

**SABRINA
PASCHOAL**

**#ARevolução
deCadaUm**

TERAPIA FINANCEIRA

Me Poupe!



Me Poupe!

**TERAPIA
FINANCEIRA**

Me Poupe!
São Paulo, SP
2023

Copyright © **Me Poupe!**, 2023
www.mepoupe.com

Produção editorial
Me Poupe!

Autoria
Sabrina Paschoal

Revisão Técnica
Jefferson Silveira

Capa e diagramação
Hellen Kato
1ª edição
Publicação digital (2023): PDF

Todos os direitos reservados

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610).

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP) de acordo com ISBD

--

Elaborado por

Índice para catálogo sistemático:

1. Finanças 332.024
2. Finanças 330.567.2

Sumário

1. Boas-Vindas	1
2. A ciência por trás das nossas escolhas financeiras	2
3. Preceitos financeiros	4
4. Os 4 estágios da competência	6
5. Crie mais, gaste menos	7
6. Mentalidade rica x mentalidade pobre	9
7. Palavras de Sorte, comece a usá-las	11
8. Proteja-se do marketing	13
9. Criando Seu Mantra Financeiro	15
10. O ambiente que enriquece	16
11. Como engajar sua família no seu plano de desfudência	17
12. Combatendo o autojulgamento	20
13. Psicologia Econômica	22
14. Neuroeconomia	24
15. Por que não comprar na TPM?	26
16. Lei de Parkinson	28
17. O Elástico da Riqueza	30
18. Sinta a dor de pagar	32
19. Um até logo	33

1. Boas-Vindas

Quando pensamos em terapia, muitas vezes imaginamos um divã, um ambiente sério e talvez até um pouco intimidador. Mas aqui, vamos mergulhar nas águas das finanças de uma forma diferente. E não se preocupe, estamos equipados com coletes salva-vidas e bóias!

Neste livro, vamos explorar as maravilhas (e às vezes os mistérios) do nosso cérebro e mente. Ah, e eles são diferentes, viu? Não vamos confundir para não deixá-los #chateados. Eu sou a Sabrina, psicóloga, coach, palestrante e, nas horas vagas, uma aventureira que escala montanhas e mergulha em mares profundos. Já escalei montanhas em diferentes continentes e caminhei por trilhas desafiadoras. Mas, assim como muitos de vocês, também tive meus desafios financeiros. De devedora a investidora, minha jornada financeira foi repleta de aprendizados. E adivinha? Estou aqui para compartilhar tudo com vocês!

Mas, por que Terapia Financeira? Muitas vezes, nossas decisões financeiras são influenciadas por crenças e comportamentos que nem sempre são benéficos. E, assim como eu, muitos de vocês podem não ter recebido uma educação financeira adequada. Mas, a boa notícia é que estamos aqui para mudar isso juntos!

Então, prepare-se para a Aventura! Assim como escalar uma montanha, a jornada financeira tem seus altos e baixos. Mas com foco, determinação e o conhecimento certo, podemos alcançar o topo juntos. Então, respire fundo, amarre bem os seus sapatos e vamos nessa! A aventura está apenas começando.

2. A ciência por trás das nossas escolhas financeiras

Você se considera uma pessoa totalmente racional quando se trata de dinheiro? Ou acredita que suas decisões financeiras são baseadas em “não saber”? Surpresa! Por trás de cada decisão que tomamos, há uma ciência. E sim, estamos falando de como nosso cérebro e mente funcionam em relação ao dinheiro.

Você já conheceu alguma pessoa bem-sucedida que, apesar de sua carreira promissora, encontrou-se em um ciclo vicioso de dívidas. Por quê? Isso pode estar ligado a crenças e comportamentos que vem desde a infância. E muitos de nós enfrentam desafios financeiros assim. A chave para superá-los está em entender a psicologia por trás de nossas decisões.

A Mente e o Risco

Nossa mente é programada para evitar riscos, especialmente quando se trata de ganhos certos. Mas, curiosamente, somos mais propensos a correr riscos quando enfrentamos possíveis perdas. Lembra daquela vez que você apostou na loteria, mesmo sabendo que as chances eram mínimas? É assim que nossa mente funciona!

Os Dois Sistemas de Pensamento

Daniel Kahneman, um psicólogo premiado com o Nobel de Economia, nos apresentou dois sistemas de pensamento:

- 1) **Sistema 1:** Rápido, automático e baseado em instintos. É o que nos faz tomar decisões impulsivas, como comprar algo por impulso quando estamos com fome.
- 2) **Sistema 2:** Lento, deliberado e analítico. Este sistema nos faz parar e pensar antes de tomar uma grande decisão.

E adivinha qual deles é normalmente acionado? O Sistema 1! E ele é crucial para nossa sobrevivência. Mas as decisões que envolvem o dinheiro devem ser mais elaboradas e por isso, é crucial aprender a aumentar o volume do Sistema 2, e ponderar cada vez mais as nossas decisões financeiras.

Para fazer isso é importante considerar os seguintes pontos:

- 1) **Poupe Primeiro:** Antes de gastar, reserve uma parte do seu dinheiro para poupar ou investir, assim, você se protege de você e todo o seu potencial de gastar esse dinheiro;
- 2) **Visualize o Futuro:** Planeje e visualize suas metas financeiras. Isso ajuda a tornar o futuro mais tangível;
- 3) **Perspectiva Externa:** Ao tomar uma decisão, pense em como você aconselharia um amigo na mesma situação. Muitas vezes, vemos as coisas mais claramente de uma perspectiva externa.

Esses são os primeiros passos de uma caminhada fascinante pela relação entre eu, você e nosso bolso. Topa seguir comigo?

3. Preceitos financeiros

Como você já sabe, sou psicóloga, e hoje, vamos discutir sobre fobia, mais especificamente, a "dinheirofobia".

A letra da música "Pecado Capital" de Paulinho da Viola diz: "*Dinheiro na mão é vendaval, dinheiro na mão é solução e solidão*". Ela pode ser antiga, mas fala muito sobre o que vamos conversar agora. Quero que você reflita por alguns minutos sobre como você fala e pensa sobre dinheiro, finanças, preços, valores, etc.

Brad Klontz, um estudioso das finanças comportamentais, em seu livro "A Mente Acima do Dinheiro", aborda o impacto das emoções em nossa vida financeira. Ele identifica doze disfunções financeiras, como infidelidade financeira, compulsão por compras, e dificuldade em poupar. No entanto, ele também ressalta que todas essas disfunções têm solução, desde que saibamos identificá-las, entender suas causas e superá-las.

Os "preceitos financeiros" são crenças e ideias que temos sobre dinheiro, formadas ao longo de nossas vidas. São como tatuagens mentais, difíceis de serem removidas. Mas, assim como uma tatuagem indesejada pode ser coberta por outra, podemos ressignificar nossas crenças sobre dinheiro.

Por exemplo, se você acredita que pessoas ricas são desonestas, sua mente vai trabalhar para mantê-lo longe da riqueza. Essas crenças, ou "preceitos", podem ter feito sentido no passado, mas com o tempo, podem se tornar obsoletas e prejudiciais.

Agora, vamos a um exercício prático:

1. Escreva na próxima página todas as crenças sobre dinheiro que você consegue lembrar.
2. Para cada crença, reflita e escreva quando ela é verdadeira e quando não é.
3. Pergunte-se: "Quando esse preceito é útil e verdadeiro?"

Por exemplo, se você acredita que "dinheiro não traz felicidade", pense em situações em que isso é verdade e em situações em que não é. O objetivo é entender que não existem verdades absolutas sobre dinheiro e que nossas crenças podem ser flexíveis e adaptáveis.

Veja o exemplo:

PRECEITO	Isso é verdade	Isso não é verdade
Dinheiro não traz felicidade...	<i>... quando você perde alguém que gosta muito. ... quando você não tem tempo pra nada, nem tem ninguém.</i>	<i>... quando eu posso viajar mais. ... quando eu posso me sentir segura e tranquila.</i>

Ao final deste exercício, espero que você consiga criar novas "tatuagens mentais" e ressignificar as antigas, que já não fazem mais sentido em sua vida.

4. Os 4 estágios da competência

"Você sabia que é incompetente?" Pode parecer uma pergunta ofensiva, mas é uma provocação para reflexão. Lembra quando mencionei que iríamos descobrir o quanto ainda somos incompetentes em muitas coisas? Pois bem, chegou a hora de enfrentar essa realidade.

Existem quatro estágios de aprendizagem, também conhecidos como os quatro estágios da competência. Mas antes de mergulharmos neles, vamos entender o que é competência. Competência é a combinação de conhecimento, habilidade e atitude. Um não funciona sem o outro. Ter conhecimento sem atitude, por exemplo, é inútil.

Essa teoria dos quatro estágios foi desenvolvida por Noel Burch nos anos 70. Vamos a eles:

- 1) **Incompetência Inconsciente:** É o estágio da ignorância. Não sabemos que não sabemos. Imagine quantas coisas sobre finanças você desconhece e as oportunidades que está perdendo por isso;
- 2) **Incompetência Consciente:** Sabemos que não sabemos. Estamos cientes da nossa ignorância. É o momento de "só sei que nada sei". É o início da aprendizagem, mas também o mais desafiador, pois envolve erros e frustrações. Por exemplo, começamos a entender finanças, mas ainda há muitos detalhes a serem aprendidos;
- 3) **Competência Consciente:** Aprendemos através da prática e do treinamento. Sabemos que sabemos, mas ainda não dominamos completamente. É necessário esforço e atenção. Aqui, começamos a ver resultados e a nos familiarizar com termos e conceitos financeiros;
- 4) **Competência Inconsciente:** Fazemos sem pensar. As habilidades se tornam naturais e intuitivas. Tomamos decisões financeiras diárias sem esforço consciente.

Espero que esse conteúdo ajude você a migrar do estágio de "Incompetência Inconsciente" para, pelo menos, "Competência Consciente". Lembre-se, aprender algo novo é desafiador. Mas, ao pensar em desistir, lembre-se destes quatro estágios. Eles ajudarão a medir seu progresso.

5. Crie mais, gaste menos

Muitos dizem que uma das competências mais valiosas do mundo moderno é a criatividade. E, se você já se pegou pensando "Não tenho criatividade", saiba que você tem companhia nesse pensamento.

Mas, será que realmente não somos pessoas criativas? Ou será que a rotina e o piloto automático nos impedem de exercitar essa habilidade? Muitas vezes, temos uma percepção equivocada sobre o que é ser criativo. Não é apenas sobre ter ideias revolucionárias; às vezes, é simplesmente encontrar soluções inovadoras para problemas cotidianos.

A necessidade é uma grande impulsionadora da criatividade. Quando enfrentamos desafios, somos forçados a pensar fora da caixa. Mas a criatividade também pode ser cultivada. Algumas dicas para desenvolver essa habilidade incluem:

- Descansar e relaxar a mente;
- Estabelecer desafios com prazos curtos;
- Compartilhar ideias com pessoas de confiança;
- Fazer pausas para meditar e refletir;
- Engajar-se em atividades prazerosas, como dançar, ler ou desenhar.

E como isso impacta seu bolso? Se você precisa economizar dinheiro, que tal exercitar a criatividade? Seu cérebro encontrará maneiras de se adaptar e criar soluções. Eu mesma já passei por momentos de aperto financeiro e tive que ser criativa. Vendi itens que não usava, trabalhei em eventos, e até mesmo ofereci palestras e workshops. Todos nós temos o potencial de ser criativos e economizar dinheiro.

Para realmente desenvolver sua criatividade, concentre-se em:

- Ter curiosidade;
- Buscar informações de qualidade;
- Conectar ideias aparentemente desconexas;
- Tomar iniciativa;

Agora, um desafio: se você ganhasse metade do que ganha hoje, como manteria o mesmo padrão de vida sem se endividar? Lembre-se, padrão de vida não é quanto você gasta, mas como aproveita o seu dinheiro. Reflita sobre isso hoje e descubra novas possibilidades.

6. Mentalidade rica x mentalidade pobre

Prepare-se, pois esta aula promete ser reveladora e talvez até um pouco desconfortável. Mas é essencial nos desafiar e sair da nossa zona de conforto para crescer.

Vamos começar com uma reflexão: você já se pegou pensando ou agindo de uma forma que limita seu potencial? Muitas vezes, nossos pensamentos e ações são moldados por crenças limitantes que nos impedem de alcançar patamares mais altos.

Aqui, vamos explorar três comportamentos que podem estar te mantendo em uma mentalidade de escassez:

- 1) **Julgamento:** Criticar os outros ou a si mesmo;
- 2) **Reclamação:** Focar no negativo e no que não temos;
- 3) **Vitimização:** Sentir que as coisas acontecem "com você" em vez de "por você".

Agora, vamos contrastar os pensamentos de uma mentalidade pobre com uma mentalidade rica. E lembre-se, isso não tem a ver com a quantidade de dinheiro que você tem, mas sim com a forma como você percebe e interage com o mundo.

Mentalidade Rica	Mentalidade Pobre
<ul style="list-style-type: none">- Vive o presente, mas planeja o futuro.- Assume responsabilidade.- Calcula e toma riscos.- Admira os outros.- É curioso.- Valoriza seu trabalho e habilidades.- Busca orientação, mas toma decisões independentes.- Ouve mais, aprende constantemente.- Avalia o comportamento e opiniões dos outros.	<ul style="list-style-type: none">- Foca apenas no presente.- Procura culpados.- Evita riscos.- Julga os outros.- Resiste ao novo.- Tem medo de pedir mais.- Busca conselhos e os segue cegamente.- Fala mais do que ouve.- Age baseado no que os outros pensam.- Guarda dinheiro.

- Investe dinheiro.
- Negocia e busca melhores opções.
- Acredita no trabalho duro e na criação de oportunidades.
- Influencia os outros.
- Tem visão de longo prazo.
- Foca no retorno sobre investimento.
- Valoriza experiências e crescimento pessoal.

- Aceita a primeira opção.
- Acredita que a riqueza vem da sorte.
- É facilmente influenciado.
- Tem visão de curto prazo.
- Foca no salário.

E agora, onde você se encaixa? Você se identifica mais com a mentalidade rica ou pobre?

Para encerrar, proponho um desafio. Tente exercitar por uma semana:

- 1. Cumprimente todas as pessoas que encontrar;**
- 2. Conecte-se com alguém novo;**
- 3. Peça ajuda quando não entender algo;**
- 4. E o mais importante: evite reclamar por uma semana inteira.**

Ao longo desta semana, observe-se. Anote seus pensamentos, sentimentos e ações. Esta auto-observação é o primeiro passo para mudar sua mentalidade.

7. Palavras de Sorte, comece a usá-las

A gratidão é uma palavra poderosa, e você provavelmente já a viu em destaque nas redes sociais. Algumas pessoas a usam porque acreditam genuinamente em seu poder, enquanto outras se irritam por considerá-la apenas uma "modinha".

Hoje, vamos mergulhar no mundo das palavras. Nossas palavras refletem nosso mundo interno e têm um impacto significativo na realidade que percebemos e criamos. Por exemplo, quando monitoramos as ondas cerebrais de uma pessoa e ela diz algo inesperado, o cérebro reage. Isso nos mostra que podemos usar a linguagem para mudar padrões mentais e, conseqüentemente, comportamentos.

O que falamos, escutamos e processamos influencia diretamente nossas ações e resultados. Portanto, é essencial sermos cuidadosos com nossas palavras, pois elas moldam nossa realidade. Lembre-se do exemplo clássico do "copo meio cheio ou meio vazio". Como você descreveria o copo? Sua perspectiva pode mudar completamente a situação.


Ao mudarmos a maneira como falamos conosco, alterando a forma como nosso cérebro reage a diferentes estímulos. Quando fazemos isso, aumentamos nossas chances de tomar decisões melhores, investir com mais sabedoria e viver com mais qualidade.

Agora, quero desafiar você a repensar e substituir algumas palavras e frases que usa diariamente. Estas não são apenas palavras aleatórias, mas sim expressões frequentemente usadas por pessoas que alcançaram a independência financeira rapidamente.

Por exemplo:

- Troque "Eu não sei" por "Eu preciso aprender a fazer";
- Substitua "Eu não consigo" por "Eu preciso treinar mais";
- Em vez de dizer "Eu sou burro(a)", diga "Estou praticando e aprendendo".

Estudos mostram que palavras e afirmações positivas criam novas conexões neurais, ajudando a formar uma nova autoimagem. Portanto, use a linguagem para criar um novo padrão mental.



Além disso, aplique essa mentalidade positiva em suas interações com os outros. Elogie as ações e atitudes positivas das pessoas ao seu redor. Seja claro e específico em sua comunicação.

Temos um trato?

8. Proteja-se do marketing

Você já ouviu falar em neuromarketing? Eu estudo e sou apaixonada por tudo relacionado ao funcionamento da nossa mente e do nosso cérebro. Isso porque é a única forma de conhecer melhor essa máquina incrível e descobrir como podemos obter melhores resultados na vida. Além disso, é uma maneira de evitar ser enganado e tratado como ingênuo por empresas e pessoas.

Não estou demonizando as empresas, publicitários ou o marketing em si. Mas, como diz o ditado: "Prudência e canja de galinha não fazem mal a ninguém."

Algumas técnicas comuns do neuromarketing incluem criar um senso de escassez e induzir pânico no consumidor. Essas estratégias são poderosas para gerar ansiedade e ativar o nosso lado mais primitivo. Como, então, uma pessoa pode ser condicionada ou influenciada a comprar mais? Conhecer essas técnicas é fundamental para que você se proteja e avalie o que realmente faz sentido pra você.

Conhecendo o inimigo

Ao entender essas técnicas, podemos criar estratégias para combatê-las. Só podemos mudar quando compreendemos a situação. Aqui estão dez estratégias para te ajudar a se proteger do marketing:

- 1) **Cores vibrantes:** Cores chamativas, como o vermelho, podem aumentar a fome e a atenção. Lembre-se da logo do McDonald's? Nada é por acaso. Esteja atento aos rótulos e promoções;
- 2) **Supermercados:** São lugares onde é fácil cair em tentação. Faça uma lista antes de sair de casa e compre apenas o que está nela. Evite ir ao supermercado com fome ou com muito tempo livre;
- 3) **Navegação Privada:** Use seu navegador no modo privado para evitar que suas informações sejam rastreadas e que promoções te persigam online, quem nunca falou em algo e passou uma semana recebendo "publi" internet afora?;
- 4) **Promoções Relâmpago:** São estratégias para induzir a sensação de escassez. Lembre-se de que essas promoções sempre retornam. Vou repetir: sempre retornam;

- 5) ***Datas Comemorativas:*** Estipule limites e valorize o momento, não a compra. Reserve dinheiro ao longo do ano para essas datas. Sim, estamos falando de metas!;
- 6) ***Influenciadores:*** Tenha cuidado com quem você segue nas redes sociais. A influência é uma ferramenta poderosa no marketing atual;
- 7) ***Tecnologia e Algoritmos:*** Não é coincidência ver um produto em promoção logo após pesquisar sobre ele. Isso é chamado de remarketing;
- 8) ***Os cinco sentidos:*** Seus sentidos são parceiros do consumo. Identifique quando estão sendo manipulados pelo neuromarketing, sabe aquela loja que tem um cheiro que não sai da sua cabeça ou a lanchonete que deixa a fumaça do hamburger saindo bem onde você pega o ônibus? Crie mecanismos de se proteger, caso queira;
- 9) ***Recuse Ofertas Desnecessárias:*** Se você não quer algo, recuse imediatamente. Não se sinta mal por isso;
- 10) ***Planeje Suas Compras:*** Compre apenas o que planejou e siga uma sequência: deseje, poupe, invista e compre à vista com desconto.

Isso é apenas um resumo, mas é o essencial para que a partir de hoje, você comece a fazer escolhas mais conscientes. Não permita que o marketing escolha você e sim que suas necessidades digam o que é preciso.

9. Criando Seu Mantra Financeiro

Já ouviu falar em mantras? Muitos associam essa palavra a práticas espirituais ou meditativas. Mas, neste capítulo, abordaremos os mantras sob uma perspectiva diferente: a da sua saúde financeira.

Um mantra é uma frase curta, poderosa e positiva que repetimos para nós mesmos. Ele tem o poder de reprogramar nossa mente, mudar nosso foco e atrair o que desejamos para nossa vida. E se pudéssemos utilizar essa ferramenta potente para transformar nossa relação com o dinheiro?

Como os Mantras Funcionam

Quando repetimos uma afirmação várias vezes, nosso cérebro começa a internalizá-la. É como se estivéssemos treinando nossa mente para adotar uma nova perspectiva. Imagine, então, treinar seu cérebro para ter pensamentos mais positivos sobre dinheiro? Para acreditar que você merece prosperidade e que é capaz de alcançar seus objetivos financeiros?

Vamos começar!

- 1) **Defina seu objetivo:** Pense no que deseja alcançar financeiramente. Pode ser quitar uma dívida, economizar para uma viagem ou investir em algo específico;
- 2) **Formule seu mantra:** Crie uma frase curta e positiva que representa esse objetivo. Exemplo: "Eu sou capaz de quitar minhas dívidas";
- 3) **Pratique diariamente:** Repita seu mantra todos os dias, pela manhã e à noite. Escreva-o em um post-it e cole em um lugar visível, como o espelho do banheiro ou a tela do computador. O importante é internalizá-lo diariamente, transformando-o em uma crença profunda.

Mantras e Ação Prática

Lembre-se: o mantra é uma ferramenta poderosa, mas você ainda precisa tomar ações concretas para alcançar seus objetivos financeiros. Com um mantra ao seu lado, você terá uma mentalidade mais positiva e focada para te guiar nessa jornada.

10. O ambiente que enriquece

Você já parou para pensar se o ambiente em que está inserido te impulsiona rumo à prosperidade ou te mantém preso em um ciclo de escassez?

Muitos acreditam que não podem mudar sua realidade, mas o hábito mais importante a ser quebrado é o de ser você mesmo. Nossos pensamentos, ações e sentimentos formam nossa personalidade, e essa personalidade molda nossa realidade. Para mudar nossa realidade, precisamos primeiro reconhecer e alterar nossos padrões de pensamento e comportamento.

O Poder do Ambiente e das Relações

O ambiente e as pessoas com quem convivemos têm um impacto profundo em nossa mentalidade e ações. É essencial se cercar de indivíduos que falam sobre crescimento, planos e ideias e que te apoiam genuinamente.

Evite pessoas que buscam se afirmar às custas de suas fraquezas ou que duvidam de seu sucesso. O que as pessoas dizem pode influenciar diretamente nossa performance e autoestima.

Vou te propor aqui um exercício que vai fazer muita diferença! Faça uma lista das dez pessoas mais próximas a você. Marque "P" para aquelas que te inspiram positivamente e "N" para as que te puxam para baixo. Aproxime-se das pessoas marcadas com "P" e reavalie seu relacionamento com as marcadas com "N". Este exercício te ajudará a criar um ambiente mais propício ao seu crescimento.

11. Como engajar sua família no seu plano de desfudência

"Se você quer ir mais rápido, vá sozinho. Mas se quer ir mais longe, vá acompanhado." A jornada para a riqueza não é apenas sobre finanças, mas também sobre as pessoas ao seu redor. E quando se trata de família, o jogo muda completamente. A família pode ser seu maior apoio ou seu maior obstáculo.

Muitas vezes, somos moldados pelas opiniões e crenças de nossa família. Se eles não estão alinhados com nossos objetivos financeiros, podem, inadvertidamente, nos desencorajar ou até mesmo sabotar nossos esforços. Não é que eles não querem o nosso bem, mas muitas vezes são influenciados por seus próprios medos e crenças limitantes.

Todos nós somos influenciados por figuras de autoridade em nossas vidas, sejam elas reais ou percebidas. E, muitas vezes, damos mais peso às opiniões de nossos pais ou familiares mais velhos simplesmente por causa de seu status em nossa vida. Mas é crucial entender que autoridade não é sinônimo de expertise.

Quando começamos a aprender sobre finanças e investimentos, é natural querer compartilhar esse conhecimento com nossos entes queridos. No entanto, nem sempre eles estão prontos ou dispostos a ouvir. E, às vezes, podem até reagir negativamente, jogando um "balde de água fria" em nosso entusiasmo.

O "Experimento de Milgram" é um exemplo extremo, mas ilustra como podemos ser influenciados por figuras de autoridade, mesmo quando vai contra nossos valores fundamentais. O experimento foi feito em 1961 na faculdade de Yale. Stanley Milgram convidou pessoas comuns para participar de uma pesquisa sobre punição como método de aprendizado. A tarefa das pessoas que participaram do estudo era muito simples: elas iam fazer perguntas e se quem estivesse do outro lado respondesse errado, a pessoa que estava perguntando tinha que dar um choque que ia aumentando de 15 a 450 volts e um choque desses é capaz de matar uma pessoa.

Quando Milgram disse que queria testar a capacidade das pessoas de torturarem outras diante de uma autoridade, as pessoas riram. Mas das 40 pessoas que participaram deste teste 65%, ou seja, 26 pessoas deram o choque de 450 volts.

Como isso é possível? Havia uma parede que separava a pessoa que perguntava da pessoa que respondia e na sala, junto com quem dava o choque, tinha uma pessoa de jaleco branco, como se fosse um cientista, cara de quem sabia o que estava fazendo. A cada erro da pessoa e choque que ela levava, ela gritava (Importante! Ninguém ficou ferido nesse experimento. Do outro lado havia um ator que não tava levando choques de verdade). A pessoa que dava os choques ficava desesperada, olhava para o cientista perguntando o que deveria fazer e ele respondia: “O teste tem que continuar, você não pode parar e não pode desistir”.

Acredite, 65% das pessoas continuaram dando choque até o final, mesmo a outra dizendo que tinha problemas no coração e pedindo para parar. Esse experimento mostra de maneira bastante assustadora, como nós seres humanos somos suscetíveis à autoridade e como ela tem domínio sobre as nossas condutas, ainda que vá contra tudo o que acreditamos.

Em um nível menos doloroso e cruel, a gente dá ouvidos a autoridades simbólicas na nossa vida. Atribuímos um valor gigantesco para pessoas, instituições, sem checar as referências, sem olhar pros resultados, sem saber qual é o background daquela pessoa. No experimento de milgram, quem era aquele cientista? Ninguém nunca perguntou, ninguém sabia exatamente o que ele estava fazendo, ninguém checou referências. As pessoas simplesmente se deixaram levar pelo jaleco. Em maior ou menor dimensão muitas vezes é isso que a gente faz. Confere valor gigantesco para pessoas e instituições, sem checar as referências.

Não falo aqui sobre não seguir mentores. A ideia não é você deixar de seguir alguém em quem você acredita. A questão é: quem tem autoridade sobre você, realmente tem autoridade? É essa pergunta que você precisa fazer. Em nossa vida diária, isso pode se manifestar em dar muito peso às opiniões de familiares ou amigos, mesmo quando eles não têm expertise na área em questão.

Se você quer influenciar sua família e amigos, precisa se tornar uma autoridade no assunto. Isso não significa se tornar super especialista, mas sim investir em seu aprendizado e compartilhar seus sucessos e falhas de forma genuína.

Dicas práticas para engajar sua família

- Evite pedir conselhos financeiros àqueles que você quer influenciar.
- Não force o aprendizado, mas compartilhe sua paixão e curiosidade.
- Seja sutil ao compartilhar seus sucessos financeiros.
- Lembre-se de que cada pessoa tem seu próprio ritmo e jornada.

A jornada financeira é pessoal, mas isso não significa que deve ser solitária. Engajar sua família pode ser desafiador, mas com empatia, paciência e o conhecimento certo, você pode transformar seus entes queridos em aliados em sua jornada para a desfudência.

12. Combatendo o autojulgamento

Todos nós temos uma voz interna que, em muitos momentos, critica e questiona nossas ações, especialmente quando tentamos algo fora do comum. O nome dessa voz é o autojulgamento e conhecê-la vai fazer toda a diferença.

Antes de qualquer coisa, é importante saber que não vemos o mundo objetivamente. Nossa visão é moldada por nossas experiências, crenças e valores. Portanto, é crucial reconhecer que nossa perspectiva é apenas uma entre muitas. Sim, nem eu nem você possuímos a verdade absoluta.

Com isso em mente, vamos falar de julgamento. Quando crianças, agimos com espontaneidade, sem medo do julgamento alheio. Com o passar dos anos, essa liberdade é frequentemente suprimida pelo medo de sermos julgados, o que nos impede de aprender e crescer.

Enquanto uma criança pode cair e simplesmente se levantar, um adulto pode sentir vergonha. Isso ilustra como o medo do julgamento pode se intensificar com a idade.

O Poder do Autojulgamento

Muitas vezes, somos os nossos piores críticos. O autojulgamento é muitas vezes mais paralisante do que o julgamento dos outros. Esse autojulgamento pode nos impedir de arriscar, mudar de carreira, pedir um aumento ou até mesmo expressar nossa individualidade, como dançar em público.

Então vamos conhecer os nossos dois selves e não estou falando de foto não.

Self um e Self dois são quase duas consciências dentro de nós. Não confunda com sistema um e sistema dois, que a gente falou por aqui. Self um é o crítico interno, quando você entra em um lugar com música e tem vontade de dançar, mas não tem ninguém fazendo isso e ele pensa: “você não vai fazer isso, né?”. Isso que o Self um faz, ele julga o tempo todo.

Já o self dois é aquele que fala: “Se joga, dane-se o que vão pensar”. Ele é livre até os seis anos de idade. Esse conceito foi bem explicado no livro *The inner game of*

tennis (O jogo interno do tênis), de Timothy Gallwey. No livro somos introduzidos à ideia de que há dois jogos acontecendo simultaneamente em nossas vidas. O jogo interno envolve nossos pensamentos, sentimentos e auto julgamento, enquanto o jogo externo envolve nossas ações e interações no mundo real. Para ter sucesso, é crucial dominar e equilibrar ambos os jogos.

Gallwey realizou um experimento onde mudou o foco dos jogadores do jogo interno (preocupações e auto julgamento) para o jogo externo (a tarefa em mãos). Ao fazer isso, ele observou uma melhoria significativa no desempenho dos jogadores.

Muitas de nossas crenças e valores são influenciados por outras pessoas, sociedade, cultura e experiências passadas. Para combater o autojulgamento, é essencial questionar e reavaliar essas crenças. Devemos aprender a ouvir nossa intuição e fazer escolhas baseadas no que é verdadeiro e autêntico para nós, e não simplesmente seguir o que os outros esperam.

Para ajudar a superar o autojulgamento, proponho três desafios:

Pedir uma roupa emprestada a um amigo.

Propor uma permuta em vez de pagar por um serviço.

Sugerir um local mais barato para sair com amigos.

O objetivo desses desafios é focar na tarefa externa e reduzir a voz do crítico interno. Tente fazer isso essa semana, sem julgamentos!

O autojulgamento é uma barreira que muitos de nós enfrentamos em nossa jornada para o sucesso pessoal e financeiro. Ao entender sua origem e aprender a desafiá-lo, podemos liberar nosso verdadeiro potencial e viver uma vida mais autêntica e gratificante.

13. Psicologia Econômica

A Psicologia Econômica é uma disciplina que une a psicologia das pessoas às suas decisões econômicas e padrões de comportamento. Ela abrange áreas como Neuroeconomia e outras abordagens comportamentais. Ela analisa como nosso cérebro opera em relação a recursos finitos, como dinheiro, tempo, autocontrole, esforço e atenção. No Brasil, comparado a outros países, ainda há uma lacuna significativa em pesquisas e divulgação sobre este tema.

Uma figura notável neste campo é a Professora Vera Rita de Mello Ferreira, uma renomada psicóloga especializada em Psicologia Econômica. Ela é conhecida por seu trabalho em planejamento financeiro pessoal e economia comportamental. Com livros publicados e um canal no YouTube dedicado ao tema, ela é uma fonte valiosa de conhecimento.

A Psicologia Econômica é crucial para entendermos nossos padrões de consumo e tomar decisões financeiras mais conscientes. Ela existe desde 1881 em países como Israel, Austrália e Nova Zelândia. No Brasil, o interesse por essa área tem crescido recentemente, mas ainda enfrentamos desafios, como a falta de pesquisas nacionais, para compreender plenamente os padrões de consumo dos brasileiros.

Nossas emoções e sentimentos, como frustração, medo de perdas e isolamento, frequentemente nos levam a vieses, como a aversão à perda. Por exemplo, após um término de relacionamento, algumas pessoas tentam reatar, mesmo quando não é saudável. Temos um “efeito posse”, que é a gente querer manter sempre o que é nosso, a gente valoriza.

Outro ponto interessante sobre como nos boicotamos, é a mentira dos custos irrecuperáveis que é por exemplo, quando eu estou fazendo regime, não vou comer bolo de chocolate, mas eu não resisto e como um pedacinho e já que eu comi um pedacinho, já era, já dançou de vez, então vou comer o bolo inteiro.

O "Desconto Hiperbólico", por exemplo, é um viés cognitivo que nos faz valorizar recompensas imediatas em detrimento de benefícios futuros. É essencial reconhecer e lidar com esses vieses para tomar decisões financeiras melhores. O comportamento de manada, que é aquilo que todo mundo está fazendo e não

interessa se é bom ou se é ruim ou se é adequado para mim, eu, simplesmente, vou atrás. Isso é muito comum porque o ser humano é um indivíduo social e desde pequeno, o nosso jeito de aprender é por imitação, então em momento de dúvidas, de pânico, eu vou atrás dos outros.

O nosso cérebro ainda opera de maneira primitiva em muitos aspectos. Nossos ancestrais tendiam a poupar energia e comer tudo o que podiam para garantir sua sobrevivência imediata, porque eles não sabiam como seria o amanhã. Esses padrões de comportamento foram transmitidos ao longo das gerações, mesmo não sendo mais necessários em nossa sociedade moderna. Nosso cérebro foi perpetuando a dificuldade de lidar com mudanças e incertezas, porque isso causa desconforto e estresse.

Nossas decisões não são apenas lógicas e emocionais; os hormônios também desempenham um papel. Já existem estudos mostrando que a testosterona, que é o hormônio masculino por excelência, mas as mulheres têm pouquinho; está associada a correr riscos, por isso os homens quanto mais jovens, mais testosterona, mais tendência a riscos. Não existem estudos sobre mulheres e hormônios.

Um dos hormônios do estresse, o cortisol, pode afetar as decisões financeiras. Quando estamos estressados, de um modo geral, sai o nosso pior, então é nesse momento que você não deve tomar decisões importantes na sua vida, sob os hormônios do estresse. O cortisol é quase o oposto da endorfina que é o hormônio do entusiasmo, da alegria, do prazer. O cortisol traz um desconforto e quando sentimos isso, ficamos buscando um alívio, seja do jeito que for, como por exemplo, comprando.

Ufa! Quanta informação, hein? Mas é muito importante que você reconheça a psicologia por trás do seu funcionamento. Assim você toma as rédeas da sua vida, evita vulnerabilidades, aprende a reconhecer pontos fracos e a se proteger em momentos desafiadores. Negociar com nossas limitações nos permite tomar decisões mais conscientes e estratégicas e reconhecer nossas falhas faz com que a gente evite repeti-las no futuro.

14. Neuroeconomia

A Neuroeconomia é uma extensão da Economia Comportamental que busca compreender os sistemas biológicos por trás do comportamento econômico. O objetivo é entender o funcionamento do cérebro para melhor controlar impulsos e decisões.

A Economia Comportamental analisa o que motiva o comportamento. Os neurônios se comunicam através de sinapses, processando impulsos externos, memórias, conceitos, educação e outros fatores. Tudo o que percebemos é transformado em impulsos elétricos que viajam pelos neurônios, liberando neurotransmissores químicos. Esses impulsos são convertidos em sinais elétricos e químicos que transmitem informações. Esse processamento ocorre em várias áreas do cérebro, resultando em um comportamento específico.

Quando aplicado a decisões financeiras, surge o comportamento econômico. A Neuroeconomia, combinada com a Economia Comportamental, ajuda a entender nossas ações econômicas. Ao entender o que gera esses impulsos, podemos moldar nosso comportamento. Cada insight ou entendimento cria uma conexão neural. Quanto mais usamos essa conexão, mais ela se fortalece. Para alterar um comportamento, é necessário criar novos caminhos neurais.

O cérebro é complexo e não funciona linearmente. Muitas informações são processadas simultaneamente, levando a uma decisão. Existem redes de processamento local, com áreas específicas conectadas a outras em diferentes locais. Uma área pode processar várias funções e o mesmo tipo de processamento pode ocorrer em diferentes áreas.

O cérebro é dividido em três unidades funcionais para facilitar o entendimento, mas elas trabalham juntas. O comportamento é o resultado de várias áreas do cérebro trabalhando em conjunto.

A informação é processada em níveis hierárquicos. O primeiro nível é o tronco encefálico, responsável pela regulação das funções vitais. A informação então passa pelo tálamo, que conecta diferentes partes do cérebro. Em seguida, o sistema límbico processa a informação, associando-a a emoções e conceitos.

Finalmente, o sistema cortical, especialmente o córtex pré-frontal, é responsável pelas funções executivas e tomada de decisões.

O sistema emocional, ou sistema límbico, desempenha um papel crucial na tomada de decisões. Mesmo quando tomamos decisões conscientemente, o gatilho para agir vem do sistema emocional. Para tomar decisões mais conscientes, é necessário envolver o sistema cortical. Memórias e experiências influenciam nossa percepção e julgamentos. Reconhecer isso é crucial para entender e mudar comportamentos financeiros indesejados.

Em resumo, a interação entre os sistemas emocional e racional é complexa. O sistema límbico toma a decisão final com base na percepção de ameaça à sobrevivência, enquanto o córtex pré-frontal tenta justificar ou analisar as razões.

O autoconhecimento é fundamental para entender nossas ações e resultados na vida. Como diz o ditado: "Você colhe o que planta".

15. Por que não comprar na TPM?

Ao longo do mês, quantas vezes você se sente verdadeiramente calma, equilibrada e racional? A resposta pode não ser tão simples quanto parece, e os hormônios têm um papel fundamental nisso.

O neurocientista Joe Herbert, da Universidade de Cambridge, revelou em um estudo o impacto significativo dos hormônios do estresse e da testosterona nas decisões financeiras. Curiosamente, altos níveis de cortisol tornam as pessoas mais conservadoras em suas escolhas, evitando riscos. Em contraste, a testosterona elevada aumenta a propensão ao risco, diminuindo a consciência das possíveis perdas.

Este "efeito ganhador" da testosterona pode ser benéfico até certo ponto, mas em excesso, pode prejudicar a avaliação racional dos riscos. Embora as mulheres também produzam testosterona, sua predominância nos homens resulta em abordagens frequentemente mais agressivas ao investir.

A neurociência moderna nos ensina que os hormônios influenciam fortemente nosso comportamento. Muitas vezes, agimos de forma automática, movidos por emoções que são amplamente influenciadas por esses hormônios.

Para as mulheres, certos períodos do ciclo menstrual podem intensificar os impulsos de compra. Um estudo britânico com 653 mulheres mostrou que, durante a fase ovulatória, há uma preferência por itens de beleza. No entanto, na fase pré-menstrual, conhecida como TPM, as compras tornam-se mais impulsivas, sem uma categoria específica de produtos em mente.

Esses impulsos são, em parte, impulsionados por nosso instinto biológico de procriação. Na fase ovulatória, por exemplo, a compra de maquiagem e produtos de beleza pode ser uma tentativa subconsciente de parecer mais atraente.

Durante a TPM, muitas mulheres relatam ter menos autocontrole, tornando-se mais propensas a gastos impulsivos. Compras extravagantes feitas nesse período frequentemente levam a sentimentos de remorso, com muitos dos itens adquiridos sendo mais decorativos, como jóias e maquiagem.

Reconhecer a influência dos hormônios em nossas decisões financeiras é crucial para uma tomada de decisão mais consciente. Algumas dicas para controlar impulsos incluem:

- Manter uma lista de metas e objetivos sempre à mão.
- Evitar locais de compra quando não estiver planejando gastar.
- Buscar atividades alternativas, como passeios ao ar livre ou leitura, para distrair-se de impulsos de compra.

Como exercício de reflexão, anote suas últimas cinco compras impulsivas e avalie se estavam ligadas ao seu estado emocional ou fase do ciclo menstrual. Embora possamos nos sentir equilibrados e centrados, os hormônios podem facilmente desviar-nos desse caminho, levando a decisões financeiras impulsivas. Conhecer a si e suas emoções é a chave para evitar armadilhas financeiras.

16. Lei de Parkinson

Não, não estamos falando da doença de Parkinson, mas de um conceito que nos ajuda a entender nossa relação com o tempo e a procrastinação. A Lei de Parkinson foi introduzida pelo historiador Cyril Northcote Parkinson na década de 1950. Ela sugere que as pessoas tendem a expandir uma tarefa para preencher todo o tempo disponível para sua conclusão. Em outras palavras, se você tem vinte dias para realizar uma tarefa, provavelmente a concluirá em vinte dias. Mas se tiver apenas dois dias, a completará nesse prazo. Isso nos leva à famosa frase: "O trabalho se expande de modo a preencher o tempo disponível para sua conclusão".


Parkinson também observou que o tempo dedicado a qualquer item em nossa agenda é inversamente proporcional à sua importância. Ou seja, quanto mais tempo temos para uma tarefa, mais ela se complica e menos eficientes nos tornamos.

Isso reflete a incrível capacidade de adaptação do ser humano. Quando restringimos o tempo ou recursos, nos tornamos mais eficientes e focados. Mas, como isso se relaciona com nossas finanças?

Assim como nos adaptamos ao tempo disponível, também nos adaptamos ao dinheiro que temos. Se ganharmos mais, muitas vezes gastamos mais, preenchendo "espaços vazios" com gastos desnecessários. Por outro lado, quando enfrentamos restrições financeiras, como após uma demissão, rapidamente ajustamos nossos gastos e nos perguntamos por que não fizemos isso antes.

A capacidade de adaptação é uma das maiores forças do ser humano. No entanto, quando se trata de dinheiro, é essencial criar limites e priorizar investimentos para o futuro. Não espere sobrar dinheiro para investir; invista primeiro e viva com o que resta.

Pergunte-se: você prefere gastar com o "você" de hoje ou investir no "você" de amanhã? É fácil cair na armadilha de recompensar o "você" de hoje, mas isso pode prejudicar seu futuro financeiro. Proteja-se da autossabotagem separando uma parte do seu dinheiro assim que ele chegar.



O objetivo é gastar de forma mais inteligente, sem sacrificar o que é importante de verdade e aprender a manejar melhor seu dinheiro. Então, não procrastine. Comece hoje a cuidar do seu dinheiro e do seu futuro, os dois recursos limitados preciosos que você possui.

17. O Elástico da Riqueza

Todos nós, seres humanos, somos movidos por uma busca incessante por prazer e recompensa, evitando ao máximo o desconforto e a dor. E quando nos encontramos em ambientes como shoppings, com vitrines atraentes, promoções tentadoras e aromas envolventes, nosso cérebro se comporta de forma semelhante ao de ratos de laboratório, buscando incessantemente recompensas e prazeres.

Sim, pode parecer estranho, mas em muitos aspectos, somos guiados por instintos básicos, semelhantes aos desses pequenos roedores. Nosso cérebro é constantemente ativado por estímulos que acendem nossos circuitos de prazer. E, muitas vezes, esses estímulos nos levam a hábitos prejudiciais, como gastar impulsivamente sem planejamento.

Em momentos de hiperestimulação, nosso centro de recompensa, responsável por nossa motivação e desejo, é mais sensível a estímulos como compras do que a atividades mais simples, como um passeio no parque. E, frequentemente, cedemos a prazeres imediatos, especialmente após dias estressantes, pensando: "Eu mereço essa recompensa".

No entanto, quanto mais nos entregamos a esses hiper estímulos, menos satisfatórios eles se tornam. Precisamos de mais e mais para alcançar o mesmo nível de prazer, levando a gastos excessivos e impulsivos.

Agora, você se lembra da discussão sobre o Sistema Um e o Sistema Dois? O Sistema Um é rápido e instintivo, enquanto o Sistema Dois é lento e analítico. Quando somos bombardeados por marketing e estímulos de compra, nosso Sistema Um é ativado, buscando gratificação imediata.

Mas há uma técnica simples para nos ajudar a controlar esses impulsos: o Elástico da Riqueza. Sempre que sentir o impulso de comprar algo desnecessariamente, olhe para o elástico em seu pulso, puxe-o e solte. Esse desconforto momentâneo ativa seu Sistema Dois, fazendo você pensar duas vezes antes de agir.

Com a prática, seu cérebro começará a associar o impulso de compra ao desconforto do elástico, ajudando a controlar seus gastos. E, eventualmente, você pode nem precisar mais do elástico, pois a associação mental já estará estabelecida.

Essa técnica pode ser útil em várias situações, não apenas em compras, mas também em dietas, por exemplo. Compartilhe com amigos e familiares; isso não só pode ajudá-los, mas também reforça seu compromisso.

No entanto, lembre-se: o objetivo não é se machucar. A dor deve ser suportável. Não use o elástico como punição, mas sim como uma ferramenta de conscientização. Essa é mais uma ferramenta da psicologia econômica para auxiliar a sua jornada rumo à riqueza consciente e sustentável.

18. Sinta a dor de pagar

Vamos falar sobre dor, mas não a física, e sim a emocional, aquela que sentimos ao gastar nosso dinheiro suado. Dan Ariely, um colega psicólogo e professor de Economia Comportamental da Universidade Duke, cunhou um termo que se encaixa perfeitamente aqui: "Pain of Payment" (Dor do Pagamento). Segundo ele, quanto maior a dor associada ao ato de pagar, mais resistimos às tentações e, consequentemente, gastamos menos com o desnecessário.

Muitas vezes, somos influenciados por forças invisíveis que nos levam a tomar decisões que, à primeira vista, parecem irracionais. Por exemplo, por que sentimos que um remédio mais caro é mais eficaz? Ou por que gastamos fortunas em jantares luxuosos, mas hesitamos ao gastar alguns centavos a mais em produtos básicos?

Acreditamos que nossas escolhas são sempre racionais, mas a realidade é que somos frequentemente guiados por emoções e pressões externas. Nosso ambiente e as pessoas ao nosso redor têm um impacto significativo em nossas decisões, muitas vezes mais do que nossas próprias preferências.

Agora, vamos falar sobre uma técnica simples, mas poderosa, para nos ajudar a gastar de forma mais consciente: aumentar a dor do pagamento. Por exemplo, ao pagar com dinheiro vivo, sentimos mais a "dor" de ver o dinheiro saindo de nossas mãos do que ao simplesmente passar um cartão. Esse desconforto nos faz pensar duas vezes antes de gastar.

O mesmo princípio se aplica a outras áreas da nossa vida. Se você visualizar cada gota de água do chuveiro como moedas de um real sendo desperdiçadas, provavelmente tomará banhos mais curtos. Ou, ao ver roupas não usadas no guarda-roupa, imagine cada peça como uma nota de dinheiro que você desperdiçou. A ideia é simples: ao tornar o gasto mais "doloroso", nos tornamos mais conscientes e ponderados em nossas decisões financeiras.

19. Um até logo

E chegamos ao final desse pedacinho da sua caminhada que eu pude acompanhar de perto. Eu espero de verdade que você tenha conseguido entender alguns pontos que estavam travando sua vida como um todo e especialmente sua vida financeira, porque a gente veio pra essa vida pra ser feliz, para ter prosperidade. Como diz Caetano Veloso: *gente é pra brilhar, não pra morrer de fome*.

Então eu desejo que você atinja o seu melhor, que tenha muito de tudo o que te faz bem e caso ainda não tenha chegado lá, espero que você entenda que é a única pessoa capaz de mudar a sua realidade, que você escolhe suas batalhas e que só você sabe as dores e delícias pelas quais passa, mas que agora tem muito mais conhecimento do que antes e é totalmente capaz de viver de forma plena.

Foi um prazer escalar essa montanha de emoções com você ao meu lado. Te espero do lado de cá da riqueza!

Me
Poupe!



#ARevolução
deCadaUm