não costumam buscar aconselhamento financeiro. Nas atitudes financeiras verificou-se, não só no Brasil, mas em todo o mundo, uma tendência ao imediatismo.

O estudo aponta a importância do conhecimento financeiro para a vida das pessoas, mas ressalta que a educação financeira não envolve apenas a aquisição de conhecimento, “mas tem que ser capaz de promover a mudança de atitude e de

comportamento para que seja efetiva” (CVM, 2016, p. 2). Mas, para isso, conclui o estudo que é “preciso um esforço conjunto, no sentido de reunir várias ações, por parte de diferentes segmentos do governo e da sociedade, além da utilização de abordagens adequadas a cada público, dependendo da necessidade” (CVM, 2016, p. 2).

Concorda-se com a CVM (2016, p. 2) no que tange as “abordagens adequadas a cada público, dependendo da necessidade”. Nesse sentido, Klontz e Kontz (2011), apresentam uma promissora abordagem para o entendimento do comportamento financeiro. Tal abordagem tem por fundamento o conceito de *flashpoints* financeiros que se referem a experiências intensas ocorridas “nas primeiras fases da vida, com tal carga emocional que deixa uma marca que persiste durante a vida adulta” (Klontz & Kontz, 2011, p. 15). Para os autores, o desenvolvimento desses *flashpoints* engendram diversos preceitos financeiros que terminam por moldar o modo de lidar com o dinheiro na fase adulta. Por fim, os preceitos financeiros que representam os pressupostos que são adotados e que implicam no posicionamento em relação ao dinheiro, têm por consequência o estabelecimento de diversos distúrbios financeiros.

Uma educação financeira minimamente adequada é, certamente, de extrema relevância, uma vez que a questão financeira é reconhecidamente um dos aspectos determinantes da qualidade de vida das pessoas.

Reconhecendo a importância e a urgência de atuar na geração da adequada educação financeira, o programa desenvolvido pelo governo federal objetiva oferecer ao jovem estudante a formação necessária à tomada de decisões financeiras que sejam tanto conscientes quanto sustentáveis. Porém, Augustinis, Costa e Barros (2012, p. 82), consideram poucas as evidências no programa acerca dos processos de tomada de decisão atrelados à aquisição de informação financeira e, quanto à literatura pertinente, “parece reunir-se em torno de alguns preceitos básicos não questionáveis que parecem ser universalmente aceitos”. Eles sustentam que “os esforços de desenho e de oferta de programas de educação financeira acontecem sem que se considere sua efetividade e sem que a avaliação seja considerada como parte do processo de desenho e de oferta deste tipo de programa” (Augustinis et al., 2012, p. 82). Percebe-se que no escopo do programa da ENEF não consta os elementos básicos necessários a um ataque eficiente e eficaz aos distúrbios

financeiros salientados por Klontz e Klontz (2011) e que trazem como consequência um transtorno na vida financeira das pessoas.

Cumpre finalmente destacar que, a despeito da reconhecida relevância do tema, não existe no Brasil um modelo para diagnosticar os distúrbios financeiros e, a partir daí, formatar um curso ou programa de educação financeira para público específico, atendendo as suas necessidades de correção das disfunções financeiras. Há, neste sentido, uma lacuna a ser preenchida e ela se refere exatamente ao levantamento da dinâmica dos distúrbios em um curso, programa ou disciplina de educação financeira.

É merecedor de ênfase o fato de que o desenvolvimento de estratégias para mitigação dos relacionamentos disfuncionais com o dinheiro, bem como as utilizações práticas de tais estratégias para um público jovem são desconhecidas no Brasil. Assim, revela-se a falta de pesquisas que permitam levantar os distúrbios financeiros do público para o qual tais estratégias são formatadas, embora existam diversas tentativas de fornecer ao público, em geral, algum instrumental que possa contribuir para uma gestão financeira pessoal satisfatória. Recentemente, por exemplo, o Serviço de Proteção ao Crédito – SPC Brasil – contando com uma consultoria dos professores Ronaldo Lamounier Locatelli e Wanderley Ramalho, da Fundação Pedro Leopoldo, lançou o site www.meubolsofeliz.com.br, apresentado um conjunto de conceitos e algoritmos financeiros que auxiliam o cidadão comum em sua busca por uma educação financeira mínima. Entretanto, não se avaliou, até o momento, a importância efetiva de se conhecer os distúrbios para estruturar uma educação financeira customizada. Neste sentido, nada mais apropriado que um estudo de caso para preencher esta lacuna.

Em função do exposto, este estudo é norteado pela seguinte pergunta de pesquisa: Qual é a dinâmica dos distúrbios financeiros dos alunos de uma escola de ensino médio, na região metropolitana de Belo Horizonte, onde a disciplina de educação financeira é transmitida?

1.1 Objetivos

Para responder a pergunta de partida, a pesquisa deverá alcançar os seguintes objetivos:

1.1.1 Objetivos geral

O objetivo geral deste estudo é desenvolver um estudo de caso para verificar a dinâmica dos distúrbios financeiros dos alunos em uma escola de ensino médio, na região metropolitana de Belo Horizonte, onde a disciplina de educação financeira é transmitida.

1.1.2 Objetivos específicos

a) Aplicar o modelo proposto por Klontz e Klontz para verificar como ocorrem os distúrbios financeiros dos alunos na escola analisada.
b) Verificar se o instrumental disponibilizado pelo programa de educação financeira está adequadamente formatado para mitigar os distúrbios no relacionamento dos alunos com o dinheiro, conforme postulado pelo modelo de Klontz e Klontz.
c) Explicitar as nuances da percepção dos alunos a respeito do alcance da educação financeira recebida, no sentido de trabalhar os seus distúrbios financeiros pessoais.

1.2 Estrutura do trabalho

Para atingir os objetivos propostos, este trabalho está organizado em cinco capítulos.

No capítulo 1, constituído por esta Introdução, apresenta-se o tema da dissertação, sua contextualização, o problema de pesquisa, objetivo geral e específicos e a sua relevância.

No capítulo 2, desenvolve-se o referencial teórico, apresentando os conceitos e as abordagens mais importantes sobre educação financeira e psicologia econômica, além do modelo teórico conceitual que norteia a pesquisa e a análise dos dados.

No capítulo 3, descreve-se procedimento metodológico adotado, abordando o tipo e a natureza da pesquisa, a unidade de análise escolhida e as técnicas de coleta e tratamento dos dados.

No capítulo 4, procede-se a análise dos dados e a discussão dos resultados, tendo como base os objetivos propostos e a pesquisa de campo aplicada.

No capítulo 5, tecem-se as considerações finais, destacando as limitações encontradas para a realização deste estudo e oferecendo sugestões para futuras pesquisas.

2 Referencial Teórico

Neste capítulo, examinam-se os principais aspectos que engendram uma psicologia financeira específica e que têm como consequência, determinado comportamento financeiro. Particularmente, adentra-se nesta parte do estudo as diversas posturas que produzem distúrbios financeiros na vida das pessoas. Ao final da incursão realizada, apresenta-se um modelo de análise para proceder ao um estudo de caso, tema da pesquisa e que norteia esta dissertação.

2.1 Educação financeira no Brasil

A educação financeira proposta pela ENEF tem como referência os princípios, as recomendações e os conceitos desenvolvidos pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) e adaptados para a realidade brasileira. Neles, educação financeira é definida como:

> [...] processo, mediante o qual os indivíduos e as sociedades melhoram sua compreensão dos conceitos e dos produtos financeiros, de maneira que, com informação, formação e orientação claras, adquiram os valores e as competências necessários para se tornarem conscientes das oportunidades e dos riscos neles envolvidos e, então, façam escolhas bem informadas, saibam onde procurar ajuda, adotem outras ações que melhorem o seu bem-estar, contribuindo, assim, de modo consistente para formação de indivíduos e sociedades responsáveis, comprometidos com o futuro (Comitê de Regulação e Fiscalização dos Mercados Financeiro, de Capitais, de Seguros, de Previdência e Capitalização [COREMEC], 2007, p. 3).

Os princípios e as boas práticas de educação financeira recomendas pela OCDE (2005) são apresentadas na Figura 1

1. A educação financeira deve ser promovida de uma forma justa e sem vieses, ou seja, o desenvolvimento das competências financeiras dos indivíduos precisa ser embasado em informações e instruções apropriadas, livres de interesses particulares.
2. Os programas de educação financeira devem focar as prioridades de cada país, isto é, se adequarem à realidade nacional, podendo incluir, em seu conteúdo, aspectos básicos de um planejamento financeiro, como as decisões de poupança, de endividamento, de contratação de seguros, bem como conceitos elementares de matemática e economia. Os indivíduos que estão para se aposentar devem estar cientes da necessidade de avaliar a situação de seus planos de pensão, necessitando agir apropriadamente para defender seus interesses.
3. O processo de educação financeira deve ser considerado, pelos órgãos administrativos e legais de um país, como um instrumento para o crescimento e a estabilidade econômica, sendo necessário que se busque complementar o papel exercido pela regulamentação do sistema financeiro e pelas leis de proteção ao consumidor.
4. O envolvimento das instituições financeiras no processo de educação financeira deve ser estimulado, de tal forma que adotem como parte integrante de suas práticas de relacionamento com seus clientes, provendo informações financeiras que estimulem a compreensão de suas decisões, principalmente nos negócios de longo prazo e naqueles que comprometam expressivamente a renda atual e futura de seus consumidores.
5. A educação financeira deve ser um processo contínuo, acompanhando a evolução dos mercados e a crescente complexidade das informações que os caracterizam.
6. Por meio da mídia, devem ser veiculadas campanhas nacionais de estímulo à compreensão dos indivíduos quanto à necessidade de buscarem a capacitação financeira, bem como o conhecimento dos riscos envolvidos nas suas decisões. Além disso, precisam ser criados sites específicos, oferecendo informações gratuitas e de utilidade pública.
7. A educação financeira deve começar na escola. É recomendável que as pessoas se insiram no processo precocemente.
8. As instituições financeiras devem ser incentivadas a certificar que os clientes leiam e compreendam todas as informações disponibilizadas, especificamente, quando forem relacionadas aos negócios de longo prazo, ou aos serviços financeiros, com consequências relevantes.
9. Os programas de educação financeira devem focar, particularmente, aspectos importantes do planejamento financeiro pessoal, como a poupança e a aposentadoria, o endividamento e a contratação de seguros.
10. Os programas devem ser orientados para a construção da competência financeira, adequando-se a grupos específicos, e elaborados da forma mais personalizada possível.

Figura 1 - Princípios, recomendações e boas práticas de educação financeira
Fonte: Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico. (2005, p. 4). *Recomendações sobre princípios e boas práticas para a educação financeira e sensibilização*. Disponível em: http://www.oecd.org/finance/financial-education/35108560.pdf.

O BCB (2013) entende a educação financeira como meio de prover os usuários e os clientes do sistema financeiro de conhecimentos e informações, contribuindo para

melhorar a qualidade de vida das pessoas e de suas comunidades. Esta instituição, BCB, afirma que alguns conhecimentos e comportamentos básicos são necessários para a educação financeira:

> (i) entender o funcionamento do mercado e o modo como os juros influenciam a vida financeira do cidadão (a favor e contra); (ii) consumir de forma consciente, evitando o consumo compulsivo; (iii) saber se comportar diante das oportunidades de financiamentos disponíveis, utilizando o crédito com sabedoria e evitando o superendividamento; (iv) entender a importância e as vantagens de planejar e acompanhar o orçamento pessoal e familiar; (v) compreender que a poupança é um bom caminho, tanto para concretizar sonhos, realizando projetos, como para reduzir os riscos em eventos inesperados; e, por fim, (vi) manter uma boa gestão financeira pessoal (BCB, 2013, p. 7).

Pereira (2011) explica que colocar a educação financeira em destaque no dia a dia das famílias é um grande desafio. Mas, desafio maior é conseguir se livrar das amarras de dívidas e da inadimplência, recuperando a esperança em novos projetos de vida. Para ele a inadimplência é um grande perigo, pois “na medida em que ela for aumentando, maiores serão os perigos para a economia real. Empregos, crescimento do país, oportunidades, tudo fica comprometido” (Pereira, 2011, p. 2). Cuidar das finanças pessoais faz bem para o próprio bolso, para sociedade e para o País. Kiyosaki e Lechter (2000, p. 60) chamam a atenção para a necessidade de educar para o trato com as finanças e afirmam “estamos preocupados com o fato de que gente demais se preocupa excessivamente com dinheiro e não com sua maior riqueza, a educação”.

Modernell (2012, p. 2) entende educação financeira como “um conjunto de hábitos financeiros saudáveis que contribuam para melhorar a situação, o proveito e as perspectivas financeiras das pessoas”. Dessa maneira, a prática da educação financeira deve contemplar o individual e o coletivo doméstico para possibilitar um equilíbrio das finanças no enfrentamento de gastos imprevistos, na preparação para a aposentadoria e, até mesmo, a realização de sonhos no futuro. Para D’Aquino (2008, p. 13) “a função da educação financeira deve ser tão-somente criar as bases para que na vida adulta nossos filhos possam ter uma relação saudável, equilibrada e responsável em relação a dinheiro”. Mas, o sistema educacional brasileiro, raramente trata deste assunto no ensino básico e, como consequência, tem-se poucas pessoas

com habilidades para lidar com este assunto, resultando na incapacidade de exercer a cidadania financeira, que fica comprometida devido a ações judiciais originadas do endividamento excessivo e que se encontram fundamentadas no Código de Processo Civil, Lei nº 13.106 de 16.03.2015, art. 139, inciso IV: “determinar todas as medidas indutivas, coercitivas, mandamentais ou sub-rogatórias necessárias para assegurar o cumprimento de ordem judicial, inclusive nas ações que tenham por objeto prestação pecuniária” (Lei nº 13.106, 2015, p. 1).

Como pecuniário, Ferreira (2008, p. 617) entende como sendo “relativo a, ou representado por dinheiro”, demandando uma gestão financeira que requer um planejamento financeiro. O controle das finanças precisa proporcionar tranquilidade e conforto tanto no presente quanto no futuro. O equilíbrio precisa estar presente nos gastos e no ato de poupar. Gastar dinheiro é fácil e prazeroso e poupar é a perspectiva de realização de sonhos, em todo e qualquer cenário econômico.

O Brasil se caracteriza como um país que, no longo da sua história moderna, tem apresentado grandes turbulências econômicas, marcada por uma inflação relativamente alta, com períodos de superinflação e grandes oscilações no nível de renda e do emprego. Esse cenário econômico torna-se muito exigente para o planejamento e o controle financeiro. A inflação, o PIB e o desemprego afetam diretamente as finanças pessoais e os orçamentos domésticos. Ambos são tratados em conjunto na definição de finança por Hauaiss e Villar (2001), que consideram como finança a ciência e a atividade do manejo do dinheiro e financeiro, o especialista em finanças. No mesmo dicionário, economia é descrita como “gerenciamento de uma casa, especialmente das despesas domésticas [...] ciência que estuda os fenômenos relacionados com a obtenção e a utilização dos recursos materiais necessários ao bem-estar” e econômico como “caracterizado pelo uso cauteloso, eficiente e ponderado dos recursos materiais” (Hauaiss, & Villar, 2001, p. 1097).

Assim, é saudável, financeiramente falando, adotar alguns métodos ou instrumentos, simples ou sofisticados, eletrônicos ou manuais, diários ou mensais, para tornar eficiente o uso que se faz desses recursos.

A agenda, o bloco de anotações, as planilhas e os *softwares* são todos válidos. Não se trata de controle mais importante ou menos importante, do jeito certo ou errado de controlar os gastos, mas sim, de acompanhar o fluxo de recebimentos e pagamentos para conhecer a quantidade e qualidade dos gastos e definir os ajustes necessários para o atingimento de uma meta que deve ser traçada.

O começo está na organização das finanças por grupos. Primeiro, o grupo das receitas, geralmente são poucos itens, e depois, o das despesas. Estas são classificadas por Martins (2004, p. 63) como “despesas obrigatórias e não obrigatórias, fixas e variáveis”.

As despesas obrigatórias fixas são inevitáveis e seus valores são fixos por um determinado período, podendo sofrer reajustes contratuais ou legais. Para altera-las, somente com mudanças radicais no padrão de vida. São exemplos: poupança planejada, aluguel, condomínio, Imposto sobre a Propriedade Predial e Territorial Urbana (IPTU), Imposto sobre a Propriedade de Veículos Automotores (IPVA), etc. Martins (2004).

As despesas obrigatórias variáveis são as necessárias e, portanto, não podem ser eliminadas. Mas podem sofrer alterações tanto para mais como para menos. São exemplos: alimentação, vestuário, higiene, água, energia elétrica, manutenção de carros, etc. Martins (2004).

As despesas não obrigatórias fixas são aquelas elimináveis, mas uma vez adquiridas não podem ser reduzidas, se tornando fixas. São exemplos: empregada doméstica, plano de saúde, seguro de vida, seguro de carro, assinatura de jornais e revistas, TV a cabo, mensalidade de clube, etc. As despesas não obrigatórias variáveis são aquelas que podem ser eliminadas ou reduzidas. São exemplos: celular, cinema, presentes, salão de beleza, etc. (Martins, 2004).

Fazer um orçamento é definido por Martins (2004, p. 65), como “o ato de estimar a renda familiar, definir metas de resultado e fixar as despesas”. Para o autor, há vários modelos de orçamento familiar para o período de um mês, um trimestre ou um ano. Em qualquer um deles o primeiro item a ser considerado nas despesas deve ser o

valor da poupança planejada para realização de um sonho, como: uma viagem, um carro novo, a troca de apartamento, a faculdade própria ou do filho, etc. Não se deve fazer poupança sem um objetivo bem definido para que não seja dominado pela energia monetária e se tornar um avaro. Deve-se ter uma vida equilibrada entre ganhos e gastos e preocupar-se com os de pequenos valores. Eles ocorrem com frequência e sem que as pessoas percebam, mas quando somados, podem se transformar em valor significativo, comprometendo a poupança mensal quando não planejada. Gerenciá-los é parte essencial das finanças pessoais, do orçamento doméstico e do mundo dos negócios. Sua prática demonstra o cuidado com as finanças e o treinamento necessário ao gerenciamento de grandes valores. Para isso, todos os gastos do mês devem ser anotados em uma planilha de controle, em pelo menos, um mês a cada ano.

Ao final do mês deve ser extraído da planilha Controle diário contendo as informações para o preenchimento do Orçamento financeiro do respectivo mês. Deve ser realizada uma análise comparando o Orçado com o Realizado, observando os elementos que podem ser melhorados. É importante que todos os membros da família participem desse processo para não ocorrer uma Infidelidade financeira.

Para uma gestão financeira pessoal eficaz e o sucesso no controle orçamentário, De Nuccio e Dana (2014), apresentam oito “flechadas certeiras”:

> 1. Procure pagar as contas em dia. Juros, por menores que pareçam, sempre mordem um pedaço do seu orçamento.
> 2. Priorize as contas que tenham juros mais altos.
> 3. Se o seu orçamento não fecha e você precisa de empréstimo bancário, opte por um consignado.
> 4. Use o cartão de crédito com muito controle e cautela.
> 5. Analise o que pode ser cortado ou reduzido até que o valor se adeque ao planejamento ideal.
> 6. Se não há forma de adequar os gastos com sobrevivência, estude uma redução nos supérfluos.
> 7. Não corte os supérfluos radicalmente.
> 8. Se não sobra dinheiro para investir, é preciso repensar com urgência seus gastos como um todo (De Nuccio, & Dana, 2014, p. 43).

Algumas sugestões são de domínio público e têm objetivos semelhantes aos das “flechadas certeiras”:

. Não gaste tudo que ganha.

. Não tome decisões financeiras somente com base no emocional.

. Não colocar todos os ovos na mesma cesta.

. Não trabalhe sozinho.

. Dividendos e alugueis são ótimas receitas, sem falar nas apreciações dos respectivos ativos.

. Aproveite os programas governamentais, pois contêm incentivos.

. Invista em educação, pois seu retorno tende ao infinito.

. Evite pagar juros.

. Cuidado com gastos relativos ao estilo de vida (De Nuccio, & Dana, 2014, p. 43)

Berk, Demarzo e Harford (2010, p. 38) explicam que

> [...] o pensamento financeiro se faz presente em todos os lugares e momentos de nossas vidas cotidianas, como quando começar a poupar e quando poupar para a aposentadoria, se é mais vantajoso alugar ou financiar a compra de um carro, se investir em certas ações é ou não um bom investimento, como avaliar os termos de um empréstimo imobiliário, etc.

Essas preocupações com as finanças requer o desenvolvimento de habilidades para a gestão financeira pessoal. Uma das possibilidades é a poupança que, segundo Ferreira (2008, p. 646), é a “parte da renda que não é gasta em consumo”. De modo contrário, o avarento é aquele excessivamente apegado ao dinheiro, sendo necessário aprender a gerenciar os ganhos e os gastos. Dito de outro modo, é preciso dominar os conhecimentos básicos sobre finanças.

Para que isso ocorra todas as pessoas precisam de apropriar dos conhecimentos de outras áreas como a Matemática, a Economia e a Contabilidade, mesmo sendo “possivelmente, um dos assuntos mais áridos do mundo. E pode também ser o mais confuso. Mas se você quiser ser rico, pode ser o assunto mais importante” como revela Kiyosaki e Lechter (2000, p. 62). Para pessoas que possuem esse objetivo, os autores destacam: “você tem que conhecer a diferença entre um ativo e um passivo e comprar ativos. Se você deseja ser rico, isso é tudo o que você precisa conhecer. É a regra número um e é a única regra”.

2.2 Psicologia econômica

Torna-se cada vez mais consensual o fato de que, além do papel fundamental da racionalidade na tomada de decisão, há que se considerar o impacto das emoções como importantes variáveis do comportamento humano. Conforme citado por Klontz e Klontz (2011), o neurologista Antônio Damásio destacou o marcante papel das experiências individuais na escolha do rumo a ser tomado ao agir. Segundo Damásio, as vivências deixam impregnados no indivíduo parâmetros que determinam a trajetória a ser percorrida pela pessoa. A esses parâmetros que operam fora do controle da consciência, Damásio batizou de “marcadores somáticos”, que são registros mentais de experiências passadas que agem como um sistema interno de direção (Klontz, & Klontz, 2011, p. 63). Até mesmo no mercado financeiro se reconhece o papel das emoções nas escolhas econômicas. É amplamente conhecido o fato de que as instituições financeiras relativizam o conceito de melhor investimento ao proceder a uma análise do perfil individual antes de recomendar este ou aquele investimento a um cliente. Trata-se, desse modo, de conjugar considerações econômicas com aspectos psicológicos para uma tomada de decisão.

Na mesma direção, Alan Greenspan, ex-presidente da diretoria do Sistema de Reserva Federal dos Estados Unidos, conhecido como “*TheFed*”, também citado por Klontz e Klontz (2011, p. 62) afirma que “os economistas não conseguem evitar serem estudiosos da natureza humana, particularmente da exuberância e do medo. O entusiasmo é uma celebração da vida. Temos que percebê-la como algo desfrutável para que procuremos mantê-la”. As emoções, componentes essenciais da natureza humana, são valiosas para o processo decisório. Os autores sustentam que elas permitem ao indivíduo “experimentar novos comportamentos, por meio da imaginação e visualização, o que [...] ajuda a prever como vamos nos sentir em relação ao resultado de uma decisão antes que a tomemos de fato” (Klontz, & Klontz, 2011, p. 64), mas ressaltam que “ninguém sugere que se tome decisões financeiras baseadas somente na emoção”. Para eles, “as emoções não deveriam ser completamente ignoradas; elas deveriam ser reconhecidas, admitidas, e então, examinadas da forma mais objetiva possível. É fundamental que nos tornemos estudiosos de nossas emoções” (Klontz, & Klontz, 2011, p. 64).

Segundo Ferreira (2011, p. 10), para analisar melhor o que se passa mente de uma pessoa, é preciso chegar ao funcionamento emocional, “que é muito mais primitivo do que o lado racional”, podendo, inclusive, parecer bem esquisito ou mesmo surpreendente quando se toma decisões financeiras. A autora revela que “sem considerar o componente emocional, fica difícil aprender com as experiências, ‘a ficha cair’ quando erramos, ou modificar nosso comportamento de um modo geral” (Ferreira, 2011, p. 10).

Na interface da Psicologia com a Economia, incluindo a vida financeira cotidiana, surge a Psicologia Econômica que, associada à Economia Comportamental, às Finanças Comportamentais e à Neuroeconomia ajudam no entendimento do funcionamento psíquico que “é a nossa dinâmica mental, especialmente no que se refere ao lado emocional” (Ferreira, 2011, p. 19).

Para definir Psicologia Econômica, Ferreira (2008) buscou fundamentos em Kirchler e Hölzl (2003, p. 43), para fazer sua interpretação: “pode ser definida como uma busca para compreender a experiência humana e o comportamento humano em contextos econômicos”. Seu objeto de estudo, segundo Ferreira (2011, p. 20), “é o comportamento econômico dos indivíduos, dos grupos e da população em geral. Ela estuda, portanto, como as pessoas influenciam a economia, como a economia as influencia e como os dois processos interagem: para resumir, como tomamos decisões econômicas”. Continua a autora: “quanto mais você souber sobre as operações mentais que embasam suas decisões, mais poderá apropriar-se delas, ponderar sobre o que é mais favorável para você e o que pode prejudicá-lo (a) – em vez de agir por impulso, por influência da propaganda, por inércia ou falta de conhecimento” (Ferreira, 2011, p. 22).

A Psicologia Econômica é uma área nova na realidade brasileira. Sua contribuição científica está na interpretação do comportamento econômico das pessoas e nas suas interações com a economia cotidiana, para nela ter uma atuação eficiente. Seu domínio situa-se entre a Psicologia e a Economia e, segundo Fermiano (2010, p. 20), recebe a contribuição de “psicólogos, economistas, neuropsicólogos, sociólogos, antropólogos e filósofos, que procuram explicá-la e localizá-la como fazendo parte da vida do homem, desde os primórdios da sua história”. Assim, foi na Grécia e na Roma

antigas, e na Idade Média, com suas estruturas sociais bastante rígidas, “as primeiras aproximações ao estudo do comportamento econômico foram feitas por filósofos, preocupados mais em compreender e explicar a natureza humana do que o modo como funcionava o comércio, o mercado e a produção” (Barracho, 2001, p. 27).

As primeiras teorias de forte impacto social foram desenvolvidas por Adam Smith e Jeremy Bentham na segunda metade do século XVIII. Smith construiu uma doutrina econômica baseada na liberdade do comércio e na livre concorrência, enquanto para Bentham, as ações humanas eram motivadas fundamentalmente pelo desejo de obter prazer e de evitar a dor, sendo considerada a primeira teoria psicológica sobre a motivação humana (Barracho, 2001).

Segundo Barracho (2001), é reconhecido a Gabriel Tarde, jurista e sociólogo francês, a paternidade da nova disciplina. O termo “Psicologia econômica” surgiu em 1881 com o artigo por ele publicado e que tratava das relações entre psicologia e economia. Foi quando se percebeu “a necessidade de uma lógica social fundada sobre crença e o desejo” (Barracho, 2001, p. 20). Em 1902, publicou o seu curso Psicologia econômica, oferecido no Colégio de França, em que Tarde procurou explicar o lado subjetivo dos fenômenos econômicos. Posteriormente, essa área recebeu diversas contribuições de Reynaud, Katona, Lea, Trarpy, Webley, Barracho, Denegri, Kahneman e Vera Rita, entre outros. No Brasil, só recentemente o tema começou a ganhar destaque, ser estudado e receber pesquisas significativas sobre a racionalidade humana e suas manifestações na economia.

A Psicologia econômica foi definida por Reynaud (1967), como “o estudo da economia abordada sob seu aspecto “subjetivo” ou “mental”” (p. 9) e envolve as necessidades, os valores e o bem-estar que podem corresponder a estados íntimos, sentidos no interior. O autor destaca que é necessário conhecer o homem por meio da Psicologia e que há dificuldade de economistas e psicólogos em trabalharem juntos nas pesquisas que confrontem as vontades, os interesses e as práticas inerentes ao mundo interno e econômico. Entende ele que a Psicologia econômica deve “compreender as possibilidades psicológicas do indivíduo, por ocasião das atividades econômicas” (Fermiano, 2010, p. 21). Assim, é inerente a essa disciplina o estudo e a

pesquisa do comportamento econômico em diferentes contextos etários, sociais e culturais.

Carvalho (2016), apoiada em Denegri, Toro e Lopes (2007), salienta que o comportamento econômico das pessoas deve ser analisado de forma individual e em grupo, considerando seus componentes interativos, simbólicos e estruturais. Quanto as causas prováveis desse comportamento, Denegri (2010), elenca seis:

> 1) *La conducta económica es el resultado de la acción conjugada de dos causas psicológicas: el deseo y la creencia.*
> 2) *El consumidor es un ser hecho de deseos y apetitos que cree, con o sin razón, en la utilidad agregada del deseo cuando se consigue.*
> 3) *El precio, lo que cuesta lo que se desea en términos afectivos, viene determinado por la intensidad del deseo. La demanda refleja la fuerza de las creencias que son los mitos relacionados con una época determinada.*
> 4) *El consumo fluctúa constantemente según las formas en que estos mitos adquieren poder, ambición e incorporan nuevos desafíos, lo que se amplía por la imitación.*
> 5) *La producción depende de la invención y del trabajo, los cuales a su vez vienen determinados por las necesidades.*
> 6) *El capital es el resultado de la suma de beneficios (manifestados según las creencias del momento) que generan los deseos* (Denegri, 2010, p. 11).

O estudo do comportamento racional ainda esbarra em implicações que o conceito de racionalidade traz para a análise do comportamento humano. Fermiano (2010, p. 29) explica que “esse conceito é estudado ao longo de toda história das ciências econômicas em diferentes contextos e interpretações pelas respectivas escolas, buscando sempre uma explicação que desse conta da universalidade da natureza ou comportamento humano”, daí a origem teórica do *homo oeconomicus*. Para Barracho (2001, 26), a economia é a “ciência que descreve e prevê o comportamento de diversas espécies de homem econômico, em particular o consumidor e o produtor”, e complementa:

> [...] é uma abstração científica que persistiu durante bastante tempo na literatura científica, sob as mais variadas formas. Trata-se de um postulado da racionalidade que é caracterizado pelo triunfo dos economistas que encontraram nele, à semelhança dos biólogos no darwinismo, uma teoria do comportamento coerente (Barracho, 2001, p. 36).

No entanto, a ideia do *homo oeconomicus*, racional, perdurou até a II Guerra Mundial e seu modelo teve como base a ideia de que o agente econômico era, invariavelmente,

racional, sempre consciente e informado dos seus interesses. Este modelo recebeu influência filosófica de três grandes correntes:

1) Hedonismo - explica o comportamento do homem por meio da procura do prazer, do bem-estar e de evitar a dor;
2) Utilitarismo - o que é útil é valioso;
3) sensualismo - os sentidos são a fonte primeira do conhecimento.

Essas influências são marcantes na interpretação da conduta econômica do homem, pois significa que é racional buscar o prazer e a satisfação. A utilidade é essa qualidade que um objeto tem ao dar prazer e o *homo oeconomicus* procura "obter a maior satisfação possível das suas necessidades com o menor sacrifício possível" (Barracho, 2001, p. 38).

O modelo do "*homo oeconomicus*", com toda a construção hipotética, sofreu críticas da Psicologia por entender que há "condutas econômicas irracionais (despesas de prestígio, dívidas) que não correspondem à satisfação de interesse pessoal; não existe um homem universal, ele é fruto da cultura e de suas conquistas para satisfação de necessidades, considerando a influência que o meio exerce sobre ele" (Fermiano, 2010, p. 31). Esta metáfora do homem econômico perdurou até a Segunda Guerra Mundial, mesmo porque, considerando outro viés do comportamento econômico, encontra-se na psicologia referências a estudos recentes sobre tomada de decisão em condições de pobreza, em que sugere que os pobres não conseguem satisfação total de suas necessidades, pois vivem abaixo do próprio ponto de referência (Kahneman, 2012).

Assim, há bens que os pobres precisam e não podem adquirir, de modo que estão sempre "no prejuízo". O dinheiro gasto na compra de um bem é a perda de outro bem que poderia ter sido adquirido em seu lugar. Pequenas quantias recebidas não são percebidas como ganho, mas como redução de prejuízo, que ajuda a pessoa a subir um pouco na direção do ponto de referência, mas não lhe tira desta condição. Eles, os pobres, não são indiferentes às diferenças entre ganhar alguma coisa e abrir mão de outras, o problema deles é que todas as suas escolhas se dão entre perdas e todas as suas despesas são consideradas como prejuízos (Kahneman, 2012). O autor cita

o fascínio de Richard Thaler (1984) pelas “analogias entre o mundo da contabilidade e as contas mentais que usamos para organizar e gerenciar nossas vidas, com resultados que são às vezes tolos e às vezes muito úteis” (Kahneman, 2012, p. 429). Para ele, as contas mentais vêm nas mais diversas formas, como ao fazer um orçamento doméstico ou limitar o consumo diário de cafezinho. Ressalta que os economistas, do modelo de agente racional, não recorrem a contabilidade mental e os psicólogos consideram as contas mentais como uma forma de enquadramento estreito: “uma sequência de duas decisões simples, consideradas separadamente” (Kahneman, 2012, p. 420). A contabilidade mental afeta o comportamento, pois as pessoas vinculam as emoções ao estado de suas contas mentais para cálculos tácitos em seus balanços emocionais.

A partir das discussões, a Psicologia e a Economia foram se aproximando com os psicólogos, aplicando o “conceito de inconsciente aos comportamentos econômicos e os economistas substituindo o conceito de maximização pelo conceito de satisfação” (Fermiano, 2010, p. 32). Isso favoreceu os debates sobre o comportamento econômico do homem e o surgimento de novas disciplinas, tais como: “Economia Política, Econometria, Economia comportamental ou Psicológica, Finanças, Economia pública, Macroeconomia, Microeconomia; Psicologia social, Psicologia da aprendizagem, Psicologia cognitiva, Psicologia comportamental, Psicologia da personalidade, Psicologia do desenvolvimento, Psicologia do consumidor” (Fermiano, 2010, p. 33).

Para Correia, Silva, Silva e Freitas (2017, p. 1), a Psicologia econômica aborda questões que vão muito além das questões de mercado, pois “seus estudos também se voltam a observar variáveis como trabalho, desemprego, decisões sobre compras e poupança, investimentos, financiamentos, respostas à publicidade, entre outros”. Esta nova ciência aborda também os conflitos suscitados pelas diferentes áreas da Psicologia e explicam que “a racionalidade do comportamento é determinada ou pelo reforço, ou pelas motivações inconscientes, ou pelas representações, ou pela compreensão cognitiva que se tem em determinada situação” (Fermiano, 2010, p. 33).

Daniel Kahneman, psicólogo e Vernon L. Smith, economista e “fundador da economia experimental” (Kahneman, 2012, p. 367), dividiram o prêmio Nobel de economia em

2002. Seus trabalhos premiados tratavam da influência da psicologia nas decisões econômicas. Antes, desenvolveram uma pesquisa sobre a abordagem cognitiva do comportamento humano. Nas funções cognitivas ofereceram destaques à intuição, aos julgamentos e às decisões automáticas. Eles perceberam que as pessoas apresentam preferências que variam de acordo com o modo pela qual o problema é apresentado e que "essa preferência é construída pelo indivíduo em seu próprio processo de dedução" (Fermiano, 2010, p. 39). A autora afirma que "economistas e neuropsicólogos procuram, por meio de suas pesquisas e teorias, demonstrar como as pessoas pensam e como as atividades cerebrais funcionam", enquanto Kahneman, Simon e Egide (2002) "buscam explicar como ocorre o conhecimento" (Fermiano, 2010, p. 40).

Barracho (2001) revela que a grande referência da Psicologia econômica é George Katona, por ser ele o primeiro a sistematizar o comportamento econômico na pesquisa "Índice do Sentimento do Consumidor". Para Katona, "a Psicologia econômica podia ser um complemento útil à abordagem teórica e estatística da economia tradicional" (Barracho, 2001, p. 22). Suas grandes preocupações ao nível da investigação eram: a investigação da realidade e o controle metodológico. A grande contribuição desse autor para a área está associada à direção do programa de estudos do comportamento econômico, a convite de R. Likert, em 1949, quando "realizou uma análise dos componentes econômicos através de indicadores econômicos e de dados psicológicos relativos às motivações, atitudes e expectativas, tendo-se preocupado com o estudo aprofundado da psicologia do consumidor" (Barracho, 2001, p. 22). O autor sustenta que os modelos e técnicas utilizados por Katona foram possíveis devido aos novos conceitos de teoria de campo (forma de abordagem dos acontecimentos psicológicos determinados por estruturas e forças presentes) e espaço vital (campo de energia, complexo e interdependente, no qual a pessoa se movimenta com base nas tensões de momento) e, em particular, à representação dos sistemas de tensão desenvolvidos por K. Lewin.

As Teorias Tradicionais de Economia têm como premissa a racionalidade dos indivíduos no momento da tomada de decisão, sem levar em consideração os aspectos psicológicos das pessoas que podem influenciar o seu comportamento. A Psicologia econômica, interface entre Economia e Psicologia, surge para contrapor

essa racionalidade das Teorias Econômicas Tradicionais, buscando aperfeiçoar os estudos sobre a irracionalidade dos comportamentos econômicos.

O conceito atual de racionalidade, para Barracho (2001), no que diz respeito ao tema econômico comportamental, se deve ao encontro de duas disciplinas, a Psicologia e a Economia. Nas Ciências Sociais, podem ser identificadas duas concepções da racionalidade, uma reduzida e outra abrangente. A primeira, é a mais utilizada pelos economistas e corresponde a "ação que melhor se adapta aos objetivos perseguidos pelo autor" (Barracho, 2001, p. 32), ou seja, aplica-se mais aos meios do que às preferências. Estas, se forem incompatíveis entre si, não serão consideradas como irracionais. Tal tipo de racionalidade reduzida "edifica-se, assim, em princípio da racionalidade, também apelidada de princípio de maximização" (Barracho, 2001, p. 32). A a concepção mais abrangente se deve a Pareto, para quem o não lógico não era considerado ilógico, corresponde ao fato de as ações, por não obedecerem a um esquema de sentido reduzido, não devendo, por isso, ser considerada como irracional. Para Barracho (2001, p. 32), "as ciências sociais tinham por vocação tratar as ações não lógicas". A mesma ideia foi encontrada em Max Weber quando enumerou quatro maneiras para determinar a racionalidade: i) racional em finalidade – "através das expectativas do comportamento dos objetos do mundo exterior ou do comportamento dos outros homens, explorando as expectativas como 'condições' ou como 'meios', para chegar de forma racional aos fins a atingir" (Barracho, 2001, p. 32); ii) racional em valor – "pela crença no valor intrínseco incondicional – de ordem ética, estética religiosa ou outra – de um comportamento determinado que tem um valor por ele mesmo independentemente do seu resultado; iii) afetiva, "e particularmente emocional, através de paixões e sentimentos atuais"; e iv) tradicional – "por costume inveterado" (Barracho, 2001, p. 33).

Para Klontz e Klontz (2011), todas as famílias têm histórias. Geralmente, são costumes inveterados, transmitidos deliberadamente ou não pelos seus membros. Acontecimentos traumáticos são frequentes nessas histórias, levando as famílias a criarem preceitos silenciosos para reconciliar o trauma com uma versão aceitável da realidade. "Esses preceitos são compilados nas antologias da família e essas histórias - sem mencionar os hábitos nocivos e os comportamentos que os acompanham – são passados adiante como herança familiar. E pode exercer um efeito profundo e

poderoso sobre famílias por várias gerações" (Klontz, & Klontz, 2011, p. 100). Os autores denominam essas experiências intensas relacionadas ao dinheiro de "*flashpoints* financeiros" e, de "preceitos financeiros", os padrões de raciocínio e comportamento que são determinados para si mesmos, em função dos *flashpoints* vivenciados. Os comportamentos extremos, nocivos, são classificados como "distúrbios financeiros". Quando esses distúrbios se tornam rotineiros, podem levar a "problemas significativos nos relacionamentos, no trabalho, na saúde psicológica, e no bem-estar geral, financeiro também, obviamente" (Klontz, & Klontz, 2011, p. 127).

Segundo Brasileiro e Silva (2016), as decisões tomadas por gestores, seja na área estratégica, financeira ou de investimento, podem influenciar diretamente o resultado da empresa, tanto positivo quanto negativamente, pois o processo de tomada de decisão é complexo, envolvendo uma série de variáveis que podem não ser mensuradas. Além disso, "existem as características pessoais, como as experiências, a intuição, os valores, e outras, que são intrínsecas ao ser humano, e que influenciam e diferenciam a tomada de decisão de um indivíduo para o outro" (Brasileiro, & Silva, 2016, p. 2).

A Teoria Econômica Tradicional apresenta três pressupostos referentes ao comportamento humano associados ao processo de tomada de decisão de forma racional: i) as preferências das pessoas são perceptíveis; ii) as pessoas se baseiam em informações completas; e iii) estas pessoas agem racionalmente em suas decisões.

Para Bandeira, Silva e Goncalves (2014, p. 9), "uma decisão será entendida como 'racional' se for tomada dentro de um processo que siga procedimentos padrão para a escolha de alternativas possíveis em relação a expectativas sobre consequências futuras". Essa rotina padrão constitui o modelo de ação racional, descrito por Silva e Fernandes (2011), como a utilização das particularidades a seguir, para a tomada de decisão.

> Cálculo, que se trata da projeção utilitária das consequências dos atos humanos; fins, quando há metas de natureza técnica, econômica ou política (aumento de poder); maximização dos recursos, busca da eficiência e da eficácia máximas, sem questionamento ético, no tratamento dos recursos

> disponíveis, quer sejam humanos, materiais, financeiros, técnicos, energéticos ou, ainda, de tempo; êxito, resultados, relacionados ao alcance em si mesmo de padrões, níveis, estágios, situações, que são considerados como vitoriosos em face de processos competitivos numa sociedade capitalista; desempenho, relacionado à performance individual elevada na realização de atividades, centrada na utilidade; utilidade, neste sentido, a dimensão econômica considerada na base das interações como um valor generalizado; rentabilidade, medida de retorno econômico dos êxitos e dos resultados esperados; estratégia interpessoal, entendida como influência planejada sobre outrem, a partir da antecipação de suas prováveis reações a determinados estímulos e ações, visando atingir seus pontos fracos. (Silva, & Fernandes, 2011, p. 6).

Segundo Brasileiro e Silva (2016, p. 4), “esse modelo considera que a decisão do indivíduo é baseada em um processo de análise e consequência dos fatos, e que esse processo decisório não se baseia na experiência, mas em um método planejado”.

A Racionalidade Limitada, segundo Bandeira, Silva e Goncalves (2014, p. 8), foi formulada por Hebert Simon (1957), com base no paradigma da racionalidade compreensiva sendo o pioneiro desse modelo, pois “constrói o conceito de homem administrativo que contrapõe o conceito de homem *economicus*”. O homem *economicus* procura a “melhor alternativa possível” e o homem administrativo, por uma ação que seja “boa o suficiente”.

Segundo March (2009), os indivíduos procuram agir de forma racional, mas são impedidos devido às informações serem insuficientes e a capacidade cognitiva limitada. Assim, as ações dos indivíduos são pautadas no esforço e na intenção da racionalidade, porém, podem não agir completamente racionais. Indivíduos responsáveis por decisões enfrentam problemas de atenção, memória, compreensão e comunicação, pois sofrem influências de fatores subjetivos que alteram a forma de ver, de pensar, de analisar e de decidir.

Posteriormente, surgiu a Escola Cognitiva com Kahneman e Tversky. Eles criaram a *Prospect Theory* e são considerados os precursores no estudo dos vieses cognitivos. Para eles, “quando as pessoas se deparam com a necessidade da tomada de decisão, estas buscam diminuir a complexidade do problema na tentativa de simplificá-lo para encontrar uma resposta mais fácil” (Brasileiro, & Silva, 2016, p. 6).

Segundo Quintanilha e Macedo (2013, p. 8), “de maneira geral, a Teoria dos Prospectos introduz cinco vieses cognitivos capazes de influenciar o comportamento decisório, os efeitos certeza, reflexão, isolamento, formulação e ilusão monetária”.

> O primeiro efeito, certeza, restringe-se quanto a opção do indivíduo por um ganho certo em detrimento a um ganho provável. Quanto ao efeito reflexão, segundo Kahneman e Tversky (1979), este consiste no processo de tomada de decisão com risco. A Teoria dos Prospectos enfatiza que os indivíduos são mais sensíveis a dor de uma perda, quando comparado ao prazer de um ganho no mesmo valor. Já o efeito formulação está relacionado à maneira que uma situação ou alternativas são apresentadas a um indivíduo, as escolhas podem mudar, destacando que esta maneira pode influenciar na tomada de decisão (Kahneman & Tversky, 1984). O efeito simplificação no processo de decisão, não leva em consideração algumas características relacionadas às alternativas, caracterizando a presença do efeito isolamento (Kahneman & Tversky, 1979). E, por último, o efeito ilusão da moeda, que se refere a um viés comportamental ligado ao efeito *framing*, e que surge quando os indivíduos não conseguem diferenciar os valores reais dos nominais (Lima, 2003) (Brasileiro, & Silva, 2016, p. 6).

Segundo Barracho (2001, p. 23), o comportamento, para Lewin (1967), “é, pois, em função do espaço vital e determinado pela interação da pessoa (personalidade) com o meio”. Nessa perspectiva, a personalidade econômica para Lewin é entendida levando em consideração que “comprar não depende só da situação econômica e ou da capacidade financeira do comprador, mas, também, do sentimento que o indivíduo tem da situação, das suas expectativas e nível de aspiração” (Barracho, 2001, p. 23). Assim, a Psicologia econômica tem uma abordagem não apenas psicológica, mas também econômica, pois estuda os comportamentos econômicos, que são também sociais, e os fatores de influência na tomada de decisões dos indivíduos. Sua finalidade é desenvolver as possibilidades econômicas dos indivíduos relativamente às suas atividades econômicas.

Dentre esses fatores de influência na tomada de decisões dos indivíduos, Weber (2013, 247) destaca a importância da reforma protestante no “desenvolvimento do modo de vida capitalista” e mostra que “o trabalho e o sucesso na vida econômica são compromissos do crente e caminho para a salvação” (Barracho, 2001, p. 9).

> A ética protestante a que Weber se refere é essencialmente de inspiração calvinista dado que ele se inspirou no texto da <<Confissão de Westminster de 1647>>, e a sua tese admitia que uma certa interpretação do protestantismo

> tinha criado determinadas motivações que favoreceram a formação do regime capitalista (Barracho, 2001, p. 18).

Também Andrade (1994), aborda essa influência da Reforma Protestante:

> As crenças de que as obras não salvavam a alma, mas sim a fé em Deus, justificada no coração e na própria consciência, e de que trabalhar, ardentemente, para acumular riquezas, agradava a Deus e salvava a alma, foram usadas para difundir um novo paradigma econômico, permitindo uma forte prosperidade econômica nos países protestantes (Andrade, 1994, p. 124).

Klontz e Klontz (2011, p. 142), classifica a “falta de gasto” como um comportamento financeiro autodestrutivo, pois “a economia nos gastos, levada ao extremo, pode mantê-lo tão pobre quanto o gasto excessivo”. Esse tipo comportamento, segundo o autor, foi surpreendentemente observado nos Estados Unidos, país de super gastadores e devedores. Essa economia de gastos que cria problemas, não é igual à decisão consciente de ter um estilo de vida modesto. Também Kahneman (2012, p. 372), faz menção a esse distúrbio financeiro: “todo mundo conhece alguém para quem gastar é algo doloroso, embora a pessoa seja objetivamente bem de vida”.

Para Pinotti (2004), alguns fundamentos filosófico-religiosos atrapalham a relação do indivíduo com o dinheiro. Citando a influência e poder da igreja antes e durante a Idade Média, o autor relata que a queda do império romano do ocidente, em 476 d.C., marca o início da Idade Média com seu sistema feudal e estratificação social. Nesse período de aproximadamente mil anos, praticava-se a agricultura de subsistência. Não havia circulação de riquezas, ninguém podia produzir excedente, nem alavancar a produção ou estocar grãos. Isto era ganância, um grande pecado. Ninguém podia ir até o feudo vizinho, nem comercializar ou viajar. Isto era errado, era ambição e levava para o inferno” (Pinotti, 2004, p. 121). Não havia mobilidade social ou perspectiva de evolução. “Quem nascia servo, morria servo”. Não havia circulação de moedas, as trocas eram feitas por produtos, no processo conhecido como escambo. As poucas moedas existentes tinham o valor correspondente ao peso de seu metal. Ninguém podia emprestar dinheiro a juros nem ter lucro. “Quem fazia isto eram os judeus, acusados de usura, e eram muito perseguidos” (Pinotti, 2004, p. 122).

Com o crescimento populacional na Europa e as realização das Cruzadas, iniciou-se a reabertura de rotas comerciais e a navegação mercantil. Assim, uma nova elite começou a se formar e, com ela, um capitalismo emergente. “A burguesia e alguns

nobres alemães perceberam que seria necessária uma nova base filosófica para dar suporte a esta cultura de busca do lucro. Além da condenação dos empreendedores, os tributos e doações exigidos pela Igreja Católica eram exorbitantes" (Pinotti, 2004, p. 124). Com a reforma protestante, deixou de ser pecado alavancar a produção, emprestar dinheiro a juros, ter lucro e ascensão social. Passou a ser pecado e objeto de rejeição ser improdutivo ou vagabundo. "Vemos reflexos destas crenças ainda hoje em países protestantes, onde as pessoas têm vergonha em tirar férias, trabalhar menos ou aposentar-se cedo" (Pinotti, 2004, p. 124). Comportamento esse também relatados por Klontz e Klontz (2011, p. 158), em seus estudos sobre os principais distúrbios financeiros: "O *workaholismo*, termo em inglês que designa uma pessoa viciada em trabalho, é um dos poucos vícios que nossa sociedade valoriza e que as pessoas rapidamente admitem, e até se orgulham em possuir. No entanto, é tão prejudicial quanto qualquer hábito fora de controle".

Os países que adotaram o protestantismo, como a Inglaterra, a Alemanha e os Estados Unidos, prosperaram rapidamente, industrializaram com facilidade e enriqueceram, já os antigos países católicos como Portugal, Espanha e Itália, até a metade do século XX, conservaram-se agrários e pobres (Pinotti, 2004). O autor ressalta também a diferença da visão de sucesso pessoal entre o Brasil e os Estados Unidos, ao citar como exemplo um médico dirigindo um carro de 100 mil dólares é visto lá como um grande especialista, um dos melhores profissionais de sua área. Enquanto que, aqui no Brasil, "ele seria visto como ladrão, picareta, mercenário, alguém interessado em esfolar os pacientes, interesseiro e voraz. Existe uma culpa e condenação do sucesso e da riqueza no Brasil" (Pinotti, 2004, p. 124). Para Klontz e Klontz (2011, p. 135), o distúrbio "rejeição financeira" é, supreendentemente, comum, pois, "ironicamente, embora todos nós queiramos dinheiro, em algum momento, muitos de nós parecemos estar programados a nos sentir culpados por possuí-lo [...] sentem que são indignas e não merecedoras de qualquer coisa boa na vida, inclusive o dinheiro".

Pinotti (2004, p. 120), ressalta que "não é uma crítica a nenhum tipo de fé", ao mesmo tempo que afirma "não estamos querendo elogiar o modo de ser americano" (Pinotti, 2004, p. 125). Assim, como este pesquisador não tem a pretensão de estabelecer correlação entre os distúrbios financeiros e os fundamentos filosóficos político-

religiosos, e sim, apenas dialogar com os autores na compreensão, em um dado viés, do complicado comportamento econômico dos indivíduos.

Para Weber (2013),

> [...] o impulso para a aquisição, a persecução do ganho, do dinheiro, da maior quantidade de dinheiro possível, não tem, em si mesmo, nada a ver com o capitalismo. Esse impulso existe e existiu entre garçons, médicos, cocheiros, artistas, prostitutas, funcionários públicos corruptos, soldados, nobres, cruzados, apostadores e mendigos (Weber, 2013, p.16).

Adam Smith (1996) faz referência ao assunto ao revelar que

> [...] o clero paroquial é como esses professores cuja remuneração depende, em parte, de seu salário e, em parte, dos honorários ou remunerações que recebem de seus alunos; e estes devem sempre depender, em grau maior ou menor, de seu trabalho e de sua reputação" (Smith, 1996, p. 250).

Assim, as forças econômicas que influenciam as instituições são reais à religião como nos outros setores da economia.

Pinotti (2004) sustenta que os Estados Unidos tornou-se uma sociedade baseada em conquistas materiais externas, que servem para atestar o grau de sucesso ou habilidade pessoal. Isso provoca o consumo que é amplamente utilizado pela indústria do crédito. "Como consumir torna-se parte do processo de individuação, eles se tornaram o povo mais endividado do planeta e com o maior déficit nacional de balança comercial. E a competição constante tornou-se um grande gerador de frustações pessoais" (Pinotti, 2004, p. 125). Klontz e Klontz (2011, p. 161), afirmam que "nas últimas décadas, os Estados Unidos se tornaram uma nação de gastadores; o gasto excessivo tornou-se o estilo de vida americano, tanto individual como coletivamente". As pessoas que apresentam o distúrbio "gastos excessivos" são gastadores "tentando obter sentimentos de segurança, conforto, afeição e completude gastando de maneira excessiva consigo mesmos e com os outros" (Klontz, & Klontz, 2011, p. 161).

A colonização brasileira se deu por portugueses, italianos, espanhóis, sírio-libaneses que vieram, na sua maioria, da zona rural dos seus países. Vieram com suas famílias numerosas, muitos filhos, irmãos, cunhados, tios, primos, ou seja, como um clã. Quanto maior a família, mais braços para trabalhar a terra, sem salário, sem aumento no custo da produção e sem outras obrigações pecuniárias.

> Ninguém podia se destacar ou acumular riquezas mais do que os outros. Todos eram responsáveis por uma ajuda mútua para com o resto da família, carregando os mais acomodados ou desafortunados [...] o patriarca era responsável por manter todas as necessidades daqueles indivíduos (Pinotti, 2004, p. 125).

De acordo com Klontz e Klontz (2011, p. 182), o distúrbio “dependência financeira” ocorre quando “pessoas escolhem permanecer financeiramente dependentes de outras porque estas as impedem de ter que assumir a própria educação, preparo e planejamento financeiro”. Os autores alertam para o comprometimento da saúde financeira quando o poder e o conhecimento das finanças da família integram o papel do provedor.

Pinotti (2004) explica que a base da mentalidade produtiva servil é o sacrifício, cuja cultura veio também com os imigrantes japoneses. O Japão era um reino feudal, com lavradores que cultivavam as terras de propriedade dos senhores, os samurais que eram uma milícia que mantinha uma rígida disciplina servil e os nobres senhores de terras, leais ao imperador.

> Os lavradores eram produtivos, resignados, humildes e dedicados, temendo ter seus pescoços cortados pelos samurais se não os cumprimentassem da forma adequada. Os descendentes destes povos que aqui habitam, em pleno século XXI ainda conservam este ranço cultural e estes padrões inconscientes de comportamento servis” (Pinotti, 2004, p. 133).

Para Klontz e Klontz (2011), a patologia financeira manifesta-se de três maneiras: a) repetindo o padrão financeiro destrutivo aprendido no início da fase de socialização, observado em família ou em um contexto mais amplo; b) fugindo para o extremo oposto desses padrões numa tentativa de evitar a repetição das experiências e as consequências do passado; e c) alternando entre esses dois extremos de comportamento, passando pela opção intermediária em um prejudicial “balanço de pêndulo”. “Seja qual for nosso padrão particular, o resultado final é uma relação com o dinheiro igualmente desequilibrada e nociva” (Klontz & Klontz, 2011, p. 19). A transmissão de valores em família consta também em pesquisa desenvolvida por Denegri et al. (2005), como citado em Denegri, Arzola, Cares e Rojas (2008) sobre estratégias de socialização econômica com crianças chilenas em famílias de classe alta e média-alta e seus impactos no uso do dinheiro:

> *[...] en un estudio realizado por Denegri, Gempp y Martínez (2005) tendiente a describirlasestrategias de socialización económica enfamilias de clase alta y media-alta y el impacto de dichasestrategiasenlasprácticas de uso deldinero de loshijos, señalan que la principal estrategia utilizada por los padres es "laconversación" especialmente valórica, donde se repitenmuchos de los discursos valóricos que losmismos padres internalizaron de sus familias de origen* (Denegri, Arzola, Cares & Rojas, 2008, p. 3).

O aparecimento da nova ciência foi tardio por diversos fatores, em particular pela falta de ligação entre psicólogos e economistas no plano científico. Os psicólogos não incluíam em suas investigações componentes econômicos e os economistas, com seus interesses na riqueza material, sem considerar o fator humano. Assim, a Psicologia econômica, que supõe o homem como agente econômico, "diz respeito a uma ideia que foi evoluindo ao longo dos tempos, a novas formas de pensar mais viradas para o fator humano e próximas da economia social" (Barracho. 2001, p. 14). Sua evolução em pesquisas ainda não produziu um grande acervo literário. Afonso (2014) no desenvolvimento de dissertação, catalogou esses trabalhos e apresentou uma cronologia das pesquisas realizadas sobre o assunto, por diversos autores ao longo do tempo (Figura 1).

Ano	Autores	País	Descrição
1881	Gabriel Tarde	França	Pensador social e jurista francês. Publicou o livro *Psychologie Économique*, em 1902.
1899	Thorstein Veblen	EUA	Escritor da obra "A Teoria da Classe Ociosa" o autor faz inúmeras críticas ao estilo de vida exuberante dos milionários magnatas americanos, como J. Pierpont Morgan e Cornelius Vanderbilt.
1915	Frank William Taussig	EUA	Economista e educador, uma das mais importantes é: Inventor *sandmoney-makers* (Tradução: Inventores e fazedores de dinheiro.).

(Continua...)

Figura 2 - Cronologia da psicologia econômica
Fonte: Afonso, S. T. (2014, p. 28). *A influência do comportamento econômico na escolha da profissão: Um estudo com universitários e gestores de educação*. (Dissertação de Mestrado Profissional em Administração). Fundação Pedro Leopoldo, Pedro Leopoldo, MG, Brasil. Recuperado de http://www.fpl.edu.br/2013/media/pdfs/mestrado/dissertacoes_2014/dissertacao_stenio_tales_afonso_2014_ok.pdf

Ano	Autores	País	Descrição
1951	George Katona	América do Norte	Publicou o livro *Psychological Economics*, impulsionando esse campo na segunda metade do século XX.
1954	Pierre-Louis Reynaud	França	Titular da cadeira de Economia Política na Universidade Louis Pasteur desde 1946. Seu principal foco foram os aspectos psico-econômicos do desenvolvimento econômico, em especial na área do Mediterrâneo.
1968	Arthur O. Sharron	-	*Psycheconomics and its applications* (Tradução: Psicologia Econômica e suas aplicações).
1970	Jacques Binet	-	*Psychologie économique africaine* (Tradução: Psicologia Economica Africana).
1972	Albert Lauterbach	-	Dentre diversas publicações “Lauterbach: O homem, motivos e dinheiro: fronteiras psicológicas da economia’. 2 ª edição Westport, Conn: Greenwood Press . 1972.
1972	Gery Van Veldhoven	Holanda	Professor de Psicologia Econômica. Suas principais linhas de pesquisa eram comportamento de poupar, personalidade e comportamento do consumidor.
1974	Enzo Spaltro	Itália	Presidente da *Associazione di Teorie e Tecniche di Gruppo* (TTG). Diretor das revistas Psicologia e Lavoro, Psicologia Italiana e Teorema. Autor do livro “Psicologia Economica”.
1976	Tiberiu Pruna	-	*Psihologie economica* (tradução: Psicologia Economica).
1978	Herbert Simon	EUA	Foi pesquisador dedicado aos campos de psicologia cognitiva, informática, Administração pública, sociologia económica, e filosofia. O desenvolvimento da Teoria da Racionalidade Limitada tem sua assinatura.
1978	Walter Molt, Peter Stringer	Alemanha	Participou do terceiro Colóquio Europeu sobre Psicologia Econômica, 1978 / editores, Walter Molt, Hans Albrecht Hartmann, Peter Stringer.European Colóquio sobre Psicologia Econômica em Augsburg, Alemanha.

(Continua...)

Figura 2 - Cronologia da psicologia econômica

Fonte: Afonso, S. T. (2014, p. 28). *A influência do comportamento econômico na escolha da profissão: Um estudo com universitários e gestores de educação*. (Dissertação de Mestrado Profissional em Administração). Fundação Pedro Leopoldo, Pedro Leopoldo, MG, Brasil. Recuperado de http://www.fpl.edu.br/2013/media/pdfs/mestrado/dissertacoes_2014/dissertacao_stenio_tales_afonso_2014_ok.pdf

Ano	Autores	País	Descrição
1979	Fred Van Raaij	Holanda	Atuou em conselhos editoriais de várias revistas de prestígio, como o *Journal of Economic Psychology, Journal of Consumer Research, Journal of Psicologia do Consumidor, Annals of Tourism Research e Journal of Business Research*. De 1981 a 1990 foi editor do *Journal of Economic Psychology*.
1985	Hermann Brandstätter	Áustria	Autor de diversas obras dentre elas "Ensaios sobre Psicologia Econômica"
1987	Folke Ölander	Dinamarca	Em meados dos anos 1970, se mudou para *Aarhus School of Business* e assumiu a cadeira de psicologia econômica, cujo principal interesse de pesquisa tem sido a política dos consumidores, ramificando-se em várias direções.
1988	Alan Lewis	Inglaterra	Diretor Professor de Psicologia na Universidade de Bath foi Presidente da Associação Internacional de Investigadores em Psicologia Econômica no período de 2009-2011.
1988	Christine Roland-Lévy	França	Professora das disciplinas psicologia, psicologia clínica psicologia social da Universidade de *Reims Champagne-Ardenne*, Departamento de Psicologia. Membro do Escritório do IAREP desde 1988, representa a França.
1990	Stephen Lea	Inglaterra	Publicou o livro "Psicologia Econômica Aplicada" na década de 90 juntamente com Paul Webley, Brian M. Young.
1991	Gerrit Antonides	Holanda	"Psicologia em Economia e Negócios: Uma Introdução à Psicologia Econômica". *Advances in economic psychology*: trouxe a reflexão sobre a diversidade de abordagens para a psicologia econômica.
1991	Karl-Erik Wärneryd	Suécia	Professor Emérito de Psicologia Econômica, *Stockholm School of Economics*, na Suécia é autor do livro *Psychology of Saving*, um estudo sobre Psicologia Econômica.

(Continua...)

Figura 2 - Cronologia da psicologia econômica

Fonte: Afonso, S. T. (2014, p. 28). *A influência do comportamento econômico na escolha da profissão: Um estudo com universitários e gestores de educação*. (Dissertação de Mestrado Profissional em Administração). Fundação Pedro Leopoldo, Pedro Leopoldo, MG, Brasil. Recuperado de http://www.fpl.edu.br/2013/media/pdfs/mestrado/dissertacoes_2014/dissertacao_stenio_tales_afonso_2014_ok.pdf

Ano	Autores	País	Descrição
1992	Adrian Furnham	-	Responsável por mais de 700 artigos científicos e 57 livros, sobre o tema psicologia e comportamento econômico.
1997	Ismael Quintanilla Pardo	Espanha	Membro da Divisão de Psicologia Econômica, do comitê científico da psicologia aplicada Internacional.
1998	Carlos Descouvières	-	Representante da produção latino-americana de Psicologia Econômica que, além de explorar uma larga gama de tópicos, introduz alguns vértices de discussão que dizem respeito de modo especial ao povo latino-americano.
1999	Francesco Scacciati	Itália	Docente na Faculdade de Psicologia da Universidade de Turim, leciona as disciplinas Política Econômica e Administração de Empresas.
2000	Erich Kirchler	Áustria	O autor desenvolve trabalhos relacionados à psicologia Econômica, Psicologia e impostos e a gerência de dinheiro na casa privada. Kirchler e Brandstätter, participaram do 10º Colóquio Anual IAREP em 1985.
2002	Daniel Kahneman	-	Ganhador do Nobel da Economia, desenvolveu junto com Amos Tversky teorias sobre percepção e decisões em cenários de risco e incerteza denominada como “Teoria do Prospecto”.
2005	Vera Rita	Brasil	Afirma em seus estudos sobre a Psicologia econômica, que ganham força no Brasil as questões socioeconômicas enfrentadas no país, a importância do diálogo interdisciplinar e as necessidades de novos estudos. É de sua autoria a tese Psicologia econômica: origens, modelos e propostas e diversos artigos sobre o tema. No Brasil, Vera Rita tornou-se uma das referências sobre esse estudo.
2007	Stefano DellaVigna	EUA	Seu interesse de pesquisa é Psicologia e Economia, Micro Aplicada, Mídia Economia, Economia Política e *Behavioral Finanças*.

(Conclusão)

Figura 2 – Cronologia da psicologia econômica

Fonte: Afonso, S. T. (2014, p. 28). *A influência do comportamento econômico na escolha da profissão: Um estudo com universitários e gestores de educação*. (Dissertação de Mestrado Profissional em Administração). Fundação Pedro Leopoldo, Pedro Leopoldo, MG, Brasil. Recuperado de http://www.fpl.edu.br/2013/media/pdfs/mestrado/dissertacoes_2014/dissertacao_stenio_tales_afonso_2014_ok.pdf

As pesquisas neurológicas e comportamentais, segundo Klontz e Klontz (2011, p. 20), continuam a desvendar informações surpreendentes sobre “como as emoções, os pensamentos e as ações interagem, e qual o seu impacto em nossas decisões sobre finanças”. Citando os estudos do neurologista Paul McClean sobre a estrutura do cérebro, os autores descrevem suas três áreas distintas com o objetivo de compreender como está organizado e como esta organização afeta o raciocínio e o comportamento, sobretudo no que se refere a dinheiro.

Essas três áreas do cérebro humano, simplificadamente, formam três sistemas que reagem ao mundo de maneiras muito distintas, mas interligadas. Usando a metáfora animal, o médico classifica essas partes em:

> 1) Cérebro reptiliano - representado pelo crocodilo, é a parte mais primitiva. Concentra a atenção nas ameaças em potencial e seu foco está na sobrevivência. “É formado pelo tronco cerebral e pelo cerebelo conectado com a medula espinhal [...] controla os reflexos, o equilíbrio, a respiração e o ritmo cardíaco” (Klontz, & Klontz, 2011, p. 40).
> 2) Cérebro límbico ou cérebro emocional - representado pelo macaco. Nele as emoções e pensamentos começam a agir. Ele é composto por várias estruturas distintas, sendo as mais importantes: o hipocampo, com função de transferir e recuperar experiências à memória de longo prazo. O hipotálamo, que controla a liberação de hormônios, entre eles a adrenalina. E a amídala cerebelosa, crucial na formação e armazenamento de memórias relacionadas a experiências emocionais.
> c) Neocórtex ou cérebro racional - representado pela figura do cientista. É a parte racional, observa e analisa as informações que chegam, fazendo com que você seja você: seus pensamentos, suas esperanças, seus sonhos, seus objetivos. É a menor e a mais recentemente desenvolvida região do cérebro. Em momento de estresse, ela é facilmente sequestrada pelas outras duas (Klontz, & Klontz, 2011).

O cérebro reptiliano (o crocodilo) e o cérebro emocional (o macaco) “costumam trabalhar juntos para gerar nossos impulsos e reações emocionais mais primitivas” (Klontz, & Klontz, 2011, p. 42), portanto, são chamados de cérebro animal. E, o

neocórtex (o cientista), como cérebro racional, ou cérebro pensante. O cérebro animal processa memórias e sentimentos, além de receber e responder às informações sensoriais do mundo externo. “Em seguida, o cérebro racional desenvolve narrativas para explicar o que está acontecendo e toma decisões sobre o que fazer a seguir” (Klontz, & Klontz, 2011, p. 42). “Entre os dois, o cérebro animal é mais rápido e mais forte. Ele tem seu próprio sistema de circuitos e, dessa forma, pode operar independentemente do cérebro pensante. Há cerca de cinco vezes mais nervos que partem do cérebro animal para o cérebro racional do que na direção oposta” (Klontz, & Klontz, 2011, p. 43).

A grande quantidade de informações levada do cérebro animal para o pensante faz com que este tenha uma sobrecarga de trabalho, menor influência sobre o que acontece fora de seu domínio, além de ser mais lento para responder que outras regiões do cérebro. Assim, quando nosso nível de ansiedade se eleva muito e

> [...] o cérebro animal interpreta como ameaça à sua existência – a parceria entre o cérebro animal e o cérebro racional desmorona. O cérebro racional é bloqueado de maneira instantânea, [...] O cientista é retirado de seu processo de tomada de decisão, deixando o crocodilo e o macaco no controle (Klontz, & Klontz, 2011, p. 43).

Pressiona-se em direção a um estado de reação: lutar, fugir ou congelar.

Quando nosso cérebro percebe uma ameaça, como o ataque de um animal ou um desastre econômico se aproximando, “o hipotálamo sinaliza ao corpo que carregue a corrente sanguínea com hormônios como a adrenalina, o cortisol e a noradrenalina” (Klontz, & Klontz, 2011, p. 43). Isso desencadeia uma série de reações físicas:

[...] o coração bate mais rápido e a respiração acelera, [...]. A digestão fica mais lenta e em algumas partes do corpo os vasos sanguíneos se contraem, enquanto o sistema circulatório dos músculos maiores começa a se dilatar. A boca fica seca. Desenvolvemos a visão em túnel. A audição torna-se extremamente aguçada. Estamos prontos para a reação (Klontz, & Klontz, 2011, p. 44).

Ao se descobrir num estado de reação lutar/fugir/congelar, as decisões financeiras devem ser suspensas e o modelo apresentado por Klontz e Klontz (2011) para essa situação, acionado:

> . Passo 1: “Reconheça que, quando você está emocionalmente alterado – seja pelo medo ou pela excitação -, você estará inclinado a agir de forma irracional” (Klontz, & Klontz, 2011, p. 46). Ao reconhecer o estado de reação pode ajudar na volta do cérebro racional ao controle.
> . Passo 2: “Respire fundo algumas vezes” (Klontz, & Klontz, 2011, p. 47). Isso ajuda no relaxamento e a reconectar a mente racional, principalmente se acompanhado de palavras ou frase reconfortantes: “relaxe”, “acalme-se”.
> . Passo 3: “Avalie a precisão de seu raciocínio” (Klontz, & Klontz, 2011, p. 47). Procure por argumentos que sustente um pensamento novo.
> . Passo 4: “Não tome nenhuma decisão precipitada” [...] Quando estamos aflitos, são necessários cerca de vinte minutos de pensamentos relaxantes para que o cérebro animal fique calmo o bastante para permitir que o cérebro racional assuma o controle novamente” (Klontz, & Klontz, 2011, p. 47).

Antes de uma decisão financeira importante é aconselhável a busca por assessoramento de profissionais da área, pois, mesmo seguindo o método proposto, pode-se ser levado pelas emoções. Emoções essas que podem ter origem nos *flashpoints* financeiros. Para Klontz e Klontz (2011), os *flashpoints* financeiros são eventos associados ao dinheiro, ocorridos nas primeiras fases da vida, com carga emocional que persiste durante a vida adulta. “Eles também podem ser o resultado de fatos rotineiros menos dramáticos, mas igualmente poderosos, o lento acúmulo das lições que aprendemos com os adultos à nossa volta” (Klontz, & Klontz, 2011, p. 16).

“O poder duradouro dos *flashpoints* financeiros tem pouca relação com os fatos em si ou com nossa interpretação deles ao analisa-los em retrospectiva” (Klontz, & Klontz, 2011, p. 16), mas sim, com o conjunto de conceitos sobre o dinheiro chamados de preceitos financeiros, que se desenvolve ao analisá-los de forma ingênua e infantil. Os preceitos financeiros sim, eles

> [...] moldam tanto nossa maneira de compreender o dinheiro como a forma como lidamos com ele na vida adulta [...] a fonte do poder dos preceitos financeiros está no fato de que os conceitos faziam sentido em seu contexto original, em nossas mentes infantis. E quanto mais profundo o evento ou série de eventos originais, maior a força com que nossas emoções colocam em ação os preceitos financeiros subsequentes, e menos flexíveis somos em nos adaptar às inconstantes circunstâncias financeiras posteriores (Klontz, & Klontz, 2011, p. 16).

Os preceitos financeiros podem ter sido úteis quando foram formados, mas podem se tornar nocivos caso se apegue a eles, e, sem reflexão, agir tendo eles como base durante toda a vida. “Em momentos de estresse, esses velhos sentimentos e preconcepções sobre o dinheiro podem se infiltrar, mas se soubermos identificar esses preceitos, e nos separar deles, e se conseguirmos reescrevê-los, podemos aprender a nos adaptar a quaisquer desafios que surjam” (Klontz, & Klontz, 2011, p. 16).

Klontz e Klontz (2011, p. 17) afirmam que “o aconselhamento financeiro não é suficiente para transformar comportamentos financeiros destrutivos”, que é necessário encontrar as razões que estão por trás desse comportamento. Primeiro, é necessário explorar as origens dos *flashpoints* financeiros, que pode ser influência recebida da família, da economia e/ou cultural. Em seguida, explorar os preceitos financeiros que cada um leva a partir dos *flashpoints* financeiros e que geram comportamentos financeiros nocivos, os distúrbios financeiros.

Todas as pessoas enfrentam eventos difíceis na vida, de uma forma ou de outra, de naturezas diferentes e grandezas diversas, que geram reações comuns e normais no cotidiano e no comportamento, inclusive o financeiro. Alguns apresentam comportamentos extremos, exagerados, caracterizando uma disfunção financeira pessoal. Essa patologia financeira manifesta-se, segundo Klontz e Klontz (2011), de três maneiras: i) com a repetição do padrão financeiro destrutivo aprendido na infância, quer na família ou em um contexto social mais amplo; ii) com o ato de fugir para o extremo oposto do padrão adquirido, para ficar distante da experiência vivida; e iii) alternar entre esses dois extremos de comportamento, como no “balanço de pêndulo”. Seja qual for o padrão, o resultado final, certamente, será uma relação com o dinheiro de maneira desequilibrada e nociva. Associa-se a isso a vergonha, a

ansiedade e o medo que a pessoa pode sentir de si mesma, afetando o emocional e gerando um ciclo vicioso de ação, recaída e apatia.

Os princípios básicos para uma saúde financeira são simples, gerais e universais, não importando o *status* financeiro ou social, se uma pessoa, uma família, uma empresa ou um país: gaste menos do que ganha, poupe hoje e invista para o futuro, cuide dos investimentos, faça um orçamento. Mas a saúde financeira coletiva está comprometida, seja por uma falência, pelo alto índice de desemprego, inflação elevada ou alto endividamento. Em pesquisa divulgada no ano de 2008 pela *Associated Press/AOL* e analisada por Klontz e Klontz (2011), 16 milhões de americanos sofriam com altos níveis de estresse causados pelas dívidas e com problemas de saúde relacionados a isto. No mesmo ano, a Associação Americana de Psicologia (APA) publicou sua pesquisa anual sobre o estresse, sendo que, para 80% dos americanos, o dinheiro e a economia a principal fonte de estresse, acima do trabalho, da saúde ou dos filhos.

Em 1992, os psicólogos Joe Griffin e Ivan Tyrrel desenvolveram um novo *framework* de psicologia sobre as necessidades básicas do ser humano (Klontz, & Klontz, 2011). Eles combinaram a pesquisa existente em neurologia com os trabalhos realizados previamente por teóricos como Abraham Maslow, ampliando as necessidades humanas universais com os recursos para satisfazer essas necessidades. Assim, como as necessidades, os recursos também estão disponíveis a todas as pessoas, formando os “pressupostos humanos”.

As necessidades básicas são físicas - alimento, descanso e exercício e, as necessidades emocionais, a segurança, a atenção e a interação, enquanto os recursos, empatia, imaginação e racionalidade. Na sociedade moderna e industrializada, o dinheiro toca e impacta as necessidades e a capacidade de satisfazê-las, inclusive com o *status* e com a autonomia. Para Klontz e Klontz (2011, p. 27), “o dinheiro é algo concreto e mensurável, enquanto nossas necessidades (amor, segurança, atenção) não o são, é tão fácil relacioná-lo com nossas necessidades emocionais, que não conseguimos separá-los. Passamos a crer que o dinheiro é amor, ou segurança, ou atenção”. Assim, o dinheiro, além de algo essencial é também algo dotado de muita carga emocional. Dick Wagner, planejador financeiro

citado pelos autores, assim se refere a ele: “o dinheiro é a influência secular mais poderosa e invasiva do mundo” (Klontz, & Klontz, 2011, p. 29).

Embora o dinheiro seja essencial no mundo capitalista, ele não apresenta correlação previsível com a felicidade. Gilbert (2006) cita que os americanos que ganham 50 mil dólares por ano são muito mais felizes que os que ganham 10 mil. Mas os que ganham 5 milhões por ano não são muito mais felizes do que os que ganham 100 mil. Assim como observado na lei econômica da utilidade marginal decrescente onde a utilidade marginal decresce à medida que se consome mais uma unidade. O autor, em suas análises sobre riqueza e felicidade conclui que o dinheiro tem menor influência sobre o nível de felicidade de uma pessoa do que outros fatores como relacionamentos sólidos ou sentimento de realização proporcionado pelo trabalho. Assim, percebemos que a falta do dinheiro é fonte de estresse, mas sua abundância não é solução para “fazer” felicidade. Para uma relação equilibrada com o dinheiro precisa-se vencer seu poder sobre a pessoa com o uso dos recursos inerentes ao ser humano e citados nos “pressupostos humanos”: imaginação, emoção e racionalidade.

Segundo Klontz e Klontz (2011), o cérebro é motivado pelos *flashpoints* financeiros a criar narrativas a respeito desses momentos. Essas narrativas, geralmente, são imprecisas, ilógicas ou parcialmente verdadeiras e ficam impressas no cérebro para que sejam resgatadas em qualquer situação semelhante à experiência original. Assim, a mente inconsciente continua a repassar esses preceitos com o objetivo de ajudar no entendimento, na simplificação e na ordem das complexidades das coisas. “No nível subconsciente, o do cérebro animal, organizamos nossas emoções, raciocínio e comportamento financeiro com base nesses preceitos” (Klontz, & Klontz, 2011, p. 119). E, como a vida real não corresponde à fantasia, tenta-se fazer com que elas se encaixem. E aí está o perigo: as disfunções financeiras ou distúrbios financeiros.

Quando a relação com o dinheiro não está equilibrada os distúrbios financeiros surgem. Para Klontz e Klontz (2011, p. 125), os distúrbios financeiros são “padrões persistentes, previsíveis e frequentemente rígidos de comportamentos autodestrutivos relacionados ao dinheiro, que trazem estresse, ansiedade, sofrimento emocional e incapacidade a áreas da vida”. Eles são as disfunções financeiras, sendo que as 12

disfunções mais comuns, segundo os autores, podem classificadas em três grupos contendo quatro delas em cada um.

. 1º grupo - composto pelos distúrbios de rejeição ao dinheiro: negação financeira, rejeição financeira, gastar menos que o necessário e aversão excessiva ao risco;

. 2º grupo - distúrbios de adoração ao dinheiro: acumulação compulsiva, correr riscos irracionais, viciados em trabalho, gastos excessivos; e

. 3º grupo - distúrbios financeiros relacionais: infidelidade financeira, incesto financeiro, facilitação financeira e dependência financeira.

Estes distúrbios constituem o modelo de análise (Figura 2).

Categoria	Indicador	Descrição
Rejeição ao dinheiro	1. Negação financeira	Mecanismo de defesa para minimizar, ou mesmo nem pensar, na ansiedade e na vergonha com relação aos problemas financeiros.
	2. Rejeição financeira	Sentir-se culpado, indigno ou não merecedor de qualquer coisa boa na vida, inclusive o dinheiro.
	3. Gastar menos que o necessário	Gastar menos do que ganha, levado ao extremo, com recusa de usar e desfrutar do que possui.
	4. Aversão excessiva ao risco	Conservador em excesso, apresenta relutância em assumir qualquer risco com o dinheiro, por menor que seja. Prefere não fazer nada do que perder alguma coisa.
Adoração ao dinheiro	5. Acumulação compulsiva	Acumular, em excesso, dinheiro e vários outros objetos, com apego irracional e sentido emocional. Os estoques de bens proporcionam segurança e alívio da ansiedade.
	6. Correr riscos irracionais	Colocar o bem-estar de alguém sob risco desnecessário na busca de ganhos maiores em jogos ou gastando o dinheiro que ainda não tem em mãos.
	7. Viciados em trabalho	*Workaholismo*. Vida dedicada ao trabalho e ao sucesso financeiro, com pouco tempo para investir na vida familiar, na criação dos filhos e no lazer.
	8. Gastos excessivos	Gastadores tentando obter segurança, conforto, afeição e completude gastando excessivamente consigo e com os outros.

(Continua...)

Figura 3 - Modelo de análise dos distúrbios financeiros
Fonte: Adaptado de Klontz, B., & Klontz, T. (2011). *A mente acima do dinheiro: O impacto das emoções em sua vida financeira.* Osasco: Novo Século.

Categoria	Indicador	Descrição
Relacionais	9. Infidelidade financeira	Segredos financeiros do cônjuge ou desonestidade a respeito dos gastos ou das finanças de forma deliberada e dissimulada.
	10. Incesto financeiro	Uso do dinheiro para controlar ou manipular uma pessoa, mesmo criança, em benefício de um adulto.
	11. Facilitação financeira	Necessidade irracional de dar dinheiro aos outros, com ou sem condições para fazê-lo, ou dificuldade em dizer não às solicitações.
	12. Dependência financeira	Dependência que inibe a educação, o preparo e o planejamento financeiro.

(Conclusão)

Figura 2 - Modelo de análise dos distúrbios financeiros
Fonte: Adaptado de Klontz, B., & Klontz, T. (2011). *A mente acima do dinheiro: O impacto das emoções em sua vida financeira.* Osasco: Novo Século.

“Transformar uma vida financeira disfuncional não é possível, a menos que os preceitos financeiros subjacentes sejam identificados, e que examinemos de onde vieram e como eles nos têm ajudado e nos ferido” (Klontz & Klontz, 2011, p. 120). Este modelo é utilizado pelos autores em suas análises dos trabalhos e estudos e em cursos voltados para a reorganização da vida financeira das pessoas. É, também, o substrato teórico conceitual que norteia esta pesquisa e a análise dos dados coletados no estudo de caso para verificar a dinâmica dos distúrbios financeiros no programa de educação financeira de uma escola de ensino médio na região metropolitana de Belo Horizonte. Para tanto, utilizou-se de entrevistas semiestruturadas e de grupo focal.

3 Metodologia

Conforme explorado no referencial teórico, utilizou-se o modelo proposto por Klontz e Klontz para verificar a dinâmica do comportamento financeiro dos adolescentes que cursam a disciplina de educação financeira na Pedro Leopoldo Educacional. Ele apresenta três construtos e 12 indicadores.

3.1 Procedimentos metodológicos

Para tanto, foi necessário adaptar os indicadores para a sua utilização nas três abordagens. Assim, primeiramente, a coleta das informações, orientada por tais indicadores, foi feita mediante as entrevistas semiestruturadas que, segundo Ramalho (2006, p. 113), seguem um “roteiro de entrevista que permite uma organização mínima, ou uma parte mínima, para a condução do processo de interação entre o entrevistador e o entrevistado” e, semi-diretiva, pelo fato do objetivo ter sido fixado pelo pesquisador (Apêndice C).

Um segundo procedimento para coleta dos dados foi extrair as informações por meio de um grupo focal, constituído por alunos de uma turma que cursava a disciplina de educação financeira, assegurando a presença de elementos homogêneos em uma interação social. Adicionalmente, o grupo focal, assim constituído, atendeu aos propósitos de reunir informações qualitativas sobre o tema, indutivas e naturais como apregoa Krueger e Casey (2000). Cumpre ainda destacar a importância da utilização de um grupo focal concomitante com a entrevista semiestruturada. Isto se deve ao fato de que, diferentemente do que ocorre com entrevistas individuais, a coleta de dados qualitativos por meio de grupos focais permite reunir informações que decorrem da sinergia entre os elementos componentes do grupo. Desse modo, o grupo focal permite, por via de consequência das interações, extrair informações não captadas por entrevistas individuais (Stewart & Shamdasani, 1990). Assim, em vez de redundantes, os dois modos de coletas das informações são complementares.

Um terceiro procedimento de coleta de dados para este estudo foi a aplicação de um questionário, também desenvolvido com base no modelo teórico adotado, no qual se utilizou a escala *Likert* de cinco pontos (Apêndice B). A amostra utilizada (turma de 12

alunos) é muito pequena, não autorizando, evidentemente, qualquer pretensão de inferência estatística confiável. Entretanto, aproveitou-se os dados extraídos para produzir alguma estatística descritiva que deve ser entendida simplesmente como uma informação adicional à análise qualitativa empregada.

3.2 Caracterização da pesquisa

Como é de conhecimento amplo, existe uma profusão de classificação de pesquisa dependendo do critério escolhido para fazê-la. No presente caso, o estudo pode ser considerado fundamentalmente qualitativo, se for observado sob a perspectiva da natureza das variáveis pesquisadas. Por outro lado, sob o ponto de vista da natureza do relacionamento entre as variáveis estudadas, pode-se considerar o presente estudo como uma pesquisa descritiva, por responder a questões do tipo “quem”, “o quê”, “quanto” e “onde” (Mattar, 1997). Também é possível considerá-la causal, pelo fato de tentar verificar relação entre variáveis que explicam o fenômeno em estudo. Por outro ângulo, este estudo vai além de uma pesquisa exploratória, que, segundo Gil (2010), tem “como propósito proporcionar maior familiaridade com o problema, com vistas a torna-lo mais explícito ou a construir hipótese” (p. 27). Neste sentido, o presente estudo pode ser classificado como exploratório, tendo em vista o fato discutido na introdução, de que o tema referente à geração e consequência dos distúrbios financeiros é ainda pouco examinado de forma sistematizada no Brasil.

3.3 Unidade de análise

Visando alcançar o objetivo proposto de examinar a dinâmica do comportamento de jovens em relação à questão financeira foi realizado um estudo de caso com uma turma do curso de Formação Gerencial da Pedro Leopoldo Educacional. Trata-se de alunos com idade entre 16 e 18 anos, cursando a disciplina de Educação Financeira. A estratégia escolhida de um estudo de caso é, segundo Yin (2001), adequada quando o pesquisador deseja responder a questões do tipo “como” e “por que”, tendo pouco controle sobre um fenômeno contemporâneo da vida real. É oportuno destacar o modo de observação de vários autores sobre essa modalidade de pesquisa, sintetizada por Freitas e Jabbour (2011):

> O propósito de um estudo de caso é reunir informações detalhadas e sistemáticas sobre um fenômeno (Patton, 2002). É um procedimento metodológico que enfatiza entendimentos contextuais, sem esquecer-se da representatividade (Llewellyn; Northcott, 2007), centrando-se na compreensão da dinâmica do contexto real (Eisenhardt, 1989) e envolvendo-se num estudo profundo e exaustivo de um ou poucos objetos, de maneira que se permita o seu amplo e detalhado conhecimento (Gil, 2007) (Freitas, & Jabbour,2011, p. 4).

A unidade de análise foi o programa de educação financeira da Escola de Formação Gerencial (EFG) da FPL Educacional, que integra o ensino médio mais a formação empreendedora. A unidade de observação foi a turma do 2º ano que está cursando a disciplina de Educação Financeira.

O programa da EFG foi implantado no ano de 2016 e, para sua estruturação, foi observado a Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF) e o seu programa de educação financeira nas escolas de ensino médio, nos seus aspectos metodológicos, didáticos e pedagógicos, além do conteúdo contemplado em seus cadernos de educação financeira disponibilizados na *web*. A aplicação do programa de educação financeira da EFG/FPL Educacional é realizada em conexão interdisciplinar com os conteúdos específicos de outras disciplinas ofertadas pelo respectivo curso que, pelos seus campos de aplicação e áreas de conhecimento, são naturalmente complementares ao tema, tais como Contabilidade e Matemática financeira.

3.4 Técnicas de análises

Para a verificação das ocorrências de distúrbios financeiros na turma selecionada, foi utilizado o modelo proposto por Klontz e Klontz (2011) por meio de três construtos: Rejeição ao dinheiro, Adoração ao dinheiro e os Relacionais. O primeiro construto é formado por quatro indicadores, nos quais o dinheiro ou lidar com o dinheiro é, sistematicamente, evitado. São eles: Negação financeira; Rejeição financeira; Aversão excessiva ao risco; e Gastar menos que o necessário. O segundo construto envolve os distúrbios que as pessoas se mostram obcecadas com os gastos ou com o fato de ter dinheiro ou bens. São eles: Acumulação compulsiva; Correr riscos irracionais; Viciados em trabalho; e Gastos excessivos. O terceiro construto é

constituído pelos distúrbios que estão entrelaçados aos relacionamentos. São eles: Infidelidade financeira; Incesto financeiro; Facilitação financeira; e Dependência financeira.

O distúrbio da Negação financeira, segundo Klontz e Klontz (2001, p. 131), “é um mecanismo de defesa clássico, projetado para reduzir a ansiedade e a vergonha com relação aos nossos problemas”. Tem por objetivo, segundo os autores, minimizar os problemas financeiros ou evitar sequer pensar sobre eles e, como práxis, não examinar os extratos bancários ou faturas de cartão de crédito, não falar com os parceiros sobre dinheiro, evitar economizar ou acumular fortuna, enfim, não querer pensar em dinheiro. Esse comportamento serve para reforçar a negação e, em pouco tempo, a rejeição se tornar intrínseca, inconsciente e automática no indivíduo. A negação pode estar enraizada na confusão ou na falta de compreensão em relação ao dinheiro, ou mesmo, na ausência de treinamento real de como lidar com ele.

O distúrbio da Rejeição financeira é para Klontz e Klontz (2011, p. 135) “surpreendentemente comum, levando-se em conta o quanto a sociedade valoriza o dinheiro”. Para eles, as pessoas com autoestima afetada são propensas a esse distúrbio. Sentem que são indignas e não merecedoras de qualquer coisa boa na vida, inclusive o dinheiro. Esse distúrbio pode se manifestar de diversas formas: gastos exagerados de forma repentina, voto de pobreza inconsciente e evitar aquisição de riqueza, ancorados no preceito de que o dinheiro é coisa ruim.

“Gastar menos que o necessário” é a contenção de gasto, levada ao extremo. Este distúrbio é descrito por Klontz e Klontz (2011) como um comportamento financeiro autodestrutivo. Isso pode levar o indivíduo a ser emocionalmente pobre ao se recusar a usar e a desfrutar de suas economias. A economia excessiva nos gastos é prejudicial, pois está baseada em “sentimentos subconscientes irracionais de medo ou ansiedade, de um senso de culpa ou de não merecimento de boa sorte, ou uma necessidade compulsiva de autossacrifício” (Klontz & Klontz, 2011, p. 142). Afirmam ainda que a vulnerabilidade gera o anseio por segurança. “Os ricos aprendem que o dinheiro não os mantêm seguros, e os pobres que a falta de dinheiro também não oferece proteção. Como muitos outros preceitos financeiros, ambos são verdadeiros e falsos também. Tudo depende do contexto” (Klontz & Klontz, 2011, p. 143).

Ser conservador em excesso ou demonstrar uma relutância em assumir qualquer risco com o dinheiro caracteriza o distúrbio Aversão excessiva ao risco. De acordo com Klontz e Klontz (2011, p. 145), esta disfunção “está relacionada a ansiedades que captamos, quando crianças ao observar os adultos em nossa vida”. A reação ao risco, segundo os autores, produz enorme ansiedade ao abrir um extrato de cartão de crédito ou colocar o dinheiro em uma conta poupança. Assim, é melhor não fazer nada com o dinheiro do que correr o risco de perder alguma coisa.

É bom poupar, no entanto, também é necessário gastar. O comportamento de Acumulação compulsiva de dinheiro e de vários outros objetos, formando verdadeiros estoques, traz segurança, salvação e alívio da ansiedade para muitas pessoas (Klontz & Klontz, 2011, p. 151), ou seja, “os objetos acumulados tornam-se substitutos para o amor, afeição ou o que quer que falte na vida dela. É por isso que os acumuladores sentem um apego irracional às suas posses”.

Para Klontz e Klontz (2011, p. 154), Correr riscos irracionais excessivo é “colocar o bem-estar financeiro de alguém sob risco desnecessário na busca de ganhos maiores, porém improváveis” e citam como exemplo colocar o dinheiro da educação do filho na corrida de cavalos ou em outra aposta e jogo, investir em esquema de alto risco para dobrar o dinheiro, tentar controlar o mercado de ações ou gastar o dinheiro que ainda não tem em mãos.

Workaholismo ou Viciados em trabalho é um vício que a sociedade até valoriza e que muitos se orgulham em possuir. No entanto, é tão prejudicial quanto qualquer hábito fora de controle. Essa disfunção está fundamentada na crendice de que trabalhando mais, mais dinheiro terá e isso fará a pessoa e sua família mais feliz (Klontz & Klontz, 2011).

O distúrbio Gastos excessivos é percebido nos gastadores compulsivos. São pessoas “convencidas de que o dinheiro e o que ele pode comprar os farão felizes” (Klontz & Klontz, 2011, p. 162). Sua ênfase é colocada no ato de gastar. Alguns eventos marcantes, segundo os autores, são: dar e receber presentes, ter vivenciado a privação ou não possuir um item em especial que causava impacto emocional, podem transformar relacionamentos e comportamentos, gerando este distúrbio.

O tema dinheiro é acompanhado, geralmente, de grande carga emocional. Por isso muitos casais evitam conversar sobre ele, gerando sigilos ou desonestidades financeiras que persistem em um relacionamento, podendo, inclusive, se transformar num distúrbio. Klontz e Klontz (2011, p. 170) sustentam que esse distúrbio, a Infidelidade financeira, consiste em “manter segredo de seu cônjuge a respeito dos gastos ou das finanças de forma deliberada e dissimulada”. São exemplos de infidelidade financeira fazer compras fora do orçamento combinado, mentir sobre valor de um item caro e omitir informações e operações financeiras.

O Incesto financeiro é uma expressão cunhada por Klontz e Klontz (2011) para descrever o uso do dinheiro para controlar ou manipular uma criança com a intenção de satisfazer alguma necessidade de um adulto, sem a conotação sexual, nem física, mas psicologicamente abusiva e que pode deixar marcas profundas. Como exemplos os autores citam o uso de crianças como escudo humano quando os cobradores ligam ou batem à porta, como mensageiros para negociar situações financeiras, principalmente em famílias com divórcios conflituosos, como seu confidente ou sendo obrigada a assumir o papel de um adulto em relação às finanças.

A Facilitação financeira, em geral, resulta de preceitos que igualam dinheiro ao amor. Envolve também uma necessidade irracional de dar dinheiro aos outros além da dificuldade em dizer não à solicitação de empréstimos do nome, de aval, do cartão de crédito e do próprio dinheiro (Klontz & Klontz, 2011). Um exemplo clássico é quando os pais cuidam das finanças do filho adulto, dificultando o desenvolvimento de sua própria estratégia de enfrentamento do cotidiano financeiro.

De acordo com os autores, muitas pessoas escolhem permanecer na Dependência financeira de outras, porque estas as impedem de ter que assumir a própria educação, preparo e planejamento financeiro (Klontz & Klontz, 2011). O dependente financeiro é conivente com a ação do facilitador financeiro, mas ela exaure a ambição e o senso de autonomia das pessoas e pode fazer com que se sintam sem esperança e perdidas no mundo. Quando o provedor detém todo o conhecimento das finanças da família, o poder financeiro de todos está nas mãos de apenas um e a saúde financeira em risco.

A pesquisa foi efetuada com nove alunos do segundo ano (três não estavam presentes), sendo cinco entrevistas em profundidade e um grupo focal composto por quatro alunos. Complementarmente, foi aplicado questionário na escala *Likert* de cinco pontos a todos os alunos ao final das respectivas entrevistas. As concordâncias com as afirmações são verificadas na respectiva escala por meio das marcações 5 (concordo totalmente), que caracterizam o distúrbio associado a tal afirmativa. As questões 2 e 9 estão configuradas em escala invertida, fato esse observado na análise dos dados. Para orientação das entrevistas foi elaborado um roteiro (Apêndice C) com 12 perguntas em sintonia com os 12 distúrbios do modelo aplicado. Para transcrição das entrevistas foi utilizado também o aplicativo *ListNote*, de acesso livre na *Play Store*.

A aplicação de três diferentes procedimentos metodológicos representou uma triangulação cujo objetivo foi o de propiciar uma maior robustez dos resultados encontrados.

4 Análise dos Resultados

As entrevistas individuais, o grupo focal e o questionário *Likert* foram aplicados no ambiente natural dos alunos, ou seja, na própria sala de aula. O horário da pesquisa foi conciliado com a atividade coletiva, envolvendo todos os alunos do curso, em ambiente específico para esse tipo de atividade. Como recurso didático para melhor compreensão dos entrevistados sobre a proposta da pesquisa e para que eles se sentissem confortáveis para se expressar de forma natural, foi formulada uma pergunta de aquecimento: “Você gosta de estudar educação financeira?” “Eu gosto de estudar educação financeira”. “Estudar educação financeira eu acho muito importante para o meu futuro”. Todos responderam que gostam de estudar educação financeira e que o tema é importante para o seu futuro. Apenas um entrevistado que, mesmo respondendo gostar de estudar educação financeira e reconhecendo a importância do assunto, ressaltou: “Eu não estou muito interessado neste momento em educação financeira, pois estou mais focado no Enem e no vestibular, principalmente, nas universidades federais. No futuro a educação financeira terá valido”.

Para captar as percepções dos alunos a respeito do distúrbio Negação financeira foram indagados sobre falar com alguém para solucionar problemas financeiros. Todos os entrevistados, tanto individualmente quanto no grupo focal foram unânimes em dizer que recorrem aos pais, pois são os seus provedores enquanto jovens estudantes ainda sem renda. “Problemas financeiros não tenho, meu pai me banca em tudo”. “Problemas financeiros? Recorro aos pais”; “Problemas financeiros falo com os parentes”. No questionário em escala *Likert*, a afirmação foi sobre o constrangimento em falar com pessoas próximas sobre os próprios problemas financeiros. O resultado foi em linha com a entrevista e o grupo focal: nenhuma resposta em “concordo totalmente”, confirmando, assim, a ausência deste distúrbio na turma pesquisada.

Para verificação do distúrbio Rejeição financeira, perguntou-se aos alunos, na entrevista individual e no grupo focal, se, de repente, recebesse muito dinheiro eles ficariam alegres e diriam que o dinheiro estava em boas mãos. Todos responderam que sim, ficariam felizes e que o dinheiro estaria em boas mãos, pois a educação

financeira recebida os qualifica para esta situação. “Sei muito mais usar o dinheiro que muita gente aí fora”; “Se receber muito dinheiro inesperado fico alegre e vou investir”; e “Se receber uma grana alta, ela está em boas mãos”. “Dinheiro inesperado? Sim, está em boas mãos, porque eu não gosto de gastar dinheiro todo de uma vez”. Na aplicação do questionário *Likert* foi colocado uma afirmação sobre sentir-se merecedor de grande quantia em dinheiro, uma resposta foi “discordo totalmente” indicando que, por esta metodologia de coleta de dados, uma possibilidade da presença deste distúrbio se faz presente.

A percepção do distúrbio Gastar menos que o necessário, nesta pesquisa, foi interpretado na fala de dois estudantes na entrevista individual. A pergunta motivacional para introdução ao tema específico: Gastar dinheiro, para você, é algo difícil e doloroso? “[...] quando eu vou comprar alguma coisa dói, assim sabe, de comprar, e eu fico assim: compro ou não compro. Mas, aí, se for uma coisa necessária, eu compro. Dá aquele aperto”. O outro mostrou as contradições no uso do dinheiro dizendo: “Gastar é doloroso quando é dinheiro em espécie, porque quando é cartão você só passa”. Para os demais, gastar dinheiro não é difícil nem doloroso. O grupo focal considerou Gastar dinheiro é normal e no questionário *Likert* ninguém assinalou “concordo totalmente” com evitar gastar dinheiro quando isto é necessário. Assim, percebe-se este distúrbio somente nas entrevistas individuais.

Para constatar se no grupo haveria alguém com o distúrbio Aversão excessiva ao risco, foi colocada uma situação de perder pouco dinheiro e se condenar muito por isso. “Se eu perder dinheiro não vou me condenar, pois está dentro do risco”; “Se perder dinheiro, pouco, não vou condenar”; e “Se perder pouco dinheiro não vou condenar muito”. Mas uma resposta individual foi bem expressiva: “Perder dinheiro é dolorido, vou ficar remoendo bastante tempo”. No grupo focal o consenso foi: “Se perder dinheiro vai se condenar, mas não condena muito”. Na escala *Likert* foi perguntado se evita fazer aplicação do próprio dinheiro. Não houve resposta “concordo totalmente”. Pode-se constatar que nesta disfunção há possibilidade da ocorrência de um distúrbio financeiro.

Nas entrevistas individuais e no grupo focal não foi verificado a ocorrência do distúrbio Acumulação compulsiva. Perguntados se têm o hábito de guardar muito e bem o

dinheiro, responderam: “Guardo parte do dinheiro”; “Guardo bastante dinheiro”; “Guardo o dinheiro mais ou menos, no guarda roupa”; e “10% da mesada aplico na poupança”. No grupo focal: “Guardo uma parte pequena do dinheiro”. A ausência deste distúrbio nas entrevistas individuais e no grupo focal não se confirmou no questionário *Likert* que apresentou três ocorrências de “concordo totalmente” na respectiva questão: “Eu procuro manter uma acumulação sucessiva do meu dinheiro”.

Para perceber se no grupo havia a presença do distúrbio Correr riscos irracionais, estimulou-se os participantes, tanto nas entrevistas individuais como no grupo focal, a se manifestarem sobre a existência de hábitos para gastar o dinheiro incerto e que ainda não veio. “Dinheiro incerto, não gasto”; “Dinheiro incerto, não gasto antecipadamente”; e “Não gasto o dinheiro incerto”. Quando mencionado a busca por mais dinheiro na prática de jogos, todos disseram não ter este hábito. No grupo focal, que teve também como resposta “não gasta o dinheiro incerto” houve o reforço da ideia por um participante ao citar que: “Meu bisavô perdeu fazenda no jogo”. No questionário *Likert* ninguém marcou a opção “concordo totalmente” à afirmativa: “Eu sou um apostador”. Este distúrbio não foi verificado no grupo pesquisado.

Para averiguar se o distúrbio Viciados em trabalho estava presente no grupo pesquisado, estimulou-se nas entrevistas individuais e no grupo focal a participação de todos com a seguinte pergunta: “O trabalho, você o considera um hábito ou compromisso mais importante na vida?” Verificou que todos reconhecem a importância do trabalho, mas para ninguém ele é a coisa mais importante na vida. “O trabalho é muito prazeroso, mas não é a coisa mais importante da vida”. “O trabalho é muito importante, mas tem outras coisas mais importantes. O trabalho é gerador de renda, por isso é importante”; “O trabalho é importante na vida, dignifica o ser humano”; “É a partir do trabalho que você consegue o próprio dinheiro”; e “Trabalhar demais faz mal”. Para o grupo focal: “O trabalho é importante, mas não é a mais importante”. Na escala *Likert* a afirmativa: “A parte mais importante da minha vida é dedicada ao trabalho”, não recebeu nenhum “concordo totalmente”. Concluiu-se que este distúrbio não se faz presente no grupo pesquisado.

Nas entrevistas verificou-se que o distúrbio Gastos excessivos é um ótimo gerador de opiniões e em diversas intensidades: “Gosto muito de gastar e gasto com prazer”;

“Não gosto de gastar muito dinheiro, pesa na consciência”; “Gastar muito não, gosto de gastar pouco e bem”; “Quando tenho, gasto”; e “Gastar muito dinheiro é mais difícil que gastar pouco”. No grupo focal todos foram unânimes em “Gastar dinheiro com cuidado”. No questionário *Likert*, com a afirmação: “Gastar é um dos meus maiores prazeres”, recebeu uma marcação de “concordo totalmente”, caracterizando a possível presença de um distúrbio.

Para verificar se o distúrbio Infidelidade financeira estava presente entre as disfunções estudadas, questionou-se se havia compartilhamento das informações financeiras pessoais com as pessoas mais próximas. “Compartilho as informações financeiras sim, com a família”; “As informações financeiras são compartilhadas”; “Informações financeiras são compartilhadas com familiares”; “Não compartilho as informações financeiras”; e “Informações financeiras não compartilha com os outros”. No grupo focal foi consenso que as informações financeiras são e devem ser compartilhadas. No questionário *Likert*, nenhuma opção marcada como “discordo totalmente” da afirmativa: “Eu compartilho com familiares as informações sobre minha situação financeira. Portanto, dois prováveis distúrbios percebidos nas entrevistas individuais.

Procurou-se identificar o distúrbio Incesto financeiro nos participantes com a seguinte pergunta: “Você acha que o dinheiro pode te influenciar a ser poderoso (a)?”, no sentido de exercer esta influência sobre as pessoas. “O dinheiro pode influenciar a ser poderosa sim, pois o dinheiro muda a mentalidade das pessoas. O dinheiro transforma as pessoas, mas eu não o usaria para exercer influência sobre os outros”; “O dinheiro não deixa poderoso”; e “Não sei se o dinheiro pode me deixar poderoso, mas o dinheiro pode influenciar”. Para o grupo focal: “O dinheiro transforma as pessoas em poderosas, sim. Pode influenciar, mas não exercer influência sobre pessoas”. No questionário perguntou-se para o respondente se ele usava o dinheiro também para algum tipo de influência sobre as pessoas, e não houve “concordo totalmente”. Assim, não foi percebido este distúrbio no grupo pesquisado.

Na pesquisa, verificou-se que o distúrbio Facilitação financeira se manifesta em forma de solidariedade, com grande ressonância no meio familiar. Perguntou-se se, financeiramente falando, eles gostam de ajudar os outros, inclusive além de seus limites financeiros. Como respostas se limitaram a ajuda, nada além: “Gosto de ajudar

outras pessoas”; “Ajudo os outros financeiramente”; “Só ajudo se for parente, gente de fora, não”; e “Ajudo outras pessoas sim”. No grupo a resposta foi de ajudar as pessoas e no questionário *Likert,* com a afirmativa “Eu permito aos outros desfrutar dos meus recursos” não recebeu marcação em “concordo totalmente”. Este distúrbio não foi percebido na pesquisa.

A dependência financeira, literalmente falando, está presente em todos os entrevistados, pois são jovens estudantes de tempo integral e, por isso, dependentes financeiros de seus pais. Mas isso não configura distúrbio, e sim um processo de formação educacional. Para caracterizar a disfunção financeira perguntou-se se era considerado normal, um adulto sadio ser dependente financeiro de alguém. As respostas foram: “As pessoas precisam ser independentes financeiramente”; “Adulto sadio não é normal ser dependente”; “Adulto tem que ser independente”; “Pessoa sadia não”; e “Não concordo com pessoas sadias serem dependentes. Isso é o cúmulo. Independente se homem ou mulher”. O grupo focal também não concordou com a dependência financeira. Mas, na aplicação do questionário *Likert,* foi perguntado para este distúrbio se o respondente dependia de terceiros para equacionar sua situação financeira. Duas respostas com “concordo totalmente” foram verificadas. Tal fato se explica, porém, devido a situação: jovens estudantes em tempo integral, implicando na necessidade de ajuda de terceiros.

Aplicou-se o modelo proposto por Klontz e Klontz na turma do 2º ano da Escola de Formação Gerencial (EFG) da FPL Educacional para verificar a estrutura dos distúrbios em educação financeira. Verificou-se que a ocorrência dos distúrbios é considerada muito baixa. A escola conta com a parceria do Sebrae e, na implantação do seu programa de educação financeira, observou o programa da ENEF e seus conteúdos que abrangem o cotidiano financeiro dos indivíduos. Aplica também na disciplina educação financeira, os conhecimentos específicos de finanças pessoais, como a origem, o desenvolvimento e uso do dinheiro, além da interdisciplinaridade com Contabilidade, Matemática financeira e Empreendedorismo. Assim, o arcabouço de conhecimento e o instrumental disponibilizado pelo programa de educação financeira da escola está adequadamente formatado para mitigar os distúrbios no relacionamento com o dinheiro, conforme postulado pelo modelo de Klontz e Klontz.

Entre as muitas expressões dos alunos a respeito de suas percepções sobre a educação financeira recebida, no sentido de trabalhar os seus distúrbios financeiros, selecionou-se: “Sei muito mais usar o dinheiro que muita gente aí fora”. Tal assertiva, analisada com os resultados encontrados neste estudo, permite uma ilação bastante positiva a respeito do conhecimento fornecido pela Escola de Formação Gerencial (EFG) da FPL Educacional. De fato, a aplicação do modelo de Klontz e Klontz ao caso estudado não explicitou uma ocorrência significativa de distúrbios financeiros, conforme demonstra a Tabela 1.

Tabela 1
Medidas de tendência central e variabilidade dos indicadores

Variável	Média	Desvio Padrão	CV (%)
Q1	2,556	1,014	39,67
Q2	2,556	1,130	44,23
Q3	2,111	0,928	43,96
Q4	2,000	0,707	35,36
Q5	4,111	0,782	19,02
Q6	1,889	1,054	55,80
Q7	2,778	0,972	34,99
Q8	3,000	1,225	40,82
Q9	1,889	0,601	31,81
Q10	1,889	1,167	61,76
Q11	2,556	1,014	39,67
Q12	3,111	1,364	43,85

Fonte: Dados da pesquisa

Os resultados mostrados na Tabela 1 corroboram, sob uma abordagem quantitativa, o fato de que não houve evidências de disfunção financeira no caso analisado, uma vez que a mediana dos escores atribuídos às 12 disfunções alcançou apenas 2,556 em uma escala de 1 a 5. Sob a perspectivada homogeneidade, observa-se haver uma variabilidade bastante grande na percepção dos alunos, uma vez que os Coeficientes de Variação (CV) das respostas ficaram majoritariamente superiores a 30%. A disfunção referente a uma “sucessiva acumulação de dinheiro” apresentou a maior homogeneidade de pontuação (cv = 19,02%), enquanto que o oposto ocorreu com a disfunção representada pelo “uso do dinheiro para exercer influência sobre as pessoas” (cv = 61,76%).

Utilizando-se uma alternativa não paramétrica para a análise da variância a um critério de classificação (o teste de *Mood* para mediana), obtém-se mais evidência sobre a questão das disfunções financeiras no estudo de caso em pauta. O teste rejeitou a hipótese básica Ho, segundo a qual as medianas de todas as disfunções sejam igualmente avaliadas, uma vez que a probabilidade de significância do teste foi de apenas 1%. Entretanto, observando-se a saída do *software Minitab* (Apêndice E), utilizado para a realização do teste, verifica-se que a disfunção financeira retratada pela questão 5 foi a que realmente apresentou-se diferente.

5 Considerações Finais

Os programas de educação financeira, em geral, trabalham o conhecimento de conteúdos para fortalecer a cidadania e desenvolver a capacidade dos indivíduos para que possam tomar decisões com segurança e consumir conscientemente. Consideram também que os jovens são adultos em formação, e não participantes ativos no processo que envolve questões financeiras de seu tempo. Não exploram e nem leva o aluno a descobrir sua própria história financeira e nem a entender o seu comportamento econômico.

O conhecimento de conteúdo é importante, mas importante também é conhecer as emoções que acompanham os comportamentos para descobrir e desenvolver as possibilidades econômicas de cada indivíduo no seu contexto e no seu cotidiano. Todas as pessoas passam por diversas experiências emocionais intensas relacionadas ao dinheiro. Experiências essas denominadas por Klontz e Klontz (2011) de *flashpoints* financeiros e que moldam os padrões de raciocínio e de comportamento econômico que são determinados pelas próprias pessoas. Esses padrões de comportamento são os preceitos financeiros que, quando negativos e autodestrutivos, relacionados ao dinheiro formam os distúrbios financeiros que trazem estresse, ansiedade, sofrimento emocional e incapacidade em áreas importantes da vida.

Esta pesquisa buscou verificar a dinâmica dos distúrbios em educação financeira de uma escola do ensino médio na região metropolitana de Belo Horizonte. Mas o tema, Educação financeira, não é parte integrante do currículo obrigatório das escolas e, por isso, elas não dispensam a atenção que o assunto merece. Observou-se que pouquíssimas escolas tratam a educação financeira com a devida atenção.

Na Escola de Formação Gerencial (EFG) da FPL Educacional, em Pedro Leopoldo/MG, a implantação da educação financeira levou em consideração o programa do governo federal que integra a Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF) ao observar seus cadernos com conteúdo e práticas pedagógicas, a integração entre componentes curriculares de uma mesma área do conhecimento e entre áreas diferentes, conforme recomendado pela Base Nacional Comum Curricular –BNCC (Ministério da Educação, 2016) ao integrar conhecimentos da Contabilidade,

Matemática financeira e Empreendedorismo, entre outas, numa interdisciplinaridade dinâmica e prática e a criação da disciplina específica com conteúdo de finanças pessoais, mercado financeiro e afins.

Seus alunos, jovens com idade de 16 anos, estudam em tempo integral e são mantidos financeiramente pelos pais. Suas experiências com os distúrbios financeiros podem ser consideradas como quase inexistentes, pois as respostas dadas nas entrevistas individuais, no grupo focal e no questionário *Likert* assim indicaram, mas, ao mesmo tempo, foram muito ricas e mostraram que há uma capacidade de reflexão e argumentação lógica no rumo do entendimento dos distúrbios, suas causas e consequências. Assim, os resultados deste estudo permitem inferir que o conhecimento disponibilizado aos seus alunos na escola estudada pode ser considerado adequadamente formatado para mitigar os distúrbios financeiros definidos por Klontz e Klontz e, assim, conduzir estes jovens nos processos de decisão tanto no presente como no futuro. O aluno percebe e acredita que a educação financeira recebida está instrumentalizada para contribuir com sua formação acadêmica, profissional e pessoal, além da segurança e rapidez nos seus processos decisórios que se situam ao longo de seu tempo e seu espaço.

5.1 Limitações do estudo

Fundamentalmente, duas limitações deste estudo são merecedoras de ênfase especial. O limitado tamanho da amostra não permitiu complementar a análise qualitativa com uma inferência estatística segura para um completo processo de triangulação metodológico. Um segundo aspecto a ser considerado e, até certo ponto, consequência do primeiro refere-se à impossibilidade, neste caso, de proceder a uma comprovação da confiabilidade da escala *Likert* sugerida mediante a utilização, por exemplo, do *Alfa de Cronbach*.

5.2 Sugestões para futuros estudos

À guisa de sugestão para estudos futuros recomenda-se uma aplicação do modelo utilizado nesta dissertação para uma amostra maior com o objetivo de testar quantitativamente a validade do conjunto de indicadores como representantes

legítimos dos construtos sugeridos pelo modelo de Klontz e Klontz para os problemas relativos às disfunções financeiras. Tal recomendação é bastante relevante quando se tem em mente que a maioria das escolas de ensino médio concentram-se em preparar os seus alunos para aprovação no Exame Nacional do Ensino Médio (ENEM) e no exame vestibular. Raramente essas escolas se preocupam em transmitir aos alunos uma educação financeira capaz de livrá-los de distúrbios financeiros eventualmente adquiridos.

Referências

Afonso, S. T. (2014). *A influência do comportamento econômico na escolha da profissão: Um estudo com universitários e gestores de educação*. (Dissertação de Mestrado Profissional em Administração). Fundação Pedro Leopoldo, Pedro Leopoldo, MG, Brasil. Recuperado de http://www.fpl.edu.br/2013/media/pdfs/mestrado/dissertacoes_2014/dissertacao_stenio_tales_afonso_2014_ok.pdf

Andrade, G. (1994). *Capital e trabalho à luz do espiritismo.* Capivari: EME.

Augustinis, V. F., Costa, A. S. M., & Barros, D. F. (2012). Uma análise crítica do discurso de educação financeira: por uma educação para além do capital. *Revista ADM.MADE*, *12*(3), 79-102. Recuperado de http://revistaadmmade.estacio.br/index.php/admmade/article/viewFile/553/291

Banco Central do Brasil*. (2013). Caderno de educação financeira – Gestão de finanças pessoais. Brasília: BCB.*

Banco Central do Brasil. (2008). *Sumário dos planos brasileiros de estabilização e glossário de instrumentos e normas relacionados à política econômico-financeira.* Brasília: BCB. Recuperado de http://www.bcb.gov.br/htms/Infecon/FinPub/manualfinpublp.pdf. Acesso em 06.03.2016.

Bandeira, L. F., Silva, R. M. P., & Gonçalves, A. O. (2014). *Racionalidade e processo decisório em políticas públicas: um ensaio sobre modelos de tomada de decisão sob diversas perspectivas de racionalidade.* Disponível em: http://site.ceag.unb.br/ceagarquivos/public/arquivos/biblioteca/95cb7c0e5805f460e42a785032cdae7f.pdf

Barracho, C. (2001). *Lições de psicologia econômica*. Lisboa: Instituto Piaget.

Berk, J., Demarzo, P., & Harford, J. (2010). *Fundamentos de finanças empresariais.* Porto Alegre: Bookman.

Brasileiro, S. H. S., & Silva, A. V. (2016). O processo de tomada de decisão em cenários financeiros: uma revisão teórica. Simpósio de Metodologias Ativas: Inovações para o ensino e aprendizagem na educação básica e superior. *Blucher Education Proceedings*, *2*(1), 220-228. Recuperado de http://pdf.blucher.com.br.s3-sa-east-1.amazonaws.com/educationproceedings/sma2016/020.pdf

Carvalho, R. A. (2016). *Comportamento econômico de crianças e adolescentes: um estudo com alunos do ensino fundamental II.* (Dissertação de Mestrado Profissional em Administração). Fundação Pedro Leopoldo, Pedro Leopoldo, MG, Brasil. Recuperado de http://www.fpl.edu.br/2013/media/pdfs/mestrado/dissertacoes_2016/dissertacao_renata_aparecida_carvalho_2016.pdf.

Castro, L. B. (2011). Esperança, frustação e aprendizado: a história da nova república (1985-1989). In: F. Giambiagi et al (Org.). *Economia brasileira contemporânea: 1945-2010*. Rio de Janeiro: Elsevier.

Comitê de Regulação e Fiscalização dos Mercados Financeiros, de Capitais, de Seguros, de Previdência e Capitalização. (2007, 6 de julho). *Deliberação nº 3*.

Corrêa, V. S., & Vale, G. M. V. (2017). Ação econômica e religião: igrejas como empreendimentos no Brasil. *Revista de Administração Contemporânea*, *21*(1), 1-18. Recuperado de http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1415-65552017000100002&lng=en&nrm=iso&tlng=pt

Correia, J. J. A., Silva, F. E. A., Silva, V., & Freitas, M. A. L. (2017). A psicologia econômica na análise do comportamento do consumidor. *Brazilian Journal of Marketing – BJM Revista Brasileira de Marketing – ReMark, 16*(2), 218-229. Recuperado de http://www.revistabrasileiramarketing.org/ojs-2.2.4/index.php/remark/article/viewFile/3470/pdf_313

Comissão de Valores Mobiliários. (2016, 18 de novembro). Estudo da OCDE compara letramento financeiro em 30 países. *Penso, logo invisto? Pesquisas e debates sobre a racionalidade das decisões financeiras*.

D'Aquino, C. (2008). *Educação financeira: como educar seu filho*. Rio de Janeiro: Elsevier.

Decreto n. 7.397, de 22 de dezembro de 2010. (2010, 23 de dezembro). Institui a Estratégia Nacional de Educação Financeira – ENEF, dispõe sobre a sua gestão e dá outras providências. *Diário Oficial da União*. Recuperado de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2010/Decreto/D7397.htm

De Nuccio, D., & Dana, S. (2014). *Seu bolso: como organizar sua vida financeira, evitar armadilhas e juntar mais dinheiro.* Rio de Janeiro: Casa da Palavra.

Denegri M. (2010). *Introducción a la psicología económica.* Edición electrónica gratuita. Recuperado de http://www.eumed.net/libros-gratis/2010b/681/indice.htm.

Denegri, M., Arzola, M. A. L., Cares, G. C., & Rojas, C. D. V. (2008). Prácticas de ahorro y uso deldineroenpre adolescentes (*tweens*) chilenos. *Revista Universumv*, *23*(1), 24-38. Recuperado de http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-23762008000100003

Estratégia Nacional de Educação Financeira. (2011). *Plano Diretor da ENEF*. *Anexos*. Recuperado de http://www.vidaedinheiro.gov.br/docs/PlanoDiretorENEF1.pdf

Fermiano, M. A. B. (2010). *Pré-adolescentes ("tweens") - desde a perspectiva da teoria piagetiana a da psicologia econômica.* (Tese de Doutorado em Educação). Universidade Estadual de Campinas, Faculdade de Educação, Campinas, SP, Brasil. Recuperado de http://libdigi.unicamp.br/document/?code=000477860

Ferreira, A. B. H. (2008). *Miniaurélio: o minidicionário da língua portuguesa.* Curitiba: Positivo.

Ferreira, V. R. M. (2011). *Decisões econômicas: você já parou para pensar?* São Paulo: Évora.

Ferreira, V. R. M. (2008). *Psicologia econômica: estudo do comportamento econômico e da tomada de decisão.* Rio de Janeiro: Elsevier.

Freitas, W. R. S., & Jabbour, C. J. C. (2011). Utilizando estudo de caso(s) como estratégia de pesquisa qualitativa: boas práticas e sugestões. *Estudo e Debate*, *18*(2), 7-22.

Gil, A. C. (2010). *Como elaborar projetos de pesquisa*. São Paulo: Atlas.

Gilbert, D. (2006). *O que nos faz felizes: o futuro nem sempre é o que imaginamos*. Rio de Janeiro: Campus.

Houaiss, A., & Villar, M. S. (2001). *Dicionário Houaiss da língua portuguesa.* Rio de Janeiro: Objetiva.

Kafruni, S., & Azevedo, A. (2015, 12 de julho). Quem mais sente o aperto no bolso. *Estado de Minas*, Caderno Economia,10-11.

Kahneman, D. (2012). *Rápido e devagar: duas formas de pensar.* Rio de Janeiro: Objetiva.

Kiyosaki, R.t T., & Lechter, S. L. (2000). *Pai rico, pai pobre: o que os ricos ensinam a seus filhos sobre dinheiro*. Rio de Janeiro: Elsevier.

Klontz, B., & Klontz, T. (2011). *A mente acima do dinheiro: O impacto das emoções em sua vida financeira.* Osasco: Novo Século.

Krueger, R. A., & Casey, M. A. (2000). *Focus groups: a practicalguide for appliedresearch.* Thousand Oaks: Sagepublications.

Lanzana, A. E. T. (2001). *Economia brasileira: fundamentos e atualidade*. São Paulo: Atlas.

Lei n. 13.106, de 16 de março de 2015. (2015). *Código de Processo Civil.* Recuperado de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/l13105.htm

March, J. G. (2009). *Como as decisões realmente acontecem: princípios da tomada de decisões.* São Paulo: Leopardo.

Martins, J. P. (2004). *Educação financeira ao alcance de todos: adquirindo conhecimentos financeiros em linguagem simples.* São Paulo: Fundamento Educacional.

Mattar, F. N. (1997). *Pesquisa de marketing: metodologia, planejamento.* São Paulo: Atlas.

McCreadie, K. (2010). *A riqueza das nações de Adam Smith: uma interpretação moderna e prática*. São Paulo: Saraiva.

Ministério da Educação. (2016). *Base Nacional Comum Curricular. Proposta preliminar*. Segunda versão – revista. Recuperado de http://Basenacionalcomum.Mec.Gov.Br/Documentos/Bncc-2versao.Revista.Pdf

Modernell, A. (2012). *Afinal, o que é educação financeira?* Disponível em: http://www.maisativos.com.br/site/artigo-afinal-o-que-e-educacao-financeira/

Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico. (2005). *Recomendações sobre princípios e boas práticas para a educação financeira e sensibilização*. Recuperado de http://www.oecd.org/finance/financial-education/35108560.pdf.

Pereira, R. (2011). *O aumento da inadimplência no Brasil: sobram desejos e falta educação financeira*. Recuperado de http://dinheirama.com/blog/2011/05/12/o-aumento-da-inadimplencia-no-brasil-sobram-desejos-e-falta-educacao-financeira

Pinotti, J. A. (2004). *Arte de enriquecer: princípios da psicologia financeira.* São Paulo: Sapienza.

Potrich, A. C. G., Vieira, K. M., Kirch, G. (2015). Determinantes da alfabetização financeira: análise da influência de variáveis socioeconômicas e demográficas. *R. Cont. Fin. – USP*, *26*(69), 362-377. Recuperado de http://www.scielo.br/pdf/rcf/v26n69/1808-057x-rcf-26-69-00362.pdf**.**

Quintanilha, T. M., & Macedo, M. A. S. (2013). Análise do comportamento decisório sob a perspectiva das heurísticas de julgamento e da teoria dos prospectos: em estudo com discentes de graduação em ciências contábeis. *RIC - Revista da Informação Contábil*, *7*(3), 1-24.

Ramalho, W. (2006). *Modelos de atitude em mercados de novos entrantes: análise com medicamentos genéricos, contribuições teóricas e validação nomológica.* (Tese de Doutorado). Faculdade de ciências econômicas/UFMG, Belo Horizonte, MG, Brasil.

Rebêlo, F. C. J. M. (2010). Crise financeira de 2008: a intervenção do estado no domínio econômico. *SJRJ*, *17*(28), 69-79. Recuperado de http://www4.jfrj.jus.br/seer/index.php/revista_sjrj/article/viewFile/213/171

Reynaud, P. L. (1967). *A psicologia econômica.* Coleção “Saber atual”. São Paulo: Difusão Europeia do Livro.

Savoia, J. R. F., Saito, A. T., & Santana, F. A. (2007). Paradigmas da educação financeira no Brasil. *RAP*, *4*(6), 1121-1148. Recuperado de http://www.scielo.br/pdf/rap/v41n6/06.pdf

Serasa Expirian. (2014). *Cuidado: fraudadores preferem homens da classe D.* Recuperado de http://www.infomoney.com.br/minhas-financas/consumo/noticia/3646841/cuidado-fraudadores-preferem-homens classe?utm_source=newsletter&utm_medium=email&utm_campaign=nlminhasfinancas

Silva, M. S. O., & Fernandes, A. S. A. (2011). Racionalidade substantiva no processo decisório: um estudo em instituições que lidam com o tratamento oncológico infantojuvenil na cidade de Natal (RN). *Rev. Adm. Pública*, *45*(5). Recuperado de http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-76122011000500005&lng=en&nrm=iso&tlng=pt

Smith, A. (1996). *A riqueza das nações*. *1*. Série: Os economistas. São Paulo: Nova Cultural. Recuperado de https://docviewer.yandex.ru/view/0/?*=ou2ppUezo4Sc5ha%2BpmAt2zJZVQN7InVybCI6InlhLWRpc2stcHVibGljOi8vdC9YNDI1Q2ZETGJKTEFqd1BrMlQvcDBiL3VvV1pybU5URVF0RzVXZnQrcz0iLCJ0aXRsZSI6IkEgUmlxdWV6YSBkYXMgTmHDp8O1ZXMsIFZvbC4gMSAgLSBBZGFtLVNtaXRoLnBkZiIsInVpZCI6IjAiLCJ5dSI6Ijk5NDAxNjI0ODE1MDYzMDMwNjUiLCJub2lmcmFtZSI6ZmFsc2UsInRzIjoxNTA2MzUyNzk4MjUyfQ%3D%3D&page=1.pdf

Smith, A. (1996). *A riqueza das nações*. *2*. Série: Os economistas. São Paulo: Editora Nova Cultural. Recuperado de https://docviewer.yandex.ru/view/0/?*=atObrbnUxUUj1qGMQP4LomCAw9V7InVybCI6InlhLWRpc2stcHVibGljOi8vL29BTjRuOVMyZW0vb3F1cHlLMmpNTU5jZUtvdG15djU2RmFrVjg5UGN0VT0iLCJ0aXRsZSI6IkEgUmlxdWV6YSBkYXMgTmFjb2VzLCBWb2wuIDIgIC0gQWRhbS1TbWl0aC5wZGYiLCJ1aWQiOiIwIiwieXUiOiI5OTQwMTYyNDgxNTA2MzAzMDY1Iiwibm9pZnJhbWUiOmZhbHNlLCJ0cyI6MTUwNzEyODQyMDcxNn0%3D&page=1.pdf

SPC Brasil. (2014). *Pesquisa de educação financeira no Brasil.* Recuperado de http://meubolsofeliz.com.br/wp-content/uploads/2014/01/analise_spc_brasil_pesquisa_educacao_financeira_2014_vf1.pdf

Stewart, D. W., & Shamdasani, P. N. (1990). *Focus groups: theoryandpractice***.** Newbury: Sagepublications.

Weber, M. (2013). *A ética protestante e o espírito do capitalismo***.** São Paulo: Martin Claret.

Yin, R. K. (2001). *Estudo de caso: planejamento e métodos*. Porto Alegre: Bookman.

Zogbi, P. (2015, 23 de novembro). Dois terços dos adultos são “analfabetos financeiros”. *InfoMoney*. Recuperado de http://www.infomoney.com.br/minhas-financas/consumo/noticia/4415819/dois-tercos-dos-adultos-sao-analfabetos-financeiros-dizpesquisa?utm_source=newsletter&utm_medium=email&utm_campaign=nlminhasfinancas

Apêndice A

Carta de apresentação da pesquisa

Senhora Diretora Profª. Maria Valéria Viana Savoi
Diretora da Escola de Formação Gerencial
Fundação Pedro Leopoldo/Minas Gerais

Belo Horizonte, 25 de julho de 2017

Prezada Senhora

Estou, atualmente, desenvolvendo uma Dissertação de Mestrado na Fundação Pedro Leopoldo para verificar a dinâmica dos distúrbios financeiros em uma escola de ensino médio na região metropolitana de Belo Horizonte. O meu estudo, orientado pelo professor Wanderley Ramalho, depende inteiramente de uma pesquisa de campo para a qual estou solicitando a sua colaboração.

A sua contribuição ao meu estudo será muito significativa e proveitosa à medida que a senhora liberar para pesquisa a turma do 2º ano da Escola de Formação Gerencial para participar de um grupo focal, com apenas seis alunos, de uma entrevista semiestrutura com os demais e, a todos, um questionário com 12 perguntas em escala *Likert*.

Esclareço que não se faz necessário assinar o questionário, uma vez que ele será identificado por um código numérico.

Cumpre-me, finalmente, destacar que o anonimato bem como o sigilo serão integralmente respeitados e que as informações decorrentes das respostas dadas serão utilizadas exclusivamente para atender aos objetivos propostos no estudo.

Atenciosamente,

José Onecir Silva
Mestrado Profissional em Administração

Apêndice B

QUESTIONÁRIO EM ESCALA LIKERT

Idade: ( ) 15 ( ) 16 ( ) 17 ( ) 18 ( ) 19 ( ) 20 Sexo: ( ) Masc. ( ) Fem.

Assinale, numa escala de 1 (discordo totalmente) a 5 (concordo totalmente), qual o seu grau de concordância com cada uma das afirmações seguintes:

1. Fico constrangido ao falar com pessoas próximas sobre meus problemas financeiros.

1	2	3	4	5
Discordo Totalmente	Discordo Parcialmente	Indiferente	Concordo Parcialmente	Concordo Totalmente

2. Eu me sinto merecedor de possuir grande quantidade de dinheiro.

5	4	3	2	1
Discordo Totalmente	Discordo Parcialmente	Indiferente	Concordo Parcialmente	Concordo Totalmente

3. Eu evito gastar dinheiro, mesmo quando isto é necessário.

1	2	3	4	5
Discordo Totalmente	Discordo Parcialmente	Indiferente	Concordo Parcialmente	Concordo Totalmente

4. Eu evito fazer aplicação do meu dinheiro.

1	2	3	4	5
Discordo Totalmente	Discordo Parcialmente	Indiferente	Concordo Parcialmente	Concordo Totalmente

5. Eu procuro manter uma acumulação sucessiva do meu dinheiro.

1	2	3	4	5
Discordo Totalmente	Discordo Parcialmente	Indiferente	Concordo Parcialmente	Concordo Totalmente

6. Eu sou um apostador.

1	2	3	4	5
Discordo Totalmente	Discordo Parcialmente	Indiferente	Concordo Parcialmente	Concordo Totalmente

7. A parte mais importante da minha vida é dedicada ao trabalho.

1	2	3	4	5
Discordo Totalmente	Discordo Parcialmente	Indiferente	Concordo Parcialmente	Concordo Totalmente

8. Gastar é um dos meus maiores prazeres.

1	2	3	4	5
Discordo Totalmente	Discordo Parcialmente	Indiferente	Concordo Parcialmente	Concordo Totalmente

9. Eu compartilho com familiares as informações sobre minha situação financeira.

5	4	3	2	1
Discordo Totalmente	Discordo Parcialmente	Indiferente	oncordo Parcialmente	Concordo Totalmente

10. Eu uso o dinheiro também para exercer algum tipo de influência sobre as pessoas.

1	2	3	4	5
Discordo Totalmente	Discordo Parcialmente	Indiferente	Concordo Parcialmente	Concordo Totalmente

11. Eu permito aos outros desfrutar dos meus recursos.

1	2	3	4	5
Discordo Totalmente	Discordo Parcialmente	Indiferente	Concordo Parcialmente	Concordo Totalmente

12. Eu dependo de terceiros para equacionar minha situação financeira.

1	2	3	4	5
Discordo Totalmente	Discordo Parcialmente	Indiferente	Concordo Parcialmente	Concordo Totalmente

Apêndice C

Roteiro para entrevistas

Pergunta de aquecimento: Você gosta de estudar educação financeira?

1. Quando você tem algum problema financeiro fala desse problema com alguém?

2. Se você receber, de repente, muito dinheiro, vai ficar alegre e dizer que esse dinheiro veio parar nas mãos certas?

3. Gastar dinheiro, para você, é algo difícil e doloroso?

4. Se você perder dinheiro, pouco, se condena muito?

5. Você tem o hábito de guardar muito e bem o seu dinheiro?

6. Você tem o hábito de gastar o dinheiro incerto, que ainda não chegou?

7. O trabalho, você o considera um hábito ou compromisso mais importante na vida?

8. Você gosta de gastar muito dinheiro?

9. Você compartilha suas informações financeiras com as pessoas mais próximas?

10. Você acha que o dinheiro pode lhe influenciar a ser poderoso?

11. Financeiramente falando, você gosta de ajudar os outros?

12. Você considera normal um adulto sadio ser dependente financeiramente de alguém?

Apêndice D

Resultados do questionário em escala *Likert*

Idades: 16 anos: 07
17 anos: 01
18 anos: 01

Sexo: Masc. 07
Fem.: 02

Aluno	Questão											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	4	2	2	3	5	2	4	3	1	4	3	1
2	3	2	2	1	4	2	2	3	2	3	2	2
3	2	5	2	1	5	1	4	2	2	1	1	2
4	1	3	1	2	4	3	3	5	2	3	4	3
5	3	2	2	3	3	2	2	4	2	1	2	3
6	2	1	3	2	4	1	2	2	3	1	2	3
7	2	3	4	2	5	4	4	4	2	1	3	4
8	4	2	2	2	3	1	2	3	2	1	4	5
9	2	3	1	2	4	1	2	1	1	2	2	5

Apêndice E

Mood Median Test: R versus Q

```
Mood median test for R
Chi-Square = 24,82    DF = 11    P = 0,010

                              Individual 95,0% CIs
Q    N≤  N>  Mediana  Q3-Q1  --+---------+---------+---------+----
Q1    5   4    2,00   1,50           *-------------)
Q10   6   3    1,00   2,00  *----------------)
Q11   5   4    2,00   1,50           *-------------)
Q12   3   6    3,00   2,50           (-------*--------------)
Q2    5   4    2,00   1,00           *-------)
Q3    7   2    2,00   1,00    (------*-----)
Q4    7   2    2,00   1,00    (------*-----)
Q5    0   9    4,00   1,50                      (-----*--------)
Q6    7   2    2,00   1,50  (--------*-----)
Q7    5   4    2,00   2,00           *---------------)
Q8    3   6    3,00   2,00           (-------*-------)
Q9    8   1    2,00   0,50    (------*
                              --+---------+---------+---------+----
                              1,2       2,4       3,6       4,8
```