CAIO FÁBIO MARTINS
DESENVOLVIMENTO HUMANO

E-BOOK GRATUITO · NEXSFINANCE

Dinheiro e emoções

Finanças pessoais sem culpa e sem fuga

Caio Fábio Martins
Psicólogo · Mestre e doutorando em Psicologia

E-BOOK · 2026

UM CONTEÚDO ALLNEXS

ALLNEXS CONHECIMENTOS · NEXSFINANCE

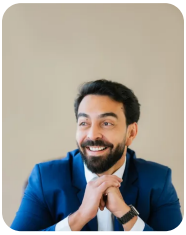
Dinheiro e emoções

Finanças pessoais sem culpa e sem fuga

Este e-book é material de orientação e reflexão. Não substitui atendimento psicológico, supervisão ou consultoria individualizada.

© 2026 Caio Martins Desenvolvimento Humano. Distribuição gratuita; proibida a venda.
@caiofabiomartins · caiofabiomartins.com · allnexs.com/e-books

---



SOBRE O AUTOR

Caio Fábio Martins

Psicólogo · Mestre e doutorando em Psicologia

Ciência, Sentido e Prosperidade Humana

- Psicólogo (CRP 09/10676) e psicoterapeuta desde 2016, com base na Gestalt-terapia em diálogo com o humanismo, o existencialismo e a Logoterapia de Viktor Frankl.
- Mestre em Psicologia (UFG) e doutorando em Psicologia (PUC Goiás), onde pesquisa o sentido do trabalho de líderes na cadeia produtiva de grãos em Goiás.
- Professor universitário, supervisor clínico e consultor em desenvolvimento humano, gestão de pessoas e lideranças. Autor de *O Surgimento da Gestalt-Terapia* (2026) e NEXsPERT da ALLNEXS.

CAIO FÁBIO MARTINS
DESENVOLVIMENTO HUMANO

PARA COMEÇAR

Por que este e-book

Há uma cena que escuto, com pequenas variações, em consultório, em sala de aula e em conversas depois de palestras. A pessoa sabe que precisa abrir o aplicativo do banco. Sabe que a fatura do cartão chegou. Sabe, mais ou menos, que o mês não fechou. E, mesmo assim, deixa para amanhã. Abre outro aplicativo, arruma a casa, responde mensagens, encontra mil coisas urgentes. Quando finalmente olha, o aperto no peito confirma o que ela já sentia: não era só uma conta. Era medo, vergonha, cansaço e, às vezes, uma briga antiga em casa.

Sou psicólogo, Gestalt-terapeuta, professor universitário e pesquisador. **Não sou consultor financeiro, contador nem planejador de investimentos.** O que sei sobre dinheiro vem de onde ele aparece no meu trabalho: no sofrimento de quem vive endividado, nas brigas de casais por causa de gastos, no líder que não dorme pensando na folha de pagamento, no estudante que tem vergonha de dizer que não tem dinheiro para o curso. Dinheiro é número, mas a relação com o dinheiro é sempre humana.

Este e-book é para adultos e famílias que têm dificuldade de organizar o dinheiro e já perceberam que planilha, sozinha, não resolveu. A promessa é simples: ajudar você a **olhar para a vida financeira sem culpa e sem fuga**, entendendo o que a Psicologia e a economia comportamental já mostraram sobre por que evitamos a conta, por que a falta aperta a cabeça e como pequenos passos se sustentam melhor do que grandes resoluções.

ANTES DE COMEÇAR

Este material não traz recomendação de investimento, de produto financeiro, de crédito nem de renegociação específica. Para decisões desse tipo, procure profissionais habilitados e instituições oficiais. Se a situação financeira estiver trazendo sofrimento intenso, como desesperança, insônia persistente ou pensamentos de que a vida não vale a pena, procure um psicólogo ou um médico. Em momentos de crise, o CVV atende gratuitamente pelo telefone 188, 24 horas por dia.

Como usar

- Leia sem pressa e, se puder, com um caderno ao lado. Algumas perguntas vão pedir que você pare e escreva.
- Não precisa abrir o extrato agora. O exercício do fim foi pensado para isso, com tempo marcado e um passo de cada vez.
- Se você divide a vida financeira com alguém, vale ler a Parte 04 junto, ou pelo menos conversar sobre ela depois.

ROTEIRO

O caminho deste e-book

01 **Por que a gente foge da conta**
O efeito avestruz, a evitação de informação e a vergonha que mora no extrato.

02 **Quando falta, a cabeça aperta**
Escassez, estresse e ansiedade financeira: o que a falta de dinheiro faz com a atenção, o sono e a saúde.

03 **Os atalhos da mente com o dinheiro**
Contabilidade mental, aversão à perda e outros vieses que todo mundo tem, inclusive quem entende de finanças.

04 **Dinheiro em família**
Como conversar sobre gastos, dívidas e prioridades sem transformar a conversa em tribunal.

05 **Pequenos passos que se sustentam**
Planos simples, decisões automáticas e o cuidado de começar pelo que cabe na semana.

01

PARTE 1 · A FUGA

Por que a gente foge da conta

Comecemos tirando um peso: evitar olhar a conta não é preguiça nem falta de caráter. É um movimento muito humano de proteção. Quando uma informação ameaça doer, a mente tende a desviar o olhar. Fazemos isso com exames médicos, com mensagens difíceis, com conversas que adiamos há meses. Com dinheiro, não é diferente.

Em 2009, os pesquisadores Niklas Karlsson, George Loewenstein e Duane Seppi deram um nome curioso a esse fenômeno: **efeito avestruz**. Eles observaram que investidores consultavam as próprias contas com mais frequência quando o mercado estava em alta e com menos frequência quando estava em queda. A explicação proposta é simples e incômoda: quando esperamos uma notícia ruim, preferimos não confirmá-la. Olhar a conta só quando a notícia é boa protege o humor por um tempo, mas cobra o preço depois.

> *Quando a notícia provavelmente é ruim, muita gente prefere não olhar.*
>
> Leitura livre de Karlsson, Loewenstein e Seppi (2009)

Kate Sweeny e colegas, numa revisão publicada em 2010, organizaram o que a Psicologia sabe sobre a **evitação de informação**. Eles mostram que tendemos a evitar uma informação, sobretudo, quando ela pode exigir uma ação que não queremos ou não sabemos fazer, quando pode trazer emoções desagradáveis ou quando pode abalar a imagem que temos de nós mesmos. Repare como as três coisas aparecem juntas no extrato do fim do mês: ele pode pedir um corte que dói, trazer angústia e ameaçar a ideia de que "sou uma pessoa organizada".

A vergonha que mora no extrato

Na clínica, aprendi que, por trás da fuga, quase sempre há vergonha. Vergonha de ter gastado “com bobagem”, de ganhar menos do que os amigos, de não ter conseguido ajudar os pais, de ter feito uma dívida para manter uma aparência. A culpa diz “fiz algo errado”; a vergonha diz “eu sou errado”. E a vergonha é péssima conselheira, porque ela pede esconderijo, não solução.

Por isso, o subtítulo deste e-book fala em finanças **sem culpa e sem fuga**. Não se trata de fingir que está tudo bem. Trata-se de criar condições internas para olhar. Quem olha para a própria conta com um juiz severo ao lado tende a desistir de olhar. Quem olha com uma curiosidade honesta, do tipo “vamos ver o que está acontecendo aqui”, consegue ficar mais tempo diante dos números.

Olhar com o juiz

“Como eu fui gastar tudo isso? Eu não tenho jeito. Nunca vou sair dessa.” A conversa interna termina antes de chegar a qualquer decisão.

Olhar com curiosidade

“Esse valor foi maior do que eu imaginava. Em que semana ele aconteceu? O que eu estava vivendo naquela semana?” A conversa continua.

A fuga também cobra

Fugir alivia no curto prazo e pesa no longo. Uma fatura que não se olha não deixa de existir. Juros, multas e prazos continuam correndo. E, enquanto isso, a preocupação fica ligada no fundo da cabeça, como um aplicativo aberto que consome bateria. Muita gente descreve um cansaço difuso, uma irritação sem motivo claro, uma dificuldade de se concentrar. Parte disso pode ser o custo de manter uma informação importante fora da consciência.

A fuga nem sempre tem cara de fuga. Às vezes ela aparece disfarçada de atividade. Vale reconhecer algumas formas comuns, porque cada uma pede um cuidado diferente.

Jeito de fugir	Como aparece	Um primeiro cuidado
Não abrir	Notificações silenciadas, faturas fechadas, aplicativo do banco escondido na última tela	Marcar um horário curto e fixo para olhar, com começo e fim

Jeito de fugir	Como aparece	Um primeiro cuidado
Olhar sem ver	Abrir o saldo, fechar rápido e não entrar nos detalhes	Ler o extrato item por item, devagar, anotando sem comentar
Ruminar	Pensar no dinheiro o dia inteiro sem tomar nenhuma decisão	Transformar a preocupação em uma pergunta concreta e uma ação pequena
Planejar demais	Montar a planilha perfeita, com cores e abas, e nunca preenchê-la	Começar pelo papel e pela caneta, com o que já se sabe

Kierkegaard escreveu sobre a angústia como a vertigem diante da liberdade: a sensação que vem quando percebemos que temos escolhas e que elas são nossas. Talvez seja isso também diante do extrato. Olhar devolve a escolha para as nossas mãos, e isso assusta. Mas é justamente aí que começa a possibilidade de mudar alguma coisa.

PARA PENSAR

Antes de pensar em cortar gastos, pergunte-se: “Quando foi a última vez que eu olhei para a minha vida financeira inteira, com calma?”. Se a resposta for “faz tempo” ou “nunca”, o primeiro passo não é economizar. É conseguir olhar.

02

PARTE 2 · ESCASSEZ E ESTRESSE

Quando falta, a cabeça aperta

Existe uma ideia muito difundida de que quem está com dificuldade financeira está ali porque decide mal. A pesquisa recente complica bastante essa história. Ela sugere que a própria falta de recursos muda a forma como decidimos, e que

qualquer pessoa, colocada sob escassez, tende a pensar de um jeito mais estreito.

O economista Sendhil Mullainathan e o psicólogo Eldar Shafir reuniram essas ideias no livro *Scarcity*, de 2013. Para eles, a escassez, seja de dinheiro, de tempo ou de outra coisa importante, **captura a atenção**. Ela faz a mente se concentrar intensamente no problema imediato. Isso pode ajudar a resolver a urgência do dia, mas tem um custo: sobra menos espaço mental para o resto, inclusive para planejar o mês seguinte. Os autores chamam esse espaço de "largura de banda" mental e usam a imagem do **túnel**: quando a falta aperta, enxergamos com nitidez o que está à frente e quase nada nas laterais.

Num estudo publicado na revista *Science* no mesmo ano, Anandi Mani, Mullainathan, Shafir e Jiaying Zhao relataram dois conjuntos de experimentos. Em um deles, pessoas de renda mais baixa, ao pensar num problema financeiro difícil, tiveram desempenho pior em tarefas cognitivas do que quando pensavam num problema fácil; entre pessoas de renda mais alta, essa diferença não apareceu. No outro, agricultores tiveram desempenho melhor nas mesmas tarefas depois da colheita, quando tinham mais dinheiro, do que antes dela. Esses resultados geraram debate e novas pesquisas, como é natural na ciência, mas a direção da ideia ajuda a pensar: a preocupação com dinheiro ocupa espaço na cabeça.

PARA GUARDAR

Se você tem tomado decisões financeiras ruins num período de aperto, isso não prova que você "não sabe lidar com dinheiro". Pode ser, em parte, o efeito da própria escassez sobre a atenção. Reconhecer isso não tira a responsabilidade, mas troca o julgamento por estratégia: em vez de exigir de si uma disciplina heroica, vale criar estruturas que decidam por você nos dias difíceis.

Ansiedade financeira tem nome

Gilla Shapiro e Brendan Burchell, da Universidade de Cambridge, propuseram em 2012 uma escala para medir a **ansiedade financeira**: uma atitude de evitação diante das próprias finanças, com dificuldade de lidar com elas e de processar as informações sobre elas. O que me chama a atenção nesse trabalho é a ligação

entre emoção e comportamento. A ansiedade não é só um sentimento ruim; ela muda o que fazemos, e frequentemente nos afasta justamente das ações que poderiam reduzi-la.

Dívida e saúde andam juntas

Em 2013, Thomas Richardson, Peter Elliott e Ron Roberts publicaram na *Clinical Psychology Review* uma revisão sistemática com metanálise sobre dívidas pessoais e saúde. Ao reunir dezenas de estudos, encontraram associação consistente entre dívida e pior saúde mental, incluindo depressão, e também com problemas de saúde física. Os próprios autores lembram que associação não prova causa: a dívida pode aumentar o sofrimento, e o sofrimento pode dificultar a organização financeira. Na prática, os dois movimentos costumam se alimentar.

O estresse financeiro também aparece no corpo e na convivência. Alguns sinais que costumo ouvir:

- sono interrompido, acordar de madrugada fazendo contas;
- irritação com perguntas simples, como “quanto custou?”;
- evitar encontros com amigos por medo dos gastos ou da comparação;
- esconder compras ou faturas de quem divide a casa;
- sensação de que qualquer imprevisto vai derrubar tudo.

Nenhum desses sinais, sozinho, é diagnóstico de nada. Mas, se eles estão frequentes e intensos, vale considerar ajuda profissional. Um psicólogo pode ajudar a lidar com a ansiedade, a vergonha e os padrões que se repetem; para a parte técnica, como dívidas e negociação, busque orientação financeira ou jurídica qualificada e os canais oficiais de defesa do consumidor. E, se em algum momento a pressão trouxer pensamentos de desistir da vida, ligue para o CVV no 188 ou procure um serviço de saúde. Dívida se renegocia; vida não.

03

PARTE 3 · VIESES

Os atalhos da mente com o dinheiro

Se você acha que as pessoas que entendem de finanças decidem sempre de forma racional, tenho uma notícia tranquilizadora: ninguém decide assim. Daniel Kahneman, psicólogo que recebeu o Nobel de Economia, descreve em *Rápido e devagar* dois modos de pensar. Um é rápido, automático e intuitivo; o outro, lento, deliberado e trabalhoso. O modo rápido resolve bem a maior parte do dia, mas produz erros sistemáticos, os vieses. E dinheiro é um terreno fértil para eles.

Perder dói mais do que ganhar agrada

Em 1979, Kahneman e Amos Tversky publicaram na revista *Econometrica* a **teoria do prospecto**. Uma das ideias centrais é que avaliamos resultados como ganhos ou perdas em relação a um ponto de referência, e não pelo valor absoluto. E as perdas pesam mais do que ganhos de mesmo tamanho. Isso ajuda a entender por que é tão difícil cortar um gasto que já virou hábito: o corte é sentido como perda, mesmo quando o dinheiro economizado iria para algo que nos importa mais.

A aversão à perda também ajuda a explicar a dificuldade de encarar uma dívida. Renegociar, vender algo ou reduzir o padrão de vida significa "aceitar" uma perda que, enquanto a gente não olha, parece ainda não ter acontecido. Aqui o efeito avestruz e a teoria do prospecto se encontram: fugir da conta é, também, adiar o momento de registrar a perda.

As gavetas da contabilidade mental

Richard Thaler, outro economista premiado com o Nobel, mostrou em 1999, no artigo *Mental accounting matters*, que tratamos o dinheiro como se ele estivesse guardado em gavetas diferentes. O dinheiro do salário, o do décimo terceiro, o da restituição, o "dinheiro de presente", o dinheiro do cartão. Na teoria econômica, um real é um real. Na cabeça das pessoas, depende de onde veio e para onde foi destinado.

Atalho	Como aparece no dia a dia	Uma pergunta que ajuda
Dinheiro “extra” vale menos	O bônus ou a restituição vão embora em compras que não faríamos com o salário	“Se este valor tivesse vindo no salário, eu gastaria assim?”
O cartão anestesia	Parcelas pequenas parecem baratas e somadas comprometem meses	“Quanto da renda dos próximos meses já está comprometido?”
Gaveta sagrada	Manter uma reserva intocável enquanto se paga juros altos em outra dívida	“Essa separação ainda faz sentido, ou é só costume?”
Ponto de referência	O aumento de salário vira, em poucos meses, o novo normal	“O que eu gostaria que este aumento mudasse de verdade?”

Atenção: as gavetas não são vilãs. Separar dinheiro por objetivos pode ser uma ótima estratégia para quem tem dificuldade de se controlar, e o próprio Thaler reconhece esse uso. O problema não é ter gavetas, é não saber que elas existem. Quando você percebe a sua contabilidade mental, pode usá-la a seu favor.

O presente sempre grita mais alto

Outro atalho conhecido é a tendência a valorizar muito mais o que está perto do que o que está longe. A recompensa de hoje, um jantar, uma compra, um alívio, parece maior do que um benefício que só chegará daqui a anos. Isso não é fraqueza: é o jeito como a mente costuma funcionar. A boa notícia é que dá para desenhar o ambiente de modo que a decisão futura não dependa da força de vontade do momento, como veremos na Parte 05.

Quando a compra é um abraço

Há gastos que não têm a ver com o objeto comprado. Eles têm a ver com o que a pessoa estava sentindo no momento da compra. Um dia pesado de trabalho termina com um pedido de comida mais caro. Uma briga termina com uma compra on-line. A sensação de estar ficando para trás diante dos outros termina num parcelamento longo. A compra funciona, por alguns minutos, como um abraço que a gente se dá.

Não há nada de errado em se presentear de vez em quando. O ponto de atenção é quando a compra vira a principal forma de lidar com emoções difíceis, porque o alívio passa rápido e a fatura fica. Uma pergunta fenomenológica ajuda aqui: “O que eu estou procurando, de verdade, quando abro esse aplicativo agora?”. Às vezes a resposta é descanso, companhia, reconhecimento. E existem outros jeitos, menos caros, de cuidar dessas necessidades.

ATENÇÃO

Conhecer um viés não nos deixa imunes a ele. Kahneman é o primeiro a dizer isso. O que o conhecimento permite é criar pausas: perguntas, regras simples e esperas que convidam o modo lento a entrar antes de o cartão passar.

04

PARTE 4 · CONVERSAS

Dinheiro em família

Em muitas casas, dinheiro é o assunto que mais gera briga e o que menos se conversa com calma. Fala-se dele no pior momento: quando a fatura chega, quando o limite estoura, quando alguém descobre uma compra escondida. A conversa vira acusação, a acusação vira defesa, e o assunto volta para debaixo do tapete até a próxima crise.

Uma razão para isso é que cada pessoa traz para a relação uma história com o dinheiro. Há quem tenha crescido numa casa onde faltava tudo e aprendeu que guardar é sobreviver. Há quem tenha visto os pais brigarem por cada centavo e associe dinheiro a tensão. Há quem tenha aprendido que gastar com os outros é a forma de mostrar amor. Quando duas histórias diferentes dividem a mesma conta, o conflito não é só sobre valores em reais; é sobre o que cada um aprendeu que o dinheiro significa.

A conversa como encontro

Martin Buber, filósofo que admiro muito, distinguia a relação Eu-Tu, em que o outro é encontrado como pessoa, da relação Eu-Isso, em que o outro vira objeto ou obstáculo. Nas brigas por dinheiro, é comum o outro virar "o gastador", "o pão-duro", "o irresponsável". Ninguém consegue planejar junto com um rótulo. O primeiro movimento de uma conversa melhor é voltar a ver quem está do outro lado da mesa.

01 **Escolham a hora**

Nunca no meio da crise, nem tarde da noite, nem na frente das crianças. Combinem um momento tranquilo, com começo e fim.

02 **Comecem pelas histórias**

"O que o dinheiro significava na casa em que você cresceu?" Essa pergunta costuma explicar mais do que qualquer planilha.

03 **Olhem os números juntos**

Com o extrato na mesa, sem acusar. Descrevam o que veem: "Os gastos com aplicativo de comida dobraram em outubro", e não "você vive pedindo comida".

04 **Falem de necessidades**

Por trás do "não aguento mais gastar com isso" pode haver medo de faltar; por trás do "preciso disso" pode haver cansaço. Nomeiem o que está por baixo.

05 **Combinem um passo pequeno**

Uma decisão que os dois consigam cumprir na próxima semana. Combinar demais costuma levar a cumprir nada.

Segredos financeiros

Esconder compras, contas ou dívidas de quem divide a vida com a gente é mais comum do que parece, e quase sempre nasce do medo da reação do outro ou da vergonha. O segredo protege por um tempo, mas corrói a confiança quando aparece. Se você tem algo assim, vale pensar em como contar, com calma e assu-

mindo a sua parte. Se é você quem descobre, vale lembrar que a raiva é legítima e que, ainda assim, a conversa precisa acontecer em algum momento sem ataques.

Frases que fecham e frases que abrem

Em vez de	Experimente
“Você só sabe gastar.”	“Fiquei preocupado quando vi o valor do cartão. Podemos olhar juntos?”
“A culpa dessa dívida é sua.”	“Como a gente chegou até aqui? O que cada um pode fazer daqui para a frente?”
“Não dá, ponto.”	“Isso é importante para você? Vamos ver o que cabe e quando.”
“Faz o que você quiser com o seu dinheiro.”	“O que é seu, o que é meu e o que é nosso? Vamos combinar.”

Repare que as frases da direita descrevem, perguntam e convidam. Elas não apagam o desconforto, e nem devem: a preocupação é real. Mas deixam espaço para o outro responder sem precisar se defender.

QUANDO NÃO É SÓ DESACORDO

Em algumas relações, o dinheiro é usado para controlar: uma pessoa impede a outra de trabalhar, toma o salário, proíbe o acesso à conta, ameaça deixar sem nada. Isso não é diferença de estilo financeiro. É violência, e merece ajuda especializada. Se você vive algo assim, procure a rede de proteção da sua cidade, um psicólogo ou um serviço de assistência social.

E as crianças?

Filhos aprendem sobre dinheiro mais pelo que veem do que pelo que ouvimos dizer. Uma casa em que o assunto só aparece em briga ensina que dinheiro é perigo. Uma casa em que se conversa, com linguagem adequada à idade, sobre es-

colhas, esperas e prioridades ensina que dinheiro é ferramenta. Não é preciso expor os problemas dos adultos às crianças; é possível mostrar que a família pensa antes de decidir.

05

PARTE 5 · AÇÃO

Pequenos passos que se sustentam

Depois de entender a fuga, o aperto, os atalhos e as conversas, chega a pergunta prática: por onde começar? A minha resposta, inspirada na pesquisa e na clínica, é sempre a mesma: **pelo menor passo que você consegue cumprir de verdade**. Grandes resoluções de ano novo dependem de uma motivação que não dura. Pequenos passos repetidos constroem confiança.

Decidir antes, para não depender do dia

Em 2004, Richard Thaler e Shlomo Benartzi publicaram no *Journal of Political Economy* os resultados de um programa chamado **Save More Tomorrow**, "poupe mais amanhã". A ideia era convidar trabalhadores a se comprometerem, com antecedência, a destinar à poupança para a aposentadoria uma parte dos aumentos salariais futuros. Como a decisão valia para um dinheiro que ainda não tinham, não era sentida como perda no presente. Entre os participantes do primeiro grupo estudado, a taxa média de poupança passou de 3,5% para 13,6% em cerca de 40 meses.

Não cito o estudo para recomendar nenhum produto ou plano de previdência. Cito pela lição psicológica, que vale para muitas situações: **é mais fácil decidir pelo seu "eu" futuro do que pedir sacrifício ao "eu" de hoje**, e uma decisão que acontece sozinha, sem depender da força de vontade de cada mês, tende a se manter. Thaler e Cass Sunstein desenvolveram essa ideia no livro *Nudge*, sobre como o desenho das escolhas influencia o que fazemos.

Planos do tipo “se, então”

O psicólogo Peter Gollwitzer estudou durante anos o que chamou de **intenções de implementação**: planos que dizem exatamente quando, onde e como uma ação vai acontecer, no formato “se acontecer X, então eu faço Y”. Em sua revisão de 1999, ele mostra que planos assim ajudam as pessoas a transformar boas intenções em ação, porque deixam a decisão pronta para o momento em que ela é necessária.

Intenção vaga	Plano “se, então”
“Vou controlar melhor os gastos.”	“Se for domingo à noite, então abro o extrato por 15 minutos antes de ligar a televisão.”
“Vou parar de comprar por impulso.”	“Se eu quiser comprar algo acima de um valor que eu defini, então espero 48 horas antes de decidir.”
“Vou falar com meu parceiro sobre dinheiro.”	“Se for o primeiro sábado do mês, então tomamos um café e olhamos as contas juntos.”
“Vou guardar dinheiro.”	“Se o salário cair na conta, então separo primeiro o valor combinado, antes de pagar o resto.”

Cinco práticas simples

- **Um encontro marcado com o dinheiro.** Um horário fixo por semana, curto, só para olhar. A regularidade diminui o medo, porque a conta deixa de ser surpresa.
- **Separar antes de gastar.** O que você decide guardar ou reservar sai primeiro, logo que o dinheiro entra, e não “o que sobrar no fim do mês”.
- **Tirar o atrito do lado certo.** Dificulte o que você quer evitar, como apagar cartões salvos em aplicativos de compra, e facilite o que quer fazer.
- **Nomear a emoção antes da compra.** Perguntar “o que eu estou sentindo agora?” ajuda a separar o desejo do objeto da vontade de aliviar um cansaço, uma tristeza ou um tédio.
- **Celebrar o comportamento, não só o resultado.** Olhou a conta quatro domingos seguidos? Isso já é mudança, mesmo que o saldo ainda não tenha mudado.

Dinheiro e sentido

Viktor Frankl, psiquiatra que sobreviveu aos campos de concentração, insistia que o ser humano se orienta pelo sentido, por algo ou alguém pelo qual vale a pena viver. Penso nisso quando falo de dinheiro. Organizar as finanças não é um fim em si. É uma forma de abrir espaço para o que importa: a tranquilidade de dormir, o tempo com os filhos, um projeto, um cuidado com quem amamos. Quando o porquê fica claro, o como fica um pouco mais leve.

LIMITE DESTE MATERIAL

Nenhuma prática deste e-book substitui orientação financeira profissional nem garante resultado. Elas são pontos de partida para uma relação mais consciente com o dinheiro. Se você precisa decidir sobre investimentos, empréstimos ou renegociação de dívidas, busque informação em fontes oficiais e profissionais habilitados.

EXERCÍCIO · 30 MINUTOS

Olhar a conta sem fugir

Reserve 30 minutos em um momento tranquilo, com o extrato do último mês (ou a fatura do cartão) e um caderno. Ponha um alarme. Antes de começar, respire fundo três vezes. Você não vai resolver tudo hoje: a meta é só olhar e escolher uma decisão pequena.

1 **O que eu senti no corpo e na cabeça quando decidi abrir o extrato?**

Aperto, sono, pressa, vontade de fazer outra coisa. Só descreva, sem julgar.

2 **Quais três gastos do mês mais me surpreenderam e por quê?**

Surpresa de valor, de frequência ou de esquecimento.

3 **Que emoções ou situações estavam por trás de alguns desses gastos?**

Cansaço, comemoração, culpa, solidão, pressão de alguém.

4 **Qual gasto eu faria de novo sem arrependimento, porque está ligado ao que importa para mim?**

Nem todo gasto é problema. Reconheça os que têm sentido.

5 **Que voz interna apareceu enquanto eu olhava: a do juiz ou a da curiosidade?**

Escreva uma frase que o juiz disse e reescreva com curiosidade.

6 **Qual é a próxima decisão pequena que eu consigo cumprir nesta semana?**

Escreva no formato “se..., então...”, com dia e hora.

SÍNTESE

O que levar deste e-book

01 **Fugir é humano**
O efeito avestruz e a evitação de informação mostram que desviamos o olhar do que ameaça doer. O primeiro passo é conseguir olhar.

02 **Culpa paralisa, curiosidade move**
Olhar a conta com um juiz ao lado leva a desistir. Olhar com curiosidade permite ficar diante dos números e decidir.

03 **A falta aperta a cabeça**
Escassez e estresse financeiro ocupam atenção e afetam sono, saúde e relações. Quando o sofrimento pesa, busque ajuda profissional.

04 **Todos temos atalhos**
Aversão à perda, contabilidade mental e o peso do presente aparecem em qualquer pessoa. Conhecê-los permite criar pausas.

05 **Dinheiro em família é conversa**
Histórias diferentes dividem a mesma conta. Hora certa, descrição sem acusação e um passo pequeno mudam a conversa.

06 **Pequeno e automático vence grande e heroico**
Decidir antes, separar primeiro e planos do tipo "se, então" sustentam a mudança melhor do que a força de vontade.

Organizar o dinheiro é, no fundo, um jeito de cuidar da própria vida. Não começa com um grande plano, e sim com um olhar honesto, sem culpa e sem fuga, para o que está acontecendo agora. O resto vem passo a passo.

PARA APROFUNDAR

Referências

GOLLWITZER, Peter M. Implementation intentions: strong effects of simple plans. American Psychologist, v. 54, n. 7, p. 493-503, 1999.

KAHNEMAN, Daniel. Rápido e devagar: duas formas de pensar. Tradução de Cássio de Arantes Leite. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Prospect theory: an analysis of decision under risk. Econometrica, v. 47, n. 2, p. 263-291, 1979.

KARLSSON, Niklas; LOEWENSTEIN, George; SEPPI, Duane. The ostrich effect: selective attention to information. Journal of Risk and Uncertainty, v. 38, n. 2, p. 95-115, 2009.

MANI, Anandi et al. Poverty impedes cognitive function. Science, v. 341, n. 6149, p. 976-980, 2013.

MULLAINATHAN, Sendhil; SHAFIR, Eldar. Scarcity: why having too little means so much. New York: Times Books, 2013.

RICHARDSON, Thomas; ELLIOTT, Peter; ROBERTS, Ron. The relationship between personal unsecured debt and mental and physical health: a systematic review and meta-analysis. Clinical Psychology Review, v. 33, p. 1148-1162, 2013.

SHAPIRO, Gilla K.; BURCHELL, Brendan J. Measuring financial anxiety. Journal of Neuroscience, Psychology, and Economics, v. 5, n. 2, p. 92-103, 2012.

SWEENY, Kate et al. Information avoidance: who, what, when, and why. Review of General Psychology, v. 14, n. 4, p. 340-353, 2010.

THALER, Richard H. Mental accounting matters. Journal of Behavioral Decision Making, v. 12, n. 3, p. 183-206, 1999.

THALER, Richard H.; BENARTZI, Shlomo. Save More Tomorrow: using behavioral economics to increase employee saving. Journal of Political Economy, v. 112, n. S1, p. S164-S187, 2004.

THALER, Richard H.; SUNSTEIN, Cass R. Nudge: como tomar melhores decisões sobre saúde, dinheiro e felicidade. Rio de Janeiro: Objetiva, 2019.

PRÓXIMO PASSO

Seu próximo passo

Se este e-book ajudou você a olhar para o dinheiro de outro jeito, o próximo passo pode ser organizar os números com uma ferramenta simples. O **NEXs SELF Finanças** é a ferramenta de gestão financeira pessoal do NEXs TOOLS, gratuita na versão Básica: um diagnóstico da sua relação com o dinheiro (organização, orçamento, reserva, dívidas e futuro) e uma calculadora de orçamento e reserva de emergência. Ela não recomenda investimentos: ajuda a organizar e a refletir.

Como dinheiro e emoções andam juntos, vale olhar também para o outro lado. O **Mapa de Bem-estar Emocional**, também gratuito no NEXs TOOLS, olha para cinco dimensões do cuidado no dia a dia (emoções, descanso, pensamentos, vínculos e sentido) e mostra onde você está mais firme e onde precisa de atenção. E, se você quer acompanhar os conteúdos de finanças pessoais da ALLNEXS, a biblioteca de e-books tem o filtro da área **NEXsFinance**, que está em preparação.

Se a emoção pesar mais do que os números, o e-book gratuito *Quando procurar um psicólogo* pode ajudar. Sem pressa: uma ferramenta por vez.

NEXs SELF Finanças (gratuito) · Mapa de Bem-estar Emocional · E-books NEXsFinance · Quando procurar um psicólogo

Abrir o NEXs SELF Finanças →

Está no celular? Toque no botão acima. No computador, aponte a câmera para o código.
tools.allnexs.com/financas/