



FERNANDA TEIXEIRA FRANCO RIBEIRO

**EFEITO DA EDUCAÇÃO FINANCEIRA E DA TERAPIA EM INDIVÍDUOS
ENDIVIDADOS: UM ESTUDO EXPERIMENTAL UTILIZANDO IOPT**

LAVRAS – MG

2024

FERNANDA TEIXEIRA FRANCO RIBEIRO

**EFEITO DA EDUCAÇÃO FINANCEIRA E TERAPIA EM INDIVÍDUOS
ENDIVIDADOS: UM ESTUDO EXPERIMENTAL USANDO IOPT**

Tese apresentada à Universidade Federal de Lavras, como parte das exigências do Programa de Pós-Graduação em Administração, área de concentração em Gestão de Negócios, Economia e Mercados, para a obtenção do título de Doutor.

Prof. Dr. Francisval de Melo Carvalho

Orientador

Prof. Dr. Sérgio Domingos Simão

Coorientador

LAVRAS - MG

2024

**Ficha Catalográfica elaborada pelo Sistema de Geração
de Ficha Catalográfica da Biblioteca Universitária da UFLA, com
dados informados pelo(a) próprio(a) autor(a).**

Ribeiro, Fernanda Teixeira Franco.

Efeito da Educação Financeira e Terapia em Indivíduos Endividados: Um
Estudo Experimental / Fernanda Teixeira Franco Ribeiro. - 2024.
161 p.

Orientador: Francisval de Melo Carvalho

Coorientador: Sérgio Domingos Simão

Tese (Doutorado) - Universidade Federal de Lavras, 2024.

Bibliografia.

1. Finanças Comportamentais. 2. Tomada de Decisões. 3. Psicologia Econômica . 4.
Psicoterapia. 5. Dívidas. I. de Melo Carvalho, Francisval . II. Domingos Simão,
Sérgio. III. Universidade Federal de Lavras. IV. Título.

FERNANDA TEIXEIRA FRANCO RIBEIRO

**EFEITO DA EDUCAÇÃO FINANCEIRA E TERAPIA EM INDIVÍDUOS
ENDIVIDADOS: UM ESTUDO EXPERIMENTAL**

**EFFECT OF FINANCIAL EDUCATION AND THERAPY ON INDEBTED
INDIVIDUALS: AN EXPERIMENTAL STUDY**

Tese apresentada à Universidade Federal de Lavras, como parte das exigências do Programa de Pós-Graduação em Administração, área de concentração em Gestão de Negócios, Economia e Mercados, para a obtenção do título de Doutor.

APROVADA em 24 de março de 2024.

Dr. José Willer do Prado UFLA

Dr. André Luiz Ribeiro Lima UFLA

Dr. Sérgio Domingos Simão UFLA

Dra. Lesley Carina do Lago Attadia Galli UNESP

Prof. Dr. Francisval de Melo Carvalho
Orientador

Prof. Dr. Sérgio Domingos Simão
Coorientador

LAVRAS - MG
2024

*Aos meus pais que me deram a vida a toda minha família e
a Deus que sempre está comigo.*

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus, pelo dom da vida, ao universo por sempre ter conspirado a meu favor.

Aos meus pais Francisca e Tadeu, pela vida e todo suporte que me permitiu hoje estar aqui.

A minha querida irmã que sempre acreditou em mim.

Ao meu esposo, por sempre estar presente e ao meu lado.

A minha querida filha Helena que me deixa sempre feliz, que com seu amor incondicional deixa todos os meus dias mais alegre.

Ao professor Franz Ruppert que trouxe essa técnica maravilhosa e hoje tenho acesso e a uso como instrumento para a pesquisa. A toda comunidade da IOPT que me apoiou nos momentos mais desafiadores desse trabalho.

Ao Manoel Mozart que a todo momento esteve disponível com sua humildade e amor, meu amigo.

A minha amiga Camilla Assis que me apoiou incondicionalmente.

A minha equipe de trabalho, em especial a Sthefânia Alvez, que pode me auxiliar para que eu pudesse dedicar a escrita.

Ao meu coorientador Sérgio Domingos Simão, pelo apoio, dedicação e pelo socorro nos momentos decisivos.

Aos amigos que me apoiaram com suas palavras de carinho no percurso desse trabalho.

A todos participantes da pesquisa.

Aos membros da banca, pela disponibilidade e contribuições.

Ao meu orientador Francisval. A Universidade Federal de Lavras (UFLA) e ao Departamento de Administração e Economia (DAE) que me permitiram esta oportunidade.

“Até que você torne o inconsciente em consciente, aquele irá direcionar a sua vida e você irá chamá-lo de destino.” (Carl Jung)

RESUMO

O comportamento humano e as dívidas têm sido pauta de estudos em diversas áreas do conhecimento, como: Finanças Comportamentais, Psicologia Econômica, Economia Comportamental, Administração, Neuro economia com a finalidade de compreender como o indivíduo toma suas decisões, principalmente, para tomada de crédito. Muitos indivíduos acabam se tornando endividados, pois comprometem uma parcela significativa de sua renda com o pagamento de dívidas. As dívidas são questões muito discutidas na literatura, pois ela envolve vários aspectos que podem influenciar o indivíduo a decidir tomar um crédito, como: questões mercadológicas, desemprego, desejos, aspectos emocionais, dentre outros. Nesse contexto, o presente trabalho entendeu, por meio de um experimento, que existem outros aspectos que permitem melhor entender os indivíduos com dívidas é que não é uma questão apenas de ausência de Educação Financeira. Esta tese se propôs verificar se existem aspectos que permitem melhor entender os indivíduos endividados, ou é uma questão de ausência de Educação Financeira, teve como objetivo geral entender se aspectos emocionais e a tomada de decisão que envolve o sistema 1 influenciam o indivíduo na escolha de se endividar. Foi realizado um experimento para verificar os efeitos da Educação Financeira voltada para situação de pessoas endividadas juntamente com o processo terapêutico, para verificar se através da psicoterapia existem respostas para os aspectos que envolvem o sistema 1 que impacta na tomada de decisões e, conseqüentemente, na escolha de se endividar. Utilizou da randomização para se ter dois grupos, sendo ele o grupo tratado (GT), que teve as pessoas que fizeram parte desse estudo passando pela sessão de IOPT e o grupo controle (GC) que foi formado por pessoas que não passaram pela sessão de IOPT. Além dessa etapa experimental a pesquisa realizou reuniões que proporcionou Educação Financeira para elaboração de uma estratégia para organizar as dívidas e coleta de dados on-line, através de questionários autoaplicável (survey) desenvolvido no Google Forms, e as técnicas utilizadas para a análise de dados foram distribuição de frequência, estatística descritiva, criação de variável, qui-quadrado de Pearson ou Fisher; V de Cramer e resíduos ajustados. Conclui-se, que a psicanálise é sim um campo de explicação para tomada de decisões, que o sistema 1 tem relação com o campo da psicanálise. Que indivíduos endividados chegam nessa situação por aversão a perda, essa perda tem relação com o sistema 1 que tem ligação direta com as emoções e história de vida. E que para se ter uma boa tomada de decisão é preciso de estar próximo a um Eu saudável que é a grande proposta da técnica de IOPT. Esse Eu saudável permite que o indivíduo junto com a Educação Financeira tome decisões mais conscientes que vão levar a ter boas escolhas para si.

Palavras-chave: Finanças Comportamentais. Tomada de Decisões. Psicologia Econômica. Psicoterapia. Dívidas. Superendividamento. ECoM. Neuroeconomia.

ABSTRACT

Human behavior and debts have been the subject of studies in various areas of knowledge, such as: Behavioral Finance, Economic Psychology, Behavioral Economics, Administration, Neuroeconomics with the purpose of understanding how individuals make their decisions, mainly when taking credit. Many individuals end up becoming indebted, as they commit a significant portion of their income to paying debts. Debts are issues that are much discussed in the literature, as they involve several aspects that can influence the individual to decide to take out credit, such as: marketing issues, unemployment, desires, emotional aspects, among others. In this context, the present work understood, through an experiment, that there are other aspects that allow us to better understand individuals with debt and that it is not just a question of a lack of Financial Education. This thesis set out to verify whether there are aspects that allow a better understanding of indebted individuals or is it a matter of lack of Financial Education, its general objective was to understand whether emotional aspects and decision-making involving system 1 influence the individual in choosing to get into debt. An experiment was carried out to verify the effects of Financial Education aimed at the situation of people in debt together with the therapeutic process, to verify whether through psychotherapy there are answers to the aspects involving system 1 that impact decision making and, consequently, the choice to go into debt. Randomization was used to have two groups, the treated group GT, which had people who were part of this study going through the IOPT session, and the control group GC, which was made up of people who did not go through the IOPT session. In addition to this experimental stage, the research held meetings that provided Financial Education to develop a strategy to organize debts and collect data online, through self-administered questionnaires (survey) developed in Google Forms, and the techniques used for data analysis were frequency distribution, descriptive statistics, variable creation, Pearson, or Fisher chi-square; Cramer's V and adjusted residuals. It is concluded that psychoanalysis is indeed a field of explanation for decision-making, that system 1 is related to the field of psychoanalysis. Indebted individuals end up in this situation due to aversion to loss, this loss is related to system 1, which has a direct connection with emotions and life history. And to make good decisions you need to be close to a healthy self, which is the main purpose of the IOPT technique. This healthy Self allows the individual, together with Financial Education, to make more conscious decisions that will lead to good choices for themselves.

Keywords: Behavioral Finance. Decision-making. Economic Psychology. Psychotherapy. Debts. Over-indebtedness. ECoM. Neuroeconomics.

LISTA DE SIGLAS

BCB	Banco Central do Brasil
EC	Economia Comportamental
ECOM	Encontro Consigo Mesmo
EF	Educação Financeira
IAREP	<i>International Association for Research in Economic Psychology</i>
IOPT	<i>Identity Oriented Psychotrauma Theory and Therapy</i>
PEIC	Pesquisa Endividamento e Inadimplência do Consumidor
SPC	Serviço de Proteção ao Crédito
TP	Teoria do Prospecto
TUE	Teoria da Utilidade Esperada

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	10
1.1 Objetivos	14
1.1.1 Objetivo geral	14
1.1.2 Objetivos específicos	15
2. JUSTIFICATIVAS	16
3 REFERENCIAL TEÓRICO	19
3.1 Tomada de Decisões	19
3.2 Teoria da Perspectiva	23
3.3 Neuroeconomia	26
3.4 Psicologia Econômica	27
3.5 Economia e Finanças Comportamentais	31
3.6 Dívidas	34
3.7 Educação Financeira	38
3.8 Psicoterapia	41
3.8.1 Encontro Consigo Mesmo (EcoM)	43
4 MODELO CONCEITUAL	49
5 METODOLOGIA	54
5.1 Definição do tamanho da amostra	55
5.2 Cálculo do tamanho da amostra	57
5.3 Delimitações e Etapas	59
5.3.1 Etapa 1	59
5.3.2 Etapa 2	59
5.3.3 Etapa 3	59
5.3.4 Etapa 4	60
5.3.5 Etapa 5	60
5.3.6 Etapa 6	61
5.3.7 Etapa 7	61
5.4 Questionários	62
5.5 Formulação da variável	62
5.6 Análise estatística	62
6 RESULTADOS	64
6.1 Estatísticas Descritivas Questionário 1	64
6.2 Estatísticas Descritivas Questionário 2	66
6.3 Relação com a variável Educação Financeira	81
6.4 Análise das relações estatisticamente significativas: Educação Financeira × a variável do Questionário 2: Eu compro porque sinto que é preciso	84
6.5 Análise das relações estatisticamente significativas: Educação Financeira × a variável do Questionário 2: A situação em que minhas finanças se encontram atualmente é algo que me incomoda	88
6.6 Análise das relações estatisticamente significativas: Educação Financeira × a variável do Questionário 2: Na escola, eu tive algum conteúdo (disciplina ou projeto) que me ajudou a lidar com assuntos relacionados ao dinheiro	91
6.7 Estatísticas Descritivas Questionário 3	94
6.8 Análise Questionário Pós Sessão Terapia	103

6.9 Associação dos Grupos GT × GC	111
6.10 Associação do Questionário 4 com os grupos GT × GC.....	126
6.11 Análise das relações estatisticamente significativas: Grupos × as variáveis do Questionário 4: O descontrole financeiro	128
6.12 Análise das relações estatisticamente significativas: Grupos × as variáveis do Questionário 4: após as explicações sobre as dívidas.....	131
7 DISCUSSÃO	134
8 CONCLUSÕES.....	138
ANEXO 1.....	165
ANEXO 2.....	167
ANEXO 3.....	169
ANEXO 4.....	171
ANEXO 5.....	178
ANEXO 6.....	182
ANEXO 7.....	185
ANEXO 8.....	Error! Bookmark not defined.

1. INTRODUÇÃO

Tomar decisões não é considerado uma tarefa fácil. Durante muito tempo foi postulado por estudiosos (Bernoulli, 1738; Von Neumann, 1944) que o ser humano tem a capacidade de tomar suas decisões racionalmente objetivando o seu interesse pessoal e o lucro. Dentre as teorias desenvolvidas por Bernoulli (1738), a Teoria da Utilidade Esperada foi um marco para o campo da administração, trazendo a visão de que a definição de um item não deve ser baseada em seu preço e, sim, na utilidade que irá fornecer para o indivíduo. Mais tarde John Von Neumann e Oskar Morgenstern deram continuidade ao explorar a Teoria da Utilidade Esperada e publicaram em 1944 o artigo intitulado: *Theory of Games and Economic Behavior*, que apontou a possibilidade de construir funções de utilidade que apresentem as escolhas dos indivíduos e que o sujeito tende sempre a escolher com intuito de maximizar sua satisfação.

Devido a essa capacidade humana de poder fazer as suas escolhas, foi desenvolvido o termo *Homo Economicus*, conceito difundido pelo economista John Stuart Mill, que se refere a racionalidade existente no ser humano para realizar as escolhas de forma assertiva (Mill, 1994).

A Economia foi vista como racional durante muitos anos, até que Hebert Simon, vencedor do prêmio Nobel de Economia em 1978, buscou no campo da Psicologia respostas sobre questões relacionadas a tomada de decisões, tendo uma vasta produção acadêmica que questionava a racionalidade humana (Simon, 1946; 1957; 1959; 1979; 1980; 1985; 1987; 1990). O intuito foi proporcionar uma descrição mais realista referente as escolhas feitas. Dessa forma, Hebert Simon, abordou grandes evidências de que a racionalidade humana é limitada, contribuindo de forma significativa para o campo da Economia, Psicologia, Ciência Cognitiva, Teoria da Decisão e Teoria da Organização.

De acordo com Simon (1959), a ideia sobre a maximização, que é abordada pela Teoria da Utilidade depende do objetivo, porém, se o objetivo apresentar alterações ou o ambiente, o conceito da maximização passa a ser questionado. Simon, passou a considerar o *Homo Psychologicus* e não mais o *Homo Economicus*. Para Simon (1990) o *Homo Psychologicus* dá peso indevido a alguns fatores da tomada de decisão ao se tratar dos outros indivíduos, possui como planejamento realizar a coisa certa, mas acaba seguindo planos divergentes dos seus. Assim, eles acreditam que a segurança está nas crenças ou decisões de terceiros e a confiança é mais digna advinda dos outros. Ademais, a influência

é desproporcional em relação às mudanças sucintas no contexto de escolha (Simon, 1990).

Com o *Homo Psychologicus* em evidência, cabe analisar que a tomada de decisão é algo complexo, que envolve aspectos cognitivos ainda não entendidos por completo (Fiske; Taylor, 1991; Louis; Sutton, 1991; Kunda, 1999; Mussweiler; Englich; Strack, 2004; Gawronski, Bodenhausen; Becker, 2007; Boukamcha, 2015; Nicolás; Rubio; Fernández-Laviada, 2018). Nessa perspectiva, o estudo de Louis e Sutton (1991) aponta que existe um pensamento cognitivo que é automático e possui um impacto amplo na tomada de decisão. Tal sistema se alterna entre as abordagens intuitiva e analítica - racional (Nowinska; Pedersen, 2024).

A busca por explicações para entender até que ponto a Teoria da Utilidade era condizente para explicar a tomada de decisões dos indivíduos indagaram dois psicólogos, a saber: Daniel Kahneman e Amos Tversky, que passaram a refletir sobre a teoria e realizar experimentos de tomada de decisões em relação às finanças. Os estudiosos chegaram à conclusão de que a utilidade proposta por Bernoulli (1738) não distinguia a avaliação entre perdas e ganhos pelos indivíduos, apenas focava na maximização. Diante dessa indagação, eles apontaram que a tomada de decisão é um tema relacionado com o funcionamento da mente, com a heurística afetiva, com os processos cognitivos e, está diretamente relacionado com as nossas emoções (Kahneman; Tversky, 1979).

A descoberta de Kahneman e Tversky (1979) deu origem a Teoria do Prospecto e ambos receberam o prêmio Nobel (2002). Além do prêmio, os artigos científicos e toda a trajetória de estudos para se chegar à Teoria do Prospecto, foi apresentado por Kahneman (2012) o livro *Thinking Fast and Slow, in memoriam* a Amos Tversky quando publicado.

Na obra o autor apresenta a existência de duas formas de pensar: uma mais rápida, denominada como o Sistema 1 - sistema emocional, mais próximo de ter o seu comportamento definido pelas emoções e uma mais devagar, o Sistema 2 - sistema cognitivo, onde as decisões se comportam de forma mais racional, pensando para otimizar suas escolhas.

De acordo com Kahneman e Tversky (1979), as pessoas tomam decisões mais baseadas em valores de perdas do que em ganhos, de forma que os indivíduos estão expostos a diversos vieses. Os dois sistemas estão associados e sugerem olhares distintos ao formato de como as pessoas estruturam seus pensamentos diante de um cenário de tomada de decisão. As operações do Sistema 1 são ágeis, automáticas, associativas, implícitas, emocionalmente carregadas, geralmente controladas pelos hábitos do sujeito,

com dificuldade de modificação ou controle, sem a necessidade de esforços intensos. Já o Sistema 2 possui uma movimentação mais fraca, serial, requer esforços maiores, de forma que o seu monitoramento seja controlado, pouco flexível e eventualmente governado por regras (Kahneman; Tversky, 1979).

A investigação econômica tradicional restringe-se ao nível da descrição de comportamentos de decisão, deixando desconhecidos os mecanismos cognitivos por detrás deles (Jun; Lin, 2007). Os autores mencionam que a combinação da neurociência e da economia deram origem a neuroeconomia, tornou possível a descoberta dos processos mentais e neurais subjacentes à tomada de decisões econômicas. Combinar a racionalidade com a emoção aponta diversas descobertas que pode trazer contribuições significativas para o campo da tomada de decisão (Sarker *et al.*, 2023; Abrang; Gawali; Mehrotra, 2016). Os autores Bai, Pan e Li (2024) enfatizam que a psicanálise possui uma sobreposição considerável na neuroeconomia, pois ela remete ao campo social do indivíduo.

Ademais, dentro desse universo da tomada de decisões existe a discussão do porquê um indivíduo toma a decisão de adquirir uma dívida, quais fatores o levam a decidir que a adesão ao crédito será boa para aquele momento. Anderloni, Bacchiochi e Vandone (2012) afirmam que padrões comportamentais podem influenciar a tomada de decisão dos indivíduos, o consumo e, conseqüentemente o endividamento. Nas visões de Braga e Oliveira (2020) possuir dívidas não está relacionado apenas com o fato de estar endividado, mas tem relação com o comportamento.

O campo da Educação Financeira (Zhu, 2023) tem auxiliado de forma significativa as pessoas para lidarem melhor com as suas finanças. Essa área tem o propósito de auxiliar indivíduos na escolha de suas adesões, no consumo sustentável e, em decisões sobre investimentos. Assim, A Educação Financeira pode ser entendida como um conjunto de informações que orienta a tomada de decisões dos indivíduos. Portanto, mesmo tendo conceitos e técnicas fundamentais para uma gestão eficiente da renda, o desafio é ensinar a cultura do hábito do controle financeiro. O controle de gastos pode ser desafiador, pois o mundo é capitalista e o que não falta hoje são ofertas de produtos dos mais diversos segmentos. Nesse sentido, as questões de cunho emocional passam a fazer parte das decisões dos consumidores em comprar ou não determinado produto ou serviço e, a falta da educação financeira pode levar o indivíduo ao superendividamento (Zhu, 2023).

Nessa perspectiva, Ferreira (2007, p. 2004) levanta o seguinte questionamento:

[...] o que se pode ser mais ilusório que um cartão de crédito, que parece prometer que tudo é possível e acessível, como se nunca tivesse que ser efetivamente pago? Ou a compra de um veículo, de muitos milhares de reais, que começa com entrada de R\$ 1, 00 sem chamar a atenção para o número de prestações que se seguirão e, menos ainda, o valor total em que redundarão (Ferreira, 2007, p. 204).

O ato de endividar-se é uma escolha do indivíduo, que escolhe se deseja ou não fazer adesão ao crédito. Isso está associado as decisões intertemporais (Seaman *et al.*, 2022). Nesse âmbito, Samuelson (1937) aborda a ideia da utilidade intertemporal, que consiste no somatório das utilidades de períodos futuros, descontados por uma taxa. Esse desconto se refere ao fato de que os indivíduos têm preferência pelo prazer imediato, ou seja, ter no momento presente, ao invés da utilidade de prazer em um momento futuro. Frederick (2005), descreve que o processo de decisões tem sido mais bem explicado pelo sistema intuitivo. Lea (2015) aponta que o crédito ao consumidor pode envolver muitas decisões menores, algumas talvez tomadas com pouca reflexão e, quando surgem problemas de dívida, é geralmente com essa categoria, pelo menos em primeira instância.

O resultado geral é que a escolha intertemporal consiste na área em que o comportamento humano observado se desvia mais dramaticamente das previsões da teoria da racionalidade econômica e aponta para uma subjetividade que não foi bem mapeada (Diomin, 2020; Wlodarczyk, 2018; Lea, 2015).

A tomada de decisão é feita ao realizar a adesão ao crédito. Para Diomin (2020), a dificuldade que pode ocorrer com o pagamento do empréstimo está relacionada à forma como uma pessoa avalia, regula e gasta seus próprios recursos financeiros. Os fatores psicológicos também desempenham um papel profundo nas decisões financeiras e os motivos por trás da tomada de ações específicas são de suma importância, visto que os indivíduos não fazem apenas escolhas racionais (Wlodarczyk, 2018).

A tomada de decisão é um campo de grande interesse para filósofos, economistas, psicólogos e neurocientistas, sociólogos, entre outros. Existem diversas questões que ainda indagam essa área, questionamentos de por que as pessoas que têm as mesmas opções e fazem escolhas diferentes? O que há nos processos cognitivos e neurológicos que levam as pessoas a resultados diferentes? Por que os modelos racionais, como os utilizados na Economia e na Teoria Clássica da tomada de decisão, nem sempre predizem

com precisão o comportamento de um indivíduo? Essas e outras perguntas são questionamentos que ainda não foram completamente mapeados e superados.

No entanto, na literatura existem inúmeros estudos em que a tomada de decisão no ambiente de trabalho é discutida (Chaiken; Trope, 1999; Hammond, 2000; Lieberman, 2007; Mitchell *et al.*, 2004; Vershinina; Barret; McHardy, 2017; Melovic *et al.*, 2022) e uma escassez de estudos que relatam a respeito da influência da tomada de decisão relacionada ao indivíduo (Andelic; Stevenson; Feeney, 2019). Dado a importância da discussão da tomada de decisão e da influência do sistema 1, definido pelos vencedores do prêmio Nobel de Economia, Kahneman e Tversky (2000), surge então a necessidade de entender melhor o que leva um indivíduo a tomar a decisão para adesão ao crédito e de como esses se sentem em relação às dívidas, visto que existem lacunas desse entendimento na literatura (Cooke *et al.*, 2004; Kamleitner; Hoelzl; Kirchler, 2012; Kunkel; Vieira; Potrich, 2015; Lea, 2015).

Além disso, surge a necessidade de entender melhor as questões psicológicas que podem impactar o indivíduo em uma situação de endividamento e de como auxiliar esse indivíduo frente a essas questões. Dependendo das características pessoais, as pessoas estão mais ou menos propensas a usar o crédito e consumir imediatamente, em vez de economizar e consumir posteriormente (Modigliani, 1986; Kamleitner; Hoelzl; Kirchler, 2012; Xiao; Yao, 2020). Os autores apontam que as características pessoais tendem a influenciar componentes específicos em uso do crédito. Os fatores variam desde à propensão a desejar o inacessível a fatores relacionados a desejar objetos agora e não mais tarde e, a fatores mentais, como a satisfação e o prazer, que são importantes no entendimento da tomada de decisão (Andelic; Feeney, 2023).

Diante do exposto, emerge a questão da presente tese: Existem aspectos que permitem entender melhor os indivíduos endividados, ou é uma questão de ausência de Educação Financeira?

1.1 Objetivos

1.1.1 Objetivo geral

A Educação Financeira é um tema que vem sendo discutido devido a sua importância e impacto na vida dos indivíduos, principalmente devido ao atual cenário econômico de crescentes transformações, potencializadas pelas modificações

tecnológicas e pela globalização, em que não se encontram mais fronteiras físicas, facilitando o consumo (Vanderley *et al.*, 2020). Portanto, existe também a necessidade de se entender as questões psicológicas do indivíduo, pois a saúde mental deve coincidir com pontos de decisões importantes para a pessoa sair da dívida (Andelic; Feeney, 2023).

Entretanto, é importante que exista uma relação responsável e saudável com o dinheiro, para que se tenha sucesso em qualquer ação financeira (Vanderley, 2020). Diante dessa situação, pretende-se entender se os aspectos emocionais e a tomada de decisão que envolvem o sistema 1 influenciam o indivíduo na escolha de se endividar.

1.1.2 Objetivos específicos

Delinear um experimento para analisar os efeitos da Educação Financeira voltada para a situação de pessoas endividadas juntamente com o processo terapêutico, para verificar se através da psicoterapia existem respostas para os aspectos que envolvem o sistema 1 que impacta na tomada de decisões e, conseqüentemente, na escolha de se endividar.

2. JUSTIFICATIVAS

A temática ainda é considerada relativamente, nova e multidisciplinar, além de ser apontado a necessidade de entender se o apoio à saúde mental deve coincidir com pontos de decisão importantes na jornada do indivíduo para sair das dívidas (Andelic; Feeney, 2023). Gutinik *et al.* (2006) enfatizam que as teorias sobre a tomada de decisão permaneceram puramente descritivas com poucos fundamentos neurológicos. A tomada de decisão não se resume a um processo racional, ficando evidente desde o início dos estudos de Herbert (1955), Kahneman e Tversky (1979) e Mullainathan e Thaler (2001). A Economia buscou explicações na Psicologia para entender melhor o processo de tomada de decisões. Nos dias de hoje, além da tomada de decisão ser um tema muito discutido na Economia, ela passou a ser discutida em áreas divergentes do conhecimento, a saber: Administração, Sociologia, Medicina, Nutrição, Esporte, Neurociência, Neuroeconomia, Políticas Públicas, entre outras (Oliveira e Stancioli, 2021). Além de ter dado origem a uma nova linha de conhecimento: a neuroeconomia, que vem buscando entender o funcionamento da mente na tomada de decisões (Jun; Lin, 2007; Bai; Pan; Li, 2024).

O processo de tomada de decisão faz parte do nosso cotidiano, seja no ambiente profissional ou nas situações pessoais (Kaizer; Rodrigues; Ferreira, 2021). Os administradores constantemente necessitam e tomam decisões para o bem da organização. Esses profissionais precisam decidir, logo, esse estudo irá contribuir também para essa área e demais campos científicos, tendo em vista a multidisciplinaridade, além de que fatores da tomada de decisões para se adquirir uma dívida seja pouco explorado com pessoas físicas.

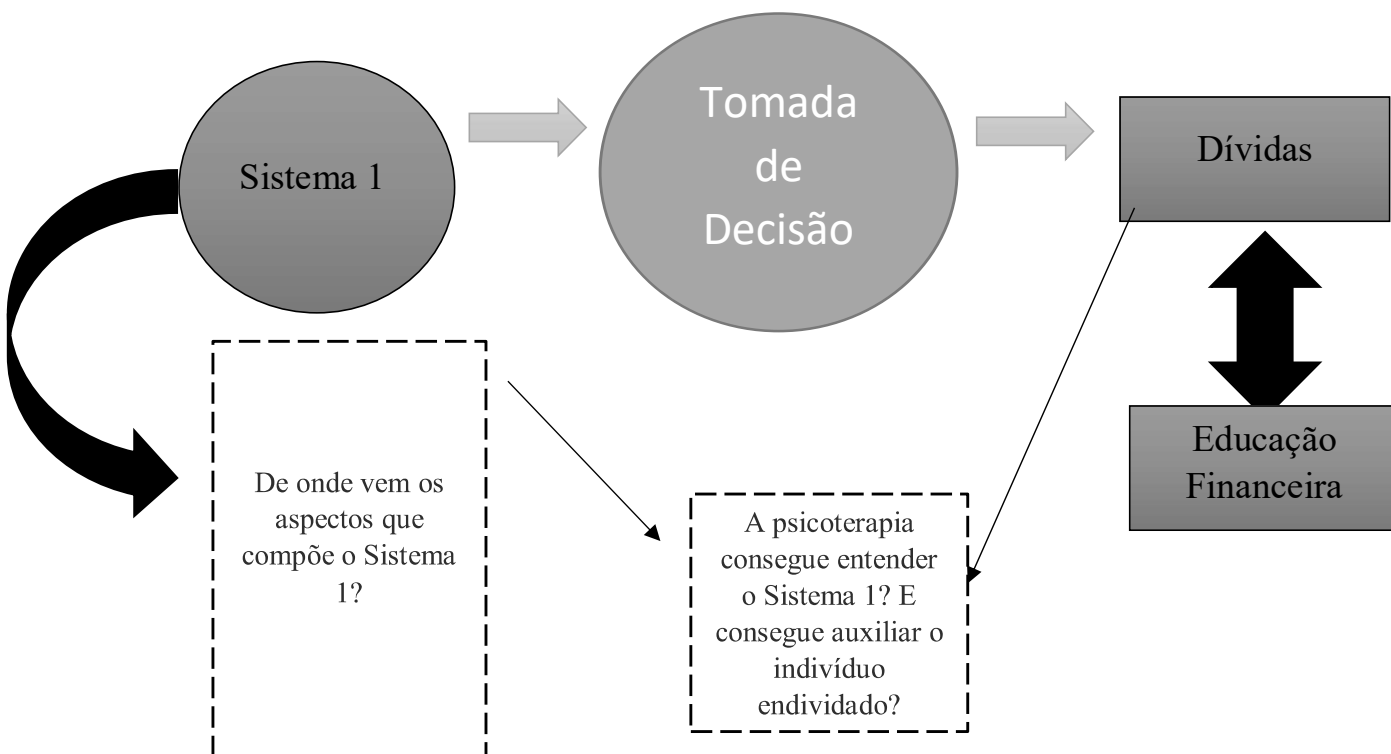
A utilização de uma abordagem psicodinâmica (terapêutica) na Psicologia Econômica/Finanças Comportamentais ainda é pouco frequente e, talvez, deva ser mais explorada (Lozza, 2018). “O comportamento econômico dos indivíduos e dos grandes grupos pode representar uma possibilidade de debater fenômenos psico-econômicos, de modo a contribuir para políticas econômicas mais justas e apropriadas aos nossos problemas (Ferreira, 2007, p. 3).”

De acordo com Ferreira (2007), o comportamento econômico reflete o comportamento psíquico, que não necessariamente é manifestado nitidamente, logo

pensamentos e cognição estariam juntos e presentes no plano de fundo emocional, sendo responsável por ativar decisões. Todos esses aspectos influenciam na gestão do dinheiro e na decisão da tomada de crédito, portanto as respostas que levam a essas decisões ainda permanecem obscuras (Kamleitner; Hoelzl; Kirchler, 2012).

Assim, a proposta dessa pesquisa justifica-se pelo crescimento das áreas de Finanças Comportamentais (FC), Economia Comportamental (EC), Neuroeconomia e Psicologia Econômica, pelo número ainda escasso de trabalhos que se dedicam ao estudo de tomada de decisões para entender como as pessoas adquirem as dívidas, no caso de pessoas físicas. Além disso, o trabalho contribui para a área de Tomada de Decisões no âmbito multidisciplinar. Para as contribuições empíricas, os resultados servirão de parâmetros para que os tomadores de decisões procurem entender aspectos que vão além da racionalidade. Na Figura 1 é apresentado o resumo da proposta deste trabalho. E, na sequência o Referencial Teórico que embasa o presente estudo.

Figura 1 – Proposta da tese.



Fonte: Elaborado pela autora (2024).

3 REFERENCIAL TEÓRICO

3.1 Tomada de Decisões

Tomar decisões faz parte da vida, tudo aquilo que queremos precisa ser decidido. Kaizer, Rodrigues e Ferreira (2021) enfatizam que os administradores constantemente precisam tomar decisões para o bem da organização. As decisões envolvem dinheiro, tempo, energia. Mankiw (2001), determinou quatro conceitos sobre a tomada de decisões. O primeiro está relacionado às pessoas que enfrentam trocas, o termo utilizado em Economia para isso é *tradeoff*, como as atividades econômicas que são praticadas pelas pessoas, são na verdade trocas e os recursos não estão totalmente disponíveis para todos, as pessoas efetuam trocas. Logo, é importante que os indivíduos saibam determinar o que realmente é importante e necessário para elas, pois, dessa forma, irão fazer escolhas corretas.

O segundo conceito desenvolvido por Mankiw (2001) está relacionado ao preço, em que o consumidor deve comparar o ônus dispendido e o benefício recebido. De acordo com Mankiw (2001), como as pessoas enfrentam o *tradeoff*, decidir envolve a comparação dos custos e benefícios, sendo que os custos-benefícios não são tão óbvios como parecem em um primeiro momento.

O terceiro conceito se refere a previsibilidade. Por mais que tentamos nossas escolhas não são totalmente previsíveis. As pessoas racionais pensam na margem, o benefício marginal é superior em relação ao custo marginal. As decisões envolvem alterações marginais, pois as melhores decisões serão tomadas se as pessoas pensarem na margem.

O quarto ponto é que pessoas respondem a incentivos. As decisões de escolha são feitas calculando o benefício esperado. Como as decisões são tomadas comparando custos e benefícios, as pessoas podem mudar suas decisões de acordo que estes se alteram, isso mostra que as pessoas respondem a incentivos, como por exemplo, os descontos em compras.

Os indivíduos fazem compras, adquirem produtos e serviços e, até tomam crédito para se satisfazer, pensando no momento presente. Para Nunes, Rogers e Cunha (2015), as pessoas tendem a atribuir um peso maior para decidir em comprar no presente, ou seja, o indivíduo inclina-se para os benefícios de curto prazo, imediatos, indo em oposição ao

longo prazo. De acordo com Ferreira (2007), o sujeito justifica as suas posses naquele presente momento, mesmo que seja preciso endividar-se para isso.

Decisões são feitas a todo momento, o que ocorre é que as teorias que tentam explicar como as decisões são feitas ainda não consegue responder por completo e com clareza em quais fatores as pessoas se baseiam para tomar tais decisões (Freitas; Kladis, 1995, Sobral; Peci, 2013; Yoshinaga; Ramalho, 2014). Os “diversos autores ao longo da história dão sinais de que é impossível que se tenha um controle pleno do processo de tomada de decisão, sempre há um fato, ou uma característica que acaba influenciando, e mesmo limitando o indivíduo para que isso ocorra (Andriotti *et al.*, 2011, p. 8).”

É preciso ter em mente que não existe a decisão perfeita, Bertoncini *et al.* (2013) destacam que o homem tem capacidade limitada para processar um vasto número de informações. Segundo Ferreira (2007), decidir se apoia nos antecedentes da percepção e avaliação das condições oferecidas, constituindo a essência dos atos humanos. Esse processo está envolvido nos questionamentos, decidir é racional ou não. Dentro do campo da Economia Clássica existem modelagens que foram desenvolvidas para explicarem a tomada de decisões, em que a Teoria da Utilidade esperada marcou o início.

Inicialmente, Blaise Pascal (1623, 1662) criou um modelo de Teoria da Decisão a partir de suas reflexões em relação a existência de Deus ou não. Pascal era matemático e tinha uma carreira com os assuntos religiosos. A existência de Deus ou não foi muito discutida em seus trabalhos. Ele acreditava que a existência ou não de Deus era algo que a razão não poderia determinar.

De acordo com Cusinato (2003), Pascal apontava que a razão não poder determinar a existência ou não de Deus, este, de fato, existe ou não, independente da nossa crença. Porém, a verdade somente nos seria revelada na ocasião da nossa morte. O problema é que precisaríamos decidir por alguma alternativa de vida antes de morrer. Para propor uma decisão, Pascal desenvolveu o conceito de valor esperado:

O objetivo de Pascal foi apontar uma racionalidade para a aposta na existência de Deus. Assim, argumentou que a decisão deveria ser baseada na comparação entre os valores esperados. Esta comparação, que ficou conhecida como princípio da expectância matemática, chamou à atenção de outros matemáticos e foi amplamente utilizada como método de análise de decisões durante as últimas décadas do século XVII (Cusinato, 2003, p. 19).

Pascal chegou a trazer um conteúdo de probabilidades a respeito da tomada de decisão, porém, este modelo apresentou algumas limitações, como a racionalidade. Esta requer que alguém execute o ato de utilidade máxima esperada, quando existente. Diante dessas indagações, Daniel Bernoulli (1738) desenvolveu a Teoria da Utilidade Esperada (TUE), que é difundida até os dias de hoje nos principais livros de Economia Clássica.

A primeira publicação de Bernoulli sobre a tomada de decisão, foi em 1738 em um ensaio no *Commentarii Academiae Scientiarum Imperialis Petropolitanae*. De acordo com Cusinato (2003), a publicação feita por Bernoulli se refere a um mercador prudente que pode segurar seu navio contra perdas no mar, mesmo sabendo que aumentará o valor almejado pela companhia de seguros. Essa atitude é considerada um absurdo, pois se associa a jogar dinheiro fora, e o comportamento do mercador viola o princípio da expectativa matemática.

A Teoria da Utilidade Esperada (TUE), de acordo com Kahneman (2012), foi formulada com o intuito de mostrar a lógica das escolhas feitas, de modo que foi estabelecida uma relação entre o valor psicológico de desejo pelo dinheiro e a quantidade real de dinheiro. O autor relata que Bernoulli explorou seu *insight* psicológico sobre utilidade da riqueza para propor a nova abordagem. Kahneman (2012) relata que antes de Bernoulli, os diversos matemáticos propunham avaliações por meio do valor esperado. Por exemplo: o valor esperado de: 80% de chance de ganhar cem dólares e 20% de chance de ganhar dez dólares é 82 dólares ($0,8 \times 100 + 0,2 \times 10$). Em conformidade com esse exemplo, Kahneman (2012), levanta as seguintes perguntas:

O que você preferiria ganhar de presente, essa aposta ou oitenta dólares com certeza? “Quase todo mundo prefere a coisa segura. Se as pessoas valorizassem perspectivas incertas pelo seu valor esperado, iriam preferir a aposta, pois 82 dólares é mais do que oitenta dólares. Bernoulli ressaltou que as pessoas na verdade não avaliam apostas dessa maneira (Kahneman, 2012, p. 290)”. Bernoulli (1954), aponta que os matemáticos iniciaram os seus estudos com a medição de risco e houve um consenso de que os valores eleitos são calculados, multiplicando o ganho possível pelo número de maneiras pelas quais ele pode ocorrer, e se divide a soma desses produtos pelo número total de casos possíveis. Bernoulli, questiona que se essa regra for aceita o que resta a ser feito é a enumeração de todas as alternativas. Todas as opções são hipóteses e não existe razão para supor que duas pessoas assumam riscos idênticos.

Bernoulli (1954), traz o seguinte exemplo: um sujeito muito pobre obtém um bilhete de loteria que renderá com igual probabilidade nada ou vinte mil ducados. Este

homem avaliará sua chance de ganhar em dez mil ducados? Não seria imprudente vender esse bilhete de loteria por nove mil ducados? Bernoulli (1954) prossegue o raciocínio, levantando a seguinte reflexão: seria imprudente pensar que um homem rico se recusasse a comprar o bilhete de loteria por nove mil ducados. “Se não estou errado, parece claro que nem todos os homens podem usar a mesma regra para avaliar a aposta (Bernoulli, 1954, p. 24).”

Diante o exposto acima, Bernoulli (1954), afirma que o preço do item depende apenas da própria coisa e é igual para todos; a utilidade, entretanto, depende das circunstâncias particulares da pessoa que faz a estimativa. O autor afirma que fica evidente que não há dúvida de que um ganho de mil ducados é mais significativo para um pobre do que para um rico, embora ambos ganhem a mesma quantia.

Daniel Bernoulli, trouxe várias contribuições acerca da tomada de decisões. Segundo Kahneman (2012, p. 290), “quase todo mundo prefere a coisa segura. Se as pessoas valorizassem perspectivas incertas pelo seu valor esperado, iriam preferir a aposta, pois 82 dólares é mais do que oitenta dólares (Kahneman, 2012 p. 290)”. Bernoulli (1954), aponta que o homem que é emocionalmente menos afetado por um ganho suportará uma perda com mais paciência. Visto que, entretanto, em casos especiais as coisas podem ocorrer de outra forma.

Bernoulli ressaltou que as pessoas na verdade não avaliam apostas dessa maneira. Bernoulli observou que a maioria das pessoas não aprecia o risco (a chance de receber o menor resultado possível) e se lhes for oferecida uma escolha entre uma aposta e uma quantia igual ao valor esperado dela, elas vão pegar a coisa segura. Na verdade, um tomador de decisão avesso ao risco escolherá uma coisa segura que é menos do que o valor esperado, na prática pagando um ágio para evitar a incerteza (Kahneman, 2012, p. 290).

A proposição é ainda mais válida para a maioria dos homens que não possuem fortuna, além de sua capacidade de trabalho, Bernoulli (1954), aponta que o trabalho é a sua única fonte de sustento, logo se há homens para quem um ducado significa mais do que muitos ducados para outros, menos ricos, mas, sendo mais generosos do que eles. Kahneman e Tversky (1979) oficializaram uma teoria positiva, capaz de incluir características pessoais e subjetivas relacionadas a cada indivíduo, com a finalidade de prever decisões que se afastem do modelo racional proposto pela Teoria da Utilidade Esperada, esta teoria ficou conhecido como Teoria da Perspectiva (TP).

3.2 Teoria da Perspectiva

A Teoria da Utilidade Esperada dominou o estudo da tomada de decisão sob risco (Kahneman; Tversky, 1979). Tal teoria, segundo Kahneman e Tversky (1979), foi aceita por um período como modelo normativo de escolha racional e largamente inserido como um modelo descritivo do comportamento econômico.

Em 1979, Kahneman e Tversky publicaram um artigo de grande repercussão na Econometria, os autores apresentaram uma crítica aos modelos de utilidade esperada.

Eles apontaram que em escolhas com prospectos de risco, os agentes demonstravam padrões de comportamento inconsistentes com os preceitos básicos daquela teoria, e propuseram a Teoria do Prospecto como uma teoria alternativa da escolha. A Teoria da Utilidade, como é comumente interpretado e aplicado, não é um modelo descritivo adequado e propomos uma conta alternativa de escolha sob risco (Kahneman; Tversky, 1979, p. 263).

Kahneman e Tversky (1979) argumentaram que as teorias racionais de escolha sob risco e incerteza, assim como a teoria dos jogos ou a teoria de alocação de portfólio, foram idealizadas como modelos em que um agente toma suas decisões. Ou seja, o comportamento do agente é definido *a priori* nas especificações do modelo. Devido a isso, tais teorias são normativas: elaboram um sistema lógico (às vezes totalmente axiomático) para formalizarem como um agente deve tomar decisões se tratando de resultados e riscos, de forma que os modelos possuam resultados inequívocos. Embora essas teorias e modelos integrem um caráter normativo, são utilizados na tentativa de prever o comportamento das pessoas e, por vezes, para recomendar cursos de ação real (Kahneman; Tversky, 1979). A partir disso, os autores viram um *tradeoff* entre as proposições neoclássicas e as comportamentais: um modelo ou teoria de escolha não pode ser ao mesmo tempo normativamente adequado e descritivamente válido.

Para Kahneman e Tversky (1979), os modelos normativos possuem mérito, mas não concedem uma base sólida para esclarecer o comportamento dos agentes. Para tanto, é necessária uma teoria descritiva que compreenda como os indivíduos tomam as suas decisões, independentemente de serem ou não ótimas. Ao realizar isso, discrepâncias irão ser identificadas no comportamento dos agentes, ou seja, inconsistências com as teorias normativas. Ainda de acordo com os autores, estas anomalias são propagadas intensamente para serem ignoradas, sistemáticas demais para serem entendidas como

erros aleatórios, e indispensáveis para serem acomodadas, de modo a relaxar o sistema normativo (Berger; Pressalli, 2010).

Diante disso, é possível observar uma preocupação com o real comportamento do homem e não com a modelagem do comportamento que ele deveria assumir. Os autores apresentam outra diferença importante: na Teoria do Prospecto, são analisadas as variações de perdas e ganhos, tendo como início um ponto de referência, de forma que o agente não tenha como base exclusivamente as alterações proporcionadas ao seu nível de riqueza, como pode ser verificado na Teoria Neoclássica. Com isso, os agentes não estão preocupados apenas com o seu estado final de riqueza na Teoria do Prospecto, mas sim, com as alterações de riqueza que tiveram (Martins, 2010).

Para Barros e Fujiwara (2021), os ganhos e perdas são julgados em analogia, a um ponto de referência e as pessoas apresentam um comportamento de aversão ao risco para ganhos e propensão ao risco para perdas. Assim, se estas não estão adeptas as mudanças de preços e utilizam o preço de compra de uma ação como uma referência, a decisão de vender uma ação que aumentou desde a compra será vista como uma escolha entre uma certeza de ganho e um risco de ganho.

A TP afirma que os indivíduos tomam suas decisões em duas fases distintas (Kahneman; Tversky, 1979). De acordo com Falleiro, Lobo-Silva e Tai (2014), o problema é editado de acordo com princípios heurísticos e regras que serviriam para simplificar a tomada de decisão. Então, a partir da edição dos prospectos, o tomador de decisão atribui valores para cada um deles e escolhe o prospecto de maior valor (V), definido abaixo: (1). A escala π associa cada probabilidade com um peso de decisão da forma $\pi(p)$, sendo que π não é uma medida de probabilidade, mas sim uma medida de peso da probabilidade sobre o prospecto, e pode ocorrer que $\pi(p) + \pi(1-p) > p$, quando p for pequeno. Além disso, para pequenas probabilidades, a função também apresenta subjetividade, formalmente, $\pi(rp) > r\pi(p)$. Outra propriedade, mencionada anteriormente, é que pode ocorrer $\pi(p) + \pi(1-p) < p$.

De acordo com Steiner *et al.* (1998) a aversão à perda ou prejuízo é atribuída à observação de que as perdas ou prejuízos recebem peso maior que ganhos ou vantagens. Essa atitude pode afetar a decisão sob diversas formas, tanto em situações de baixo ou de pouco risco, como em situações de risco alto. O exemplo a seguir retrata esta situação:

Imagine que você se defronta com o seguinte par de decisões simultâneas. Inicialmente examine ambas as decisões, e depois indique qual a alternativa que você prefere.

Decisão (1) Escolha entre:

(A) Um ganho certo de \$240 (84%)

(B) 25% de chance de ganhar \$ 1000 e 75% de chance de não ganhar nada (16%)

Decisão (2) escolha entre

(A) Uma perda certa de \$760 (13%)

(B) 75% de chance de perder \$1000 e 25% de chance de não perder nada (87%)

Para Steiner *et al.* (1998) os números entre parênteses indicam a porcentagem de respostas para cada alternativa. A grande maioria dos respondentes preferiu as alternativas A na primeira decisão, e B na segunda decisão, mesmo que a matemática elementar nos possa demonstrar que as alternativas (B para a decisão 1 e A para a decisão 2) têm valor esperado superior, respectivamente ganho esperado de \$ 250 e perda esperada de \$ 750.

Silva Junior e Luciano (2016) abordam que a teoria da perspectiva está relacionada ao costume, na análise de decisão, de descrever os resultados das decisões em termos de riqueza total. Segundo Silva Junior e Luciano (2016 apud Kahneman; Tversky, 1979), isso não é válido, visto que essa ideia é irrealista. Nos moldes da Teoria da Perspectiva, as pessoas geralmente não pensam nos resultados considerados pequenos em termos de riqueza, mas em termos de ganhos, perdas e resultados neutros (os autores citam como exemplo o simples desejo de manutenção do *status quo*). Se é verdade o que a teoria sugere, no sentido de que os efetivos portadores de valor subjetivo não são os estados finais de riqueza, mas, sim, as mudanças de riqueza, a análise psicofísica de resultados deve ser aplicada antes a ganhos e perdas do que a recursos totais. Esse pressuposto, ideia central da Teoria da Perspectiva, desempenha um papel central no tratamento de escolhas sob risco.

Segundo Berger e Pessali (2010), as conclusões obtidas pelos autores dessa teoria são que os indivíduos analisam suas escolhas de acordo com seus possíveis ganhos ou perdas relativos e atribuem um valor negativo maior às perdas do que o valor positivo atribuído aos ganhos, mesmo que eles sejam de mesmo valor. Esse conceito foi definido por eles como Aversão à Perda. Essa teoria também foi responsável por definir o conceito de Efeito de Isolamento, o qual se refere ao comportamento das pessoas durante o

processo de tomada de decisão quando estão em situações que incluem mais de um problema, as quais simplificam sua escolha focando apenas em uma etapa, ao invés de analisar todas as opções de forma ampla e, em conjunto.

3.3 Neuroeconomia

Tomar decisões é algo preciso e importante atualmente, pois decidir visa trazer solução para uma situação e permitir alcançar um objetivo. Pearson, Watson e Platt (2014) afirmam que algumas decisões na vida são complexas e importantes, como com quem se casar ou se devemos mudar de carreira. Estas escolhas são informadas por uma vida inteira de experiência acumulada e conhecimento social e, são feitas com base em previsões sobre como será a vida no futuro. No entanto, as decisões, tanto grandes como pequenas, podem ser vistas como resultados dos processos pelos quais o cérebro busca realizar uma ação (Pearson, Watson; Platt, 2014). A neuroeconomia fornece um novo quadro de referência para compreender a forma como as estruturas neuroanatômicas do cérebro estão envolvidas nas decisões financeiras das pessoas (Palacios; Ortega, 2022, p. 1).

O trabalho de Michael Platt e Paul Glimcher (1999) sobre a representação de variáveis de decisão no córtex parietal de não-primatas humanos é considerado um dos primeiros trabalhos do campo da neuroeconomia (Lavin *et al.*, 2011).

Dentro da neuroeconomia, existe uma área que investiga como a regulação cognitiva e afetiva é fundamental para o alcance dos resultados econômicos, além de investigar os problemas causados pelo consumo e pelos gastos que as pessoas têm no seu dia a dia. Glimcher (2004) aponta que a constituição da decisão está mostrando ser um desafio filosófico e prático.

A neuroeconomia é um campo multidisciplinar, que articula conhecimentos de áreas como a psicologia, economia e a neurociência e, que estuda o comportamento cerebral na tomada de decisões (Trejos-Salazar *et al.*, 2020).

Estudos recentes da área de neuroeconomia têm buscado entender como os processos cognitivos e emocionais afetam a tomada de decisões (Sanfey, 2007; Beeler; Mourra, 2018; Louie; Khaw; Glimcher, 2013; Raghuraman; Padoa-Schioppa, 2014). Os estudos desses autores evidenciam a importância do risco na tomada de decisões e como são os processos de escolhas, as preferências de consumos e as áreas dos cérebros ligadas na tomada de decisão. Conceitos como utilidade, valor subjetivo, desconto de atraso, risco

e ambiguidade se mostraram ter correlações no sistema nervoso humano (Pearson; Watson; Platt, 2014).

É consenso que um circuito no cérebro permite tomar decisões bastante próximas do ideal, sem a necessidade de o corpo investir, em cada decisão, os recursos energéticos que um processo ótimo exigiria. Ou seja, em vez de avaliar cada situação como uma situação única, levando em consideração todas as variáveis envolvidas nessa situação, o cérebro parece agir a partir de representações de valores pré-computadas, moldadas pela experiência e suscetíveis de generalização. Este modelo, no entanto, não explica completamente o comportamento em situações novas ou em ambientes com elevada volatilidade. Em contextos como estes, o comportamento guiado por valores subjetivos pré-computados levaria constantemente a erros e o cérebro seria incapaz de computar novos valores com a velocidade necessária. No entanto, o cérebro parece ter um mecanismo de monitorização especialmente dedicado a enfrentar ambientes novos ou altamente variáveis (Lavin *et al.*, 2011).

Fica evidente que as emoções e processos cognitivos estão envolvidos na tomada de decisões. Denisson, Sazhin e Smith (2022) apresentam situações consequentes da vida real que envolvem a tomada de decisões em contextos emocionais, tais como decisões sob estresse e decisões em que as escolhas de alguém afetam outras pessoas. A neuroeconomia tem buscado entender a complexidade das decisões humanas. Tais processos se mostram interdisciplinares envolvendo aspectos comportamentais, neurobiológicos e psicológicos.

3.4 Psicologia Econômica

A Psicologia Econômica nasceu por meio de uma evolução complexa da Economia, que passou a ter dificuldade para explicar determinadas escolhas feitas pelos consumidores, que não eram explicadas pelos modelos propostos. Mancheno-Saá, Gamboa-Salinas e Hurtado-Yugcha (2022) apontam que o surgimento da Psicologia Econômica ocorreu no final do século dezoito e no início do século dezenove, os autores elevam a ideia que os estudiosos percebem que é impossível separar o foco da economia com a percepção psicológica.

O termo Psicologia Econômica foi divulgado pela primeira vez em 1881 por Gabriel Trade, pensador social e jurista francês, em um artigo para um periódico de filosofia (Ferreira, 2007; Wärneryd, 2008). Segundo Wärneryd (2008), procurou formular

uma teoria precisa e completa que pudesse explicar a realidade econômica. O autor descreve que Gabriel trouxe a ideia de que a atividade econômica está em movimento perpétuo, e esse movimento é mantido por uma força motriz que é a Crença. A Crença opera por meio de três mecanismos de transmissão: consumo, produção e capital. O contato entre esses mecanismos é assegurado pelo dinheiro (Wärneryd, 2008).

A Psicologia Econômica investiga o comportamento econômico de empreendedores e consumidores. O comportamento econômico envolve decisões sobre dinheiro, tempo e esforços (Van Raaij, 1981). A Psicologia Econômica é uma ciência dinâmica de desenvolvimento exponencial que ao longo do tempo deixou de ser subjetiva para adotar os métodos de outras ciências, passando a ser estudada por diversas áreas, principalmente pelo *neuromarketing* (Mancheno-Saá; Gamboa-Salinas; Hurtado-Yugcha, 2022). A Psicologia Econômica relaciona-se com várias abordagens da psicologia: Comportamental, Experimental, Aplicada, Social, Cognitiva, Organizacional ou Industrial e do Consumidor (Ferreira, 2007).

A área da Psicologia Econômica expandiu e ganhou importância, onde vários cientistas iniciaram estudos e experimentos para trazer a importância do olhar da psicologia na economia. Em 1982, fundou a *International Association for Research in Economic Psychology* (IAREP), que possui uma ampla adesão internacional, composta por psicólogos e economistas, mas também por especialistas em administração de empresas, *marketing* e comportamento do consumidor, além de promover *workshops* e possuir o periódico que conta com artigos científicos voltados para área da Psicologia Econômica.

A Psicologia Econômica teve um importante marco em 1987, com a publicação de Lea, Tarpy e Webley (1987) intitulada: *The Individual in the Economy*. Hoje a IAREP tem a presidência ocupada pela primeira brasileira Vera Rita de Melo Ferreira, que trouxe o contexto da Psicologia Econômica para o Brasil, com as obras: *Psicologia Econômica – estudo do comportamento econômico e da tomada de decisão* (Campus/Elsevier, 2008), *A Cabeça do Investidor* (Ferreira, 2011), *Decisões Econômicas – você já parou para pensar?* (Ferreira, 2011) e o audiolivro *Psicologia Econômica e Psicanálise* (Universidade Falada, 2008), além de seus livros, sua tese: *Psicologia Econômica: origens, modelos, propostas*, onde a autora traz a perspectiva da psicanálise para auxiliar no entendimento da área e da tomada de decisões.

Na visão de Lozza (2018), a Psicologia Econômica não apenas observa ou prevê comportamentos, mas tentar explicá-los em termos de quais mecanismos ocorrem na

caixa preta da mente humana. Em outras palavras, nos permite aprender não apenas quais são os efeitos, mas também porque eles ocorrem e sempre discutem os processos mentais por trás de nossas decisões econômicas, graças às constantes referências a diferentes paradigmas da psicologia, desde abordagens cognitivas e comportamentais até a Psicologia Social ou do desenvolvimento (Lozza, 2018).

Van Raaij (1999) define a Psicologia Econômica como a disciplina encarregada de estudar o comportamento econômico, seus antecedentes e consequências. A Psicologia Econômica abrange questões que estão além de pesquisas de mercado. Além disso, seus estudos observam variáveis como trabalho, desemprego, decisões sobre compras e poupança, investimentos, financiamentos, respostas à publicidade, entre outros (Alves Correia *et al.*, 2017).

A Psicologia Econômica se tornou um campo de grande interesse para diversas áreas. A relevância trouxe dois grandes Prêmios Nobel, o primeiro deles por Herbert Simon, que abordou a discussão de que a racionalidade era insustentável para a tomada de decisões. O segundo prêmio foi para os autores Daniel Kahneman e Amos Tversky que em meados dos anos 1990 estudaram e desenvolveram sistematicamente uma classificação de heurísticas que amparou a consolidação de uma proposta teórica para a tomada de decisão amplamente utilizada (Rodríguez, 2021).

A Economia e a Psicologia são ciências que buscam explicar o comportamento do ser humano (Lea; Webley; Young, 1992). A Psicologia Econômica preocupa-se com a base psicológica dos comportamentos econômicos dos indivíduos e os impactos dos processos econômicos na psicologia dos indivíduos (Lea, 2015).

O campo da Psicologia Econômica tem procurado construir modelos empiricamente válidos (Lea, 2015). Essa direção de modelos empiricamente válidos tem mostrado ser mais frutífera do que a tentativa de demonstrar que as Teorias Econômicas baseadas na Teoria da Escolha Racional. O termo Psicologia e Economia no Brasil tem como um dos principais trabalhos o de Vera Rita de Mello Ferreira (2007), que apresenta uma proposta de um modelo psicanalítico para as questões econômicas. Para Ferreira (2007), entender o comportamento econômico dos sujeitos e dos grandes grupos, pode representar uma possibilidade de debater fenômenos psico-econômicos de modo a contribuir para políticas econômicas e até mesmo de endividamento. Diversas áreas estão utilizando da Psicologia Econômica para terem mais clareza em seus estudos. Abaixo o Quadro 1 apresenta alguns trabalhos com suas respectivas áreas.

Quadro 1 - Áreas que estão desenvolvendo trabalhos e se amparando com a Psicologia Econômica.

Área	Abordagem	Autores
Administração	Tomada de decisões, organização.	Andrade, Tolfo e Dellagnelo (2012), Ramos e Peiró (2014), Vieira, Anjos e Silva (2016).
Direito	Ilusões cognitivas, vieses, educação financeira, endividamento.	Costa (2017), Moraes e Tabak (2018), Horta (2019).
Economia	Consumo, Políticas Públicas.	Ferreira (2007), Denegri Coria <i>et al.</i> (2017), Linares e Freidin (2017)
Finanças	Educação Financeira, consumo, tomada de decisões.	Denegri Coria (2005), Wallauer, Luna e Costa (2010); Tomaselli (2010), Wallauer, Luna e Costa (2011), Pascual, Liaño e Scandroglio (2012), Zindel (2015), Palacios e Soler (2017)
Marketing	Comportamento do consumidor, Neurociências.	Silva e Castro (2015), Alves Correia <i>et al.</i> (2017), Estelami e Estelami (2023).

Fonte: Elaborado pela autora (2024).

O economista Richard Thaler desde meados da década de 1980, passa a integrar os trabalhos de Kahneman e trazer propostas econômicas, desenvolvendo o campo da Economia Comportamental, o qual recebeu o Prêmio Nobel em 2017. Economia Comportamental é uma ciência-ponte que interliga a Psicologia às Ciências Econômicas. Grande parte de suas investigações estão voltadas a explorar temas de interesse da comunidade de economistas, utilizando-se para isso conhecimentos produzidos por psicólogos (Ferreira; Franceschini, 2012).

3.5 Economia e Finanças Comportamentais

A racionalidade na economia tradicional envolve dois elementos principais. Primeiro, as ações devem ser consistentes e segundo elas devem aumentar o bem-estar. Os economistas veem a racionalidade em termos dos resultados das escolhas que as pessoas fazem. Estas escolhas são definidas por meio da utilização da TUE (Schwartz, 1998).

Hebert Simon (1953) sugeriu para os economistas que os seres humanos são incapazes de comportar-se como seres racionais propostos pelos modelos matemáticos da época, dentre eles a TUE (Frank, 2013). De acordo com o autor, Simon descobriu que quando tentamos resolver um problema, raramente chegamos à solução de uma forma clara e linear. A tendência é que procuramos ao acaso fatos e informações potencialmente relevantes e, geralmente, desistimos quando começamos a compreender a solução. As nossas conclusões são muitas vezes inconsistentes e até mesmo incorretas. Mas, a maior parte das vezes, arranhamos soluções razoáveis, ainda que imperfeitas. Contentamo-nos em "satisfazer" e não em maximizar a nossa utilidade (Frank, 2013).

Simon apresentou a Teoria da Racionalidade Limitada no ano de 1957, que lhe concedeu o prêmio Nobel no ano de 1978. A Teoria da Racionalidade Limitada procurou entender aspectos que induzem a tomada de decisão das pessoas, tendo como base as suas limitações de informação. Após os estudos de Simon, o campo da Economia começou a se preocupar mais com os aspectos comportamentais.

Nesse sentido, Tversky e Kahneman em 1974, apresentaram a Teoria do Prospecto, já explicada anteriormente. O intuito da TP foi apontar como os indivíduos tomam as suas decisões. Kahneman e Tversky (1979) mostraram que as decisões são feitas em duas fases distintas, na primeira o problema é editado de acordo com princípios heurísticos e regras que servem para simplificar a tomada de decisão. Então, a partir dessa

edição dos prospectos, o tomador de decisão atribui valores para cada um dos prospectos e escolhe o de maior valor. A segunda fase se refere a aversão a perda, que ficou evidenciado pelos trabalhos empíricos realizados pelos autores. A formulação da TP trazendo a confirmação da influência do Sistema 1 nas decisões, fez com que os autores fossem contemplados pelo Nobel em Economia no ano 2002.

Com esse avanço, um economista começa a querer entender alguns comportamentos que o *Homo Economicus* não explica muito bem, esse economista é Richard Thaler, que vai contar a sua história e o surgimento da Economia Comportamental em sua obra *Misbehaving* no ano de 2015. Kahneman (2002) também relata sua vivência com Thaler, o economista que queria entender o comportamento e buscou os trabalhos de Kahneman e Tversky (1979) para buscar respostas para o campo da Economia.

Meus colegas economistas trabalhavam no prédio ao lado, mas eu nunca percebera a profunda diferença que havia entre nossos mundos intelectuais. Para um psicólogo, é evidente que as pessoas não são nem completamente racionais, nem completamente egoístas, e que seus gostos podem ser tudo, menos estáveis. Nossas duas disciplinas pareciam estar estudando diferentes espécies, que o economista comportamental Richard Thaler depois batizou de *Econs* e *Humanos* (Kahneman, 2002, p. 287).

Thaler realizou grandes contribuições para o campo da Economia e passou a ser considerado o pai da Economia Comportamental. Em 1985, Thaler publicou o trabalho: “*Mental Accounting and Consumer Choice*”, onde ele propôs que a maior parte das pessoas utilizam um processo psicológico de codificação de seus ativos que se assemelharia à criação de uma série de balanços contábeis que, muito embora tenham seus recursos provenientes da mesma fonte (salário mensal), não seriam transferíveis entre si. O dinheiro colocado na conta de jantares de fim de semana não seria transferível para cobrir déficits na conta mental de gastos com manutenção do veículo.

Thaler (1980) apresentou o *Endowment Effect*, que diz respeito ao fato de que as pessoas tendem a atribuir mais valor às coisas quando elas são proprietárias das mesmas, em relação à quando essas mesmas coisas são propriedades de outras pessoas.

Thaler (1980) cunhou o termo “efeito dotação” para descrever a relutância das pessoas em se separar dos bens que pertencem a sua dotação. Quando for mais doloroso abrir mão de um bem do que é prazeroso obtê-lo, preços de compra serão significativamente mais baixos do que preços de venda. Ou seja, o preço mais elevado que um indivíduo irá pagar para adquirir um bem será menor do que a compensação

mínima que induziria esse mesmo indivíduo a abrir mão desse bem, uma vez ele adquirido. Thaler discutiu alguns exemplos do efeito dotação no comportamento de consumidores e empresários (Kahneman, 2002, p. 468).

Thaler traz ainda mais contribuições para o campo da Economia Comportamental, juntamente com Sustain, que mostrou a Teoria do *Nudge*, que está relacionada a qualquer aspecto da arquitetura de escolha que modifique o comportamento dos indivíduos em uma forma previsível sem proibir quaisquer opções ou mudando significativamente seus incentivos econômicos (Thaler; Sustain, 2009), assumindo que tudo importa e não há *design* neutro. Essas mudanças na arquitetura de escolha poderiam levar as pessoas a tomarem melhores decisões (Thaler; Sustain, 2009).

Logo, fica evidente que a Economia Comportamental passou a ter diversas temáticas em seu campo. Uma das temáticas de grande discussão é a de Finanças Comportamentais, com os seus percussores Bondt e Thaler (1985), com o artigo: *Does the stock market overreact?* Os autores documentaram a evidência de *overreaction* - compra ou venda excessiva de ações provocada por uma reação exagerada às notícias recentes (boas ou ruins), produzindo um aumento ou queda exagerados do preço das ações.

Os autores analisaram as ações ao longo de cinco anos da bolsa de valores de Nova York e mostraram que movimentos extremos nos preços das ações serão sistematicamente seguidos por movimentos corretivos na direção oposta. Como o apreçamento incorreto das ações sobrevivia à arbitragem (movimento de outros compradores de explorar esses erros) por um tempo considerável, o resultado desafiava a ideia de que os mercados financeiros eram eficientes. De acordo com Thaler (1980), o campo de estudos das finanças comportamentais visa verificar como os indivíduos interpretam, agem e reagem às informações para a tomada de decisão.

As Finanças Acadêmicas Convencionais trazem teorias e hipótese de eficiência de mercado, já as Finanças Comportamentais investigam os aspectos sociológicos e psicológicos que interferem o processo de tomada de decisão de indivíduos, grupos e organizações (Ricciardi; Simon, 2000). As finanças comportamentais estabelecem na contemporaneidade uma ampla área de conhecimento, reunindo campos da Psicologia, Economia, Estatística e Matemática, com o objetivo de analisar as escolhas realizadas pelos indivíduos, permitindo assim, a descrição e explicação de tais decisões, sendo, portanto, um contraponto aos clássicos modelos de finanças (Franceschini, 2015). As Finanças Comportamentais levam em consideração não apenas o viés racional, mas

também as emoções dos indivíduos que interferem na tomada de decisão (Brito; Amaral, 2020).

As finanças comportamentais representam uma das mais importantes e surpreendentes inovações a partir da convergência interdisciplinar de conhecimentos das áreas da psicologia, sociologia, economia e finanças (Kimura, 2002). Morossimo e Fernandes (2014) apontam em seu estudo realizado com estudantes de Ciências Contábeis e Administração que a irracionalidade na tomada de decisões está presente e a falta de Educação Financeira também afeta a tomada de decisão, onde quem não a possui está sujeito a maiores erros em suas escolhas. Os autores apontam que as dívidas é uma área relacionada as Finanças Comportamentais.

3.6 Dívidas

A dívida é uma situação em que um pagamento deveria ser pago e por alguma circunstância não foi (Lea, 2021). Para o Banco Central do Brasil (BCB), toda vez que consumimos algo e não pagamos naquele exato momento, estamos assumindo uma dívida. As dívidas originam-se devido às despesas sazonais, *marketing*, orçamento deficitário, redução de renda sem redução de despesas, despesas emergenciais e separação de bens (BCB, 2013). Dessa maneira, a pessoa endividada é “aquela que possui parcelas a vencer de compras e empréstimos” (CNDL/SPC, 2016, p. 2), mas não estão em atraso, ou seja, as pessoas conseguem pagar em dia.

Nesse sentido, Marques (2010) aponta que o endividamento é fato inerente da vida social e do consumo para existir a sociedade contemporânea, na possibilidade de ter dívidas com um ou vários fornecedores, criando-se um passivo que o consumidor deve mês a mês fazer frente com seu orçamento familiar. Schmidt Neto (2009), frisa que embora o endividamento excessivo gere a inadimplência, o inverso não é necessariamente correto.

Além desse contexto, podemos ter de acordo com Lea (2021), a dívida problema, que se refere a situação em que o consumidor tem dívidas que não podem ser pagas ou só podem ser pagas com dificuldades. No Brasil, o termo discutido nos trabalhos acadêmicos para a dívida problema é o superendividamento, que possui discussões principalmente relacionadas a área jurídica e ao Código de Defesa do Consumidor (Schmidt Neto, 2009; Marques, 2010; Lima, 2014; Bertonecello, 2015; Marques; Callavazzi; Lima, 2016; Carvalho; Silva, 2018; Marques; Miragem; Benjamin, 2021).

De acordo com o Superior Tribunal de Justiça (STF), o débito de prestação de tomada de crédito em conta corrente abastecida com vencimentos do correntista não pode superar o limite de 30% do líquido percebido por ele, em face ao princípio constitucional referente à dignidade da pessoa humana e do mínimo essencial à sobrevivência (art. 1º, III da CF/88).

Então podemos encarar a dívida como qualquer compra que o indivíduo adquira o produto ou serviço e não pague por ele naquele momento e sim, posteriormente. Logo essa adesão de algo em um momento e o comprometimento de pagar em um momento futuro, pode trazer preocupações e questões emocionais, tendo em vista que existe a possibilidade de não poder cumprir com o acordo feito. Nesse sentido, a dívida passa a ser um problema econômico e social, com múltiplas causas e mutuamente correlacionadas, e qualquer análise psicológica deve levar em conta o contexto econômico e social (Lea, 2021). Nesse contexto, podemos inferir que o comportamento financeiro é um componente essencial para a alfabetização financeira e, sem dúvida, o mais importante (OCDE, 2005).

Os fatores que podem levar as pessoas a terem uma dívida, de acordo com Norvilitis *et al.* (2006), podem estar relacionados a três categorias: conhecimento ou atitudes financeiras; fatores demográficos ou situacionais e, características de personalidade. Os autores ressaltam que além dessas características é fundamental o conhecimento financeiro, pois sem ele o indivíduo não é capaz de tomar decisões.

O conhecimento financeiro consiste em um modelo particular de capital humano que se obtém ao longo do ciclo de vida, por meio da aprendizagem de assuntos que danificam a geração de receitas, despesas e poupança (Delavande; Rohwedder; Willis, 2008).

Em relação aos fatores demográficos, os jovens possuem um menor desempenho para cuidar das suas finanças em relação as pessoas com faixas etárias mais altas (Jiang; Dunn, 2012; Van Oudheusden, 2015). Davies e Lea (1995) levantaram a hipótese de que estudantes universitários acumulam dívidas devido à crença de que a sua situação financeira atual ser temporária, de modo que as expectativas dos estudantes são de que, assim que cursarem a pós-graduação, a renda aumentará e a dívida diminuirá. O estudo de Mian, Sufi e Verner (2017) aponta que países com muitas famílias endividadas fazem com que o crescimento do PIB seja menor e as chances de um maior desemprego no médio prazo.

A faixa etária entre 35 e 50 anos se apresenta como a mais alta em alfabetização financeira (Klapper; Lusard; Van Oudheusden, 2015). Rooij, Lusardi e Allessie (2011) também afirmaram que as famílias de baixa renda apresentam níveis mais baixos de alfabetização financeira.

Davies e Lea (1995) apontam que existem alguns fatores que podem levar os indivíduos a gastarem mais do que ganham, sendo um dos fatores a baixa renda, de modo que nem sequer são cobertas as despesas essenciais. A alta renda combinada com um forte desejo de gastar e, a falta de vontade e disposição para economizar, independentemente da renda. Dependendo das características pessoais, as pessoas são mais ou menos propensas a usar o crédito e consumir imediatamente, em vez de economizar e consumir posteriormente. As características pessoais investigadas tendem a influenciar componentes específicos na gênese do uso do crédito. Eles variam de fatores relacionados à propensão a desejar o inacessível a fatores relacionados ao desejo de objetos agora e não mais tarde, a fatores relacionados à propensão ao uso do crédito em si (Kamleitner; Hoelzl; Kirchler, 2012).

O endividamento do consumidor é um fenômeno altamente atual e multifacetado. Kamleitner, Hoelzl e Kirchler (2012) realizaram um estudo onde categorizaram quatro principais perspectivas psicológicas em relação ao uso de crédito, a saber:

1- O uso de crédito como reflexo da situação: o uso do crédito se caracteriza por fatores situacionais. O foco está relacionado a fatores sociodemográficos envolvendo variáveis relacionadas a idade, situação familiar ou renda. E institucionais, esse último pode exercer influências e que faz com que o indivíduo passe a ser analisado através do comportamento econômico.

2- Uso do crédito como reflexo da pessoa: esta situação tem relação interna com o indivíduo. São os fenômenos individuais em relação a atitude e o uso do dinheiro, crédito, em afinidade a traços de personalidade, relacionando ao controle.

3- O uso do crédito como fator cognitivo: esta perspectiva reconhece que o uso do crédito e, em particular, a decisão de utilizar o crédito muitas vezes envolve processos cognitivos complexos. Essa perspectiva também analisa aspectos relacionados ao conhecimento, percepção da duração do empréstimo, desconto de tempo ou contabilidade mental. As duas primeiras perspectivas são complementares desta.

4- O uso do crédito como prática social: essa perspectiva final é mais dinâmica na medida em que retrata o uso do crédito como um fenômeno social interativo. O uso do crédito aqui se relaciona como um meio ou como um reflexo de relações

interpessoais e as influências concretas de grupos de referência. Essa perspectiva difere das perspectivas anteriores, pois seu foco está na inter-relação entre as pessoas e não nas características dos indivíduos.

Atualmente, a oferta de crédito é facilitada, principalmente ao se tratar de um cartão de crédito. Para Littwin (2007), o cartão de crédito tem se tornado cada vez mais disponível, conforme as operadoras de cartão foram estendendo crédito aos consumidores de maior risco.

A Associação Brasileira das Empresas de Cartão de Crédito e Serviços (2022), aponta que o uso de cartão de crédito tem crescido cada vez mais, principalmente devido as novas tecnologias que surgem constantemente e a pandemia do Corona Vírus, que atingiu o mundo e trouxe uma mudança significativa no comportamento e no perfil dos consumidores brasileiros. Além disso, aponta que a digitalização da economia vem crescendo e conseqüentemente tem facilitado o consumo. As compras não presenciais no primeiro trimestre de 2021 representaram cento e vinte bilhões de reais movimentados no cartão, já no primeiro trimestre de 2022 as compras representaram cento e sessenta e dois bilhões de reais, evidenciando um aumento de 35,2% no mesmo período (ABECS, 2022). Em 2023 as compras remotas foram de 372,2 bilhões (ABECS, 2023).

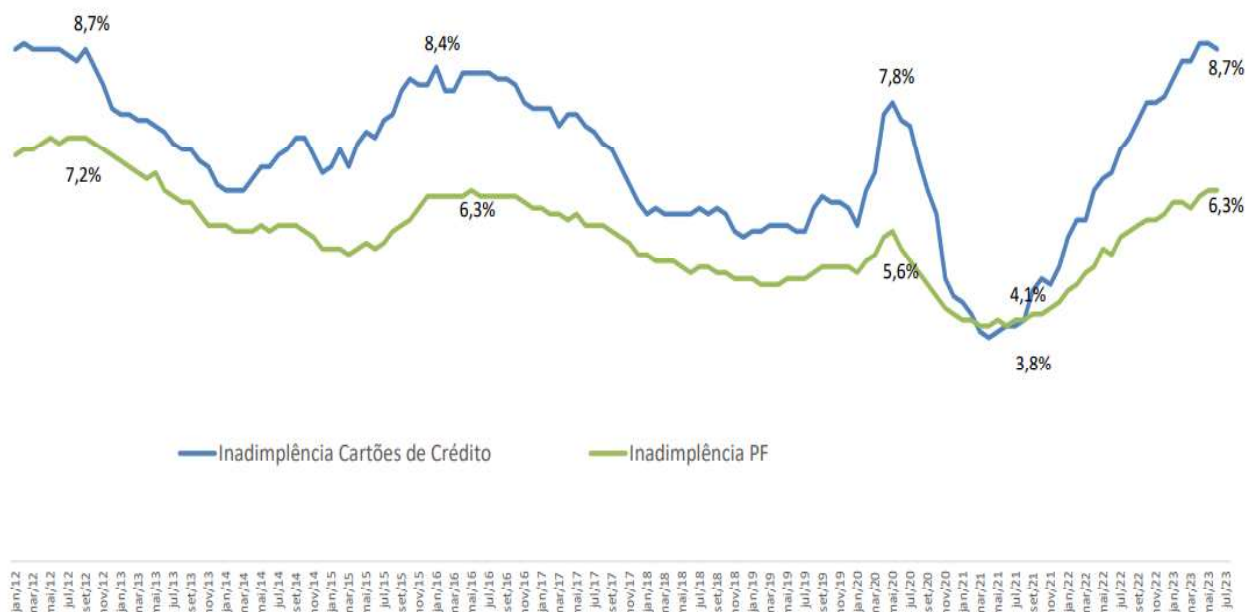
Outra informação importante é o crescimento do uso do cartão por aproximação, o que tem facilitado a compra. No primeiro trimestre de 2021 as transações nessa categoria representaram dezoito bilhões e no mesmo período, no ano de 2022, as transações foram de cento e três bilhões e sete bilhões em 2023 (ABECS, 2022; ABECS, 2023).

Conforme analisa Silva (2008), a cultura do endividamento é motivada pelo fácil acesso à aquisição de crédito e o imediatismo, sendo mais importante a sensação de ter ao invés de ser. Segundo o autor, a compra é para satisfação pessoal e não porque necessariamente o indivíduo está precisando. Nas visões de Ribeiro *et al.* (2009), o consumidor enfrenta dentro de si mesmo o desejo de ter, enfrenta também a avalanche virtual da publicidade. Quando a adesão de algo fica para longo tempo, deixam de ser valiosas (Ariely, 2008).

Ainda de acordo com a Associação Brasileira das Empresas de Cartão de Crédito e Serviços (2022), a alta taxa de desemprego, o aumento da inflação e corrosão da renda das famílias têm pressionado a taxa de inadimplência. A inadimplência do cartão de crédito também se apresenta como uma das principais categorias de endividamento

(Hatano; Moraes, 2019). O Gráfico 1 apresenta a inadimplência das pessoas no cartão de crédito e das pessoas físicas no cartão de crédito.

Figura 2 - Crédito e endividamento.



Fonte: ABECS - Balanço do setor (2023).

Além da adesão de dívidas pelo cartão de crédito, devido a sua oferta e facilidade de uso, existem outras discussões que levam a pessoa a aderir dívidas. Steter e Barros (2012) mencionam três variáveis que pode explicar as dívidas, sendo: mudanças no mercado de trabalho/renda, imprevistos de ordem pessoal e equívoco no planejamento financeiro. Nesse presente estudo o foco é entender se a Educação Financeira e a Terapia podem auxiliar as pessoas que estão endividadas.

3.7 Educação Financeira

No mundo globalizado e competitivo, é cada vez maior as propagandas de *marketing* por meio da *internet*, mala direta e de vários outros tipos de comunicação com ideologias consumistas, a qual é transmitida (Silva *et al.*, 2021). Os autores abordam que a discussão sobre a Educação Financeira é relevante e impulsiona à discussão nas

instituições de ensino, embora poucas disciplinas obrigatórias abordem diretamente o tema, empresas e sociedade de maneira geral.

Por meio da Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (PEIC) realizada em maio de 2023, é possível notar uma dificuldade dos indivíduos em gerenciar seus próprios recursos. O percentual de famílias que relataram ter dívidas a vencer (cheque pré-datado, cartão de crédito, cheque especial, carnê de loja, crédito consignado, empréstimo pessoal, prestação de carro e de casa) alcançou 78,3% em maio, o maior nível desde abril de 2022, que vem sendo mantido.

Segundo o relatório da PEIC (2023) a inflação alta, persistente e disseminada, mantém elevadas as necessidades de crédito para recomposição da renda, fazendo com que as famílias encontrem nos recursos de terceiros uma saída para manter seu nível de consumo. O volume de famílias com dívidas atrasadas por mais tempo aumentou, em maio, os que afirmaram não ter condições de pagar dívidas em atraso de meses anteriores representam 11,8% do total, o maior percentual desde outubro de 2020. A cada 5 famílias, 1 indica que não conseguirá pagar uma dívida já atrasada. Os juros elevados dificultam o pagamento da dívida atrasada, pois acirram as despesas financeiras. Com isso, o volume de consumidores com atrasos por mais de 90 dias segue em tendência de alta. Do total de inadimplentes, 45,7% estão com atrasos por mais de três meses, maior percentual em três anos (PEIC, 2023).

Figura 3 - Inadimplentes com dívidas atrasadas por mais de 90 dias



Fonte: PEIC (2023).

Dentre as modalidades de dívida, 87, 2% dos consumidores chegaram em maio endividados no cartão de crédito, o maior volume em um ano. Essa proporção é ainda mais alta entre as famílias com mais de 10 SM (88,1%). Nas famílias com rendas média e baixa, os endividados no cartão representaram 87,1%. Embora as concessões de crédito às pessoas físicas estejam desacelerando, como mostram dados do Bacen, o cartão de crédito segue sendo a modalidade de crédito mais representativa como total dos desembolsos, apesar de ser a mais cara. Em termos de volume, as concessões no cartão representaram 84% do total de recursos concedidos pelas instituições financeiras em abril de 2023 (PEIC, 2023). Abaixo o Quadro 2 apresenta os tipos de dívidas adquiridos pelos indivíduos.

Quadro 2 - Tipos de Dívidas.

Tipo	Total	Renda Familiar Mensal até 10SM	+ de 10SM
Cartão de Crédito	88,8%	88,1%	91,6%
Cheque Especial	5,9%	6,1%	4,7%
Cheque Pré-Datado	0,6%	0,7%	0,4%
Crédito Consignado	5,6%	5,7%	5,5%
Crédito Pessoal	9,4%	9,9%	7,4%
Carnês	18,2%	18,1%	18,0%
Financiamento de Carro	11,2%	9,2%	20,4%
Financiamento de Casa	8,3%	6,7%	15,7%
Outras dívidas	2,0%	2,2%	1,2%
Não respondeu	0,1%	0,2%	0,0%

Fonte: Elaborado pela autora a partir das informações da PEIC (2022).

Com a apresentação dessas informações é evidente que o conhecimento financeiro é de suma importância para que os indivíduos entendam a necessidade de desenvolver um planejamento financeiro, permitindo a formulação de decisões mais assertivas e uma melhor qualidade de vida (Silva *et al.*, 2021). Os programas de Educação Financeira impulsionam o conhecimento, a aptidão e as habilidades, com o propósito de formar indivíduos críticos, informados sobre os serviços financeiros disponíveis e preparados para administrar as suas finanças de maneira eficaz, sempre com a preocupação de que sejam adaptados às realidades locais e aos diferentes contextos culturais (Birochi; Pozzebon, 2016).

O dinheiro desde cedo está presente na vida das pessoas. Carvalho e Scholz (2019) enfatizam que a Educação Financeira estar presente na vida é fundamental, para que assim se possa utilizar deste recurso em favor das finanças pessoais, administrando de forma adequada e eficiente.

O estudo de Andelic, Stevenson e Feeney (2019) demonstrou que as pessoas com dívidas ao serem abordadas por um consultor financeiro preparado para lidar com essa situação por meio de ligações, com o intuito de negociar, apresentavam emoções como um fator marcante durante as suas falas. Os autores apontaram que as falas carregadas de emoções ficavam incontroláveis e honestas.

Andelic e Feeney (2023) em seu estudo sobre entender a associação de saúde mental e os problemas com dívidas, mostraram que a saúde mental precisa ser considerada ao aconselhar pessoas com dívidas, os autores também evidenciam a necessidade de estudos relacionando os fatores mentais associados a decisões para que o devedor possa de fato sair da dívida.

3.8 Psicoterapia

Na visão de Ferreira (2007), as decisões econômicas envolvem operações psíquicas e esse componente deve ser incluído nos modelos de decisões e entendido, pois, esse entendimento poderia se “levar a um maior esclarecimento da população sobre esta importante dimensão de sua vida, podendo impulsionar seu movimento de apropriar-se de suas escolhas no âmbito socioeconômico e, portanto, favorecer sua emancipação como cidadãos participantes de seu tempo (Ferreira, 2007, p. 4)”.

Diversos estudos apontam a influência da situação de endividamento de diversas categorias (Hayes, 2000; Fitch *et al.*, 2011; Drenea; Reynolds, 2012; Meltzer *et al.*, 2013;

Andelic; Stevenson; Feeney, 2019, Ferreira *et al.*, 2021), têm relação com a saúde mental e, o que se verifica nesses estudos é que independentemente do tamanho da dívida, a saúde mental é impactada pelo endividamento.

A palavra psicoterapia consiste em uma expressão técnica, referente a qualquer neologismo científico. A sua formulação e sentido estão relacionados a uma escolha, abstratamente feita, de objetivos bem precisos, relativos ao conhecimento, referindo-se a uma certa esfera do ser (Binswanger, 2001). O autor aponta que a esfera em questão é uma intersubjetividade, em uma relação justa com o semelhante ou a do ser com o mundo.

Para Binswanger (2001), a possibilidade da psicoterapia não repousa, sobre um segredo ou mistério, como se poderia compreender. Em suma, sobre nada de novo ou incomum, mas, ao contrário, sobre um traço fundamental da estrutura do ser-homem, o ser com e para o outro. É a medida que este traço fundamental permanece retido na estrutura do ser-homem que a psicoterapia é possível.

Existe na literatura muitos trabalhos sobre psicoterapia e sua eficiência (Schestatsky; Fleck, 1999; Bechelli; Santos, 2004; Paula; Moretti, 2021; Severo *et al.*, 2021; Ávila, 2021). Porém esses trabalhos estão concentrados na área da saúde e na Psicologia.

Como esse presente estudo já apontou, o campo das Ciências Sociais Aplicadas com destaque para Economia, buscou a área da Psicologia para obter explicações sobre as decisões e escolhas dos indivíduos, estamos propondo o uso da psicoterapia com pessoas endividadas.

A psicoterapia existe de várias formas e tipos e, o que importa é que se tenha como intuito auxiliar a capacidade da pessoa para gerir com autonomia e eficiência os desafios e dificuldades da vida, seja problemas interpessoais, dívidas, problemas financeiros, ansiedade, depressão, entre outros.

O trabalho de Schestatsky e Fleck (1999) apresenta alguns tipos de psicoterapia, sendo elas:

- Psicoterapia Comportamental, os modelos mais frequentes praticados são os de autocontrole e o de treinamento de habilidades sociais.
- O modelo de Beck, sendo o mais pesquisado na psicoterapia cognitiva. O modelo cognitivo proposto por Beck, pauta-se na hipótese de que as emoções e os comportamentos de uma pessoa são influenciados pelas percepções que ela possui dos eventos (Becker; Crepaldi, 2019).

- Psicoterapias Psicodinâmicas Breves Tradicionais é uma teoria mais aprofundada, que trabalha os conflitos internos e inconscientes e que, geralmente, estão ligados à nossa infância. O objetivo dessa abordagem é cicatrizar esses conflitos e traumas na vida do paciente. O trabalho de Santeiro (2005) aponta sobre o uso dessa terapia.

- Psicoterapia Interpessoal é um tratamento que segue uma abordagem altamente estruturada e com tempo limitado, geralmente ele é feito em três fases distintas e pode ser realizado individualmente ou em grupo. Essa teoria é baseada na Teoria do Apego, proposta por Bowlby (1989).

A teoria do apego é uma proposta para esclarecer tanto o comportamento de apego, com seus aparecimentos e desaparecimentos esporádicos, além dos apegos duradouros, que crianças e outros indivíduos estabelecem com outros em especial. Nessa teoria o conceito-chave, é o de sistema comportamental (Bowlby, 1989). Devido a proposta de Bowlby (1952) ser utilizada em muitas pesquisas até os dias atuais, Shiramizu, Natividade e Lopes (2013), Marrone (2018), Rohnelt, Regina e Sheffel (2010), Bueno (2020) e Souza *et al.* (2020), apontam resultados significativos. Assim, a proposta para esse trabalho é a utilização de uma técnica prática que utiliza o fundo da Teoria proposta por Bowlby (1951).

3.8.1 Encontro Consigo Mesmo (ECoM)

Para esse presente estudo será utilizado a *Identity oriented Psychotrauma Therapy and Theory* – IoPT, denominada no Brasil como Encontro Consigo Mesmo (ECoM), desenvolvida pelo alemão Franz Ruppert, professor de psicologia na Universidade de Ciências Aplicadas em Munique (Ruppert, 2022).

Stjernswärd (2021) salienta que a Terapia do Psicotrauma Orientada à Identidade possui anos de prática clínica e da disseminação internacional da formação em IoPT, além dos *workshops* ministrados em diversos países. Segundo a autora, o ECoM concentra-se nas consequências do psicotrauma na psique humana, incluindo os efeitos subsequentes.

De acordo com Stjernswärd (2021), Ruppert se refere aos conceitos de psique humana, trabalhando com o chamado Método da Intenção. Tal método teve início com os trabalhos de Bert Hellinger (Ruppert, 2012), fundador do que hoje é conhecido como Constelações Familiares. Ruppert estudou com o alemão fundador da técnica e acabou desenvolvendo o olhar para nós, saindo do sistema familiar que é a proposta de Bert Hellinger. Cabe aqui mencionar que existem diversos trabalhos publicados com a técnica da Constelação Familiar (Weber; Schmidt, 2005; Simon, 2005; Cohen, 2006; Sparrer;

Varga, 2008; Braga, 2009; Weinhold *et al.*, 2013; Siqueira Campos *et al.*, 2014; Hunger *et al.*, 2015; Greis, 2019; Thege *et al.*, 2021; Campos *et al.*, 2021).

No contexto da IoPT, o foco refere-se ao uso de métodos e processos terapêuticos/consultivos e à base teórica que molda o método se baseia na teoria do apego e do trauma, desenvolvida por Bowlby (1952), nos seres humanos aproximamos das pessoas de maneira instintiva para criar vínculos que possam ser úteis tanto para nós quanto para os demais.

Na área da Psicologia Econômica diversos trabalhos estão sendo realizados para entender o comportamento econômico dos indivíduos e as variáveis que influenciam no comportamento das pessoas, principalmente em sua infância e adolescência (Ortiz, 2016), pois acredita-se que na infância e adolescência se pode ter muitos fatores determinantes para o comportamento financeiro na fase adulta, principalmente o de adesão de dívidas, que é a proposta desse trabalho (Berti; Grivet, 1990; Denegri Coria, 1995; Lea; Webley; Bellamy, 1995; Denegri; Abello, 2001; Lauer-Leite *et al.*, 2010; Artifon; Piva, 2013).

Segundo Lea, Webley e Bellamy (1995) são muitas as variáveis que podem explicar a relação entre fatores psicológicos e sociais e o endividamento, destacando as seguintes: o apoio social à dívida, a socialização econômica, o nível de conhecimento dos mecanismos de endividamento e os instrumentos financeiros associados a eles, a comparação social, as atitudes em relação ao dinheiro, entre outros. Por isso esse presente trabalho escolhe esse método do IoPT, para compreender se o processo terapêutico pode auxiliar as pessoas que possuem mais do que 50% de sua renda com dívidas.

O método IOPT é um instrumento terapêutico muito eficaz, por que utiliza as capacidades do espelhamento intuitivo e espontâneo, podendo assim trazer a luz domínios do inconsciente que de outra forma, quase inacessíveis (Ruppert, 2022).

O espelhamento é ainda pouco discutido e explicado na ciência. Portanto o trabalho de Gallese *et al.* (1996), traz o conceito de neurônios espelhos, sendo uma categoria especial de neurônios que respondem em duas condições distintas, neurônios que disparam quando um sujeito realiza uma determinada ação motora e quando um sujeito testemunha o mesmo ato motor sendo executado por um alvo. Borg (2007) trouxe em seu estudo que o neurônio espelho é uma forma de permitir que seja feita uma leitura mental do outro ser humano. Shapiro (2008) menciona que os neurônios espelhos fazem parte de um sexto-sentido, até então não reconhecido.

Fogassi *et al* (2005) aponta que alguns neurônios - espelho respondem a intenção do outro. Dubová *et al.* (2023) traz que o toque é uma das principais ferramentas de

comunicação e essa sensação de tocar pode ser experimentada quando observada em outra pessoa, devido ao neurônio-espelho que é mapeada no córtex somatossensorial do observador. O autor menciona que essa descoberta do neurônio-espelho pode auxiliar em processos terapêuticos. Curiosamente, a sensação do tato também pode ser experimentada quando observada em outra pessoa.

Podemos também associar essa explicação ao que Carl Gustav Jung (1985), o psicanalista que formulou a Psicologia Analítica e trouxe a descoberta do inconsciente coletivo. O inconsciente coletivo é o que pode auxiliar com a explicação dos neurônios-espelho, de acordo com Whitmont, (1991) a psique objetiva se manifesta essencialmente por imagens, emoções e impulsos. A expressão do inconsciente realiza-se de maneira não racional e pré-lógica. As relações entre as imagens e a realidade não são de causa e efeito, mas de similaridade e contiguidade, a lógica que prevalece é analógica. Desse modo e colocando que o inconsciente opera por analogia e imagens.

O primeiro acesso à dimensão do Inconsciente, possibilitado por conhecimentos acerca do Inconsciente Pessoal, criará condições favoráveis para que se possa entender, com maior clareza, o que vem a ser a camada mais profunda da Psique, o Inconsciente Coletivo e os seus Arquétipos (Bonfatti *et al.*, 2018). Este termo Arquétipos foi cunhado por Jung (1959). Os arquétipos são a forma dada a algumas experiências e lembranças relacionadas aos nossos ancestrais. Segundo Jung (1960), isto implica que não desenvolvemos isoladamente o resto da sociedade, mas o contexto cultural nos influencia no mais íntimo, transmitindo-nos pensamento e experimentação da realidade que são herdados.

O primeiro acesso à dimensão do Inconsciente (Serbena, 2010) possibilitado por conhecimentos acerca do Inconsciente Pessoal, criará condições favoráveis para que se possa entender, com maior clareza, o que vem a ser a camada mais profunda da Psique, o Inconsciente Coletivo e os seus Arquétipos.

Da mesma maneira como os instintos impelem o homem a adotar uma forma de existência especificamente humana, assim também os arquétipos forçam a percepção e a intuição a assumirem determinados padrões especificamente humanos. Os instintos e os arquétipos formam conjuntamente o inconsciente coletivo (Jung, 1998, p. 137).

Sheldrake (1995) postulou a hipótese mais revolucionária da biologia contemporânea: a da Ressonância Mórfica. As mentes de todos os indivíduos de uma espécie, incluindo o homem, se encontram unidas e formando parte de um mesmo campo

mental planetário. Ele denominou esse campo mental de Campo Morfogenético, que afeta as mentes dos indivíduos e as mentes destes também afetariam ao campo.

A abordagem que estou propondo é muito semelhante à ideia de Jung do inconsciente coletivo. A principal diferença é que a ideia de Jung foi aplicada principalmente à experiência humana e a memória coletiva humana. O que estou sugerindo é que um princípio muito semelhante atua em todo o universo, não apenas em seres humanos (Sheldrake, 1987, p. 12).

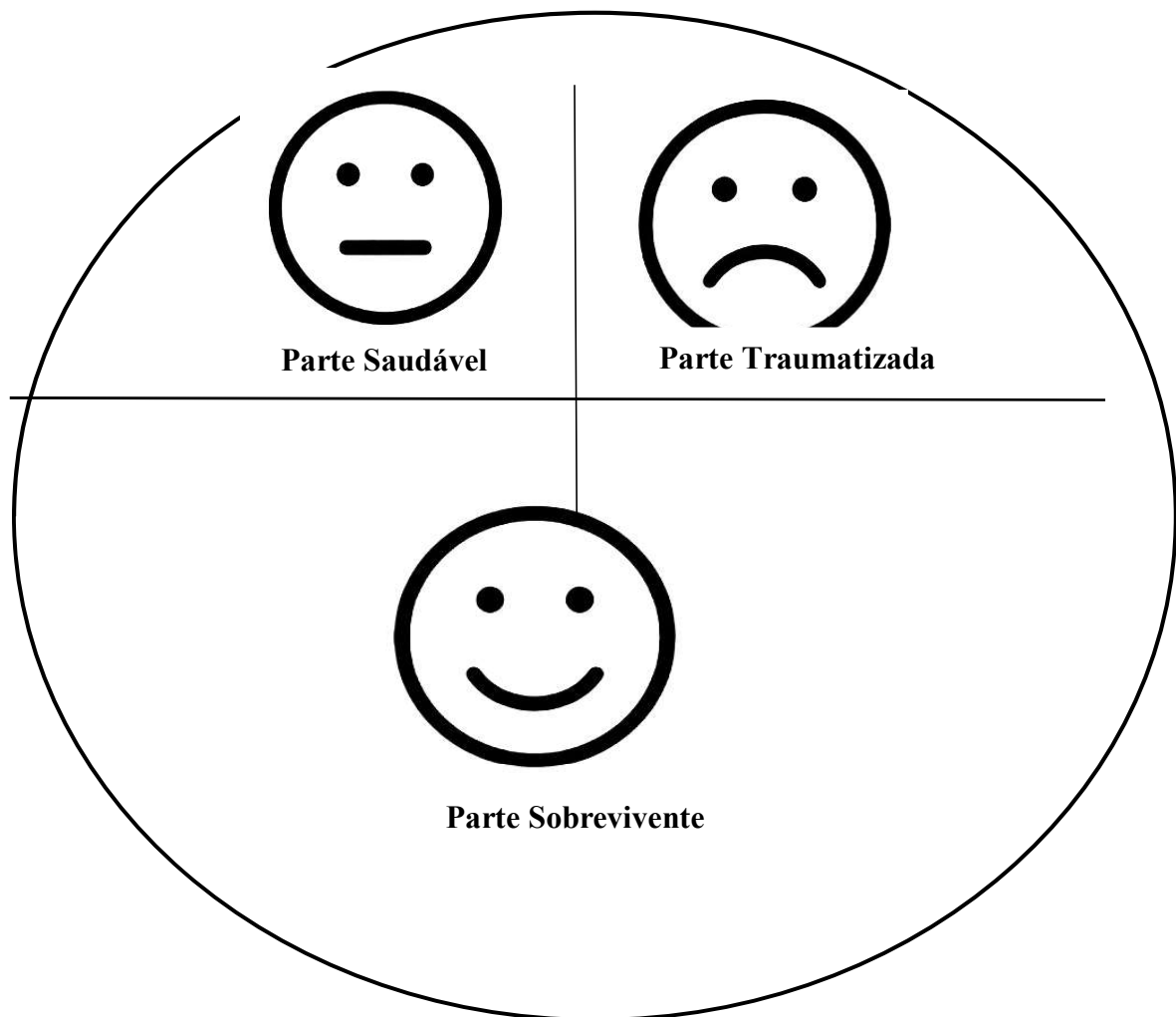
Stjernswärd (2021) reforça a importância de se manter fiel ao método e à teoria, pois pontos de partida teóricos divergentes ao usar o método podem afetar os efeitos benéficos do método, na pior das hipóteses agravar o problema do cliente.

Stjernswärd (2021) destaca que, em vez de focalizar no problema em si, a IOPT focaliza os efeitos no início do desenvolvimento da identidade do indivíduo, que pode incluir uma divisão psicológica da estrutura da personalidade como estratégia de sobrevivência. Então o modelo de Ruppert apresenta três fragmentações, um Eu saudável, um EU sobrevivente e um EU traumatizado. O trauma¹ causa a fragmentação da psique em uma parte saudável, com isso fica parte da psique² contendo as memórias e sentimentos avassaladores do fato ocorrido. Durante o processo terapêutico essas três fases ocorrem, nem sempre de forma clara. A Figura 4 mostra como nós ficamos após uma situação traumática.

¹ Trauma se refere a questão interna da pessoa, aquilo que é um incômodo para ela. Por exemplo: a pessoa sente-se incomodada com muitas dívidas, mas sempre existe algo que a leva a gastar. O trauma aqui não se tem a ver com uma situação negativa, catastrófica e sim com o incômodo interno do indivíduo. O momento traumático é o fato de que a pessoa teve e o leva a esse desconforto interno.

² Psique é a consciência ampliada que vai além da consciência egóica (Serbena, 2010). Para nosso estudo a psique será associada ao inconsciente proposto por Kahneman como sistema 1. A psique é onde fica as memórias inconscientes.

Figura 4 - Configuração interna do indivíduo após uma situação que venha se tornar traumática.



Fonte: Stjernswärd (2021).

O processo terapêutico contribui para tornar visíveis estratégias de sobrevivência³, fortalecer estruturas psicológicas saudáveis em nome de estratégias de sobrevivência; e facilitar encontros entre partes psicológicas saudáveis e partes traumatizadas. Estruturas mentais saudáveis incluem um “eu” saudável, ou seja, um senso de identidade com livre arbítrio, flexibilidade e capacidade de autorregulação. Ao ver, reconhecer e vivenciar

³ Estratégia de Sobrevivência, de acordo com a obra Simbiose e Autonomia nos Relacionamentos, Ruppert (2012) se refere ao nosso modo de criar uma verdade com nossa mente racional, sistema 2 conforme proposto por Kahneman (2002), para não querer ver a dor, parte traumatizada. Por exemplo: Se uma pessoa veio de uma família com recursos financeiros escassos e quando criança se sentia magoada por não receber o presente o qual queria em seu aniversário, ela quando adulta passa a comprar muitos presentes para sua filha e fala para si mesmo que é era preciso porque o outro brinquedo ficou velho, sendo capaz até de adquirir dívidas para não ver a dor da filha em não ter o que deseja, sendo que essa é uma dor dela mesma, ou seja, seu modo sobrevivência.

essas diferentes partes e estratégias, um processo de mudança pode ser ativado no cliente (Stjernswärd, 2021).

As sessões do método podem ser individuais ou coletivas, para o presente estudo será utilizado o formato individual. Stjernswärd (2021) menciona que apesar dos anos de prática clínica e da disseminação internacional da formação em ECoM, além dos *workshops* feito para participantes do mundo todo e em diversos países, a área carece de estudos científicos. Portanto este trabalho tem como intuito utilizar desse método.

A figura 4 além de mostrar a dissociação que ocorre internamente dentro do ser, pode ser melhor entendida pelo que a psique representa. O artigo de Benevedes (2020) traz a explicação do que é a psique, que pode ser entendida como uma manifestação no corpo e na fisiologia de diversos acontecimentos ocorridos desde a nossa concepção.

Temos que uma experiência de discrepância vital entre fatores que podem nos ameaçar, ou seja, o que não for suprido a nós quando bebês e criança, nos faz ter um modo de sobrevivência, que é acompanhada por sentimento de impotência e abandona indefeso, causando assim um abalo permanente do entendimento de si mesmo e da compreensão do mundo (Fisher e Riedesser,1998,p.79).

4 MODELO CONCEITUAL

A Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico – OCDE (2005) define a Educação Financeira como um processo em que as pessoas e as sociedades melhoram o seu entendimento ao se tratar dos conceitos e produtos financeiros, por meio de informação, formação e orientação, para que estas possam desenvolver os valores e as competências essenciais para se tornarem mais conscientes das oportunidades e riscos neles envolvidos e, então, poderem fazer escolhas bem informadas, saber onde procurar ajuda e adotar outras ações que melhorem o seu bem-estar. Desse modo, podem favorecer de forma mais consistente para a formação de indivíduos e sociedades responsáveis, comprometidos com o futuro (OCDE, 2005).

A ausência de educação financeira, associada ao fácil acesso ao crédito, tem direcionado muitas pessoas ao endividamento excessivo, privando-as de parte de sua renda em função do pagamento de prestações mensais que reduzem suas capacidades de consumir produtos que lhes trariam satisfação (BCB, 2013).

O trabalho de Stella *et al.* (2013) discutiu a necessidade de inclusão de conteúdos relacionados à Educação Financeira na Educação Básica no Brasil realizando a mensuração do conhecimento de alunos das escolas brasileiras e ficou evidente que as escolas têm abordado o conteúdo superficialmente.

Muitos indivíduos não conseguem ter o controle de suas finanças pessoais. Ademais, desconhecem o quanto gastam, como gastam e principalmente o fator que os motivaram a gastar. É de suma importância compreender o início um planejamento, independente da necessidade de cada indivíduo (Luz; Ayres; Melo, 2019).

A Educação Financeira vem a ser um elo entre várias áreas do conhecimento, no sentido de fazer com que trabalhem juntas e formem conceitos capazes de instrumentalizá-lo para a construção de autonomia para o indivíduo, principalmente frente a suas decisões financeiras. Com o exposto no referencial teórico desse estudo fica evidente que Educação Financeira permeia as áreas expostas.

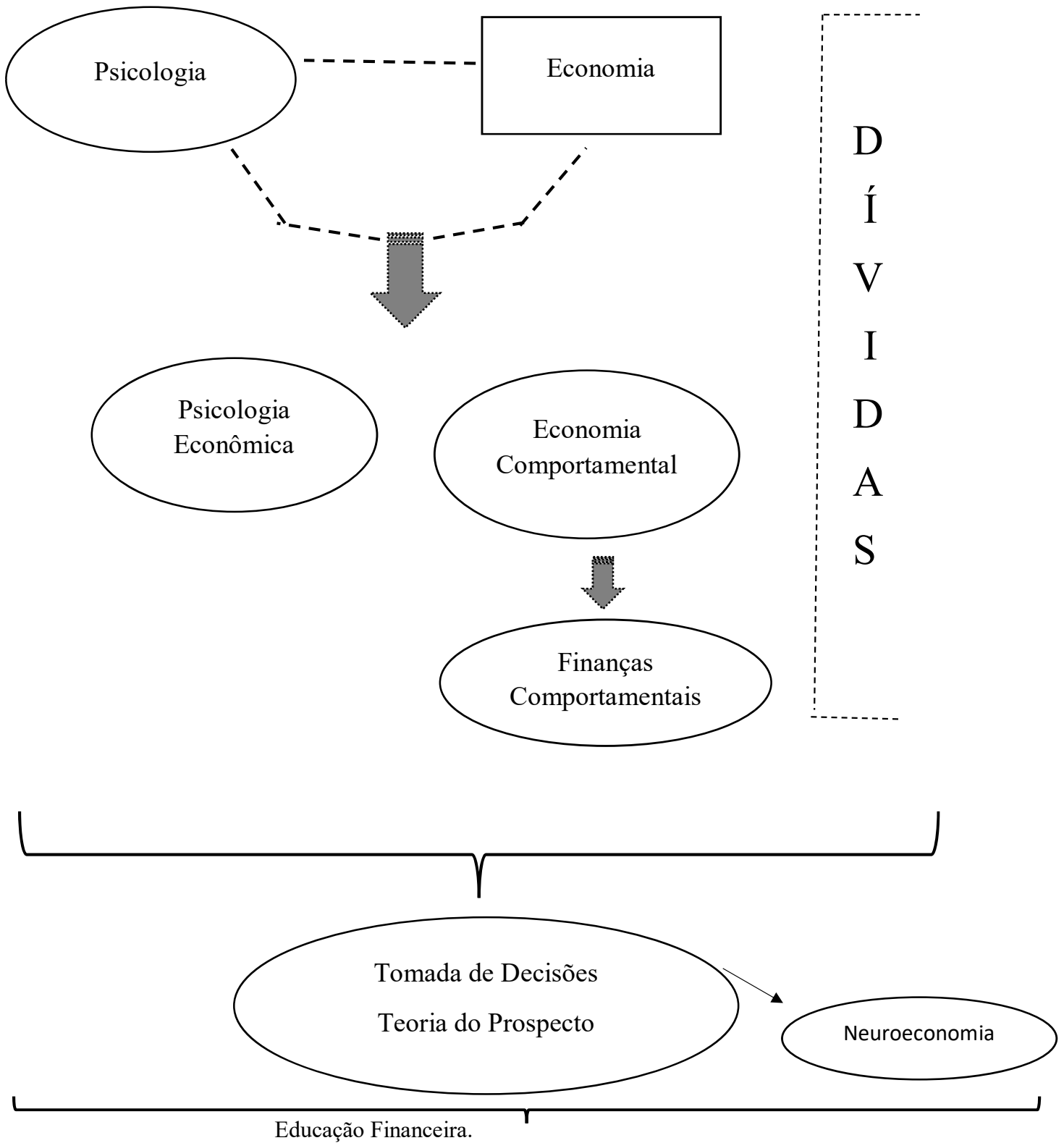
De acordo com a Figura 5, a Psicologia é uma ciência, dentro dela existe a Psicologia Econômica, tem-se a Economia também como uma área da ciência, que buscou na Psicologia explicações para determinadas questões.

E unindo os conhecimentos da Psicologia formou-se a Economia Comportamental. Grande parte de suas investigações estão voltadas a explorar temas de interesse da comunidade de economistas, utilizando-se para isso conhecimentos

produzidos por psicólogos (Ferreira; Franceschini, 2012). Dentro da Economia Comportamental temos as Finanças Comportamentais que são as descobertas sobre anomalias relativas à Hipótese Eficiente de Mercado (Shefrin, 2010). Todos esses campos se convergem para explicar situações de dívidas e a tomada de decisões e, a Teoria do Prospecto surge com intuito de explicar a tomada de decisões dos indivíduos. Consequentemente, a Educação Financeira deve estar atenta a toda essa multidisciplinariedade. Nesse contexto temos a hipótese:

H₁: Indivíduos se tornam pessoas endividadas devido ao descontrole financeiro, porém esse descontrole tem relação direta com a Educação Financeira.

Figura 5 - Mapeamento das áreas que a Educação Financeira abrange.



Fonte: Elaborado pela autora (2024).

A Teoria do Prospecto veio para trazer uma compreensão melhor da tomada de decisão do indivíduo, diversos estudos tentam entender e desenhar um processo geral da

tomada de decisão (Füllbrunn; Luhan; 2019). Para os autores fica evidente na literatura que os diversos estudos sobre a tomada de decisões e os experimentos realizados são construídos com situações hipotéticas e não condizendo a realidade do dia a dia do ser humano, o trabalho de Silva *et al.* (2021) aponta que a tomada de decisão dos indivíduos parece ser influenciada por preconceitos cognitivos e pelo sistema intuitivo, mas não mostra de onde vem esses preceitos ou como lidar com eles.

Diante dessas condições, esse trabalho propõe a entrar em um campo que pode ser de grande contribuição para entender a tomada de decisões, o entendimento da psique humana. Ferreira (2007) aborda que o comportamento econômico repercute o comportamento psíquico, não sendo necessariamente manifesto, porém, capaz de colocar aquele em movimento. Segundo a autora, pensamentos e cognição estariam amalgamados ao pano de fundo emocional. Schroeder (1998) também discute a respeito dos mercados real e perfeito e aponta que existe o comportamento psíquico envolvido.

Ferreira (2007) debate em seu estudo que o “comportamento econômico dos indivíduos e dos grandes grupos pode representar uma possibilidade de debater fenômenos psico-econômicos de modo a contribuir para políticas econômicas mais justas e apropriadas aos nossos problemas (Ferreira, 2007, p. 3).” Assim sendo, a autora propõe em seu trabalho que o entendimento da psique poderia explicar o sistema 1, proposto por Kahneman.

Ferreira (2007) menciona que as teorias econômicas contemplam o funcionamento mental e, em particular, o pensar e as vicissitudes que o envolvem, abrangendo, como principais polaridades, o prazer-desprazer *versus* a realidade ou, a ilusão *versus* o pensar, com o desejo de satisfação dos impulsos atuando como força propulsora para nossos atos psíquicos e concretos.

Bai, Pan e Li (2024) apontam que a neuroeconomia assume que os humanos são indivíduos biológicos racionais e os comportamentos podem ser monitorados e quantificados no sistema nervoso por meio de tecnologias de imagem cerebral, como ressonância magnética funcional e tomografia, portanto a compreensão da racionalidade e enfrentando disputas conceituais básicas na base teórica existem e a sugestão dos autores é que a psicanálise podem trazer essas respostas, uma vez que a psicanálise analisa o indivíduo sem quantificar e, logo se pode ter respostas significativas. Por fim os autores propõem que sejam realizados experimentos.

Andelic e Feeney (2023) em seu estudo sobre entender a associação de saúde mental e os problemas com dívidas, mostram que a saúde mental precisa ser considerada

ao aconselhar pessoas com dívidas. Os autores também evidenciam a necessidade de estudos que relacionem fatores mentais associados a decisões para que o devedor possa de fato sair da dívida. Com isso emerge a seguinte hipótese:

H₂: Indivíduos tomam decisões de acordo com as experiências de vida e essas experiências estão registradas na sua psique, formando o inconsciente denominado como sistema 1, por Kahneman.

Kunkel, Vieira e Potrich (2015) em seu estudo sobre dívidas com cartão de crédito, identificaram situações em que os agentes são afetados por vícios emocionais e fatores cognitivos e, tendem a utilizar atalhos mentais para simplificar o processo decisório. Os autores sugerem que trabalhos com mais detalhes sejam realizados.

Segundo Andelic, Stevenson e Feeney (2019), as pessoas com dívidas ao serem abordadas por um consultor financeiro preparado para lidar com essa situação por meio de ligações, com o intuito de negociar, apresentavam emoções como um fator marcante durante as suas falas. Os autores apontaram que as falas carregadas de emoções ficavam incontroláveis e honestas.

De acordo com Ferreira (2007), os conceitos de desconto hiperbólico subjetivo, escolha intertemporal e contas mentais, que são áreas dentro da Economia Comportamental relacionadas a tomada de decisões dos indivíduos, são modelos que se pode identificar claramente componentes emocionais presentes nas escolhas dos indivíduos.

Sinclair e Ashkanasy (2005) afirmam que as escolhas dos indivíduos têm relação com a intuição que é uma forma não-sequencial de processar informações, que leva em consideração tanto elementos cognitivos, quanto elementos emocionais, e que resulta em um saber direto. Simon (1986) aponta que a intuição nada tem de irracional, e que ela não é um processo que opera de forma independente, ao contrário, razão e intuição são complementares. Elster (1998; 2009) considera as emoções como um papel central na tomada de decisão, estado de espírito, sendo que essa influencia a forma como o indivíduo se posiciona e interpreta as situações. Logo, se situações emocionais estão sempre presentes, emerge a seguinte hipótese:

H₃: Indivíduos se tornam pessoas endividadas devido a tomada de decisões pela emoção do momento.

5 METODOLOGIA

Na Economia se teve um importante marco no uso de método experimental, quando o economista Vernon Smith (1976) fez a escolha de trabalhar com o experimento. Vernon lançou as bases para o campo da Economia Experimental desenvolvendo uma série de métodos experimentais, estabelecendo padrões para o que constitui um experimento de laboratório confiável em Economia. Esses trabalhos e os estudos desenvolvidos com Daniel Kahneman e Amos Tversky (2000), integraram *insights* da Psicologia na Economia que dizem respeito à tomada de decisão sob incerteza, onde ele demonstrou como as decisões humanas podem sistematicamente se afastar daquelas previstas pela teoria econômica padrão, lançando assim as bases para um novo campo de pesquisa, que levaram a conquista do prêmio Nobel de Economia em 2002. O campo da tomada de decisão avançou por diversas áreas do conhecimento e com isso surgiu a Neuroeconomia que fez uma integração com as áreas de economia, psicologia e neurociência para entender o funcionamento da mente (Dennison et al., 2022).

No presente estudo o método a ser utilizado é experimental. Em especial, os métodos experimentais utilizam seres humanos para testar suas teorias (AURÉLIO et al., 2010). Por meio dos métodos experimentais desenvolvidos por Smith (1976), Kahneman e Teversky (2000), desenvolveram a investigação sobre o relacionamento e a importância da psicologia na economia. O comportamento observado muitas vezes é mais bem compreendido se visto pelas lentes da Psicologia. Logo, para este estudo será utilizado de um Ensaio Clínico Randomizados (ECRs), método muito utilizado nas pesquisas do campo da Psicologia e ainda pouco explorado na Economia. Os ensaios clínicos randomizados são considerados o padrão-ouro para determinação de efeito de uma terapêutica (OLIVEIRA; PARENTE, 2010; OLIVEIRA; VELARDE; SÁ, 2015).

O estudo randomizado é experimental com seres humanos, que visa avaliar efeitos de intervenções, onde os participantes são distribuídos aleatoriamente aos grupos de estudos (OLIVEIRA; VELARDE; SÁ, 2015). De acordo com Oliveira e Parente (2010), os ECRs são estudos onde um grupo de interesse em que se faz uso de uma terapia ou exposição é acompanhado, comparando-se com um grupo controle. Diferente dos estudos observacionais em que o pesquisador não interfere na exposição, nesse estudo o pesquisador planeja e intervém ativamente nos fatores que influenciam a amostra, minimizando assim a influência dos fatores de confundimento. A alocação dos sujeitos

de pesquisa pode ser de forma aleatória (randomizada) ou não aleatória. Neste estudo será de forma randomizada aleatória.

O princípio de randomização é simples, e se baseia no fato de que os participantes de um determinado estudo, tenham a mesma probabilidade de receber tanto a intervenção a ser testada quanto o seu controle (YUSUF, 1984; ALMEIDA; BARRETO, 2014). Este modelo se caracteriza como ensaio randomizado simples. Freire e Da Cunha (2005) enfatizam que é aquele equivalente ao lançamento de uma moeda: um novo participante tem a chance de ser alocado para grupo intervenção ou grupo controle. O *software* para a realização da aleatorização dos participantes será o *Microsoft Excel*. A Figura 6 mostra o processo de aleatorização simples.

Figura 6 - Randomização Simples.



Fonte: Autora (2024).

Uma das principais vantagens do método são o baixo custo e a facilidade de implementação (FREIRE; DA CUNHA, 2005). Respeitando os princípios, à randomização (aleatorização) reduz o risco de erros sistemáticos, produzindo um equilíbrio entre os diversos fatores de risco que podem influenciar no desfecho a ser medido (COLLINS, 1996).

5.1 Definição do tamanho da amostra

A determinação do tamanho da amostra é uma etapa essencial no planejamento de um estudo randomizado experimental, pois é fundamental entender que diferentes desenhos de estudo precisam de diferentes métodos de estimativa do tamanho da amostra.

Para Wang e Ji (2020), o tamanho amostral deve ser cuidadosamente planejado para garantir que a pesquisa, tempo, esforço de pessoal e custos não sejam desperdiçados e consequentemente otimizados. Por isso devemos definir alguns conceitos estatísticos para a definição do tamanho amostral.

Estabelecido para o critério para rejeição ou não de uma hipótese, é de extrema importância estar avisado que as decisões tomadas podem não ser as decisões corretas. Por outro lado, mesmo sendo falsa, H_0 pode ser ocasionalmente não rejeitada (FERREIRA, 2009). Da mesma forma ao tomar essa decisão cometerá um erro. Esse é o erro tipo II e a probabilidade de cometê-lo é representada por β (Tabela 1).

O erro tipo II é aquele cometido quando não se rejeita uma hipótese H_0 falsa. O complemento da probabilidade da ocorrência do erro tipo II, $1 - \beta$, é denominado de poder do teste e esse é a probabilidade de rejeitar uma hipótese H_0 que é falsa e que deveria, de fato, ser rejeitada. Se, por um lado a probabilidade de não ocorrer o erro tipo I é conhecida e fixada pelo investigador científico, por outro, a probabilidade do erro tipo II não é conhecida e nem pode ser especificada (FERREIRA, 2009).

O que se sabe é que, para um valor n é fixado de n (tamanho de amostra), o valor α é relacionado é inversamente ao valor β . Assim, baixa probabilidade de não ocorrer no erro tipo I e está associada a alta probabilidade de se cometer o erro tipo II e o único modo de se causar redução simultânea de ambos é aumentar o tamanho da amostra (n) (FERREIRA, 2009).

Tabela 1 – Erros tipo I e tipo II e as decisões tomadas corretamente para os testes de hipóteses com suas respectivas probabilidades associadas entre parênteses.

Realidade	Decisão	
	Rejeitar H_0	Não Rejeitar H_0
H_0 verdadeira	Erro tipo I (α)	Decisão correta (γ : $1 - \alpha$)
H_0 falsa	Decisão correta (Poder: $1 - \beta$)	Erro tipo II (β)

Fonte: Ferreira (2009, p. 215).

Um tamanho de amostra apropriado geralmente depende das hipóteses estatísticas especificadas e alguns desenhos de estudo dos parâmetros. Esses incluem o mínimo significativo da diferença detectável (tamanho do efeito), poder estatístico do teste desejado ($1 - \beta$) e nível de significância (α) (WANG; JI, 2020).

5.2 Cálculo do tamanho da amostra

O cálculo do tamanho amostral será por meio da calculadora *RiskCalc*, desenvolvida pelos pesquisadores Wang e Ji (2020) da *Cleveland Clinic – Department of Quantitative Health Sciences*, na qual está disponível de forma online no endereço: <<https://riskcalc.org/samplesize/>>, essa é utilizada em estudos randomizados. Os autores desenvolveram essa estratégia com o intuito de auxiliar os pesquisadores a definirem o tamanho amostral (n) e auxiliar no planejamento dos estudos.

De acordo com Soares e Castro (1998), para que esse cálculo seja acurado, deve-se decidir *a priori* o poder do teste ($1-\beta$), e o valor para o erro tipo I (α) e a diferença entre os tratamentos (proporção de elementos). A seguir, no Quadro 3 são apresentados os testes realizados utilizando a calculadora *RiskCalc*, onde se foi considerado o $\alpha=0,05$ e o $1-\beta=0,8$ (BORGES et al., 2020).

Quadro 3 - Cálculo do tamanho amostral em dois grupos independentes por meio da diferença entre proporções, considerando $\alpha=0,05$ e $1-\beta=0,8$.

		Tratado				
C	Proporção	0,70	0,60	0,50	0,40	0,30
o	0,50	64	38	26	38	64
n	0,45		50	32	30	48
t	0,40		66	38	24	36
r	0,35			50	30	28
o	0,30			64	36	22
l	0,25				44	26
e	0,20				56	30

Fonte: Elaborado pela autora (2024).

De acordo com os resultados apresentados no Quadro 3, comparando o tamanho amostral dos grupos tratados (GT) e controle (GC) com uma diferença na proporção de 20% foi $n=64$ para os cenários (0,7 - GT \times 0,5 - GC), (0,5 - GT \times 0,3 - GC), (0,3 - GT \times 0,5 - GC), ainda com uma diferença na proporção de 20%, o tamanho amostral foi $n=56$ para o cenário (0,4 - GT \times 0,2 - GC).

Para a diferença na proporção de 15% o tamanho amostral foi $n=50$ para o cenário (0,6 - GT \times 0,45 - GC). Para a diferença na proporção de 15% o tamanho amostral foi $n=$

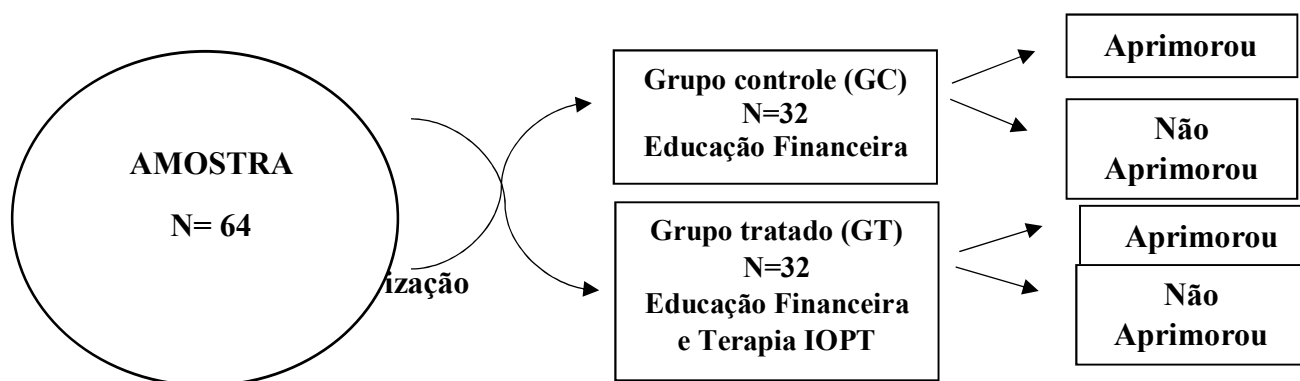
48 para o cenário (0,30 - GT × 0,45 - GC) e para a diferença na proporção de 15% o tamanho amostral foi n= 44 para o cenário (0,40 - GT × 0,25 - GC).

Comparando o tamanho amostral dos grupos tratados (GT) e controle (GC) com uma diferença na proporção de 10% foi n= 38 para os cenários (0,6 - GT × 0,5 - GC), (0,5 - GT × 0,4 - GC) , (0,4 - GT × 0,5 - GC), ainda com uma diferença na proporção de 10% o tamanho amostral foi n= 36 para os cenários (0,4 - GT × 0,30 - GC) e (0,30 - GT × 0,40 - GC).

Para a diferença comparando o tamanho amostral dos grupos tratados (GT) e controle (GC) com uma diferença na proporção de 5% foi n= 32 para o cenário (0,50 - GT × 0,45 - GC), ainda com uma diferença na proporção de 5% o tamanho amostral foi n= 30 para o cenário (0,4 - GT × 0,35 - GC) e no cenário (0,30 - GT × 0,25 - GC) o n foi 26.

Considerando as situações expostas acima, temos que foi estimado uma amostra de 64 participantes (32 para o GT e 32 para o GC) para o presente estudo com um poder do teste de 80% a um nível de significância de 5% (α). A Figura 7 apresenta o modelo proposto para o experimento.

Figura 7 - Modelo para o experimento.



Fonte: Autora (2024).

Os grupos GC e GT receberão todo processo relacionado a Educação Financeira igualmente, a única diferença é que em um determinado momento um grupo irá receber a terapia e o outro não.

Em relação ao tempo é sempre prospectivo, Oliveira et al. (2015) destaca que não é preciso seguir uma data idêntica, o importante é que cada participante seja seguido de um ponto zero ou uma linha base e a intervenção deve ser padronizada. O grupo controle deve ser semelhante nos aspectos de base ao grupo de intervenção no início do estudo,

isso é fundamental para que as diferenças no resultado sejam atribuídas a ação da intervenção (OLIVEIRA et al., 2015).

5.3 Delimitações e Etapas

5.3.1 Etapa 1

A primeira etapa foi registrar o experimento após a qualificação no comitê de ética, cujo registro é: 67698422.9.0000. 5148. Na sequência foi enviado um convite para pessoas que estão em situação de inadimplência financeira e desejassem participar da pesquisa. O convite foi inserido em redes sociais, LinkedIn, face book, grupos de WhatsApp, Instagram. E junto ao convite se tinha um formulário feito no *Google Forms*, cabe ressaltar que todos os questionários foram aplicados através dessa ferramenta. Neste formulário foi coletado o contato de e-mail do participante para via de comunicação a respeito do experimento e informações que nos permitia ter uma prévia da situação de inadimplência.

5.3.2 Etapa 2

Com a lista de inscitos foi enviado um e-mail para todos, informando a primeira reunião, em que o intuito era apresentar a pesquisa e iniciar o envio do termo de consentimento de participação. Portanto no dia e horário que foi enviado pelo e-mail de cada participante ninguém compareceu, apontando que a comunicação via e-mail não foi eficiente. Na sequência foi solicitado aos participantes através de e-mail e novas divulgações nas redes sociais que entrassem em contato pelo *WhatsApp*, pois dessa forma foi feito uma lista de transmissão e a comunicação até o final do experimento foi mantida através dessa lista.

Uma nova reunião foi feita onde a pesquisa foi apresentada e informada que cada etapa seria entregue no seu tempo, o Registro de Consentimento Livre e Esclarecido (RCLE) foi entregue para ser assinado digitalmente por cada participante.

5.3.3 Etapa 3

Após se ter o Registro de Consentimento Livre e Esclarecido (RCLE) dos participantes e o questionário inicial, cujo intuito é filtrar se os participantes cumprem os seguintes requisitos:

- 1) Estar em situação de endividamento. De acordo com o SPC (2016) é quando uma pessoa possui parcelas a vencer de compras e/ou empréstimos.
- 2) O participante não poderia ter feito sessão da terapia IOPT para questões financeiras.

5.3.4 Etapa 4

Foi agendado reuniões durante dois dias em horários diferentes, para que o maior número de pessoas pudesse participar. Nesta reunião foi instruído a levantar todas as informações das dívidas e separar. Também foi explicado como se faz um orçamento mensal, porque se faz. Nesse momento também foi construído exemplos de preenchimento de uma planilha para que todos os participantes pudessem entender, na sequência foi fornecido a planilha e ressaltado que quem não pudesse fazer em Excel poderia realizar em uma folha. E foi determinado o prazo de retirar dúvidas. O participante deveria listar suas dívidas e colocar o montante junto com a data de quando começou a inadimplência. E deixar separado para próxima etapa. Após essas instruções e o prazo delimitado para que cada participante realizasse a tarefa foi aplicado o questionário 2.

5.3.5 Etapa 5

Foi feito à randomização do estudo, através do programa *Microsoft Excel*. Foi criado uma segunda lista de transmissão, onde os membros foram os que participaram do processo terapêutico. Nessa lista foi enviado o comunicado da reunião sobre a terapia. A reunião foi feita com intuito de explicar o procedimento e de como os participantes deveriam se preparar. A reunião foi conduzida pela pesquisadora, a explicação da técnica foi feita pelo terapeuta e o coorientador da pesquisa também estava presente. A aplicação da terapia (IOPT) foi realizada por um terapeuta formado na técnica e com experiência, além da constante participação nos *workshops* e imersões com o fundador da técnica e licenciado pelo mesmo para aplicação. A técnica e toda a pesquisa foram realizadas no formato *online*, uma vez que os estudos se mostraram eficientes por meio desse veículo (YING et al., 2021, BESSA; RONCHI, 2021, YEUN; KIM, 2022), além do fundador da técnica Ruppert, utilizar desse meio para seus *workshops* que são realizados mundialmente no formato online (STJERNSWÄRD, 2021). Outros estudos também mostram a eficiência da educação financeira nesse formato (BESSA; RONCHI, 2021). A plataforma utilizada foi o *Zoom*.

Após a reunião foi disponibilizado uma planilha no *Google Drive* com os horários e dias disponíveis para as sessões terapêuticas. Os participantes deveriam agendar o seu dia e horário. Antes de cada dia era enviado o segundo Registro de Consentimento Livre e Esclarecido (RCLE) para assinatura e confirmado a participação. A sessão foi realizada no formato individual.

No dia da reunião foi explicado todo fundamento da técnica, conforme o referencial teórico, foi mencionado o site do professor Franz Ruppert, os livros e artigo. Também foi explicado que para a sessão o participante devia estar com câmera e microfone ligados, a frase de intenção deveria estar pronta, e a frase deveria estar no contexto que envolvesse sua atual dificuldade financeira, e que fosse escolhido no máximo três palavras dessa frase, e que se sugere que a palavra EU esteja presente, portanto, é uma sugestão e não regra(RUPPERT, BANZHAF,2023).

Segundo Ruppert e Banzhaf (2023) se a pessoa não está conectada consigo mesma, não há uma referência interna na qual basear todas as suas experiências psicológicas.

O seu “eu”, seus sentimentos sua vontade, suas realizações e suas ações não formam uma entidade coesa, cada uma dessas experiências segue seus próprios impulsos, em outras palavras, sem um “eu” não há capitão conduzindo o barco. (RUPPERT e BANHAF, p.27,2023).

Além dessa orientação também foi orientado ter objetos ou post it, papel, para representar as palavras escolhidas da frase de intenção.

No dia seguinte a sessão cada participante foi contato para saber se estava bem e assim que finalizou as duas semanas que foram dedicadas a essa etapa foi enviado um questionário-*pós terapia* para todos os participantes.

5.3.6 Etapa 6

Nesse momento foi realizado uma reunião/aula cujo intuito foi explicar hipóteses de negociações das dívidas, canais a se procurar para tal finalidade e instruções de qual dívida quitar primeiro. Também foi retirado dúvidas da planilha de orçamento e inserido uma nova aba na planilha para elencar as dívidas. Ficou disponível o atendimento individual para quem sentisse a necessidade de auxílio no planejamento financeiro para quitar as dívidas, sendo que esse momento foi permitido para quem tivesse situações que não foram mencionadas nas reuniões/aula. Após esta etapa foi fornecido o questionário 3 para que os participantes pudessem preencher.

5.3.7 Etapa 7

Foi realizado uma reunião cujo intuito foi trazer explanação de como se manter no seu planejamento financeiro para quitar as dívidas. Também verificar se existiam dúvidas e se todo planejamento foi elaborado com sucesso. Aqui foi aplicado o questionário 4 para cada um dos grupos.

5.4 Questionários

Foram aplicados um total de 5 questionários. Sendo que o primeiro questionário foi composto por 9 questões e denominado Questionário 1. O segundo denominado como Questionário 2 foi composto por 35 questões, sendo que 10 dessas questões se referiam a Educação Financeira e foram utilizadas para formulação da variável. Esse questionário foi elaborado com base no trabalho de Mendes (2021). O questionário 3, denominado como Questionário 3 foi composto por 4 questões. Para o grupo tratado (GT) após a sessão de IOPT foi aplicado um questionário, denominado Questionário Pós sessão de IOPT composto por 11 questões. E o questionário final, denominado Questionário 4 foi composto por 14 questões.

5.5 Formulação da variável

Realizou-se a mensuração da Educação Financeira através de um índice. Todas as questões do questionário 2 que foram definidas como Educação Financeira foram agrupadas e feito a média da pontuação, através do que os participantes assinalaram. As alternativas foram codificadas em 1 ou 3, participantes que pontuavam 3 era quem tinha mais educação financeira e quem assinalava 1 era quem possuía menos educação financeira, no total se tinha 30 pontos. Logo foi feito uma escala quem ficou entre 10 a 19 pontos não possuem Educação Financeira e quem pontuava de 20 a 30 pontos possui Educação Financeira. Essa variável foi associada as demais perguntas feitas no questionário.

5.6 Análise estatística

Foi processada a tabulação das respostas utilizando o Teste de Independência (com estatística do teste: Qui-quadrado) de acordo com o questionário 2 e pelo nível de educação financeira, explicado na seção 5.5, com o objetivo de observar se existe associação entre duas variáveis qualitativas medidas na mesma unidade amostral.

De acordo com Pimentel (2009), o Teste de Independência é utilizado para grandes amostragens, consideradas acima de 20. Para verificar se há significância estatística entre elas, considerou o valor de significância 5%. Resultados acima de 5%,

significa não haver associação entre as variáveis. A seguir têm a estatística do teste de Independência:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^J \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}},$$

em que:

O_{ij} é o total de observações na casela (colunas e linhas i e j);

E_{ij} é a frequência esperada na coluna i na linha j ;

I é a i -ésima linha da tabela;

J é a j -ésima coluna da tabela;

χ^2 é a estatística qui-quadrado do teste de Independência.

No presente estudo o teste não paramétrico de Independência (Qui-quadrado) foi realizado utilizando a função *chisq.test* do pacote *stats* do programa estatístico R (R CORE TEAM, 2023). Os gráficos foram realizados com o pacote *ggstatsplot* e *ggplot2* do programa estatístico R.

Ao aplicar o teste de χ^2 a tabelas de contingência $i \times j$, é necessário considerar as seguintes restrições (PIMENTEL, 2009):

- A frequência esperada mínima não deve ser inferior a 1;
- Só em poucos casos a frequência esperada é menor do que 5.

Para os casos que as pressuposições acima, não são atendidas foi utilizado o teste de Fisher em que realiza o teste exato de independência de linhas e colunas em uma tabela de contingência com as marginais fixas. Por isso foi utilizado o teste de Fisher em que esse realiza o teste exato de independência de linhas e colunas em uma tabela de contingência com as marginais fixas. No presente estudo o teste de Fisher foi realizado utilizando a função *fisher.test* do pacote *stats* do programa estatístico R (R CORE TEAM, 2023). Os gráficos foram realizados com o pacote *ggstatsplot* e *ggplot2* do programa estatístico R.

Após avaliar a associação global através do teste Qui-quadrado, utilizou-se o V de Cramer para medir o grau de associação entre o nível de educação financeira e as variáveis consideradas estatisticamente significativas no teste de Independência. Sendo que, “os valores são analisados em um intervalo entre 0 e 1, onde o valor 1 indica a máxima relação entre as variáveis e 0 a ausência de relação (CAMERLATO et al., 2020, p.111).

6 RESULTADOS

6.1 Estatísticas Descritivas Questionário 1

A pesquisa iniciou com 102 participantes inscritos. A primeira etapa coletou informações sobre a faixa salarial, montante da dívida, se já havia buscado ajuda de um consultor financeiro, ajuda terapêutica. O intuito desse primeiro momento foi filtrar os participantes. Como todos possuem dívidas e duas pessoas conheciam a técnica IOPT, porém não haviam feito sessão para questões financeiras todos os participantes estavam aptos a fazer parte da amostra. A Tabela 2 mostra as informações obtidas nesse questionário.

Tabela 2 - Informações Iniciais do questionário 1

Variável	Alternativa	Contagens	% do total	% acumulada
Faixa de Renda Mensal	Acima de R\$ 15.000,00	4	3,9%	3,9%
	R\$ 1.100,00 a R\$ 3585,00	66	64,7	68,6%
	R\$ 3586,00 a R\$ 5500,00	17	%	85,3%
	R\$ 5501,00 a R\$ 9000,00	11	16,7	96,1%
	R\$ 9001,00 a R\$ 15.000,00	4	%	100,0%
				10,8
Montante da Dívida	Até R\$ 3.500,00	20	19,6	50,0%
			%	
	R\$ 5.000,00 a R\$ 10.000,00	15	14,7	100,0%
			%	
	R\$ 10.000,00 a R\$ 15.000,00	13	12,7	62,7%
			%	
	R\$ 15.001,00 a R\$ 20.000,00	5	4,9%	67,6%
	Acima de R\$ 20.000,00	31	30,4	30,4%
			%	

Procurou ajuda terapêutica?	Sim	33	32,4	100,0%
	Não	69	% 67,6 %	67,6%
Procurou ajuda do consultor financeiro?	Sim	12	11,8	100%
	Não	90	% 88,2 %	88,2%
Montante da renda comprometido com dívidas?	10% a 20%	9	19,6	19,6%
	21% a 30%	3	%	26,1%
	31% a 40%	6	6,5%	39,1%
	41% a 50%	4	13%	47,8%
	51% a 60%	5	8,7%	58,7%
	61% a 70%	3	10,9	65,2%
	71% a 80%	1	%	67,4%
	81% a 90%	3	6,5%	73,9%
Acima de 91%	12	2,2%	100,0%	
			6,5%	
			26,1	
			%	

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

De acordo com a Tabela 2, fica evidente que 3,9% dos participantes possuem renda acima de R\$ 15.000,00, 64,7% representa a maior faixa dos participantes possuem renda média de R\$ 1.100,00 a R\$ 3585,00. E 16,7% dos participantes possuem média de renda mensal de R\$ 3586,00 a R\$ 5500,00. Faixa salarial média de R\$ 5501,00 e R\$ 9000,00, 9,8% dos participantes possuem essa média mensalmente. E apenas 3,9% dos participantes possui renda média mensal de R\$ 9001,00 a R\$ 15.000,00.

Os indivíduos que possuem dívidas até R\$3.500,00 são 19,6%. Já a faixa de pessoas que possuem dívidas entre R\$ 5.000,00 e R\$ 10.000,00 representa 14,7%, a faixa de R\$ 10.000,00 e R\$ 15.000,00 possui 12,7% de pessoas com dívidas. O montante entre R\$ 15.001,00 a R\$20.000,00 tem 4,9% de pessoas com dívidas e acima de R\$ 20.000,00 possui a maior faixa de pessoas com dívidas 30,4%. As pessoas que procuraram ajuda terapêutica representam 32,4% e 67,6% não procuraram ajuda terapêutica. As pessoas

que procuraram ajuda de consultor financeiro foi 11,8% e as que não procuraram foi 88,2%.

Em relação ao montante da renda comprometido com as dívidas a maior parte dos participantes 26,1% possuem dívidas que comprometem 90% de sua renda, em segundo lugar representando 19,6% da amostra as pessoas possuem de 10% a 20% de dívidas comprometendo sua renda. A Tabela 3 é em relação aos tipos de dívidas.

Tabela 3 - Tipo de dívida

Tipo de dívida	Contagens	% do Total	% acumulada
Boleto	13	12,7 %	12,7 %
Cartão de Crédito	37	36,3 %	49,0 %
Cheque especial	5	4,9 %	53,9 %
Dívidas de empresa	2	2,0 %	55,9 %
Dívidas de parente	1	1,0 %	56,9 %
Empréstimos/Financiamentos	24	23,5 %	80,4 %
Mais de uma opção	20	19,6 %	100,0 %

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

O tipo de dívida (Tabela 3) que possui o maior percentual de pessoas é o cartão de crédito representando 36,3%, na sequência empréstimos e financiamentos que representa 23,5%. A alternativa mais de uma opção foi assinalada por 19,6%, 12,7% possuem dívidas em boleto, 4,9% em cheque especial, 2,0% dívidas de empresa, 1,0% dívida com parente.

6.2 Estatísticas Descritivas Questionário 2

O segundo questionário aplicado foi após a reunião em que se abordou como elaborar um orçamento, como iniciar a organização das dívidas. Neste momento 54 pessoas continuaram participando do experimento. E a seguir será apresentado as informações obtidas, iniciando pelas informações sociodemográficas (Tabela 4).

Tabela 4 - Informações sociodemográficas.

Variável	Alternativa	Contagens	% do total	% acumulada
Nível de escolaridade	Ensino Médio	6	9,3%	24,2%
	Superior Incompleto	6	11,1%	100,0%
	Superior Completo	12	22,2%	88,9%
	Pós Graduação	24	44,4%	66,7%
	Mestrado	5	9,3%	22,2%
	Doutorado	2	3,7%	3,7%
Cor, raça, etnia	Amarela	1	1,9%	1,9%
	Branca	28	51,9%	53,7%
	Parda	13	24,1%	77,8%
	Preta	1	20,4%	79,6%
	Prefiro não informar	11	1,9%	100,0%
Região em que reside	Norte	4	7,4%	35,2%
	Nordeste	4	7,4%	27,8%
	Centro Oeste	10	18,5%	20,4%
	Sul	4	7,4%	98,1%
	Sudeste	28	51,9%	90,7%
	Outro País	4	7,6%	100,0%

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

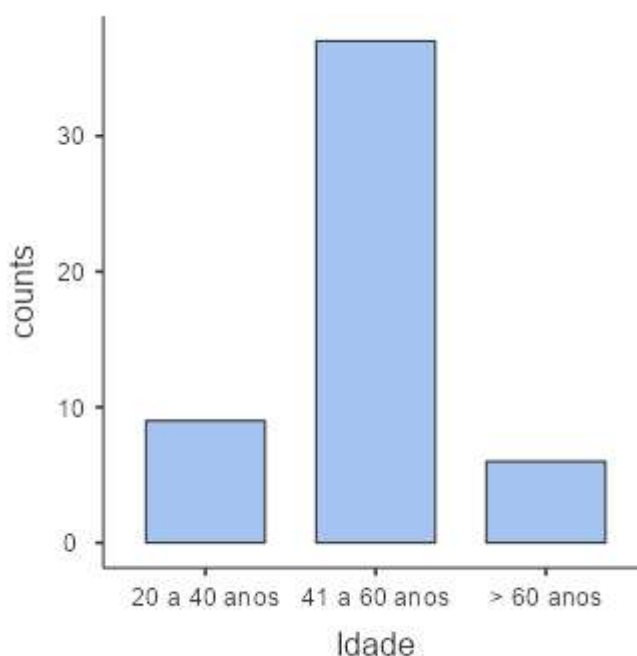
O maior número de pessoas possui pós-graduação representando 44,4%. As pessoas com ensino superior completo representam 22,2% da amostra, 11,1% não possui

ensino superior completo. E a titulação de mestrado apenas 9,3% possui e 3,7% possuem doutorado (Tabela 4).

A maior parte das pessoas se consideram branca 51,9%, 24,1% se consideram parda. E 20,4% se consideram preta, 1,9% se consideram amarela e 1,9% preferiram não informar. Dos participantes da pesquisa a maior parte se reside na região sudeste 51,9%. A segunda maior parte dos participantes residem na região centro-oeste do país, 7,4% residem na região norte e a mesma porcentagem também residem na região nordeste. Os residentes na região sul representam 7,4% e residentes em outro país representam 7,6%. Dando continuidade na análise das variáveis sociodemográficas.

A Figura 8 e na Tabela 5 têm as informações que se refere a idade da amostra.

Figura 8 – Categorias de idade dos participantes da pesquisa.



Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

Tabela 5 - Frequências de Idade

Idade	Contagens	% do Total	% acumulada
20 a 40 anos	9	17,3 %	17,3 %
41 a 60 anos	37	71,2 %	88,5 %
> 60 anos	6	11,5 %	100,0 %

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

De acordo com a Figura 8 e a Tabela 5 temos que 17,3% da amostra possui faixa etária de 20 a 40 anos, 71,2% possuem entre 41 à 60 anos e 11,5% acima de 60 anos de idade. Em relação ao sexo 41 participantes eram do sexo feminino e 13 do sexo masculino. A Tabela 6 apresenta a resposta das variáveis Renda Familiar e Renda Individual, mensuradas.

Tabela 6 - Renda Individual e Renda Familiar.

Variável	Alternativa	Contagens	% do total	% acumulada
Renda Individual	Inferior a um salário-mínimo	10	18,5%	100,0%
		10	18,5%	31,5%
	Até dois salários-mínimos	15	27,8%	59,3%
		9	16,7%	75,9%
	De 3 a 4 salários-mínimos	3	11,2%	13,9%
		4	7,4%	7,4%
	De 5 a 7 salários-mínimos			
Renda Familiar	Acima de 9 mil reais			
	Acima de 15 mil reais			
	Inferior a um salário-mínimo	4	7,4%	100%
		8	14,8%	44,4%
	Até dois salários-mínimos	19	35,2%	79,6%
		7	13,0%	92,6%
	De 3 a 4 salários-mínimos	4	7,4%	29,6%
	12	22,2%	22,2%	
	De 5 a 7 salários-mínimos			
	Acima de 9 mil reais			
	Acima de 15 mil reais			

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

Em relação a renda mensal individual 27,8% recebem o equivalente de três a quatro salários-mínimos, 16,7% recebem de 5 a 7 salários-mínimos, até dois salários-mínimos 18,5%, inferior a um salário-mínimo 18,5%. Acima de nove mil reais 11,2% e acima de quinze mil reais 7,4%. Na Tabela 6 têm o montante da renda familiar, as informações fornecidas pelos participantes são que 35,2% possuem de 3 a 4 salários-

mínimos de renda familiar, 22,2% acima de 15 mil reais de renda familiar, as demais faixas podem ser verificadas na Tabela 6.

As demais questões foram agrupadas em categorias. Sendo elas: experiência de vida (Tabela 7), educação financeira (Tabela 8), comportamento (Tabela 9) e tomada de decisões (Tabela 10), para algumas perguntas se utilizou respostas de escala do tipo Likert (1932) se refere a resposta psicométrica usada habitualmente em questionários, e é a escala mais usada em pesquisas de opinião como forma de mensurar a concordância ou discordância a afirmações específicas.

Tabela 7 - Experiência de vida.

Variável	Alternativa	Contagens	% do total	% acumulada
Quando criança, meus pais e eu tratávamos de assuntos relacionados ao dinheiro.	Discordo Totalmente	25	46,3%	46,3%
	2	17	31,5%	77,8%
	3	9	16,7%	94,4%
	4	1	1,9%	96,3%
	Concordo Totalmente	2	3,7%	100,0%
Na escola, eu tive algum conteúdo (disciplina ou projeto) que me ajudou a lidar com assuntos relacionados ao dinheiro.	Discordo Totalmente	46	85,2%	85,2%
	2	2	3,7%	88,9%
	3	4	7,4%	96,3%
	4	1	1,9%	98,1%
	Concordo Totalmente	1	1,9%	100,0%

Na adolescência você presenciou dificuldades financeiras dos seus pais?	Algumas vezes.	9	16,7%	16,7%
	Nessa época eu já trabalhava e auxiliava financeiramente em casa.	4	7,4%	24,1%
	Nessa época eu trabalhava para ter meu próprio dinheiro.	3	5,6%	29,6%
	Não.	7	13,0%	42,6%
	Sim, continuava as mesmas dificuldades da infância.	17	31,5%	74,1%
	Sim.	14	25,9%	100,0%
Na vida adulta em relação a seguinte frase: Estou sempre com dificuldade financeira e extrapolando o orçamento, meus ganhos nunca são suficientes para minhas despesas.	1 Discordo Totalmente	4	7,4%	7,4%
	2	4	7,4%	14,8%
	3	11	20,4%	35,2%
	4	10	18,5%	53,7%
	Concordo Totalmente	25	46,3%	100,0%

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

A primeira pergunta quando criança, meus pais e eu tratávamos de assuntos relacionados ao dinheiro (Tabela 7), deixa evidente que 46,3% discordam totalmente de terem conversado sobre dinheiro com seus pais quando criança e apenas 3,7% apontam que sim, conversavam com seus pais assuntos relacionados ao dinheiro. Na questão que menciona se na escola teve algum conteúdo que possa ter auxiliado nos assuntos relacionados ao dinheiro temos que 85,2% apontam que discordam totalmente e 1,9% que concordam que tiveram conteúdo na escola que auxiliou nos assuntos relacionados ao dinheiro. A variável: na adolescência você presenciou dificuldades financeiras dos seus pais, possui 16,7% respondendo que algumas vezes, 7,4% mencionam que nessa época já trabalhava e auxiliava financeiramente em casa, 5,6% mencionam que nessa época eu

trabalhava para ter o próprio dinheiro, 13% mencionam que não presenciava dificuldades financeiras dos pais, 31,5% mencionaram que continuava as mesmas dificuldades da infância e 25,9% mencionam que sim (Tabela 7).

A pergunta em escala de Likert se a seguinte frase: estou sempre com dificuldade financeira e extrapolando o orçamento, meus ganhos nunca são suficientes para minhas despesas, apresentou uma porcentagem de 46,3% que concorda totalmente com a afirmativa e apenas 7,4% mencionando que discorda (Tabela 7). Na Tabela 8 têm as questões relacionadas a Educação Financeira.

Tabela 8 - Educação Financeira.

Variável	Alternativa	Contagens	% do total	% acumulada
Quando criança, meus pais me ensinavam sobre dinheiro.	1 Discordo Totalmente	39	72,2%	72,2%
	2	9	16,7%	88,9%
	3	4	7,4%	96,3%
	4	2	3,7%	100,0%
	5 Concordo Totalmente	0	0%	0%
Eu tinha incentivo dos meus pais para ter um cofrinho.	Não.	42	77,8%	77,8%
	Sim, me incentivavam.	12	22,2%	100,0%
Eu aprendi sobre finanças na escola, quando criança.	1 Discordo Totalmente	46	85,2%	85,2%
	2	4	7,4%	92,6%
	3	2	3,7%	96,3%
	4	1	1,9%	98,1%
	5 Concordo Totalmente	1	1,9%	100,0%

Eu já fiz cursos para me capacitar sobre como cuidar do meu dinheiro, ou seja, organizar melhor minhas finanças.	Nunca fiz.	23	42,6%	42,6%
	Sim, muitos cursos.	3	5,6%	48,1%
	Sim, poucos.	28	51,9%	100,0%
Eu tenho conhecimentos de investimentos financeiros?	1 Discordo Totalmente	0	0	0
	2	24	44,4%	44,4%
	3	21	38,9%	83,3%
	4	9	16,7%	100,0%
	5 Concordo Totalmente	0	0	0
Você precisa tomar emprestado R\$ 100,00. Qual a menor quantia que você deve devolver ao credor?	Entre R\$100,00 e R\$120,00 dependendo do credor.	1	1,9%	1,9%
	Não sei.	9	16,7%	18,5%
	Os R\$100,00 mais os juros contratados.	36	66,7%	85,2%
	Os mesmos R\$100,00.	8	14,8%	100,0%
Em relação a tomar crédito, você tem total conhecimento	Não	12	22,2%	22,2%
	Parcialmente	30	55,6%	77,8%
	Sim	12	22,2%	100,0%

dos juros que serão cobrados?				
Quando você decidiu fazer a dívida você:	Apenas fiz e quando me deparei estava com dívidas.	11	20,8%	20,8%
	Fiz consciente	1	1,9%	22,6%
	Fiz e me planejei para quitar, porém não saiu como esperado.	22	41,5%	64,2%
	Resolvi fazer porque não tinha escolha.	19	35,8%	100,0%
Você se considera uma pessoa que tem conhecimentos financeiros?	1 Discordo Totalmente	23	42,6%	42,6%
	2	12	22,2%	64,8%
	3	16	29,6%	94,4%
	4	3	5,6%	100,0%
	5 Concordo Totalmente	0	0	0
Um banco pagou juros de 10% ao ano para sua conta de poupança, e, no mesmo ano, a inflação foi de 15%. Após deixar o seu dinheiro naquela poupança por um ano, pode-se afirmar que você seria capaz de: assinale a	mais que compro hoje	1	1,9%	1,9%
	menos que compro hoje	38	70,4%	72,2%
	não sei	13	24,1%	96,3%
	o mesmo que compro hoje	2	3,7%	100,0%

alternativa que você julga completar adequadamente a sentença acima comprar...				
-----------------------------------------------------------------------------------------------	--	--	--	--

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

A primeira questão se refere à quando criança se os pais ensinavam sobre dinheiro (Tabela 8), ficou evidente que 72,2% discordaram totalmente dessa frase, apontando que os pais não ensinavam sobre dinheiro. A pergunta eu tinha incentivo para ter cofrinho 77,8% afirmam que não tiveram incentivo e 22,2% mencionaram ter incentivo.

A pergunta sobre eu aprendi sobre finanças na escola quando criança teve 85,2% mencionando que discordam dessa afirmativa e 1,9% que concordam com essa afirmativa. Dos participantes 42,6% diz nunca ter feito cursos para se capacitar de como cuidar do dinheiro, 5,6% relatam que já fizeram muitos cursos e 51,9% relatam que fizeram poucos cursos (Tabela 8).

A próxima pergunta (Tabela 8) que compõe o questionário foi: eu tenho conhecimento de investimentos financeiros, 44,4% discordam dessa frase, 38,9% marcaram a opção 2 da escala de Likert e 16,7% marcaram a opção 3 da escala.

A questão: você precisa tomar emprestado R\$ 100,00. Qual a menor quantia que você deve devolver ao credor? A resposta adequada para essa pergunta seria: *os R\$100,00 mais os juros contratados*, e a maior parcela dos respondentes 66,7% assinalaram essa alternativa (Tabela 8).

A variável: em relação a tomar crédito (Tabela 8), você tem total conhecimento dos juros que serão cobrados? 55,6% mencionaram que parcialmente, 22,2% que sim e 22,2% que não. A pergunta: quando você decidiu fazer a dívida você, 1,9% mencionaram que faz conscientemente, 20,8% mencionaram que apenas fiz e quando me deparei estava com dívidas, 41,5% relataram que fez e se planejou para quitar, porém não saiu como esperado e 35,8% resolveu fazer porque não tinha escolha.

Em relação a questão: você se considera uma pessoa que tem conhecimentos financeiros (Tabela 8), 42,6% discordam dessa pergunta. A última pergunta relativa a esse bloco foi: um banco pagou juros de 10% ao ano para sua conta de poupança, e, no mesmo ano, a inflação foi de 15%. Após deixar o seu dinheiro naquela poupança por um ano, pode-se afirmar que você seria capaz de, assinala a alternativa que você julga

completar adequadamente a sentença acima comprar...a resposta adequada é comprar menos do que eu compro hoje e está alternativa foi assinalada por 70,4%, 24,1% mencionaram que não sabem, 3,7% assinalaram o mesmo que se compra hoje e 1,9% mais do que se compra hoje (Tabela 8).

Tabela 9 – Comportamento.

Variável	Alternativa	Contagens	% do total	% acumulada
A situação em que minhas finanças se encontram atualmente é algo que me incomoda.	1 Discordo Totalmente	0	0	0
	2	0	0	0
	3	1	1,9%	1,9%
	4	8	14,8%	16,7%
	5 Concordo Totalmente	45	83,3%	100,0%
Acredito que vou resolver minha situação financeira em breve.	1 Discordo Totalmente	2	3,7%	3,7%
	2	1	1,9%	5,6%
	3	12	22,2%	27,8%
	4	12	22,2%	50,0%
	5 Concordo Totalmente	27	50,0%	100,0%
Mesmo estando com as dívidas considero que estou conseguindo organizar minhas finanças, apenas deixei as dívidas de lado.	1 Discordo Totalmente	15	27,8%	27,8%
	2	5	9,3%	37,0%
	3	17	31,5%	68,5%
	4	9	16,7%	85,2%
	5 Concordo Totalmente	8	14,8%	100,0%

Esperar o longo prazo é difícil para mim, logo eu prefiro parcelar e ter o bem logo do que esperar juntar o dinheiro para adquirir.	1 Discordo Totalmente	4	7,4%	7,4%
	2	6	11,1%	18,5%
	3	22	40,7%	59,3%
	4	9	16,7%	75,9%
	5 Concordo Totalmente	13	24,1%	100,0%
Eu não consigo poupar dinheiro.	1 Discordo Totalmente	4	7,4%	7,4%
	2	1	1,9%	9,3%
	3	8	14,8%	24,1%
	4	12	22,2%	46,3%
	5 Concordo Totalmente	29	53,7%	100,0%
É mais fácil se comprometer com uma parcela e ter algo do que dizer que vou juntar o dinheiro.	1 Discordo Totalmente	5	9,3%	9,3%
	2	3	5,6%	14,8%
	3	10	18,5%	33,3%
	4	13	24,1%	57,4%
	5 Concordo Totalmente	23	42,6%	100,0%
Tento pensar em me planejar e organizar as dívidas, mas no final acabo priorizando outros gastos.	1 Discordo Totalmente	5	9,3%	9,3%
	2	5	9,3%	18,5%
	3	15	27,8%	46,3%
	4	10	18,5%	64,8%
	5 Concordo Totalmente	19	35,2%	100,0%

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

Dentre os participantes 83,3% mencionaram na escala de Likert que a situação em que as finanças se encontram atualmente é algo que incomoda. A questão acredito que vou resolver minha situação financeira em breve teve 50% dos participantes mencionando que sim, acreditam que vão resolver em breve, 3,7% mencionaram que discordam totalmente (Tabela 9) .

A questão: mesmo estando com as dívidas considero que estou conseguindo organizar minhas finanças, apenas deixei as dívidas de lado tem 31,5% respondentes que assinalaram a pontuação 3 da escala de Likert, 27,8% assinalaram a pontuação 1 que se refere a discordo totalmente, 16,7% assinalaram a pontuação 4 e 14,8% assinalaram a pontuação 5 que se refere a concordo totalmente (Tabela 9).

A questão: esperar o longo prazo é difícil para mim (Tabela 9), logo eu prefiro parcelar e ter o bem logo do que esperar juntar o dinheiro para adquirir obteve 40,7% dos respondentes assinalando a pontuação 3 da escala de Likert, 7,4% assinalaram 1 que são as pessoas que discordam totalmente e 24,1% assinalaram 5 que se refere a concordo totalmente.

A pergunta: eu não consigo poupar dinheiro, obteve 53,7% mencionando que concordam totalmente e 7,4% discordam totalmente, 14,8% marcaram 3 pontos na escala. A pergunta é mais fácil se comprometer com uma parcela e ter algo do que dizer que vou juntar o dinheiro teve 42,6% que mencionaram concordar totalmente, 9,3% discordam e 18,5% assinalaram 3 pontos na escala de Likert (Tabela 9).

A última pergunta do grupo de questões que se refere ao comportamento foi: tento pensar em me planejar e organizar as dívidas, mas no final acabo priorizando outros gastos, teve 35,2% dos respondentes concordando totalmente e 9,3% discordando totalmente (Tabela 9).

Tabela 10 - Tomada de Decisões.

Variável	Alternativa	Contagens	% do total	% acumulada
Sempre que vou comprar algo eu analiso racionalmente: se preciso, se está com bom preço, se eu posso pagar, se cabe em meu orçamento.	1 Discordo Totalmente	5	9,3%	9,3%
	2	11	20,4%	29,6%
	3	19	35,2%	64,8%
	4	9	16,7%	81,5%
	5 Concordo Totalmente	10	18,5%	100,0%
Eu compro o que julgo precisar, independente de valores.	1 Discordo Totalmente	10	18,5%	18,5%
	2	10	18,5%	37,0%
	3	18	33,3%	70,4%
	4	9	16,7%	87,0%
	5 Concordo Totalmente	7	13,0%	100,0%
Eu compro quando estou conectada com o item, que sinto que vai me fazer bem.	1 Discordo Totalmente	7	13,0%	13,0%
	2	13	24,1%	37,0%
	3	9	16,7%	53,7%
	4	14	25,9%	79,6%
	5 Concordo Totalmente	11	20,4%	100,0%
Eu compro porque sinto que é preciso.	1 Discordo Totalmente	2	3,7%	3,7%
	2	6	11,1%	14,8%
	3	5	9,3%	24,1%
	4	24	44,4%	68,5%
	5 Concordo Totalmente	17	31,5%	100,0%
Eu decido ter parcelas porque acredito que é mais fácil para	1 Discordo Totalmente	4	7,4%	7,4%
	2	3	5,6%	13,0%
	3	12	22,2%	35,2%
	4	11	20,4%	55,6%

conquistar algo, do que ficar falando para mim mesmo que vou juntar, ou quando algo...	5 Concordo Totalmente	24	44,4%	100,0%
Faço minhas escolhas para me sentir bem, sem muitas preocupações.	1 Discordo Totalmente	11	20,4%	20,4%
	2	9	16,7%	37,0%
	3	20	37,0%	74,1%
	4	9	16,7%	90,7%
	5 Concordo Totalmente	5	9,3%	100,0%
Eu uso a minha intuição para fazer minhas compras.	1 Discordo Totalmente	15	27,8%	27,8%
	2	10	18,5%	46,3%
	3	15	27,8%	74,1%
	4	9	16,7%	90,7%
	5 Concordo Totalmente	5	9,3%	100,0%

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

De acordo com a tabela de tomada de decisão (Tabela 10), todas as afirmativas elaboradas usaram como opção de resposta a escala de Likert variando de 1 a 5, sendo que 1 significa discordo totalmente e 5 concordo totalmente.

A primeira questão foi: sempre que vou comprar algo eu analiso racionalmente: se preciso (Tabela 10), se está com bom preço, se eu posso pagar, se cabe em meu orçamento, 35,2% selecionaram a pontuação 3, 20,4% a pontuação 2, 18,5% a pontuação 5, 16,7% a pontuação 4 e 9,3% a pontuação 1. Na sequência trouxe a seguinte questão: eu compro o que julgo precisar, independente de valores, 33,3% assinalaram 3, 15,15% assinalaram 1. E 18,5% assinalaram 2, 1,67% assinalaram a opção 4 e 13,0% assinalaram a opção 5.

A próxima questão foi: eu compro o que julgo precisar, independente de valores, 33,3% dos participantes assinalaram a pontuação 3 da escala de Likert, 18,5% escolheram a opção 1, 18,5% escolheram a opção 2, 16,7% a opção 4 e 13,0% a opção 5. Eu compro quando estou conectada com o item, que sinto que vai me fazer bem, foi a próxima pergunta que teve 13,0% escolheram a opção 1, 24,1% a opção 2, 16,7% escolheram a opção 3, 25,9% assinalaram a opção 4 e 20,4% assinalaram a opção 5 (Tabela 10).

Na sequência se perguntou: eu compro porque sinto que é preciso, 31,5% dos respondentes concordam totalmente e 3,7% discordam totalmente. Eu decido ter parcelas porque acredito que é mais fácil para conquistar algo, do que ficar falando para mim mesmo que vou juntar, ou quando algo, foi a próxima pergunta e teve a grande maioria 44,4% discordando e 7,4% concordando (Tabela 10).

Faço minhas escolhas para me sentir bem, sem muitas preocupações, foi a penúltima pergunta do bloco tomada de decisões e teve 20,4% discordando totalmente e 9,3% concordando totalmente. A última pergunta foi: eu uso a minha intuição para fazer minhas compras (Tabela 10), teve 27,8% discordando totalmente e 9,3% concordando totalmente.

6.3 Relação com a variável Educação Financeira

A Tabela 11 apresenta o resultado dos testes de independência da variável Educação Financeira com os dados assinalados pelos participantes no questionário 2.

Tabela 11 – Teste de independência × variáveis questionário 2.

Educação Financeira x Variáveis questionário 2¹	χ^2	GL	P
Idade	4,604	2	0,100 ^{ns}
Possuo o seguinte nível de escolaridade	11,391	6	0,777 ^{ns}
A renda média mensal da minha família é	4,964	5	0,420 ^{ns}
A minha renda média mensal (individual e pessoal) é	5,175	6	0,522 ^{ns}
Me considero da seguinte cor/raça/etnia:	6,268	4	0,180 ^{ns}
Atualmente resido na região	3,303	7	0,856 ^{ns}
Eu uso a minha intuição para fazer minhas compras	3,150	4	0,533 ^{ns}
Faço minhas escolhas para me sentir bem, sem muitas preocupações	6,633	4	0,155 ^{ns}
Eu compro quando estou conectada com o item, que sinto que vai me fazer bem.	1,619	4	0,805 ^{ns}
Eu decido ter parcelas porque acredito que é mais fácil para conquistar algo, do que ficar falando para mim mesmo que vou juntar	4,641	4	0,326 ^{ns}
Eu compro porque sinto que é preciso	11,242	4	0,024*
Eu compro o que julgo precisar, independente de valores	1,446	4	0,836 ^{ns}
Tento pensar em me planejar e organizar as dívidas, mas no final acabo priorizando outros gastos	1,545	4	0,819 ^{ns}
Sempre que vou comprar algo eu analiso racionalmente: se preciso, se está com bom preço, se eu posso pagar, se cabe em meu orçamento	2,377	4	0,667 ^{ns}
É mais fácil se comprometer com uma parcela e ter algo do que dizer que vou juntar o dinheiro	1,865	4	0,761 ^{ns}
Mesmo estando com as dívidas considero que estou conseguindo organizar minhas finanças, apenas deixei as dívidas de lado	3,335	4	0,503 ^{ns}
Eu não consigo poupar dinheiro	1,033	4	0,905 ^{ns}

Esperar o longo prazo é difícil para mim, logo eu prefiro parcelar e ter o bem logo do que esperar juntar o dinheiro para adquirir	7,145	4	0,128 ^{ns}
A situação em que minhas finanças se encontram atualmente é algo que me incomoda	9,000	2	0,011*
Na vida adulta em relação a seguinte frase: Estou sempre com dificuldade financeira e extrapolando o orçamento, meus ganhos nunca são suficientes para minhas despesas	5,179	4	0,269 ^{ns}
Na adolescência você presenciou dificuldades financeiras dos seus pais?	3,025	5	0,696 ^{ns}
Na escola, eu tive algum conteúdo (disciplina ou projeto) que me ajudou a lidar com assuntos relacionados ao dinheiro	9,428	4	0,050*
Acredito que vou resolver minha situação financeira em breve	0,938	4	0,919 ^{ns}
Quando criança, meus pais e eu tratávamos de assuntos relacionados ao dinheiro	1,567	2	0,457 ^{ns}

χ^2 é a estatística qui-quadrado do teste de Independência; G.L: graus de liberdade (número de colunas – 1) (número de linhas – 1); *: significativo a 5%; ns: não significativo; ¹Teste Exato de Fisher foi utilizado.

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

Não houve diferença significativa entre o nível de Educação Financeira × as variáveis (Tabela 11): Idade, Posuo o seguinte nível de escolaridade, A renda média mensal da minha família é?, A minha renda média mensal (individual e pessoal) é?, Me considero da seguinte cor/raça/etnia?, Atualmente resido na região?, Eu uso a minha intuição para fazer minhas compras, Faço minhas escolhas para me sentir bem, sem muitas preocupações, Eu compro quando estou conectada com o item, que sinto que vai me fazer bem, Eu decido ter parcelas porque acredito que é mais fácil para conquistar algo, do que ficar falando para mim mesmo que vou juntar, Eu compro o que julgo precisar, independente de valores, Tento pensar em me planejar e organizar as dívidas, mas no final acabo priorizando outros gastos, Sempre que vou comprar algo eu analiso racionalmente: se preciso, se está com bom preço, se eu posso pagar, se cabe em meu

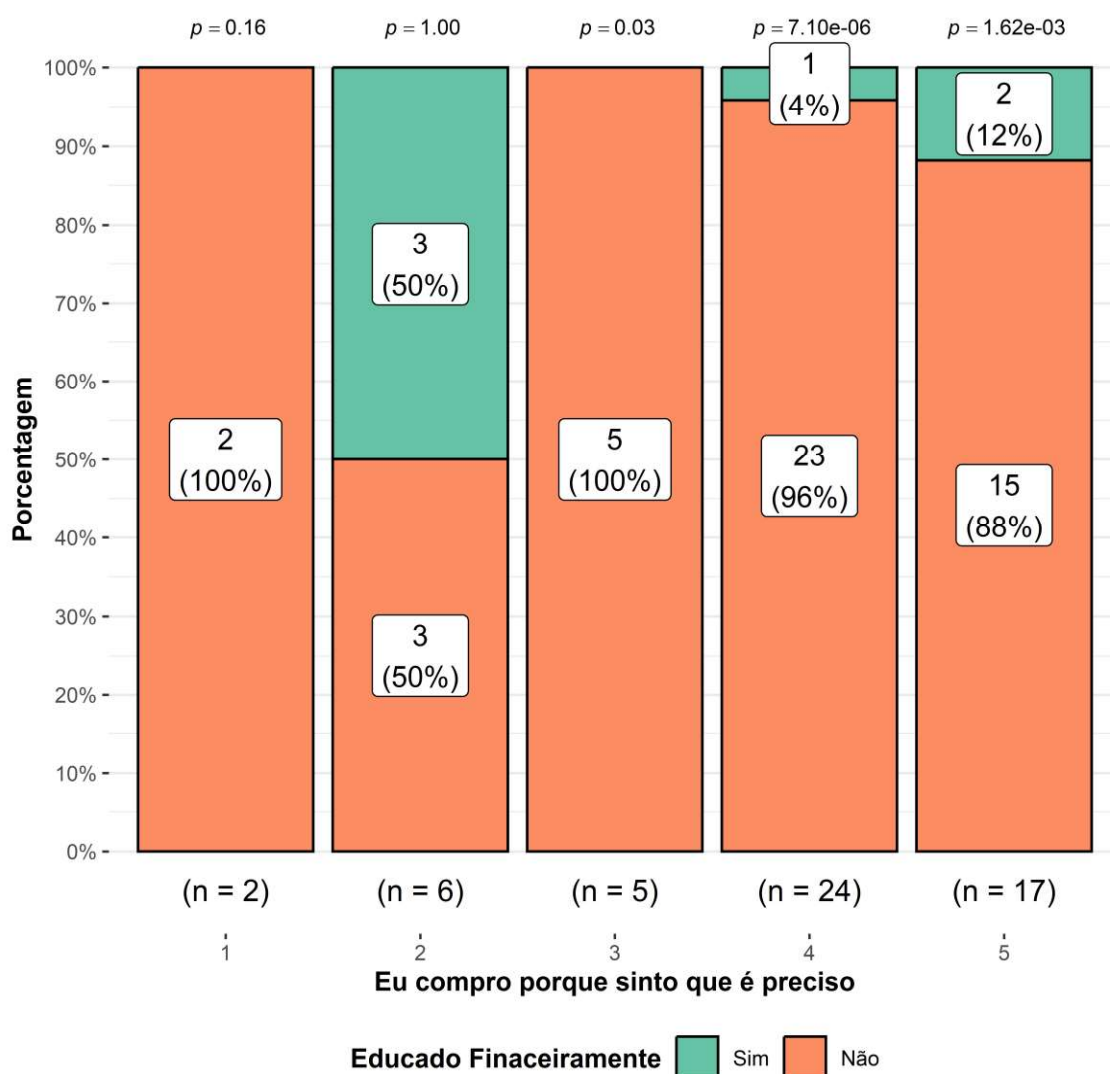
orçamento, É mais fácil se comprometer com uma parcela e ter algo do que dizer que vou juntar o dinheiro, Mesmo estando com as dívidas considero que estou conseguindo organizar minhas finanças, apenas deixei as dívidas de lado, Eu não consigo poupar dinheiro, Esperar o longo prazo é difícil para mim, logo eu prefiro parcelar e ter o bem logo do que esperar juntar o dinheiro para adquirir, Na vida adulta em relação a seguinte frase: estou sempre com dificuldade financeira e extrapolando o orçamento, meus ganhos nunca são suficientes para minhas despesas, Na adolescência você presenciou dificuldades financeiras dos seus pais?, Acredito que vou resolver minha situação financeira em breve e Quando criança, meus pais e eu tratávamos de assuntos relacionados ao dinheiro (Tabela 11). Assim, temos evidências para não rejeitar a independência de linhas e colunas entre o nível de Educação Financeira \times variáveis do Questionário 2 ao nível de 5% de significância.

Houve diferença significativa entre o nível de Educação Financeira \times as variáveis do Questionário 2: Eu compro porque sinto que é preciso, A situação em que minhas finanças se encontram atualmente é algo que me incomoda, Na escola, eu tive algum conteúdo (disciplina ou projeto) que me ajudou a lidar com assuntos relacionados ao dinheiro, com os seguintes valores-p (0,024 , 0,011 e 0,05), respectivamente (Tabela 11). Assim, temos evidências para rejeitar a independência de linhas e colunas entre o nível de Educação Financeira \times as variáveis do Questionário 2: Eu compro porque sinto que é preciso, A situação em que minhas finanças se encontram atualmente é algo que me incomoda, Na escola, eu tive algum conteúdo (disciplina ou projeto) que me ajudou a lidar com assuntos relacionados ao dinheiro, ao nível de 5% de significância. A análise mais aprofundada dessas relações foi discutida a seguir (Seções 6.4, 6.5 e 6.6)

6.4 Análise das relações estatisticamente significativas: Educação Financeira \times a variável do Questionário 2: Eu compro porque sinto que é preciso

Os dados amostrais indicam que há evidências de associação entre a variável: Eu compro porque sinto que é preciso \times nível de Educação Financeira. A Figura 9 apresenta o teste de contingência.

Figura 9 – Frequência de distribuição da variável: Eu compro porque sinto que é preciso
 × nível de educação financeira.



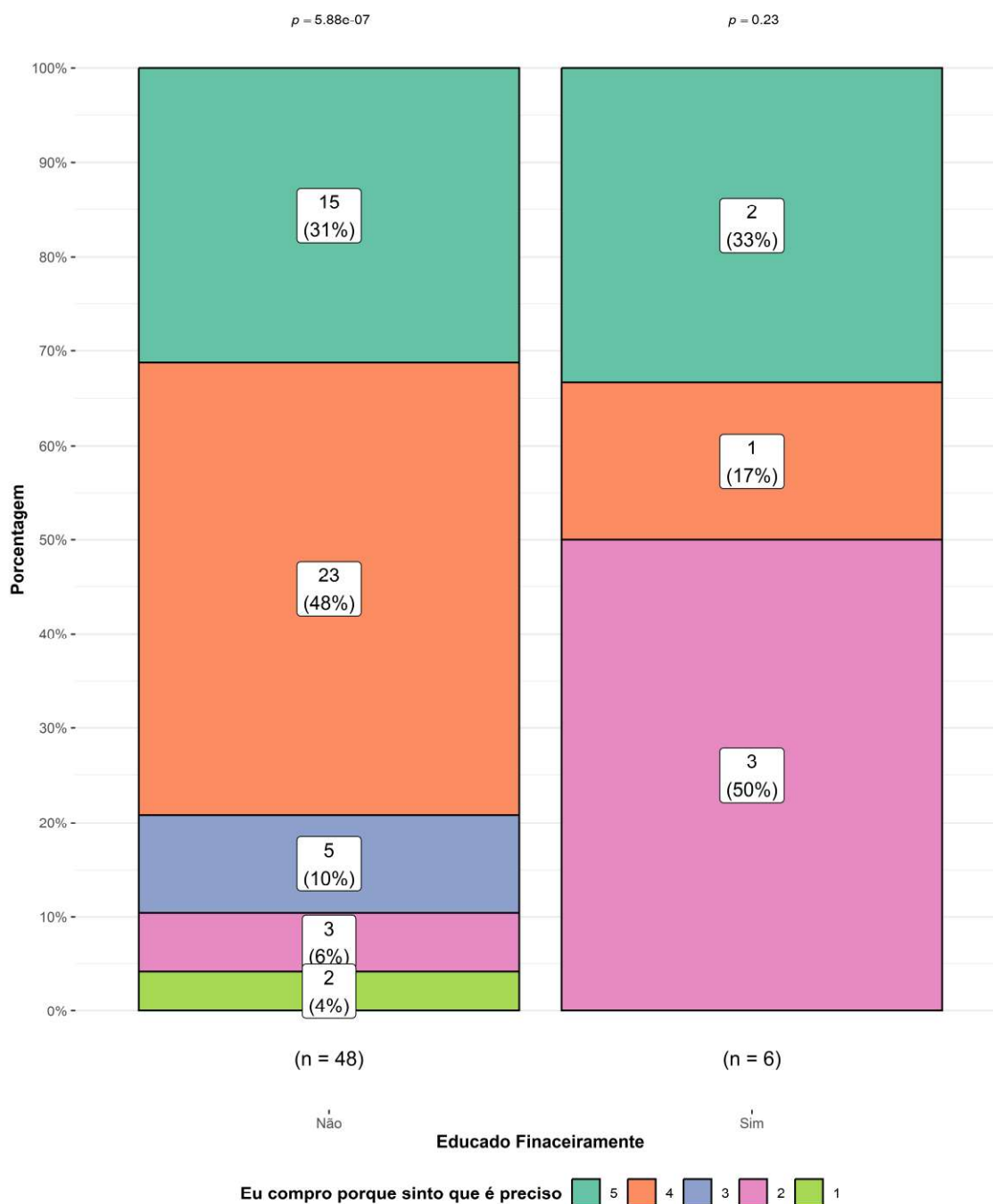
Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

Observando a Figura 9, nota-se que 2 (100%) das pessoas avaliadas não são educadas financeiramente, indicando que não houve diferença significativa dentro da variável: Eu compro porque sinto que é preciso no nível 1 (valor-p = 0,160), no nível 2 apenas 3 (50%) das pessoas avaliadas não são educadas financeiramente e 3 (50%) são educadas financeiramente, indicando que não houve diferença significativa dentro nível 2 (valor-p = 1,000) e na nível 3 da variável: Eu compro porque sinto que é preciso, nota-se que 5 (100%) das pessoas avaliadas não são educadas financeiramente e 0 (0%) são educadas financeiramente, indicando que houve diferença significativa (valor-p = 0,030). Das 24 pessoas classificadas como nível 4 de acordo com se eu compro porque sinto que é preciso, nota-se que 23 (96%) das pessoas avaliadas não são educadas financeiramente

e 1 (4%) são educadas financeiramente, indicando que houve diferença significativa (valor- $p < 0,0001$) e as 17 pessoas classificadas como nível 5 de acordo com se eu compro porque sinto que é preciso, nota-se que 15 (88%) das pessoas avaliadas não são educadas financeiramente e 2 (12%) são educadas financeiramente, indicando que houve diferença significativa (valor- $p < 0,0001$). De acordo com o resultado do V-Cramer mostrou que a associação entre essas variáveis é de 0,456 (45,6%).

Na Figura 10 têm as frequências observadas e relativas do nível de educação financeira \times Eu compro porque sinto que é preciso em pessoas com dívidas.

Figura 10 – Frequência de distribuição do nível de educação financeira × Eu compro porque sinto que é preciso.



Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

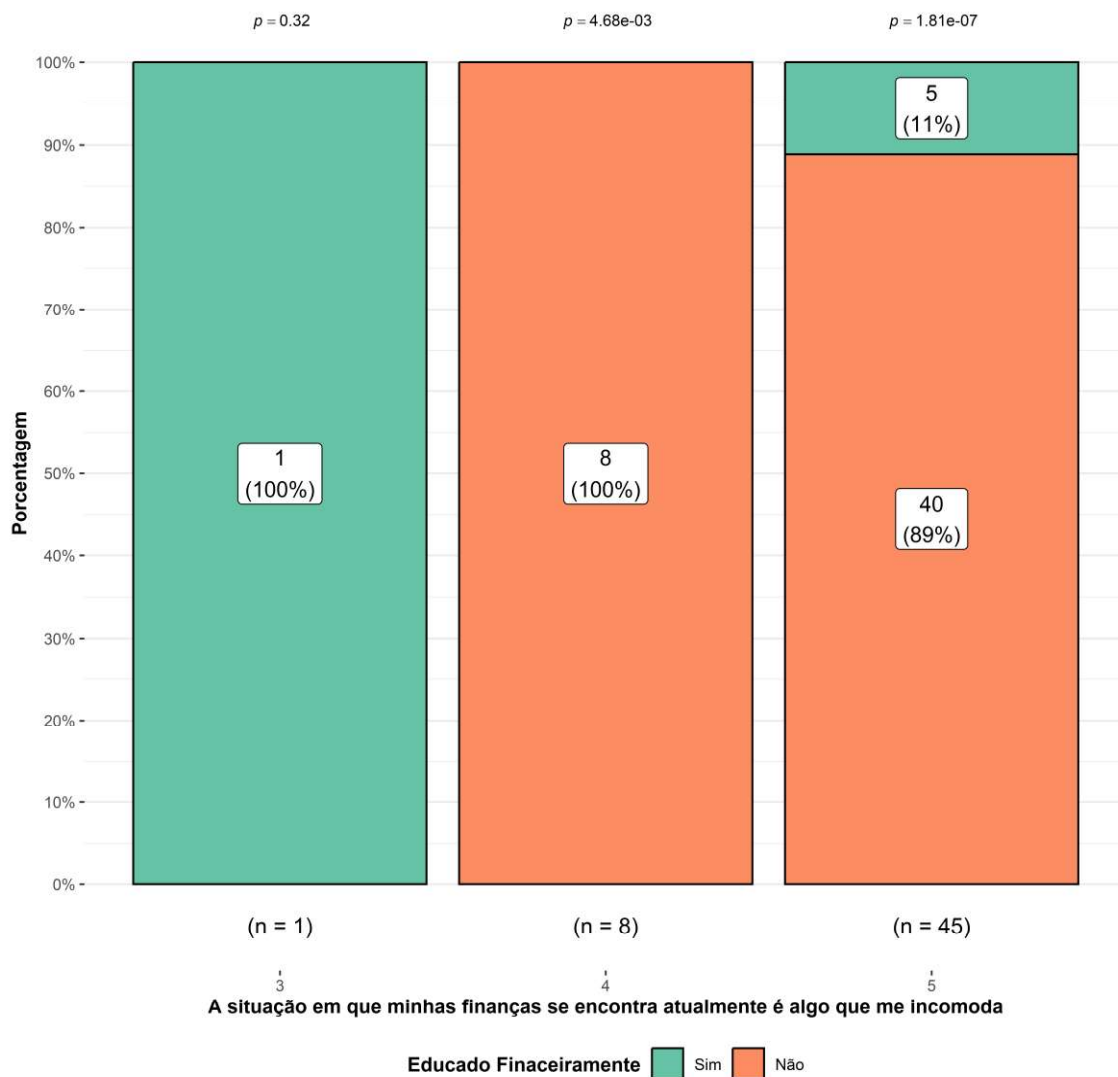
Observando a Figura 10, das 48 pessoas classificadas como não educadas financeiramente, nota-se que 23 (48%) na variável se eu compro é porque preciso está no nível 4, 15 (31%) está no nível 5, 5 (10%) está no nível 3, 3 (6%) está no nível 2 e 2 (4%) está no nível 1, indicando que houve diferença significativa (valor-p < 0,0001). Já com as

6 pessoas educadas financeiramente não houve diferença significativa (valor-p =0,230), nota-se que 3 (50%) das pessoas avaliadas estão no nível 2, 1 (17%) das pessoas avaliadas estão no nível 4 e 2 (33%) das pessoas avaliadas estão no nível 5 da variável se eu comprar é porque sinto que eu preciso (Figura 10).

6.5 Análise das relações estatisticamente significativas: Educação Financeira × a variável do Questionário 2: A situação em que minhas finanças se encontram atualmente é algo que me incomoda

Os dados amostrais indicam que há evidências de associação entre a variável: A situação em que minhas finanças se encontram atualmente é algo que me incomoda × nível de Educação Financeira (Figura 11).

Figura 11 – Frequência de distribuição da variável: A situação em que minhas finanças se encontram atualmente é algo que me incomoda × nível de educação financeira.



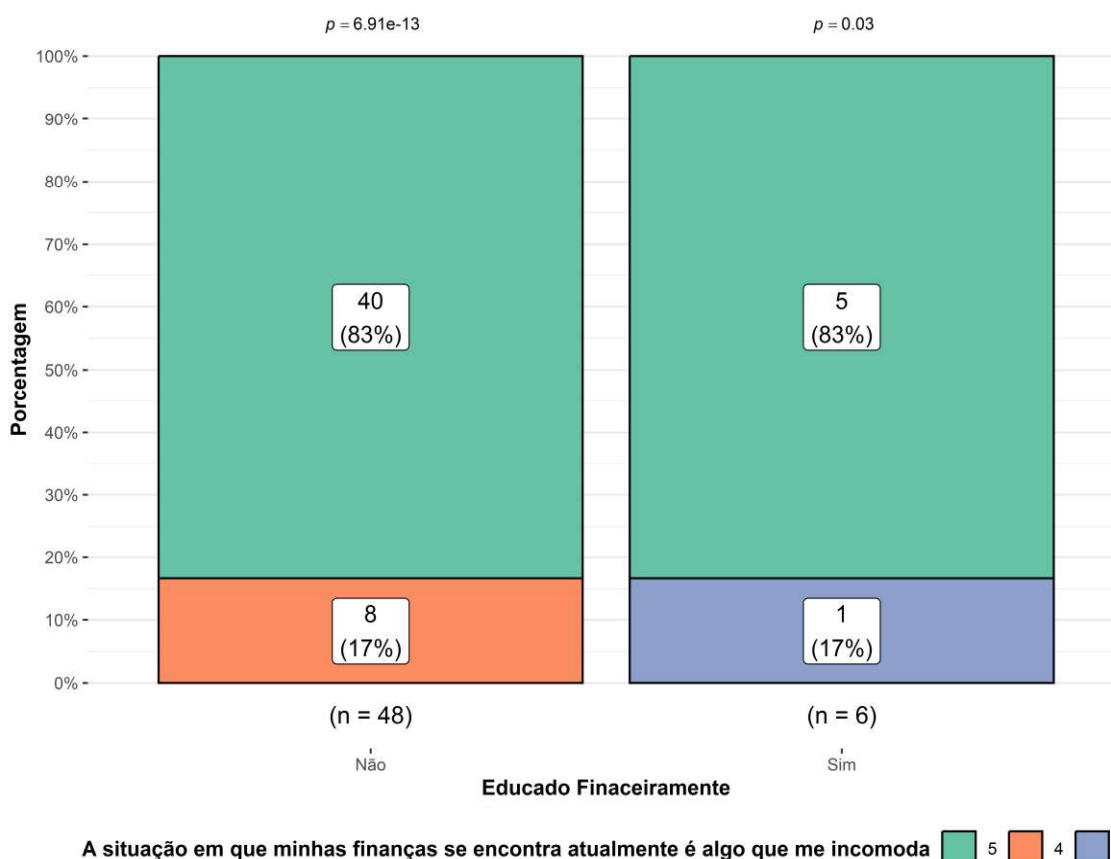
Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

Observando a Figura 11, nota-se que 1 (100%) das pessoas avaliadas são educadas financeiramente, indicando que não houve diferença significativa dentro da variável: A situação em que minhas finanças se encontram atualmente é algo que me incomoda no nível 3 (valor-p =0,320), no nível 4 da variável: A situação em que minhas finanças se encontram atualmente é algo que me incomoda, nota-se que 8 (100%) das pessoas avaliadas não são educadas financeiramente e 0 (0%) são educadas financeiramente, indicando que houve diferença significativa (valor-p < 0,0001). Das 45 pessoas classificadas como nível 5 de acordo com a situação em que minhas finanças se encontram atualmente é algo que me incomoda, nota-se que 40 (89%) das pessoas avaliadas não são educadas financeiramente e 5 (11%) são educadas financeiramente,

indicando que houve diferença significativa (valor-p < 0,0001). De acordo com o resultado do V-Cramer mostrou que a associação entre essas variáveis é de 0,408 (40,8%).

Na Figura 12 têm as frequências observadas e relativas do nível de educação financeira × a situação em que minhas finanças se encontram atualmente é algo que me incomoda em pessoas com dívidas.

Figura 12 – Frequência de distribuição do nível de educação financeira × a situação em que minhas finanças se encontram atualmente é algo que me incomoda.



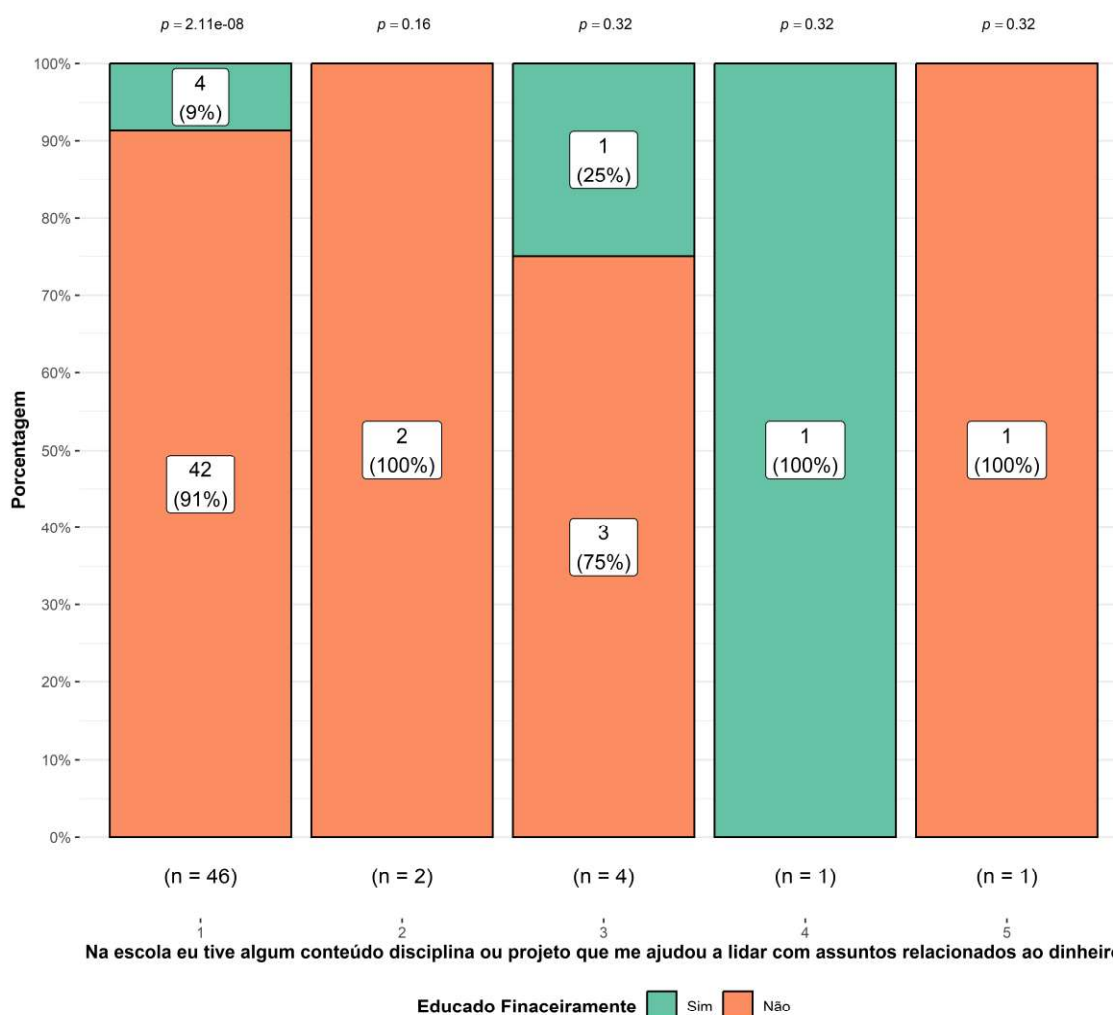
Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

Observando a Figura 12, das 48 pessoas classificadas como não educadas financeiramente, nota-se que 40 (80%) na variável: a situação em que minhas finanças se encontram atualmente é algo que me incomoda está no nível 5 e 8 (17%) está no nível 4, indicando que houve diferença significativa (valor-p < 0,0001). Já com as 6 pessoas educadas financeiramente também houve diferença significativa (valor-p =0,030), nota-se que 5 (83%) das pessoas avaliadas estão no nível 5 e 1 (17%) das pessoas avaliadas estão no nível 3 da variável: a situação em que minhas finanças se encontram atualmente é algo que me incomoda (Figura 12).

6.6 Análise das relações estatisticamente significativas: Educação Financeira × a variável do Questionário 2: Na escola, eu tive algum conteúdo (disciplina ou projeto) que me ajudou a lidar com assuntos relacionados ao dinheiro

Houve evidências estatísticas significativas de associação entre a variável: Na escola, eu tive algum conteúdo (disciplina ou projeto) que me ajudou a lidar com assuntos relacionados ao dinheiro × nível de Educação Financeira (Figura 13).

Figura 13 – Frequência de distribuição da variável: na escola, eu tive algum conteúdo (disciplina ou projeto) que me ajudou a lidar com assuntos relacionados ao dinheiro × nível de educação financeira.



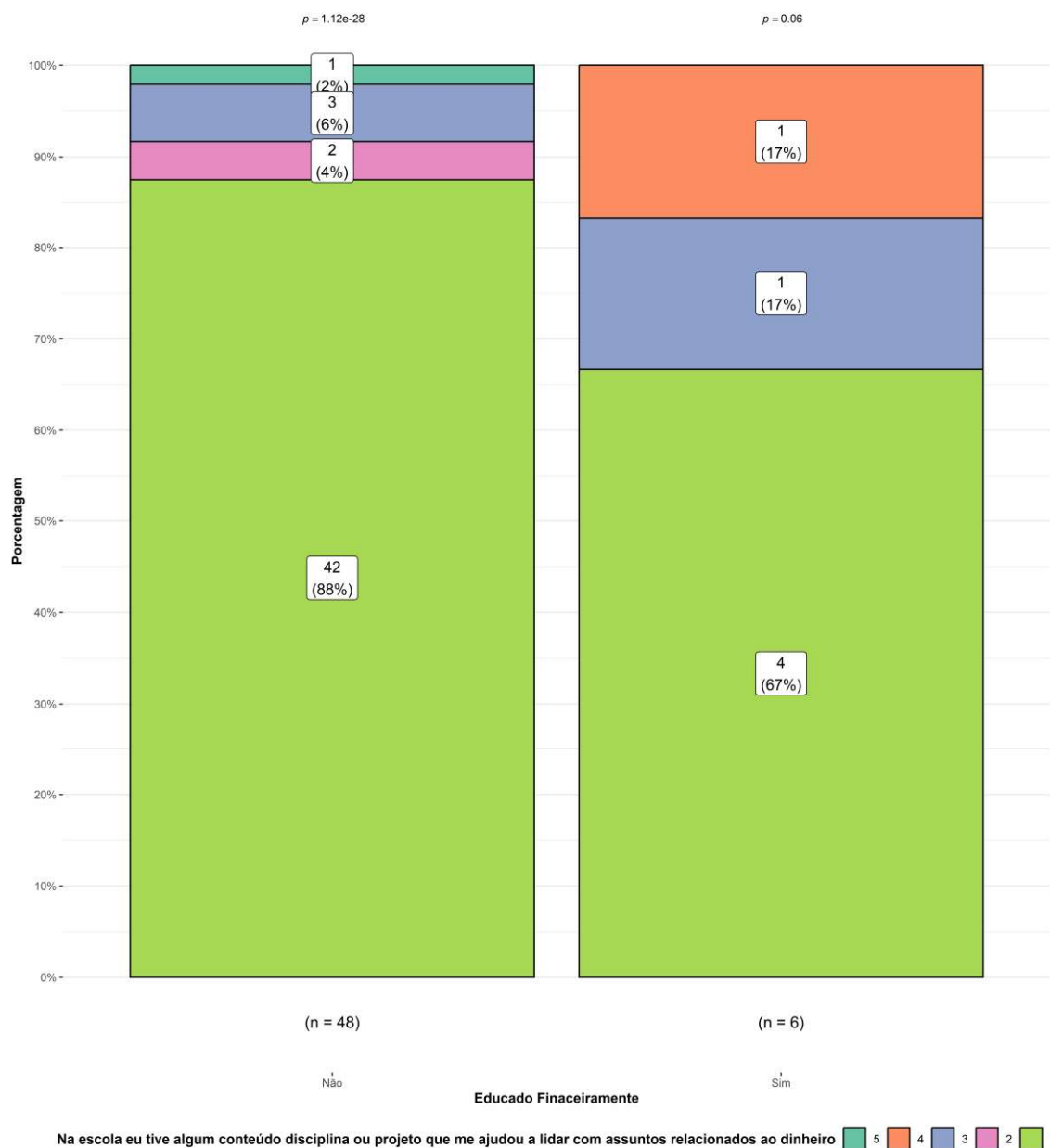
Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

Observando a Figura 13, nota-se que 42 (91%) das pessoas avaliadas que não são educadas financeiramente e 4 (9%) são educadas financeiramente, indicando que houve diferença significativa dentro da variável: Na escola, eu tive algum conteúdo (disciplina

ou projeto) que me ajudou a lidar com assuntos relacionados ao dinheiro no nível 1 (valor- $p < 0,0001$), no nível 2 da variável: Na escola, eu tive algum conteúdo (disciplina ou projeto) que me ajudou a lidar com assuntos relacionados ao dinheiro, nota-se que 2 (100%) das pessoas avaliadas não são educadas financeiramente e 0 (0%) são educadas financeiramente, indicando que não houve diferença significativa (valor- $p = 0,160$). Das 4 pessoas classificadas como nível 3 de acordo com se na escola, eu tive algum conteúdo (disciplina ou projeto) que me ajudou a lidar com assuntos relacionados ao dinheiro, nota-se que 3 (75%) das pessoas avaliadas não são educadas financeiramente e 1 (25%) são educadas financeiramente, indicando que não houve diferença significativa (valor- $p = 0,320$). De 1 pessoa classificada como nível 4 de acordo com se na escola, eu tive algum conteúdo (disciplina ou projeto) que me ajudou a lidar com assuntos relacionados ao dinheiro, nota-se que 1 (100%) não são educadas financeiramente e 0 (0%) são educadas financeiramente, indicando que não houve diferença significativa (valor- $p = 0,320$) e de 1 pessoa classificada como nível 5 de acordo com se na escola, eu tive algum conteúdo (disciplina ou projeto) que me ajudou a lidar com assuntos relacionados ao dinheiro, nota-se que 1 (100%) não são educadas financeiramente e 0 (0%) são educadas financeiramente, indicando que não houve diferença significativa (valor- $p = 0,320$). De acordo com o resultado do V-Cramer mostrou que a associação entre essas variáveis é de 0,418 (41,8%).

Na Figura 14 têm as frequências observadas e relativas do nível de educação financeira \times Na escola, eu tive algum conteúdo (disciplina ou projeto) que me ajudou a lidar com assuntos relacionados ao dinheiro em pessoas com dívidas.

Figura 14 – Frequência de distribuição do nível de educação financeira × na escola, eu tive algum conteúdo (disciplina ou projeto) que me ajudou a lidar com assuntos relacionados ao dinheiro.



Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

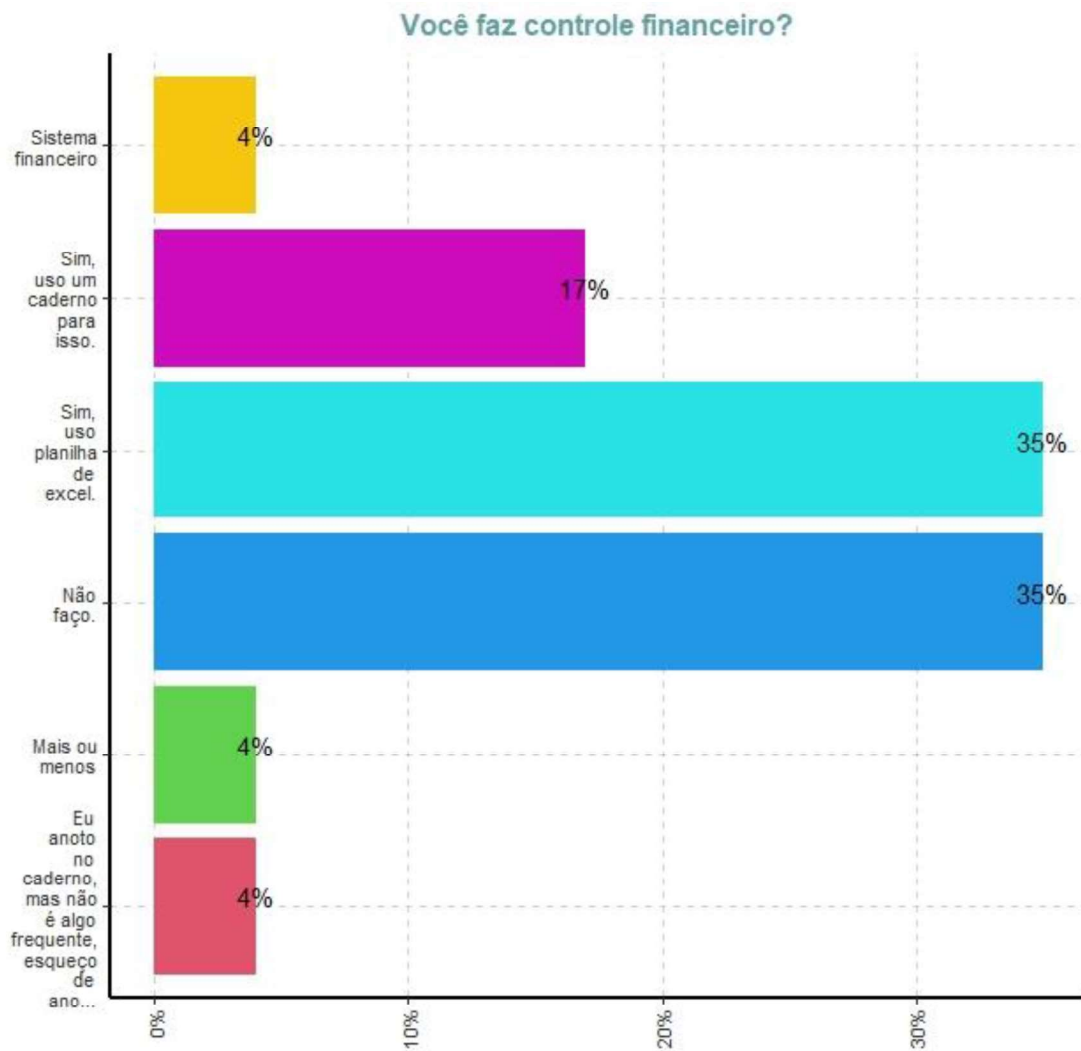
Observando a Figura 14, das 48 pessoas classificadas como não educadas financeiramente, nota-se que 42 (88%) na variável: Na escola, eu tive algum conteúdo (disciplina ou projeto) que me ajudou a lidar com assuntos relacionados ao dinheiro está no nível 1, 2 (4%) está no nível 2, 3 (6%) está no nível 3 e 1 (2%) está no nível 5, indicando que houve diferença significativa (valor-p < 0,0001). Já com as 6 pessoas educadas

financeiramente não houve diferença significativa (valor-p =0,060), nota-se que 4 (67%) das pessoas avaliadas estão no nível 1, 1 (17%) das pessoas avaliadas estão no nível 3 e 1 (17%) das pessoas avaliadas estão no nível 5 da variável: Na escola, eu tive algum conteúdo (disciplina ou projeto) que me ajudou a lidar com assuntos relacionados ao dinheiro (Figura 14).

6.7 Estatísticas Descritivas Questionário 3

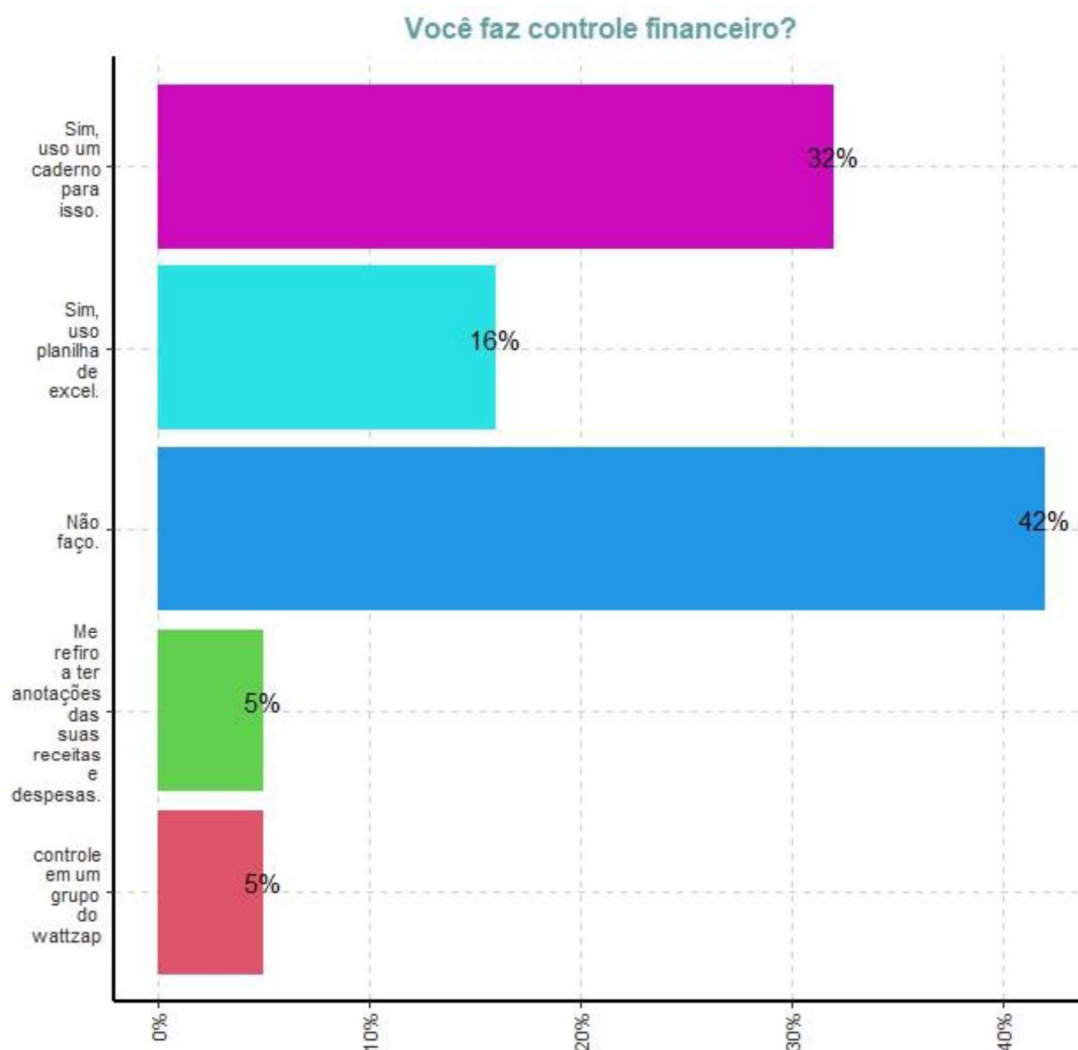
Na sequência o questionário 3 analisou a respeito da prática do controle financeiro antes de iniciarem a elaboração do orçamento mensal e do conhecimento dos juros aplicados, sendo que na etapa anterior os participantes foram instruídos a separarem suas dívidas. Nesta etapa também foi feita à randomização do estudo com as 54 pessoas que estavam participando na etapa anterior (questionário 2), logo o experimento passou a ter dois grupos o GT (n=27) e o GC (n=27), porém apenas 23 participantes realizaram a terapia e no GC 19 participaram, totalizando 42 pessoas no estudo. Nas Figuras 15 a 22 tem os resultados referente ao questionário 3.

Figura 15 - Você faz controle financeiro? Me refiro a ter anotações das suas receitas e despesas no grupo tratado (GT).



Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

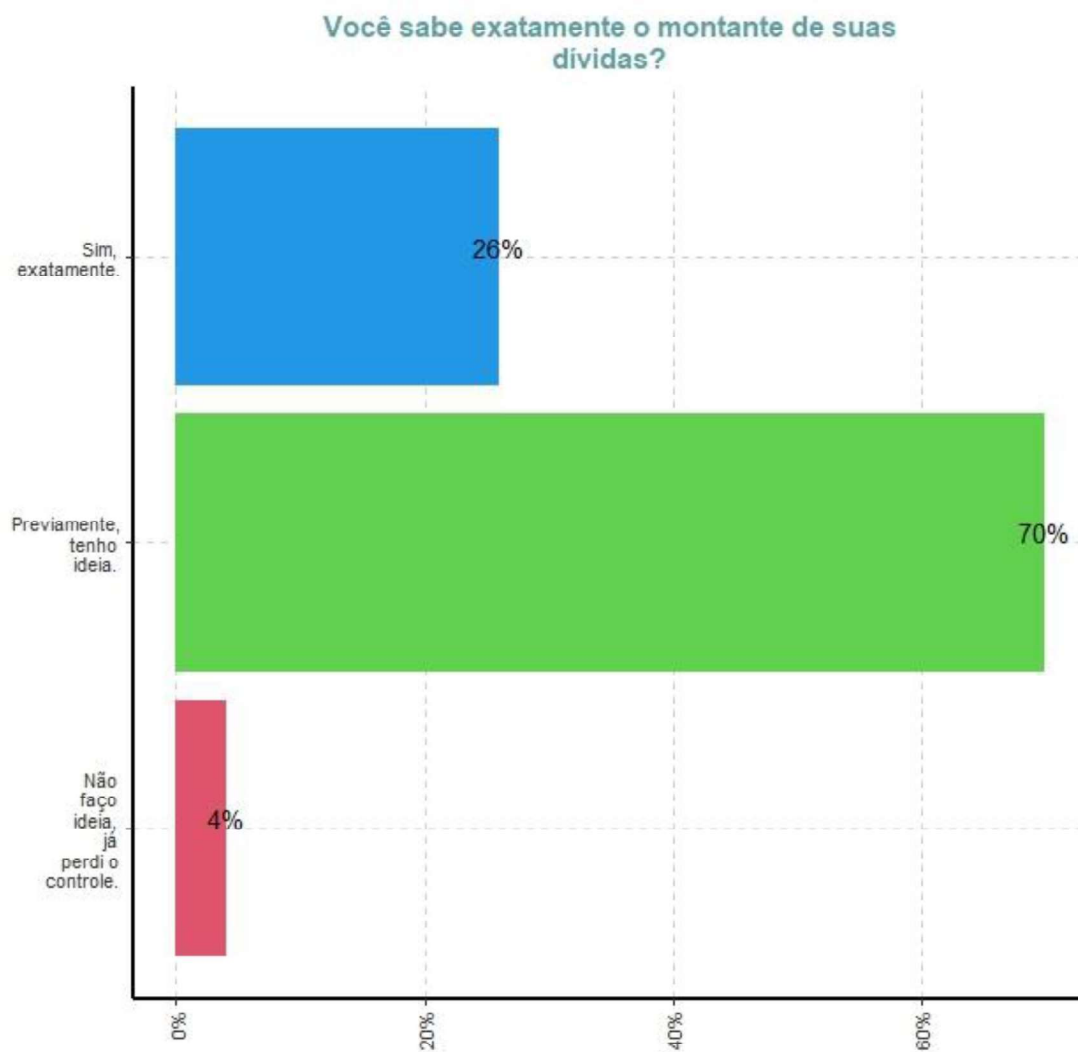
Figura 16 - Você faz controle financeiro? Me refiro a ter anotações das suas receitas e despesas no grupo controle (GC).



Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

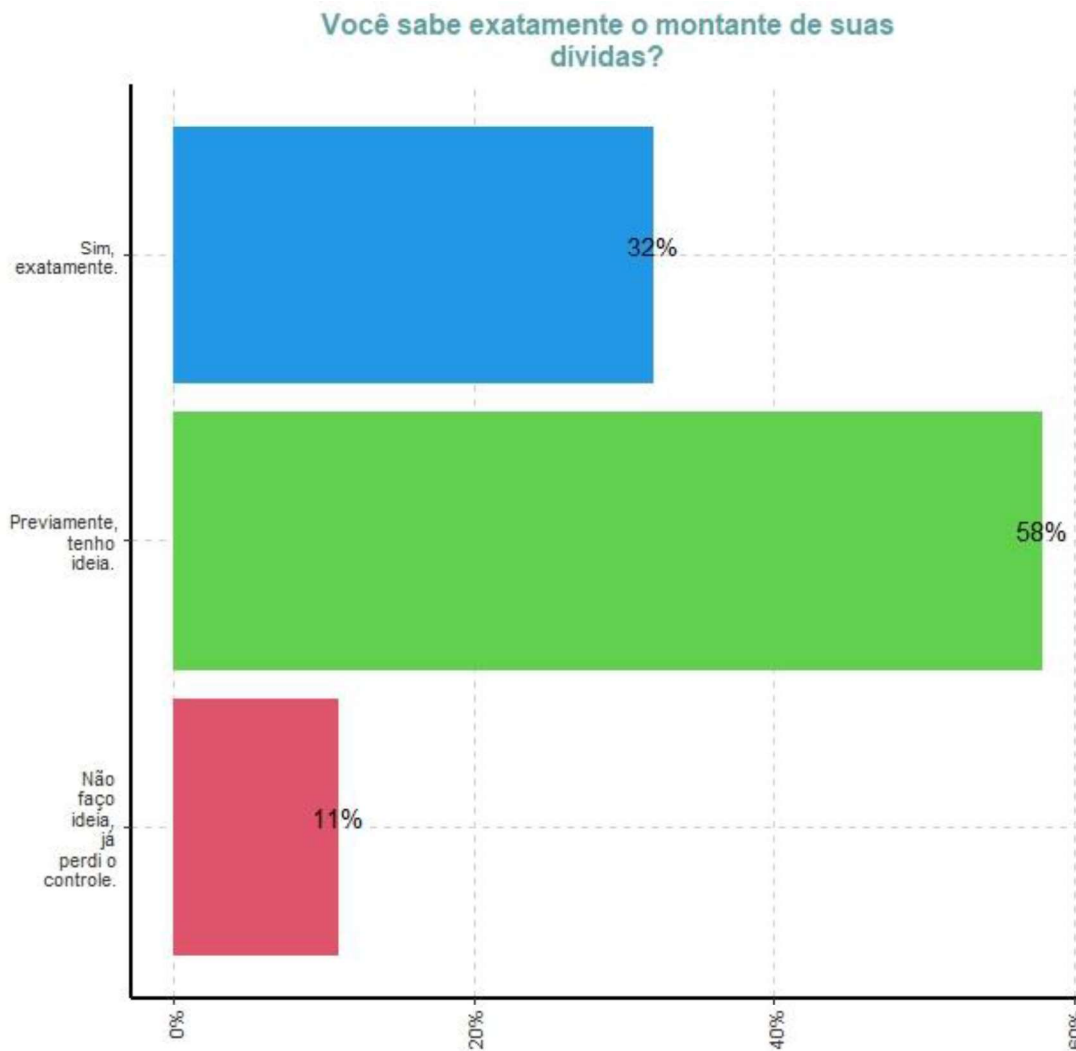
Em relação a pergunta você faz controle financeiro, o grupo GT (Figura 15) teve 4% assinalando que utilizam o sistema financeiro, 35% utilizam planilha, 35% não fazem controle e 4% assinalaram como outras opções e relataram que anotam, mas não tem controle, anota em WhatsApp, ou seja, não possuem clareza do controle de seus gastos. Já o grupo GC (Figura 16) possui 32% dos participantes utilizando um caderno, 16% utilizam planilha do Excel, 42% não fazem, 5% controlam em grupo de WhatsApp e 5% possuem anotações, mas não são precisas.

Figura 17 - Você sabe exatamente o montante de suas dívidas no grupo tratado (GT).



Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

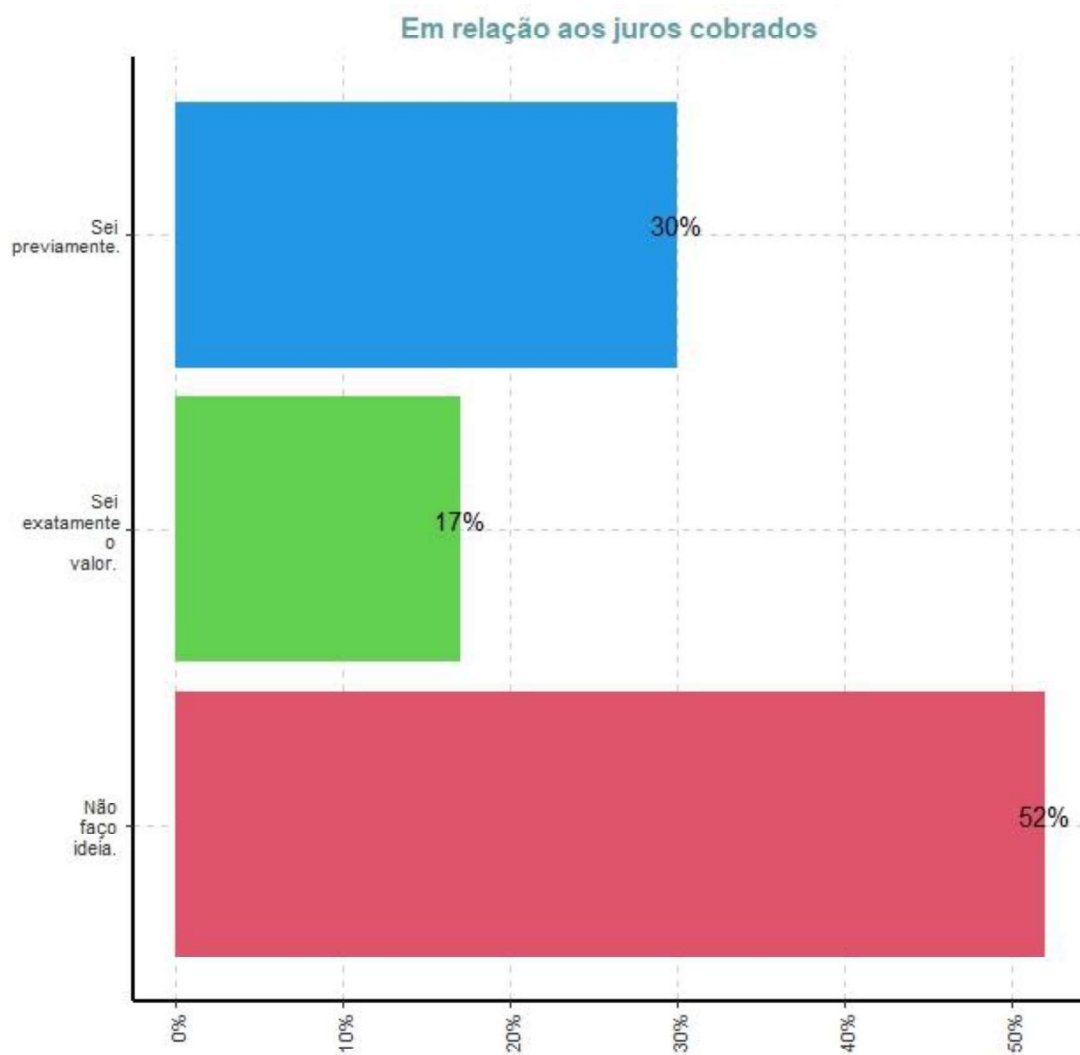
Figura 18 - Você sabe exatamente o montante de suas dívidas no grupo controle (GC).



Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

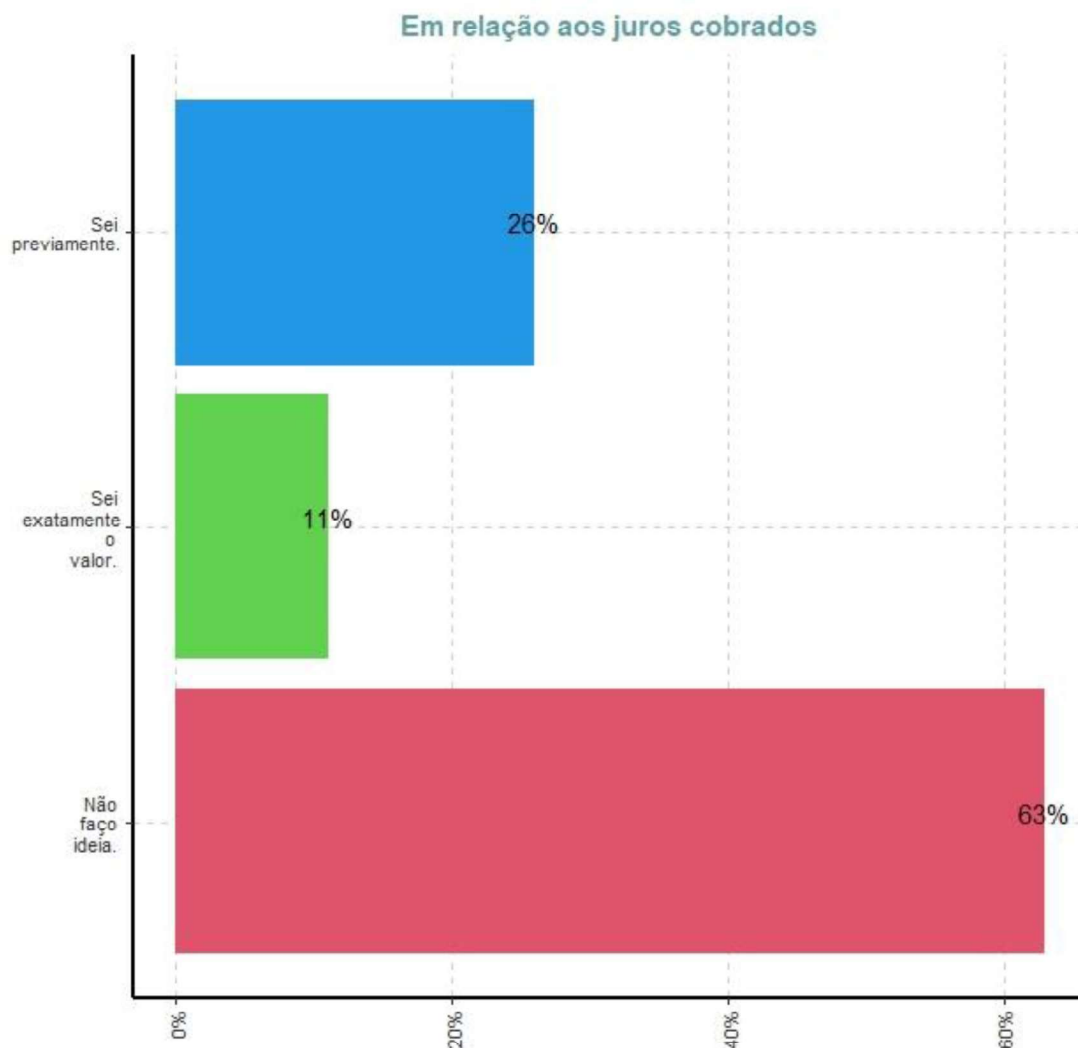
No grupo dos GC (Figura 18) 58% fazem ideia previamente do montante de suas dívidas, 11% não fazem ideia e 32% sabem exatamente o montante de sua dívida (Figura 18). No grupo GT (Figura 17) 70% fazem ideia previamente do montante de sua dívida, 26% sabem exatamente o valor da dívida e 4% não faz ideia, já perdeu o controle (Figura 17).

Figura 19 - Em relação aos juros cobrados no grupo tratado (GT).



Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

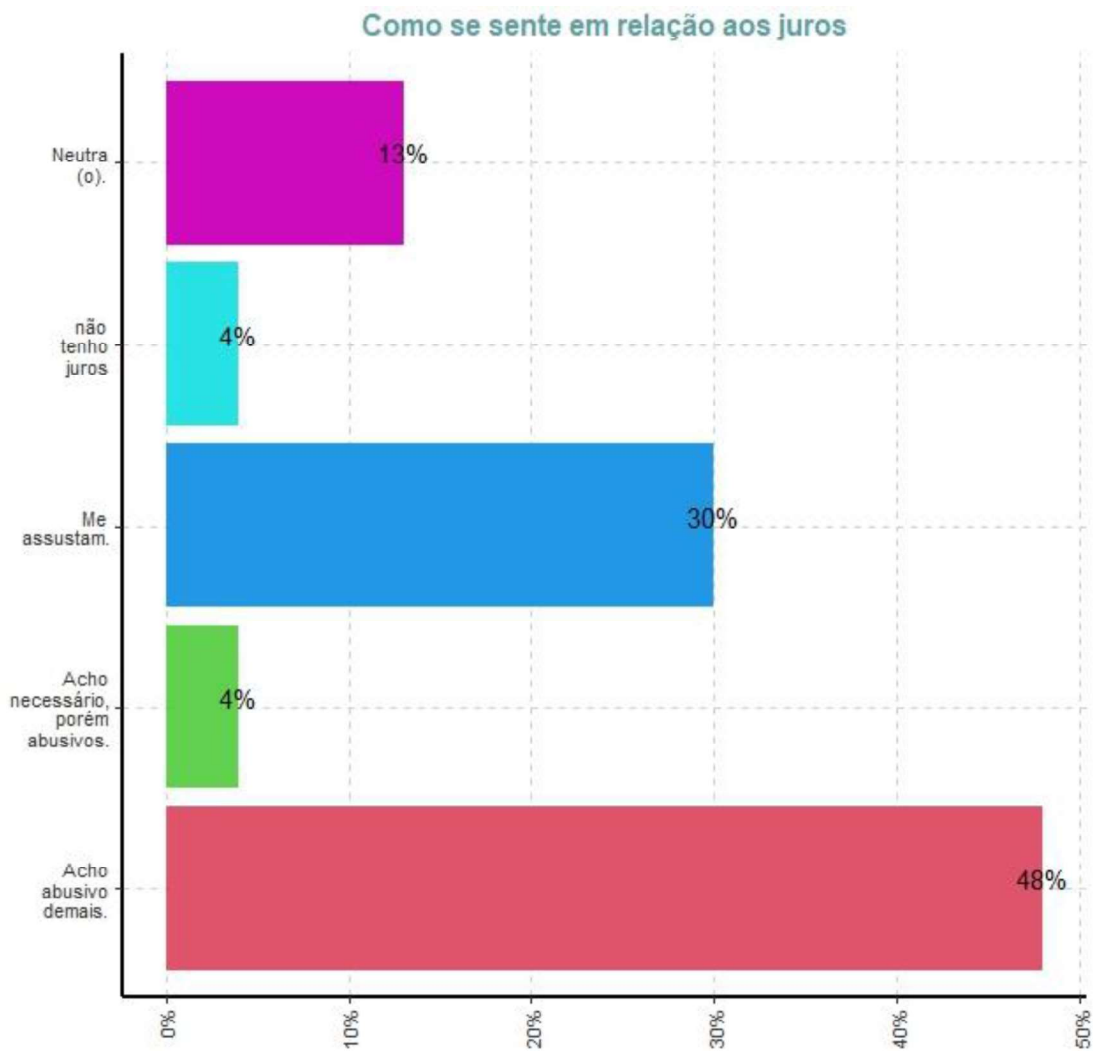
Figura 20 - Em relação aos juros cobrados no grupo controle (GC).



Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

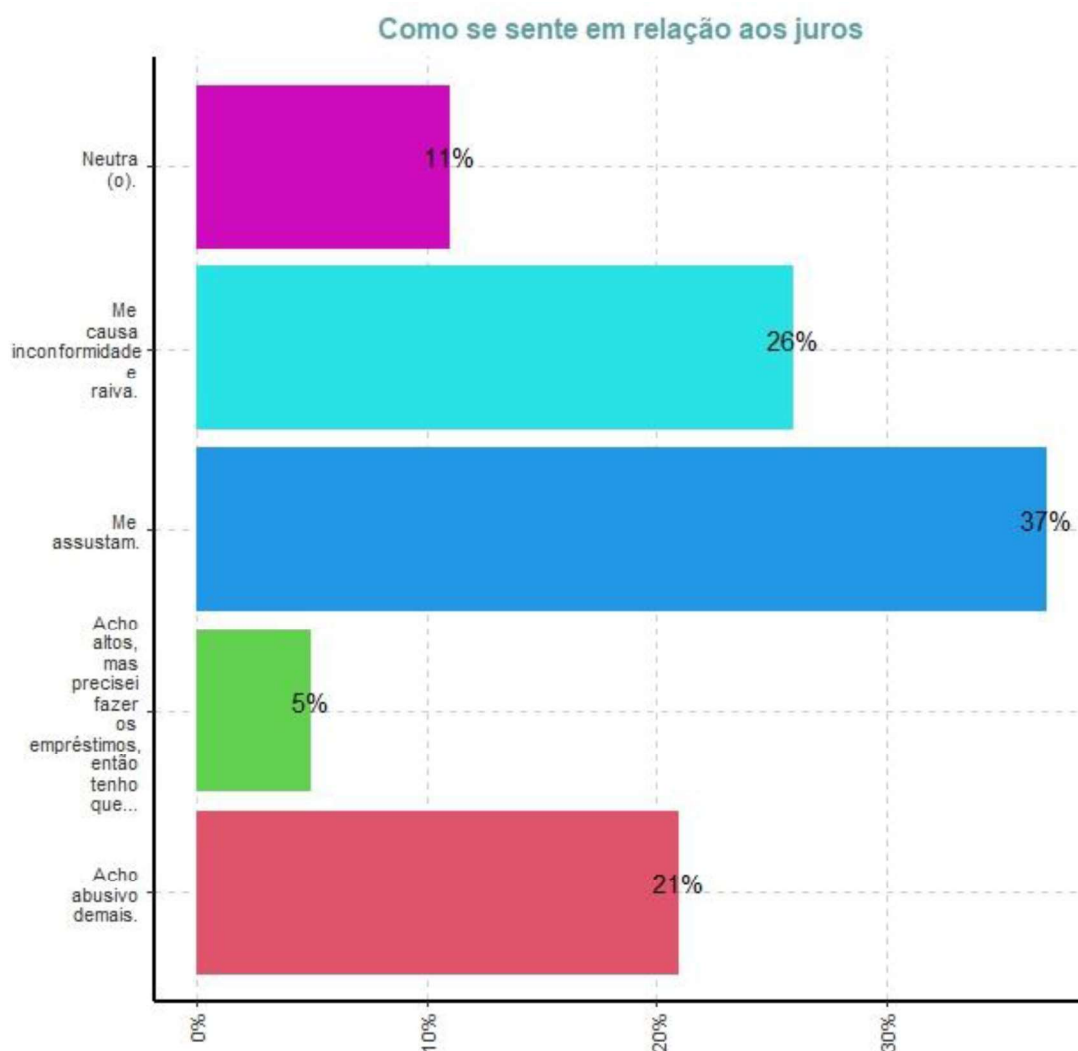
Em relação aos juros cobrados o grupo GC (Figura 20) tem 63% dos respondentes dizendo que não fazem ideia, 11% sabem exatamente e 26% mencionaram que sabem previamente. Já o grupo GT (Figura 19) possui 52% mencionando que não fazem ideia, 17% dizem que sabe exatamente o valor e 30% sabem previamente.

Figura 21 - Como se sente em relação aos juros cobrados no grupo tratado (GT).



Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

Figura 22 - Como se sente em relação aos juros cobrados no grupo controle (GC).



Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

Em relação a pergunta: Como você se sente com os juros cobrados, temos que 13% do grupo GT (Figura 21) afirmam que se sentem neutra enquanto 11% do grupo GC (Figura 22) se sentem neutra. Do grupo GT (Figura 21) 4% assinalaram que suas dívidas não possuem juros e 26% do grupo GC (Figura 22) também assinalaram que as dívidas não possuem juros.

No grupo GT (Figura 21) 30% se sentem assustados(as) com as dívidas e no grupo GC (Figura 22) 37% se sentem assustados(as) com as dívidas. Os participantes que apontaram que sente que acha necessário, porém abusivos foram 4% no grupo GT e 5% no grupo GC. Em relação a acharem abusivos demais os juros cobrados 48% do grupo GT assinalaram essa opção e 21% do grupo GC assinalaram essa opção.

6.8 Análise Questionário Pós Sessão Terapia

A Tabela 12 refere-se as informações do Questionário Pós Sessão Terapia para o GT.

Tabela 12 - Após a sessão de IOPT, você passou a ver seu "problema" financeiro.

Após a sessão de IOPT, você passou a ver seu "problema" financeiro:	Frequência	Porcentagem	Porcentagem válida	Porcentagem cumulativa
Com uma nova perspectiva	4	17,39	17,39	17,39
De uma forma diferente, não espera ver a relação que apareceu na sessão de IOPT, mas ainda não sei lidar para melhorar	8	34,78	34,78	52,17
Me surpreendi com o que foi identificado e senti que fez total sentido	11	47,82	47,82	100,00
Ausentes	0	0,00		
Total	23	100,00		

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

Para a pergunta: Após a sessão de IOPT, você passou a ver seu “problema” financeiro, 4 pessoas assinalaram que com uma nova perspectiva, 8 assinalaram que de uma forma diferente, não espera ver a relação que apareceu na sessão de IOPT, mas ainda não sei lidar para melhorar, 11 pessoas mencionaram que se surpreenderam com o que foi identificado e sentiram que fez total sentido (Tabela 12).

Tabela 13 - Acredita que as dívidas.

Acredita que as dívidas:	Frequência	Percentagem	Percentagem válida	Percentagem cumulativa
São resultado das decisões que tomei, as quais estão relacionadas com a minha história de vida,	20	86,95	86,95	86,95
São resultado do descontrole financeiro,	1	4,34	4,34	91,30
são resultado da falta de apoio dos pais em relação ao estudo enquanto criança e adolescente, desde criança sinto que tive que lutar muito para ser existir, acho que o trauma com a sociedade que vem desde o útero da mãe me deixa bloqueada em muitos aspectos	1	4,34	4,34	95,65
uma mistura das três respostas acima,	1	4,34	4,34	100,00
Ausentes	0	0,00		
Total	23	100,00		

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

De acordo com os resultados da Tabela 13, em relação a questão acredita em que as dívidas: 20 participantes mencionaram que são resultado das decisões que tomou, as quais estão relacionado com a história de vida, 1 participante mencionou que são resultado do descontrole financeiro e nesta questão havia a opção outros para que os participantes mencionasse o que desejasse e tivemos 2 assinalando dizendo que: “são resultado da falta de apoio dos pais em relação ao estudo enquanto criança e adolescente, desde criança sinto que tive que lutar muito para ser existir, acho que o trauma com a

sociedade que vem desde o útero da mãe me deixa bloqueada em muitos aspectos”, “uma mistura das três respostas acima”.

Tabela 14 - Impacto da ausência de Educação Financeira.

Em uma escala de 1 a 5, sendo que 1 indica "não" e 5 indica "sim", até que ponto você acredita que a ausência de Educação Financeira impactou nas escolhas que o levaram à situação de dívida?	Frequência Percentagem		Porcentagem válida	Porcentagem cumulativa
	Frequência	Percentagem		
3	3	13,04	13,04	13,04
4	8	34,78	34,78	47,82
5	11	47,82	47,82	95,65
2	1	4,34	4,34	100,00
Ausentes	0	0,00		
Total	23	100,00		

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

Em relação a pergunta: a ausência de Educação Financeira impactou nas escolhas que o levaram à situação de dívida, tivemos as respostas em escala de Likert que variavam de 1 a 5, sendo que 1 indica não e 5 indica sim, tivemos o maior número de respondentes na escala de 5 pontos totalizando 11 respondentes (Tabela 14).

Tabela 15 - A psicoterapia.

A psicoterapia	Frequência Percentagem		Porcentagem válida	Porcentagem cumulativa
Me mostrou como nossas emoções reprimidas afetam nossas escolhas financeiras,	23	100,00	100,00	100,00
Ausentes	0	0,00		
Total	23	100,00		

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

Em relação a questão a psicoterapia todos os participantes, assinalaram que mostrou que as emoções reprimidas afetam nossas escolhas financeiras (Tabela 15).

Tabela 16 - A minha história de vida, destacando a sua infância e o período gestacional

A minha história de vida, destacando a sua infância e o período gestacional	Frequência	Porcentagem	Porcentagem válida	Porcentagem cumulativa
Não tem relação com as minhas dívidas,	3	13,04	13,04	13,04
Tem relação comigo estar endividado(a),	20	86,95	86,95	100,00
Ausentes	0	0,00		
Total	23	100,00		

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

A minha história de vida, destacando a sua infância e o período gestacional foi a questão feita aos 23 participantes, apenas 3 acreditam que não tem relação com o a frase mencionada e 20 assinalaram que tem relação com estarem endividados (Tabela 16).

Tabela 17 - Você acredita que seu atual endividamento está relacionado ao descontrole financeiro?

Você acredita que seu atual endividamento está relacionado ao descontrole financeiro?	Frequência	Porcentagem	Porcentagem válida	Porcentagem cumulativa
Não, acredito que meu endividamento é resultado de circunstâncias imprevistas,	1	4,34	4,34	4,34
Parcialmente, reconheço que houve algum descontrole, mas não é a única causa,	16	69,56	69,56	73,91
Sim, sinto que perdi o controle das minhas finanças,	6	26,08	26,08	100,00
Ausentes	0	0,00		
Total	23	100,00		

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

Em relação a questão você acredita que seu atual endividamento está relacionado ao descontrole financeiro, tivemos 16 participantes assinalando que parcialmente, reconheço que houve algum descontrole, mas não é a única causa, 6 participantes assinalaram que sim, sinto que perdi o controle das minhas finanças e 1 participante assinalou que não, acredito que meu endividamento é resultado de circunstâncias imprevistas (Tabela 17).

Tabela 18 -Você considera que suas decisões financeiras são influenciadas pelas experiências de vida armazenadas em seu subconsciente?

Você considera que suas decisões financeiras são influenciadas pelas experiências de vida armazenadas em seu subconsciente?	Frequência	Porcentagem	Porcentagem válida	Porcentagem cumulativa
Em parte, acho que há alguma influência, mas não é determinante,	6	26,08	26,08	26,08
Sim, percebo que minhas experiências passadas têm impacto nas minhas escolhas financeiras,	17	73,91	73,91	100,00
Ausentes	0	0,00		
Total	23	100,00		

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

Em relação a pergunta: você considera que suas decisões financeiras são influenciadas pelas experiências de vida armazenadas em seu subconsciente, 17 participantes assinalaram que Sim, percebo que minhas experiências passadas têm impacto nas minhas escolhas financeiras e 6 participantes assinalaram que em parte, acho que há alguma influência, mas não é determinante (Tabela 18).

Tabela 19 -Você já se viu tomando decisões financeiras impulsivas, motivadas pelas emoções do momento?

Você já se viu tomando decisões financeiras impulsivas, motivadas pelas emoções do momento?	Frequência	Porcentagem	Porcentagem válida	Porcentagem cumulativa
Não, geralmente tomo decisões financeiras de forma ponderada e racional,	1	4,34	4,34	4,34
Sim, às vezes me vejo agindo impulsivamente sem considerar as consequências financeiras,	19	82,60	82,60	86,95
Talvez, ocasionalmente minhas emoções afetam minhas escolhas financeiras, mas não com frequência,	3	13,04	13,04	100,00
Ausentes	0	0,00		
Total	23	100,00		

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

Em relação a pergunta (Tabela 19): você já se viu tomando decisões financeiras impulsivas, motivadas pelas emoções do momento, 19 participantes assinalaram que Sim, às vezes me vejo agindo impulsivamente sem considerar as consequências financeiras, 3 participantes assinalaram que talvez, ocasionalmente minhas emoções afetam minhas escolhas financeiras, mas não com frequência e 1 participante assinalou que não, geralmente tomo decisões financeiras de forma ponderada e racional.

No final do questionário pós sessão de terapia foi aberto o campo outros para que os participantes pudessem deixar seus comentários e tivemos:

“Carências emocionais na primeira infância e as lealdades invisíveis herdadas transgeracionalmente tem uma grande impacto nas nossas decisões na vida adulta e em maior ou menor grau influenciam em nossas decisões e ações, de modo inconsciente. E quando vamos passo a passo tomando consciência dessas memórias transgeracionais,

podemos abrir espaço para vivenciamos nossas próprias escolhas e decisões com mais clareza e responsabilidade. Saímos do modo criança ferida para o modo adulto de ser.”

“Agora sinto que algo se encaixou, que a pergunta que eu fazia “mas porque eu sou tão inconsequente financeiramente” finalmente teve resposta, e agora sinto que consigo lidar com a situação, sabendo o que a motiva.”

“Eu quero muito continuar e sair dessa escravidão emocional que está me levando à falência. E sem força para trabalhar e prosperar.”

“Acho este trabalho que você está fazendo muito importante para a sociedade e para mim claro. “

“O facto de viver sobretudo com uma mãe que nos dava tudo sem ter como e um pai que tinha tudo e dava muito pouco, fez com que eu ficasse a cuidar dos outro inclusive a gastar e dar tudo ao outro e não olhar para mim e gastar comigo, claro que fruto de uma história de vida.”

“minha mãe se casou grávida fui escondida, ela tinha medo de ser morta pelo meu avô a sociedade recriminava ainda hoje me sinto criticada pela forma como me sinto olhada pela sociedade retrograda que temos em Portugal.”

“depois fui colocada numa incubadora para fingir que nasci de 7 meses e meu avô não soubesse a verdade, só soube disto já minha mãe estava com demência - idéias retrogradadas , loucura da sociedade traumatizante em que vivemos.”

“acho que este trabalho deveria continuar e estou disponível para dar apoio, caso você necessite . “

“No geral sou bem racional com relação ao financeiro, porém acredito que as emoções, nos leva a gastos desnecessário.”

“Parabéns pelo lindo e potente trabalho!”

“Em algumas ocasiões percebi que quando eu fazia mais dinheiro, acaba sendo um peso, pois sempre tinha que ficar socorrendo minha tia/mãe de criação. Essa percepção, parece que me bloqueou de uma tal forma que fiquei numa posição inferior, para que não pudessem pedir dinheiro para mim. Mas aí, tomou uma proporção na qual perdi o controle do meu dia a dia e também tem o que relatei na questão 4. Acredito que este presente de estar participando aqui, me ajude a rever e reorganizar, não só minha vida financeira, mas também minha relação com o dinheiro e como mantê-lo, sem que seja um peso, crescer e prosperar”

“Já tem um tempo que venho fazendo essa busca em me organizar financeiramente, já descobri vários fatores emocionais que gatilham, já percebi analisando e escolhendo não

fazer a dívida, aí passa alguns dias, as vezes horas vou lá faço uma outra dívida, saio feliz e vejo que troquei de dívida. E já vi que quando estou perto de mudar esse padrão, qualquer que seja a situação ganhar mais, ou quitar tudo dou um jeito de voltar a traz! É como um vício, eu já percebi a frequência, é de não permitir a mim o merecimento de ser rica, ser diferente dos outros da família, do ancestral...”

“Gostei muito do atendimento terapêutico, me fez olhar para uma situação que não vinha tido observado, foi um grande alívio. Gratidão”

6.9 Associação dos Grupos GT × GC

A Tabela 20 mostra os resultados do questionário 4, o último aplicado. Nele tivemos um total de 42 pessoas respondentes, sendo que 23 foram as que participaram do grupo GT e 19 do GC.

Tabela 20 - Em relação a planilha entregue para o orçamento mensal.

Grupo	Em relação a		Porcentagem válida	Porcentagem cumulativa
	planilha entregue para o orçamento mensal:	Frequência		
GT	Fez muito sentido,	22	95,65	95,65
	Foi indiferente,	1	4,34	100,00
	Ausentes	0	0,00	
	Total	23	100,00	
GC	Fez muito sentido,	19	100,00	100,00
	Foi indiferente,	0	0,00	100,00
	Ausentes	0	0,00	

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

Com as informações da Tabela 20, observa-se que tanto para o grupo GT quanto para o grupo GC a entrega da planilha fez muito sentido, apenas um respondente do grupo GT mencionou que foi indiferente.

Tabela 21 - Ter um controle financeiro mensalmente

Grupo	Ter um controle financeiro mensalmente:	Frequência	Porcentagem	Porcentagem válida	Porcentagem cumulativa
GT	Não me ajuda em nada, apenas me assusta ainda mais	3	13,04	13,04	13,04
	saber da minha situação,				
	Permite ter clareza das finanças,	20	86,95	86,95	100,00
	É indiferente,	0	0,00	0,00	100,00
	Ausentes	0	0,00		
	Total	23	100,00		
GC	Não me ajuda em nada, apenas me assusta ainda mais	1	5,26	5,26	5,26
	saber da minha situação,				
	Permite ter clareza das finanças,	16	84,21	84,21	89,47
	É indiferente,	2	10,52	10,52	100,00
	Ausentes	0	0,00		
	Total	19	100,00		

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

Em relação a ter um controle mensal os respondentes de ambos os grupos em sua maioria assinalaram que permite ter clareza das finanças (Tabela 21).

Tabela 22 - Organizar as despesas por blocos, como apresentado.

Organizar as				Porcentagem	Porcentagem
Grupo	despesas por blocos, como apresentado:	Frequência	Porcentagem	válida	cumulativa
GT	Fez total sentido,	22	95,65	95,65	95,65
	Indiferente,	1	4,34	4,34	100,00
	Ausentes	0	0,00		
	Total	23	100,00		
GC	Fez total sentido,	13	68,42	68,42	68,42
	Indiferente,	6	31,57	31,57	100,00
	Ausentes	0	0,00		
	Total	19	100,00		

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

Nessa questão (Tabela 22): organizar as despesas por blocos, como apresentado, já podemos observar que no grupo GT 22 participantes assinalaram que faz total sentido e apenas 1 assinalou que é indiferente. Já no grupo GC 13 assinalaram que faz total sentido e 6 assinalaram que é indiferente.

Tabela 23 - As explicações feitas sobre orçamento

As explicações				Porcentagem	Porcentagem
Grupo	feitas sobre orçamento	Frequência	Porcentagem	válida	cumulativa
GT	Fez muito sentido,	23	100,000	100,000	100,000
	Indiferente,	0	0,000	0,000	100,000
	Poderia ter sido melhor,	0	0,000	0,000	100,000
	Ausentes	0	0,000		
	Total	23	100,000		
GC	Fez muito sentido,	17	89,474	89,474	89,474
	Indiferente,	1	5,263	5,263	94,737

Tabela 23 - As explicações feitas sobre orçamento

Grupo	As explicações feitas sobre orçamento	Frequência	Porcentagem	Porcentagem válida	Porcentagem cumulativa
	Poderia ter sido melhor,	1	5,263	5,263	100,000
	Ausentes	0	0,000		
	Total	19	100,000		

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

Em relação as explicações feitas sobre orçamento tiveram como fez muito sentido sendo a opção mais assinalada em ambos os grupos GT e GC (Tabela 23).

Tabela 24 - O planejamento financeiro formulado.

Grupo	O planejamento financeiro formulado	Frequência	Porcentagem	Porcentagem válida	Porcentagem cumulativa
GT	Indiferente,	0	0,00	0,00	0,00
	Trouxe muita clareza para minha atual situação financeira,	23	100,00	100,00	100,00
	Ausentes	0	0,00		
	Total	23	100,00		
GC	Indiferente,	3	15,78	15,78	15,78
	Trouxe muita clareza para minha atual situação financeira,	16	84,21	84,21	100,00
	Ausentes	0	0,00		
	Total	19	100,00		

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

O planejamento financeiro formulado para o grupo GT teve uma unanimidade que trouxe muita clareza para minha atual situação financeira, já para o grupo GC 16 participantes assinalaram que trouxe muita clareza para minha atual situação financeira e 3 participantes assinalaram indiferente (Tabela 24).

Tabela 25 - Em relação a suas dívidas e o levantamento que você fez

Grupo	Em relação a suas dívidas e o levantamento que você fez:		Porcentagem válida	Porcentagem cumulativa
	Frequência	Porcentagem		
GT	Já tinha clareza,	5	21,73	21,73
	Passei a ter bem mais clareza,	18	78,26	78,26
	Ausentes	0	0,00	
	Total	23	100,00	
GC	Já tinha clareza,	7	36,84	36,84
	Passei a ter bem mais clareza,	12	63,15	63,15
	Ausentes	0	0,00	
	Total	19	100,00	

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

No grupo GT 5 participantes afirmaram ter clareza de suas dívidas em relação ao levantamento que foi feito e 18 disseram que passaram a ter bem mais clareza. Já no grupo GC 7 participantes assinalaram que já possuíam clareza, 12 assinalaram que passaram a terem bem mais clareza (Tabela 25).

Tabela 26 - O descontrole financeiro

Grupo	O descontrole financeiro:	Frequência	Porcentagem	Porcentagem válida	Porcentagem cumulativa
	É devido a minha história de vida e emoções,	3	13,04	13,04	13,04
	É devido a minha história de vida, falta	20	86,95	86,95	100,00

Tabela 26 - O descontrole financeiro

Grupo	O descontrole financeiro:	Frequência	Percentagem	Percentagem válida	Percentagem cumulativa
	de educação financeira e minhas emoções,				
	Ausentes	0	0,00		
	Total	23	100,00		
	É devido a ausência de educação financeira,				
GC	É devido a minha história de vida e emoções,	3	15,78	15,78	15,78
	É devido a minha história de vida, falta de educação financeira e minhas emoções,	6	31,57	31,57	47,36
	Ausentes	10	52,63	52,63	100,00
	Total	19	100,00		

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

O grupo GT teve a maior parte dos participantes assinalando que o descontrole financeiro é devido a minha história de vida, falta de educação financeira e minhas emoções, o grupo GC também teve a maioria dos respondentes assinalando essa opção (Tabela 26).

Tabela 27 - Em relação a negociação das dívidas.

Grupo	Em relação a negociação das dívidas	Frequência	Porcentagem	Porcentagem válida	Porcentagem cumulativa
GT	Consegui a realizar meu planejamento para começar a sair das dívidas,	6	26,08	26,08	26,08
	Estou com muita clareza e próxima de finalizar minha organização para começar a quitar as dívidas,	14	60,87	60,87	86,95
	Não consegui fazer nada,	3	13,04	13,04	100,00
	Ausentes	0	0,00		
	Total	23	100,00		
GC	Consegui a realizar meu planejamento para começar a sair das dívidas,	8	42,10	42,10	42,10
	Estou com muita clareza e próxima de finalizar minha organização para começar a quitar as dívidas,	7	36,84	36,84	78,94
	Não consegui fazer nada,	4	21,05	21,05	100,00
	Ausentes	0	0,00		
	Total	19	100,00		

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

No grupo GT tivemos 6 respondentes mencionando que conseguiu realizar o planejamento para começar a sair das dívidas, 14 responderam que estão com muita clareza e próximo a finalizar a organização para quitar as dívidas, 3 mencionaram que não conseguiu fazer nada (Tabela 27).

Já no grupo GC 8 pessoas mencionaram que conseguiu realizar o planejamento financeiro para começar a sair das dívidas, 7 estão com muita clareza e próximo a finalizar a organização para começar a quitar as dívidas, 4 mencionaram que não conseguiram fazer nada (Tabela 27).

Tabela 28 - Após as explicações sobre as dívidas.

Grupo	Após as explicações sobre as dívidas	Frequência	Porcentagem	Porcentagem válida	Porcentagem cumulativa
GT	Foi indiferente,	0	0,00	0,00	0,00
	Me senti mais calmo(a) e entendi que com organização e entendendo minhas emoções consigo quitá-las,	19	82,60	82,60	82,60
	Me senti mais calmo(a) e entendi que com organização é possível quitá-las,	4	17,39	17,39	100,00
	Ausentes	0	0,00		
	Total	23	100,00		
GC	Foi indiferente,	1	5,263	5,26	5,26
	Me senti mais calmo(a) e entendi que com organização e entendendo minhas	7	36,84	36,84	42,10

Tabela 28 - Após as explicações sobre as dívidas.

Grupo	Após as explicações sobre as dívidas	Frequência	Porcentagem	Porcentagem válida	Porcentagem cumulativa
	emoções consigo quitá-las, Me senti mais calmo(a) e entendi que com organização é possível quitá-las,	11	57,89	57,89	100,00
	Ausentes	0	0,00		
	Total	19	100,00		

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

A questão em relação após as explicações sobre as dívidas o grupo GT teve 19 pessoas mencionando que se sentiu mais calmo e com organização e entendendo suas emoções consegue quitá-las, 4 pessoas disseram que se sentem mais calma e que com organização é possível quitá-las. O grupo GC possui 1 participante que mencionou ser indiferente, 7 participantes que mencionaram que se sentiram mais calmo e com organização e entendendo suas emoções conseguem quitá-las, 11 participantes mencionaram que se sentiu mais calmo e que com organização é possível quitá-las (Tabela 28).

O grupo GT (Tabela 29) 4 pessoas assinalaram que tomaram decisões de terem dívidas devido a história de vida que levou a isso, 5 pessoas assinalaram que percebe que tomou a decisão de ter dívidas por falta de se organizarem financeiramente e 14 assinalaram todas as opções. O grupo GC teve 5 pessoas apontando que tiveram a decisão de ter dívidas devido a história de vida que levou a isso, 6 pessoas assinalaram a decisão de ter dívidas por falta de terem organizado financeiramente.

Tabela 29 - Com todas essas etapas realizadas, eu:

Com todas essas etapas realizadas, eu:	Frequência	Porcentagem	Porcentagem válida	Porcentagem cumulativa
Percebo que tomei a decisão de ter dívidas devido a minha história de vida que me levou a essa escolha,	4	17,39	17,39	17,39
Percebo que tomei a decisão de ter dívidas por falta de me organizar financeiramente,	5	21,73	21,73	39,13
Todas as opções anteriores,	14	60,87	60,87	100,00
Ausentes	0	0,00		
Total	23	100,00		
Percebo que tomei a decisão de ter dívidas devido a minha história de vida que me levou a essa escolha,	5	26,31	26,31	26,31
Percebo que tomei a decisão de ter dívidas por falta de me organizar financeiramente,	6	31,57	31,57	57,89
Todas as opções anteriores,	8	42,10	42,10	100,00
Ausentes	0	0,00		

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

Tabela 30 -Em relação a sua escolha de ter feito a dívida

Grupo	Em relação a sua escolha de ter feito a dívida:	Frequência	Percentagem	Porcentagem válida	Porcentagem cumulativa
GT	Eu escolhi ter feito a dívida pois foi a melhor opção que tive,	6	26,08	26,08	26,08
	Eu realmente poderia ter me planejado melhor,	5	21,73	21,73	47,82
	Ficou evidente que eu não sabia o real motivo e minhas emoções influenciaram,	12	52,17	52,17	100,00
	Ausentes	0	0,00		
	Total	23	100,00		
GC	Eu escolhi ter feito a dívida pois foi a melhor opção que tive,	3	15,78	15,78	15,78
	Eu realmente poderia ter me planejado melhor,	8	42,10	42,10	57,89
	Ficou evidente que eu não sabia o real motivo e minhas emoções influenciaram,	8	42,10	42,10	100,00
	Ausentes	0	0,00		
	Total	19	100,00		

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

A escolha de ter feito a dívida para o grupo GT o maior número de respondentes afirmou que ficou evidente que não sabia o real motivo e as emoções influenciaram. Já o grupo GC teve 3 pessoas que assinalaram a opção, eu escolhi ter feito a dívida pois foi a melhor opção que tive, 8 pessoas assinalaram que realmente poderia ter se planejado melhor, 8 pessoas assinalaram que ficou evidente que eu não sabia o real motivo e minhas emoções influenciaram (Tabela 30).

Tabela 31 -Você acredita que

Grupo	Você acredita que:	Frequência	Porcentagem	Porcentagem válida	Porcentagem cumulativa
GT	O que mais influenciou na minha situação de endividamento foi a falta de educação financeira,	5	21,73	21,73	21,73
	O que mais influenciou na minha situação de endividamento foram as minhas experiências de vida e emoções,	18	78,26	78,26	100,00
	Ausentes	0	0,00		
	Total	23	100,00		
GC	O que mais influenciou na minha situação de endividamento foi a falta de educação financeira,	5	26,31	26,31	26,31
	O que mais influenciou na minha situação de endividamento foram as minhas experiências de vida e emoções,	14	73,68	73,68	100,00
	Ausentes	0	0,00		
	Total	19	100,00		

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

Os dois grupos GT e GC possuem a maioria dos participantes afirmando que o que mais influenciou na situação do endividamento foram as experiências de vida e emoções (Tabela 31).

No final do questionário foi aberto o campo comentários e a seguir segue o que os participantes relataram.

“Obrigada”.

“Estou num processo de aumentar a minha renda, e diminuir custos desnecessários, para começar a quitar as minhas dívidas”.

“Ainda não consegui negociação porque minha dívida ainda tem 3 meses. Todas as negociações levam os valores para uma dívida acima de minhas possibilidades atuais. Mas vou vencer. eu creio”

“Aprendi muito e sou extremamente grata pela oportunidade!! Vou continuar usando a planilha e me organizando cada vez mais. Tenho certeza de que em breve estarei diante de uma nova realidade, mais clara, organizada e próspera.”

“Eu vivi um relacionamento altamente abusivo, no qual fui impedida de trabalhar. Quando me separei recebia uma pensão alimentícia, que eu administrava e não tinha dívidas, mas ele faleceu e o INSS indeferiu meu pedido de pensão, então sem recursos financeiros, trabalhando de forma autônoma, mas sem uma renda fixa, acabei me endividada porque queria continuar morando sozinha em Juiz de Fora. O problema foi que acabei me mudando para morar com meus pais e adoeci, parando de trabalhar, ficando então inadimplente. “

“Experiência esclarecedora”

“Todas as etapas foram realizadas e importantes”

“Esse experimento me ajudou bastante a ter mais clareza sobre minhas finanças , para me organizar e ter mais qualidade de vida “

“O experimento fez total sentido, nos ajuda no âmbito geral, trazendo clareza e senso analítico.”

“Foi excelente pra mim todo esse acompanhamento, entendendo que nunca é tarde pra aprender!”

“Estou confiante que tudo vai dar certo”;

“Ter o controle da vida financeira é a chave que proporciona viver bem e em harmonia nos outros setores da vida, independentemente de ter mais ou menos recursos.”

“Emocional e falta de educação financeira são os motivos mais relevantes pra mim”

“Ter um bom histórico familiar que estou curando com. As Constelações Sistêmicas Familiares”.

“Parte dos meus investimentos, foi por influência emocional, com expectativas dos investimentos e falta de atenção. Como não deu certo, tive que utilizar dinheiro da família e não conseguir cumprir as minhas obrigações mensais”.

“Ficou muito claro depois das explicações da Fernanda”

“Muito bom”

“Quero ter minhas finanças em ordens”

“A minha empresa começou a ficar sem clientes pois havia um medo inconsciente por trás de ser roubada (já tinha acontecido noutra empresa quando tinha 20 anos e minha mãe tinha sido roubada pelo contabilista e no meu caso o meu sócio também era o meu contabilista kkkk) e o facto de não haver educação financeira também pode ter gerado a não ter um pé de meia, agora que estou a mudar de profissão. a nossa história de vida no meu entender também influência muito as nossas decisões que maioritariamente são tomadas de forma inconsciente. Acho que as crianças na escola poderiam ter aprendizagem sobre nutrição e formação financeira, para mim isso é muito mais importante para uma vida saudável do que certas matérias. “

“Como hoje a dívida que mais me preocupava foi quitada estou mais leve e com o momento com o Dr tive a clareza de que minhas dificuldades, receios e medos, a minha experiência de vida interferiu muito no meu posicionamento.”

“Participar desse projeto de pesquisa, me deu a oportunidade de vencer o medo de olhar para área financeira, que para mim parecia uma caixinha difícil de abrir, mas me trouxe a clareza e amplitude de possibilidades e olhares que antes nem percebia. Estava repetindo o padrão que observei na minha filha inconscientemente, agora já tendo consciência desses hábitos herdados, posso fazer escolhas mais assertivas e com maturidade. Penso que terei mais alguns obstáculos a vencer, mas com mais segurança e confiança. Grata pela oportunidade.”

“O mais impactante para mim é as emoções sendo fator muito mais impactante do que eu até então percebia. Agradeço imensamente.”

“Estou em um processo de auto cura/ cura das emoções e de outras experiências de vida”.

“Ainda estou em processo de preenchimento da planilha, que não está sendo uma tarefa fácil, mas sinto que hoje tenho clareza como nunca tinha tido antes e acredito que tenho a confiança necessária pra mudar a situação,”

“Por causa das minhas emoções e perspectivas entrei em negócios obscuros que me obrigou a criar dívidas, com dificuldades de cumprir as minhas obrigações mensais “

“Eu gostaria de ter como colocar valores diários na planilha e ela ir se atualizando para chegar no total mensal. Quero muito poder continuar o tratamento das emoções.”

“Boa aula”

“Eu sempre fui organizada com as minhas finanças; fiz dívidas porque faltou dinheiro, pois parei de receber minha pensão alimentícia, quando meu ex-marido faleceu e tive que entrar na justiça contra o INSS; o que recebia com meu trabalho não era suficiente para as despesas essenciais e me endividei esperando que o processo fosse rápido, mas não foi; além disso eu adoeci e tive que parar de trabalhar. O juiz decidiu a meu favor e minha pensão será reimplantada, então terei como voltar a pagar as parcelas do empréstimo que minha irmã fez e que até este momento está pagando para mim. Eu sempre fiz orçamento mensal e anotava todas as despesas extras para saber exatamente onde gastava meu dinheiro.”

“Parabéns pela iniciativa!”

“Eu já tinha feito um curso para me organizar financeiramente, mas, suas explicações surpreendem ajudaram muito”.

“Gratidão por me ajudar”.

“Eu preciso muito educação financeira, ainda compra por emoção, ou seja, pelos olhos”

6.10 Associação do Questionário 4 com os grupos GT × GC

A Tabela 32 apresenta o resultado dos testes de independência do Questionário 4 × os grupos (GT e GC).

Tabela 32 - Teste de independência × variáveis questionário 4.

Variáveis GT × GC	χ^2	GL	P
Em relação a planilha entregue para o orçamento mensal	1,167x10 ⁻³²	1	1,000 ^{ns}
Ter um controle financeiro mensalmente	3,092	2	0,213 ^{ns}
Organizar as despesas por bloco como apresentado:	3,768	1	0,052 ^{ns}
As explicações feitas sobre orçamento	2,542	2	0,281 ^{ns}
O planejamento financeiro formulado	1,893	1	0,169 ^{ns}
Em relação as suas dívidas e o levantamento que você fez:	0,541	1	0,462 ^{ns}
O descontrole financeiro	7,016	2	0,030*
Em relação a negociação das dívidas	2,403	2	0,301 ^{ns}
Após as explicações sobre as dívidas	9,510	2	0,009*
Com todas essas etapas realizadas	1,471	2	0,479 ^{ns}
Em relação a sua escolha de ter feito a dívida	2,131	2	0,345 ^{ns}
Você acredita que	1,942 x 10 ⁻³⁰	1	1,000 ^{ns}

χ^2 é a estatística qui-quadrado do teste de Independência; G.L: graus de liberdade (número de colunas – 1) (número de linhas –1); *: significativo a 5%; ns: não significativo; ¹Teste Exato de Fisher foi utilizado.

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

Não houve diferença significativa entre os grupos × as variáveis: Em relação a planilha entregue para o orçamento mensal, Ter um controle financeiro mensalmente, Organizar as despesas por bloco como apresentado, As explicações feitas sobre orçamento, O planejamento financeiro formulado, Em relação as suas dívidas e o levantamento que você fez, Em relação a negociação das dívidas, Com todas essas etapas realizadas, Em relação a sua escolha de ter feito a dívida, Você acredita que (Tabela 32). Assim, temos evidências para não rejeitar a independência de linhas e colunas entre os grupos × variáveis do Questionário 4 citadas anteriormente ao nível de 5% de significância.

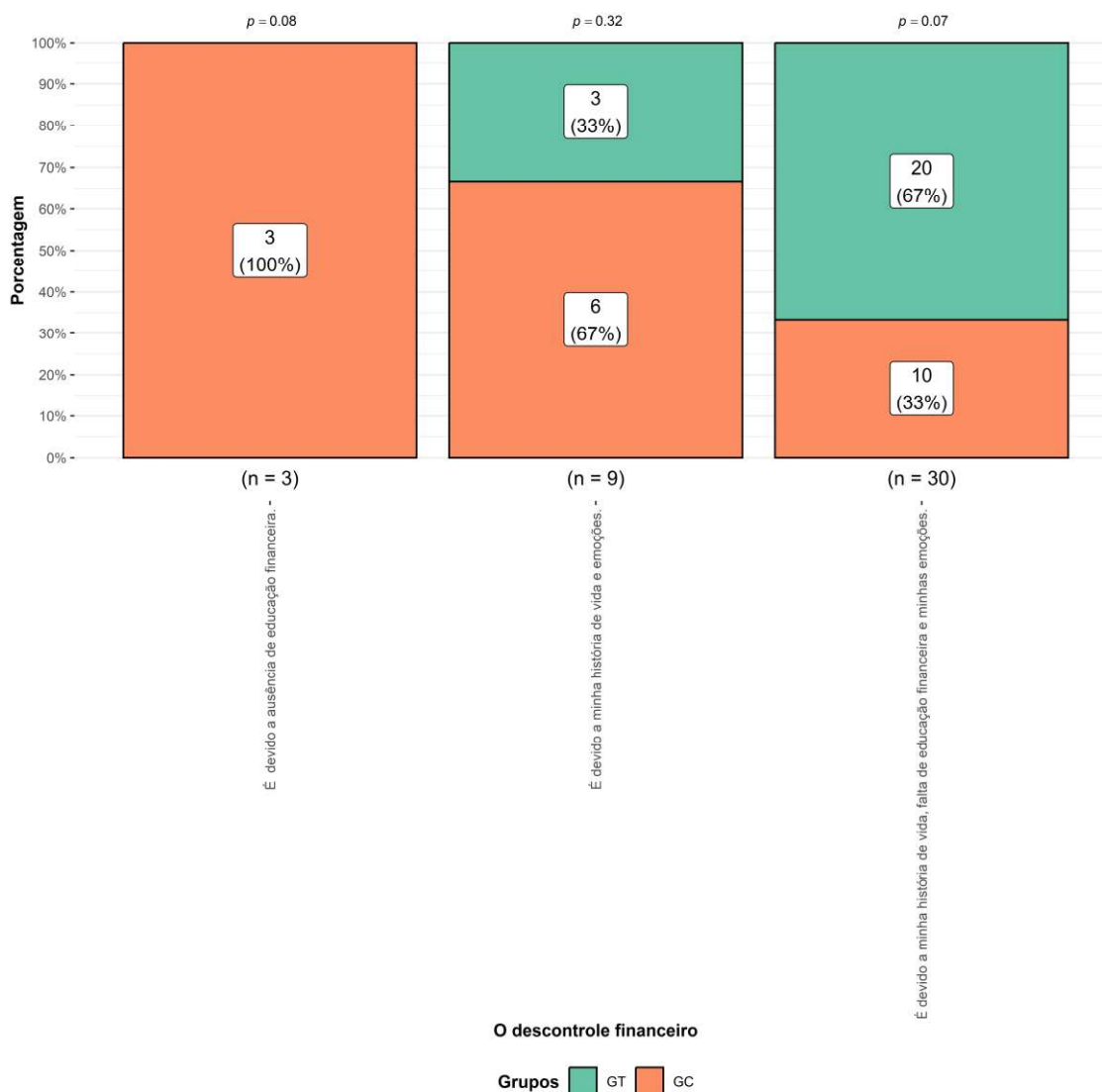
Houve diferença significativa entre os grupos× as variáveis do Questionário 4: O descontrole financeiro e após as explicações sobre as dívidas, com os seguintes valores-

p (0,030 e 0,009), respectivamente (Tabela 32). Assim, temos evidências para rejeitar a independência de linhas e colunas entre os grupos \times as variáveis do Questionário 4: O descontrole financeiro e após as explicações sobre as dívidas, ao nível de 5% de significância. A análise mais aprofundada dessas relações foi discutida nas Seções 6.11 e 6.12.

6.11 Análise das relações estatisticamente significativas: Grupos \times as variáveis do Questionário 4: O descontrole financeiro

Houve evidências estatísticas significativas de associação entre a variável: O descontrole financeiro \times grupos (GC e GC; Figura 23).

Figura 23 – Frequência de distribuição da variável: O descontrole financeiro × grupos (GC e GT).



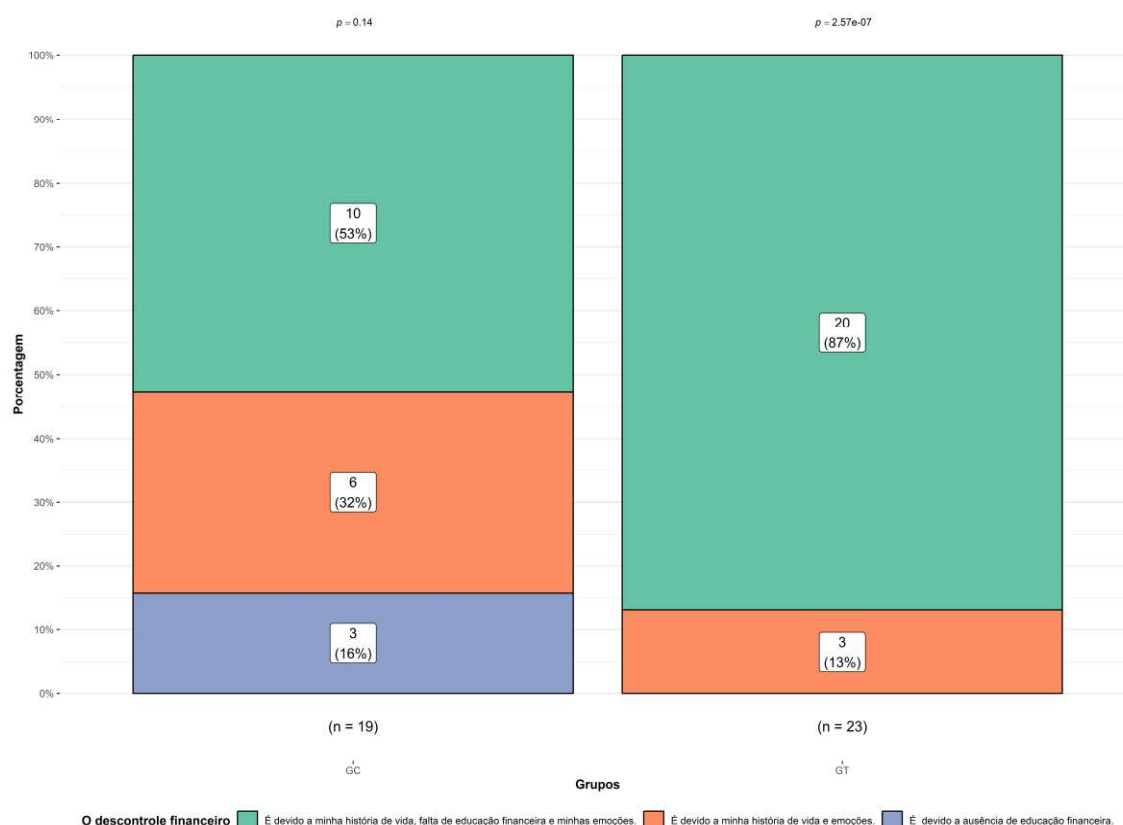
Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

Observando a Figura 23, nota-se que 3 (100%) das pessoas avaliadas do grupo controle (GC) e 0 (0%) estão no grupo tratado (GT), indicando que não houve diferença significativa dentro da variável: O descontrole financeiro é devido à ausência de educação financeira (valor-p < 0,080). Das 9 pessoas classificadas devido a minha história de vida e emoções de acordo com o descontrole financeiro, nota-se que 6 (67%) das pessoas avaliadas são grupo controle (GC) e 3 (33%) estão no grupo tratado (GT), indicando que não houve diferença significativa (valor-p = 0,320) e das 30 pessoas classificadas devido a minha história de vida, falta de educação financeira e minhas emoções de acordo com o descontrole financeiro, nota-se que 10 (33%) das pessoas avaliadas estão no grupo controle (GC) e 20 (67%) estão no grupo tratado (GT), indicando que não houve diferença

significativa (valor-p = 0,070). De acordo com o resultado do V-Cramer mostrou que a associação entre essas variáveis é de 0,409 (40,9%).

Na Figura 24 têm as frequências observadas e relativas dos grupos × o descontrole financeiro.

Figura 24 – Frequência de distribuição dos grupos (GC e GT) × O descontrole financeiro.



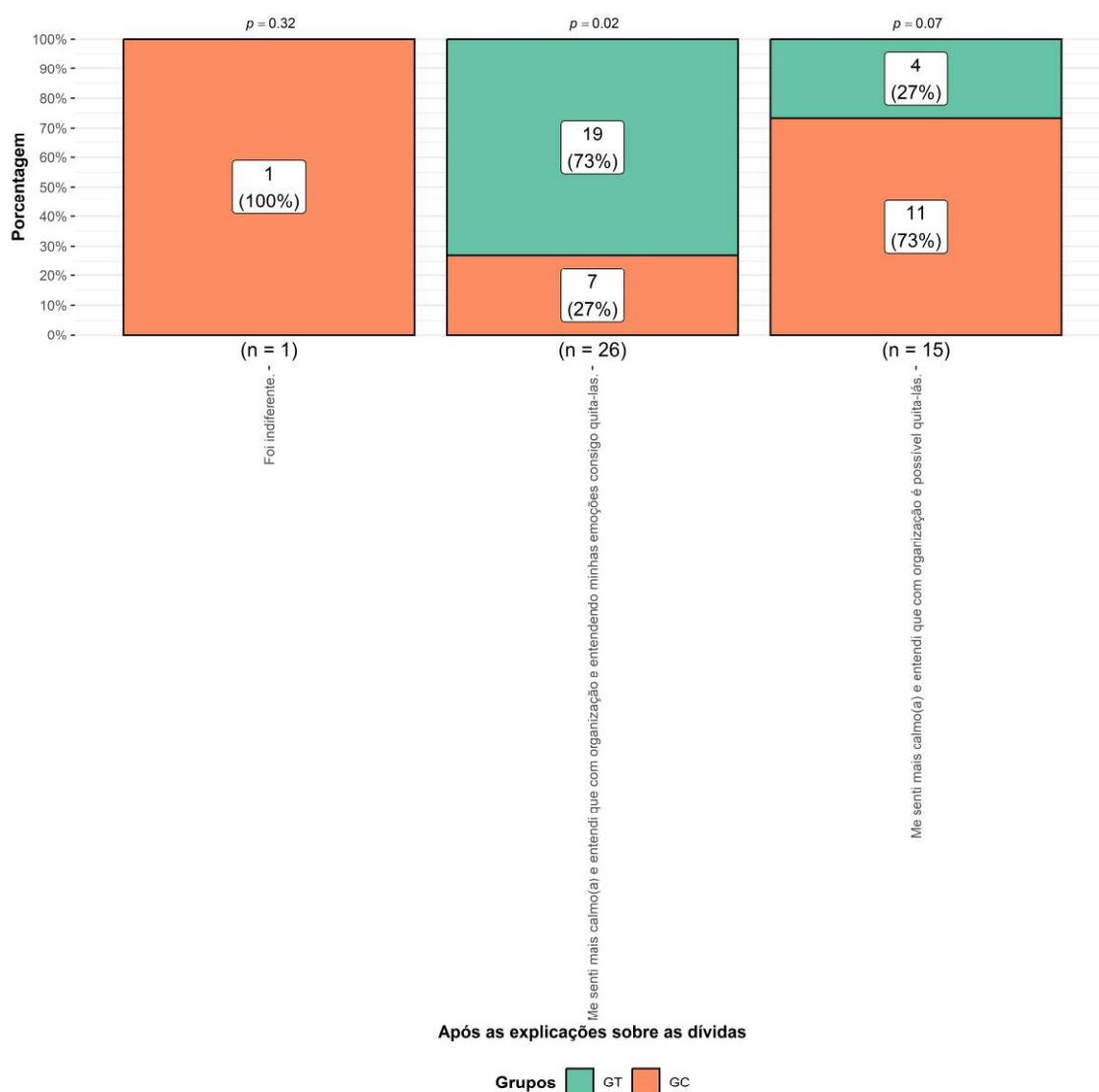
Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

Observando a Figura 24, das 19 pessoas classificadas no grupo controle (GC), nota-se que 10 (53%) na variável: O descontrole financeiro devido a minha história de vida, falta de educação financeira e minhas emoções, 6 (32%) é devido a minha história de vida e minhas emoções, 3 (16%) é devido à ausência de educação financeira, indicando que não houve diferença significativa (valor-p = 0,140). Já com as 23 do grupo tratado (GT) houve diferença significativa (valor-p < 0,0001), nota-se que 20 (87%) das pessoas avaliadas na variável: O descontrole financeiro é devido a minha história de vida, falta de educação financeira e minhas emoções e 3 (13%) das pessoas do GT é devido a minha história de vida e emoções (Figura 24).

6.12 Análise das relações estatisticamente significativas: Grupos × as variáveis do Questionário 4: após as explicações sobre as dívidas

Houve evidências estatísticas significativas de associação entre a variável: após as explicações sobre as dívidas × grupos (GC e GT; Figura 25).

Figura 25 – Frequência de distribuição da variável: após as explicações sobre as dívidas × grupos (GC e GT).



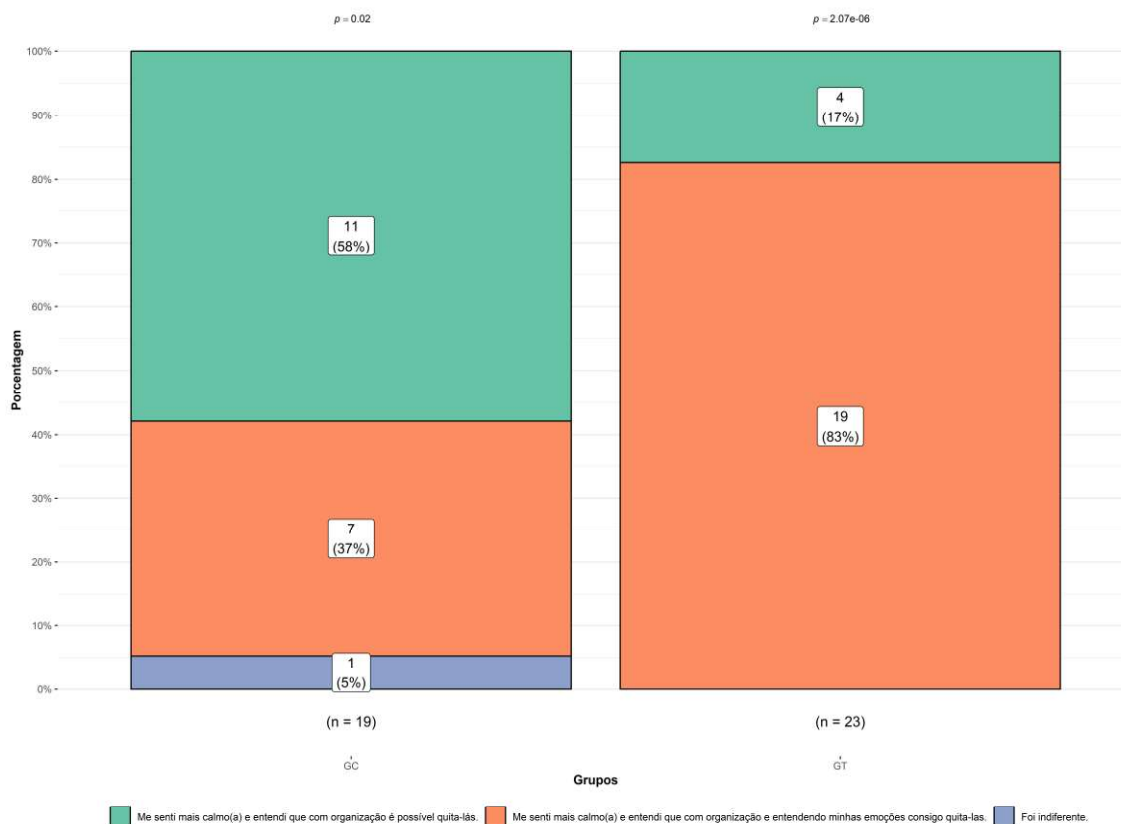
Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

Observando a Figura 25, nota-se que 1 (100%) das pessoas avaliadas são do grupo controle (GC) e 0 (0%) estão no grupo tratado (GT), indicando que não houve diferença significativa dentro da variável: após as explicações sobre as dívidas é indiferente (valor- $p < 0,320$). Das 26 pessoas classificadas se sentiram mais calmas e entenderam com

organização e entendendo as emoções consegue quitá-las após as explicações sobre as dívidas, nota-se que 7 (27%) das pessoas avaliadas são grupo controle (GC) e 19 (73%) estão no grupo tratado (GT), indicando que houve diferença significativa (valor-p = 0,020) e das 15 pessoas classificadas se sentiram mais calmas e entenderam com organização é possível quitá-las após as explicações sobre as dívidas, nota-se que 11 (73%) das pessoas avaliadas estão no grupo controle (GC) e 20 (67%) estão no grupo tratado (GT), indicando que não houve diferença significativa (valor-p = 0,070). De acordo com o resultado do V-Cramer mostrou que a associação entre essas variáveis é de 0,476 (47,6%).

Na Figura 26 têm as frequências observadas e relativas dos grupos × após as explicações sobre as dívidas.

Figura 26 – Frequência de distribuição dos grupos (GC e GT) × após as explicações sobre as dívidas.



Observando a Figura 26, das 19 pessoas classificadas no grupo controle (GC), nota-se que 11 (58%) na variável: após as explicações se sentiram mais calmas e entenderam com organização e entendendo as emoções consegue quitá-las, 7 (37%) se sentiram mais calmas e entenderam com organização é possível quitá-las e 1 (5%) foi indiferente, indicando que houve diferença significativa (valor-p = 0,020). Já com as 23 do grupo tratado (GT) também houve diferença significativa (valor-p < 0,0001), nota-se que 4 (17%) das pessoas avaliadas se sentiram mais calmas e entenderam com organização é possível quitá-las e 19 (83%) das pessoas do GT se sentiram mais calmas e entenderam com organização e entendendo as emoções consegue quitá-las após as explicações das dívidas (Figura 26).

7 DISCUSSÃO

A pesquisa resultou em 42 participantes, sendo que o grupo controle permaneceu GC n= 19 participantes e o grupo tratado GT permaneceu n= 23 participantes. A questão desse presente trabalho foi entender se existem aspectos que permitem melhor entender os indivíduos endividados, ou é uma questão de ausência de Educação Financeira. Com os resultados apresentados fica evidente que existem aspectos que melhor pode entender os indivíduos endividados e não é uma questão exclusiva de ausência de Educação Financeira. O grupo GT trouxe essas evidências claramente em suas sessões, onde fica evidente que o Sistema 1 possui influência direta nas ações de tomada de decisões dos indivíduos. As histórias de vida dos indivíduos impactaram diretamente sua atual situação de endividamento, as sessões de IOPT evidenciaram. A Educação Financeira também se mostrou importante com a análise das informações analisadas na seção anterior. O que mostra que o indivíduo é impactado em suas decisões pela sua história de vida, que o sistema 1 atua fortemente, portanto conhecendo sobre Educação Financeira irá auxiliar nas escolhas financeiras e nos permitir a ter resultados melhores, mas as decisões precisam estarem alinhadas dentro de si para que o conhecimento possa fazer sentido e influenciar de fato na tomada de decisões.

O objetivo geral da presente pesquisa foi entender se aspectos emocionais e a tomada de decisão que envolve o sistema 1 influenciam o indivíduo na escolha de se endividar, isso ficou evidente na pesquisa, no último questionário os participantes tanto do grupo GC e quando do grupo GT apontaram que o que mais influenciou na situação de endividamento foram as experiências de vida e as emoções, sendo que para o grupo GT a resposta foi unanimidade dentre os participantes e suas sessões trouxeram clareza confirmando que o sistema 1 é um sistema emocional que tem relação direta com suas experiências de vida, com a sua biografia. Ficou evidente também que o período gestacional e a primeira infância são o de maior impacto nas emoções e influenciam diretamente na tomada de decisões, nesse presente estudo para o endividamento.

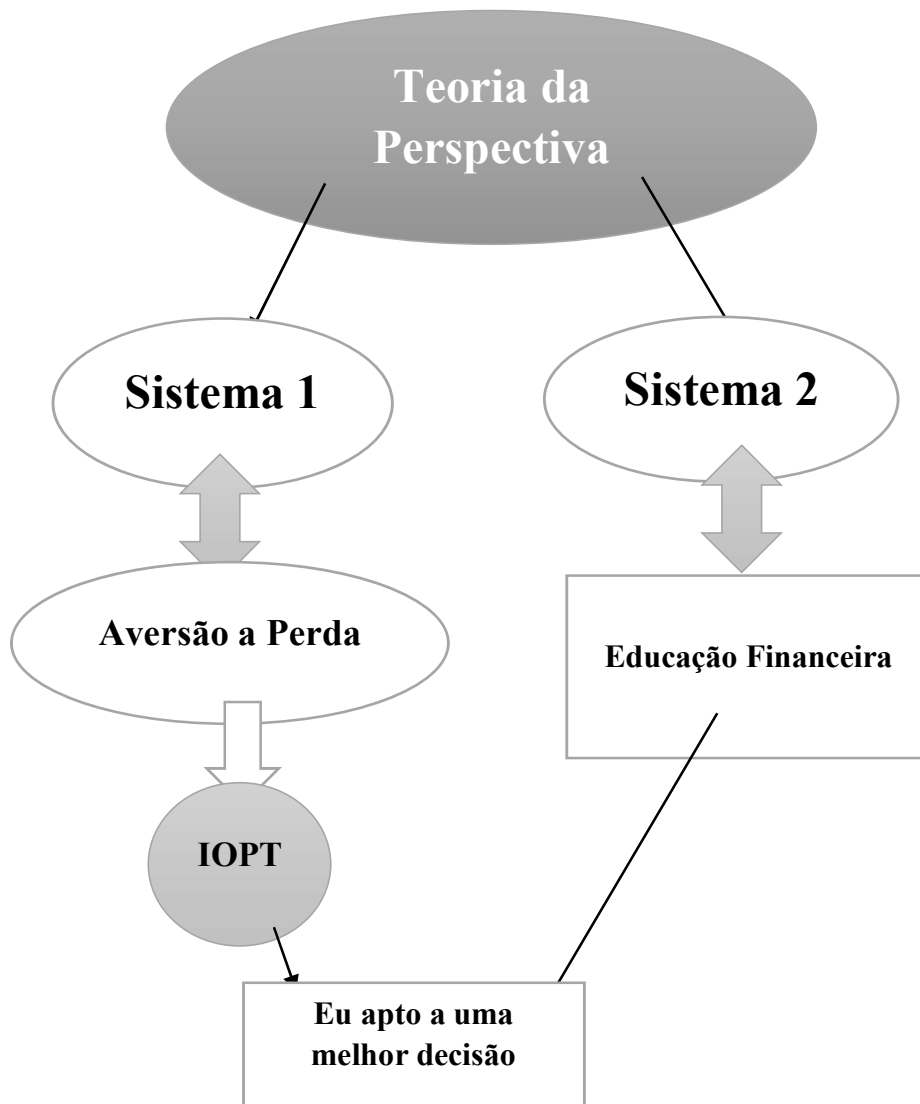
A Teoria da Perspectiva utilizada como fundamentação teórica desse trabalho, descreve o modo como as pessoas escolhem entre alternativas que existem probabilidades de resultados, que são incertos. E com isso a teoria mostrou que as pessoas tomam suas decisões baseadas em potenciais valores de perdas, ou seja, tem aversão a perderem do que preocupadas com o resultado de ganhos finais. A Teoria da Perspectiva trouxe a grande descoberta de que as pessoas tomam decisões baseadas em um conjunto de

decisões que não são tão racionais, esse conjunto ficou definido por Kahneman e Tvesky (1979) como sistema 1.

O presente estudo mostrou que realmente as decisões são influenciadas por esse sistema 1 que é emotivo, baseado na história de vida dos indivíduos e muito significativo frente as decisões. A tese de Ferreira (2007) que traz indagações acerca das decisões e menciona que cunhos psicanalistas poderiam explicar o sistema 1. E o presente estudo deixa isso evidenciado, as sessões terapêuticas utilizando a técnica IOPT, que é uma técnica que pode ser considerada de cunho psicanalítico, devido a fundamentação teórica que a deu origem, mostra que o processo de endividamento tem uma relação direta com questões emocionais e envolvimento de perdas. As perdas que me refiro aqui foram mencionadas pelos participantes como ausência da figura paterna e materna e em alguns casos as perdas financeiras de ente queridos como os avos, também tem relação com as finanças. A ausência da figura paterna e materna está relacionado a diversas questões, como morte, ausência de vinculação, ausência de afeto, ausência de apoio enquanto bebê e criança, ausência de amamentação, dificuldades durante o parto não podendo apoiar/estar presente gerando vínculo afetivo durante o nascimento do bebê.

Logo a aversão a perda tem relação direta com as questões emocionais de um indivíduo e estas questões emocionais estão ligadas à sua experiencia de vida e a situação de endividamento é uma escolha advinda desse reflexo de perda de algo no passado e esse passado se refere ao período gestacional e a infância. A Figura 27 mostra que a Teoria do Prospecto que deu origem ao que é conhecido como sistema 1 e sistema 2. O sistema 1 conhecido como automático, rápido e inconsciente, tem relação direta com a aversão a perda, a origem da aversão a perda é muito bem entendida quando se faz o processo terapêutico utilizando a técnica IOPT. O sistema 2 que é lento, sequencial e baseado em regras tem relação com a Educação Financeira e juntando ambos os sistemas podemos ter um indivíduo apto a uma escolha melhor para si.

Figura 27 – Teoria do Prospecto.



Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2024).

Em relação as hipóteses desse presente estudo, temos que H1: Indivíduos se tornam pessoas endividadas devido ao descontrole financeiro, porém esse descontrole tem relação direta com a Educação Financeira. Com as respostas dos questionários e todo experimento fica evidente que o descontrole não tem relação direta e exclusiva com a Educação financeira, mas que além de ter relação com a Educação Financeira tem relação com o que é denominado sistema 1, ou seja, as emoções e a história de vida influenciam a pessoa na sua tomada de decisão de aderir uma dívida.

A segunda hipótese H2: Indivíduos tomam decisões de acordo com as experiências de vida e essas experiencias estão registradas na sua psique formando o inconsciente denominado como sistema 1 por Kahneman. Se confirma com nosso

experimento e a proposta da figura acima foi mostrar que a técnica IOPT pode ser uma solução de cunho psicanalítico que mostra como o indivíduo pode se tratar diante a situação de endividamento para ter mais clareza e conseguir se organizar para sair da situação de endividamento.

A última hipótese H3: Indivíduos se tornam pessoas endividadas devido a tomada de decisões pela emoção do momento e não pela falta de Educação Financeira. Se mostra parcialmente verdadeira, fica evidente neste estudo que as decisões influenciam sim na dívida, porém a Educação Financeira também se mostra um fator importante, o melhor é que ambas andem complementando entre si.

8 CONCLUSÕES

Esta tese se propôs verificar se existem aspectos que permitem melhor entender os indivíduos endividados, ou é uma questão de ausência de Educação Financeira, teve como objetivo geral entender se aspectos emocionais e a tomada de decisão que envolve o sistema 1 influenciam o indivíduo na escolha de se endividar.

Para atingir o objetivo e responder a questão foi realizado um experimento que para analisar os efeitos da Educação Financeira voltada para situação de pessoas endividadas juntamente com o processo terapêutico, para verificar se através da psicoterapia existem respostas para os aspectos que envolvem o sistema 1 que impacta na tomada de decisões e, conseqüentemente, na escolha de se endividar. Utilizou da randomização para se ter dois grupos, sendo ele o grupo tratado GT, que teve as pessoas que fizeram parte desse estudo passando pela sessão de IOPT e o grupo controle GC que foi formado por pessoas que não passaram pela sessão de IOPT.

Além dessa etapa experimental a pesquisa realizou reuniões que proporcionou Educação Financeira para elaboração de uma estratégia para organizar as dívidas e coleta de dados on-line, através de questionários autoaplicável (survey) desenvolvido no Google Forms, e as técnicas utilizadas para a análise de dados foram distribuição de frequência, estatística descritiva, criação de variável, qui-quadrado de Pearson ou Fisher; V de Cramer e resíduos ajustados.

As respostas dos questionários foram utilizadas para traçar um perfil socioeconômico e demográfico. Foi observado que a maioria dos participantes dessa pesquisa são do sexo feminino, possuem idade acima de 30 anos. Foi observado que uma parcela significativa da amostra possui pós-graduação, a grande maioria que iniciou esse estudo reside na região sudeste do Brasil.

Em relação as questões de Educação Financeira ficaram evidente que a maioria não teve acesso à Educação Financeira durante a infância e presenciou dificuldade financeira dos pais nesse período. O conhecimento dos juros das dívidas é parcialmente claro para os respondentes.

Durante o percurso da pesquisa ficou claro que as reuniões de Educação Financeira que tinha o objetivo de auxiliar os participantes a construir sua estratégia de quitar as dívidas e ter clareza do seu orçamento mensal foi atendida para ambos os grupos. O grupo GT deixou evidente que a sessão de psicoterapia com a técnica IOPT fez

diferença para entender o motivo de suas dívidas e que as emoções juntamente com a sua história de vida têm impacto na sua atual situação de estar endividados.

Logo a presente tese mostrou que a psicanálise é um campo que precisa ser ainda mais explorado e associado as questões financeiras e ele é a chave de muitas respostas, principalmente para a neuro economia. A técnica IOPT se mostrou de suma relevância e é uma ferramenta que trouxe grandes contribuições para se cuidar das emoções de indivíduos endividados e mostrar como suas emoções influenciaram na tomada de decisões que os trouxeram no contexto atual, pessoas com dívidas.

Considerando o levantamento teórico, foram propostas as seguintes hipóteses para esta pesquisa: H1: Indivíduos se tornam pessoas endividadas devido ao descontrole financeiro, porém esse descontrole tem relação direta com a Educação Financeira, H2: Indivíduos tomam decisões de acordo com as experiências de vida e essas experiências estão registradas na sua psique formando o inconsciente denominado como sistema 1 por Kahneman, H3: Indivíduos se tornam pessoas endividadas devido a tomada de decisões pela emoção do momento e não pela falta de Educação Financeira. Através da análise dos dados foi possível confirmar com os dados obtidos a H2. A hipótese H1 ficou evidente de ser parcialmente atendida, porém não é a única causa e a H3 também foi parcialmente atendida, porém a ausência de Educação Financeira também tem influência de acordo com os dados da pesquisa.

Apesar dos resultados obtidos, a pesquisa apresentou algumas limitações. A primeira está relacionada a amostra. Apesar de significativa, os respondentes diminuíram ao longo do percurso e os grupos ficaram menores. Para trabalhos futuros sugere se ampliar o público. Outra sugestão para pesquisas futuras seria a de acompanhar os indivíduos em um espaço tempo maior e explorar mais as questões psicanalíticas e os movimentos corporais apresentado durante as sessões de IOPT e sua relação com as emoções e as finanças.

No que se refere às implicações práticas, os resultados desta pesquisa subsidiaram a proposta de capacitação apresentada. Além disso, há também significativa contribuição teórica deste trabalho, pois outros pesquisadores poderão replicá-lo e os resultados encontrados fundamentarão análises comparativas adicionais, confirmando ou refutando novas hipóteses de pesquisa.

Por fim conclui-se que a psicanálise é sim um campo de explicação para tomada de decisões, que o sistema 1 tem relação com o campo da psicanálise. Que indivíduos endividados chegam nessa situação por aversão a perda, essa perda tem relação

com o sistema 1 que tem ligação direta com as emoções e história de vida. E que para se ter uma boa tomada de decisão é preciso de estar próximo a um Eu saudável que é a grande proposta da técnica de IOPT. Esse Eu saudável permite que o indivíduo junto com a Educação Financeira tome decisões mais conscientes que vão levar a ter boas escolhas para si.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABRANG, Priyanka; GAWALI, Bharti; MEHROTRA, Suresh. **Introduction to EEG- and Speech-Based Emotion Recognition**. Cambridge: Academic Press, 2016.

ALMEIDA FILHO, Naomar; BARRETO, Mauricio. **Epidemiologia e saúde: fundamentos, métodos e aplicações**. Rio de Janeiro: Guanabara Koogan, 2011.

ALVES CORREIA, José Jonas *et al.* A psicologia econômica na análise do comportamento do consumidor. **Revista Brasileira de Marketing**, v. 16, n. 2, p. 218-229, abr/jun. 2017.

ANDELIC, Nicole; FEENEY, Aidan. Poor mental health is associated with the exacerbation of personal debt problems: a study of debt advice adherence. **International Journal of Social Psychiatry**, v. 69, n. 2, p. 286-293, 2023.

ANDELIC, Nicole; STEVENSON, Clifford; FEENEY, Aidan. Managing a moral identity in debt advice conversations. **The British Journal of Social Psychology**, v. 58, n. 3, p. 630-648, 2019.

ANDERLONI, Luisa; BACCHIOCCHI, Emanuele; VANDONE, Daniela. Household financial vulnerability: an empirical analysis. **Research in Economics**, v. 66, n. 3, p. 284-296, 2012.

ANDRADE, Silvia Patricia Cavalheiro; TOLFO, Suzana da Rosa; DELLAGNELO, Eloise Helena Livramento. Sentidos do trabalho e racionalidades instrumental e substantiva: interfaces entre a administração e a psicologia. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 16, n. 2, p. 200-216, mar/abr. 2012.

ANDRIOTTI, Fernando Kuhn *et al.* Especulações sobre a intuição e tomada de decisão instantânea. In: CONGRESSO INTERNACIONAL DE GESTÃO DE TECNOLOGIA E SISTEMAS DE INFORMAÇÃO, 8., 2011, São Paulo. **Anais[...]**. São Paulo: CONTECSI, 2011.

ARIELY, Dan. **Previsivelmente irracional**. Rio de Janeiro: Elsevier Editora Ltda, 2008.

ARTIFON, Simone; PIVA, Maristela. **Endividamentos nos dias atuais: fatores psicológicos implicados neste processo**, 2013. Disponível em: <https://www.psicologia.pt/artigos/textos/A0771.pdf>. Acesso em: 05 de ago. 2022.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS EMPRESAS DE CARTÕES DE CRÉDITO E SERVIÇOS. **Balanço do setor de meios eletrônicos de pagamentos**. São Paulo, SP: Abecs, 2022. Disponível em: <https://www.abecs.org.br/>. Acesso em: 05 ago. 2022.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS EMPRESAS DE CARTÕES DE CRÉDITO E SERVIÇOS. **Balanço do setor de meios eletrônicos de pagamentos**. São Paulo, SP: Abecs, 2023. Disponível em: <https://www.abecs.org.br/>. Acesso em: 18 mar. 2023.

ÁVILA, Lazslo Antonio. Amor e desejo no vínculo conjugal – a psicoterapia analítica de casais. **Revista Vínculo**, São Paulo, v. 18, n. 3, p. 277-286, set/dez. 2021.

BAI, Rui; PAN, Weiyu; LI, Chao. The parallax: the possible errors in the quantification of human decision-making behavior in the experiment of neuroeconomics - A perspective from psychoanalysis. **Psychological Trauma: Theory, Research, Practice, and Policy**, v. 16, n. 3, p. 443–453, 2024.

BARROS, Thiago de Sousa; FUJIWARA, André Stefano. Personalidade e risco: uma análise dos processos de tomada de decisão à luz das finanças comportamentais. **Revista Organizações em Contexto**, São Bernardo do Campo, v. 17, n. 33, p. 275-303, jan/jun. 2021.

BEHELLI, Luiz Paulo; SANTOS, Manoel Antônio dos. Psicoterapia de grupo: como surgiu e evoluiu. **Revista Latino-Americana de Enfermagem**, v. 12, n. 2, p. 242-249, mar./abr. 2004.

BECKER, Ana Paula Sesti; CREPALDI, Maria Aparecida. O apego desenvolvido na infância e o relacionamento conjugal e parental: uma revisão da literatura. **Revista Estudos e Pesquisas em Psicologia**, Rio de Janeiro, v. 19, n. 1, p. 238–260, jan/abr. 2019.

BEELER, Jeef; MOURRA, Devry. To do or not to do: dopamine, affordability and the economics of opportunity. **Frontiers in Integrative Neuroscience**, v. 12, p. 1-23, 2018.

BENEVEDES, Jeffrey Moulton. God Dwells within me as me. **Jung Journal**, v. 15, n. 2, p. 126–134, 2021.

BERGER, Bruno; PESSALI, Huáscar Fialho. A teoria da perspectiva e as mudanças de preferência no *mainstream*: um prospecto Lakatosiano. **Revista de Economia Política**, v. 30, n. 2, p. 340-356, 2010.

BERNOULLI, Daniel. **Exposition of a new theory on the measurement of risk. Econometrica**, v. 22, n. 1, p. 23-36, 1954.

BERNOULLI, Daniel. Specimen theoriae novae de mensura sortis. **Commentari Academiae Scientiarum Imperialis Petropolitanae**, v. 5, p. 175-192, 1738.

BERTI, Anna Emilia; GRIVET, Aldo. The development of economic reasoning in children from 8 to 13 years old: price mechanism. **Contributi di Psicologia**, v. 3, n. 37, p. 37-47, 1990.

BERTONCELLO, Karen Rick Danilevicz. **Superendividamento do consumidor – mínimo existencial – casos concretos**. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2015.

BERTONCINI, Cristine *et al.* Processo decisório: a tomada de decisão. **Revista Científica Eletrônica FAEF**, v. 5, n. 3, p. 8-34, 2013.

BESSA, Lucas Marin; RONCHI, Juliana Peterle. Relato de experiência: oficina virtual de educação financeira em tempos de pandemia. **Revista Psicologia, Organizações e Trabalho**, v. 21, n. 3, p. 1665-1668, 2021.

BINSWANGER, Ludwig. Sobre a psicoterapia: possibilidade e realidade da ação psicoterapêutica. **Revista Latinoamericana de Psicopatologia Fundamental**, v. 4, n. 1, p. 143-166, mar. 2001.

BIROCHI, Renê; POZZEBON, Marlei. Improving financial inclusion: towards a critical financial education framework. **Revista de Administração de Empresas**, v. 56, n. 3, p. 266-287, mai/jun. 2016.

BONDT, Werner de; THALER, Richard. Does the stock market overreact? **The Journal of Finance**, v. 40, n. 3, p. 28-30, 1985.

BORG, Emma. If mirror neurons are the answer, what was the question? **Journal of Consciousness Studies**, v. 14, n. 8, p. 5-19, 2007.

BRAGA, Ana Lucia de Abreu. Psicopedagogia e constelação familiar sistêmica: um estudo de caso. **Revista de Psicopedagogia**, v. 26, n. 80, p. 274-285, 2009.

BRASIL. [Constituição (1988)]. **Constituição da República Federativa do Brasil**. Rio de Janeiro: Roma Victor, 2002.

BRITO, Anderson Dias; AMARAL, Marcelo Santos. Teoria dos prospectos: a tomada de decisão do investidor imobiliário à luz das finanças comportamentais. **Revista Navus**, Florianópolis, v. 10, p. 1-16, jan/dez. 2020.

BOUKAMCHA, Fayçal. Impact of training on entrepreneurial intention: an interactive cognitive perspective. **European Business Review**, v. 27, n. 6, p. 593-616, 2015.

BOWLBY, John. **Maternal care and mental health**. Geneva: World Health Organization, 1952.

BOWLBY, John. **Uma base segura: aplicações clínicas da teoria do apego**. Porto Alegre: Artes Médicas, 1989.

BUENO, Sara Benlloch. Teoría del apego em la práctica clínica: revisión teórica y recomendaciones. **Revista de Psicoterapia**, v. 31, n. 116, p. 169-189, 2020.

CADERNO DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA. **Gestão de finanças pessoais**. Brasília: Banco Central do Brasil, 2013.

CAMERLATO, Pedro Henrique *et al.* Métodos estatísticos para desfechos qualitativos. *In: CAPP, Edison al; NIENOV, Otto Henrique (org.). Bioestatística quantitativa aplicada*. Porto Alegre: UFRGS, 2020. p.101-124. E-book.

CARVALHO, Diógenes Faria de; SILVA, Frederico Oliveira. Superendividamento e mínimo existencial: teoria do *reste à vivre*. **Revista de Direito do Consumidor**, São Paulo, v. 27, n. 118, p. 363-386, jul/ago. 2018.

CARVALHO, Luana Araújo; SCHOLZ, Robinson Henrique. Se vê o básico do básico quando a turma rende: cenário da educação financeira no cotidiano escolar. **Revista Brasileira de Gestão e Inovação**, v. 6, n. 2, p. 102-125, 2019.

CHAIKEN, Shelly; TROPE, Yaacov. **Dual-Process Theories in social psychology**. New York: The Guildford Press, 1999.

COHEN, Dan Booth. Family constellations. An innovative systemic phenomenological group process from Germany. **The Family Journal**, v. 14, n. 3, p. 226-233, 2006

COOKE, Richard *et al.* Student debt and its relation to student mental health. **Journal of Further and Higher Education**, v. 28, n. 1, p. 53-66, 2004.

COSTA, Daniel Fonseca *et al.* Bibliometric analysis on the association between behavioral finance and decision making with cognitive biases such as overconfidence, anchoring effect and confirmation bias. **Scientometrics**, Amsterdam, v. 111, p. 1775-1799, 2017.

COUTINHO, Evandro Silva Freire; CUNHA, Geraldo Marcelo da. Conceitos básicos de epidemiologia e estatística para a leitura de ensaios clínicos controlados. **Brazilian Journal of Psychiatry**, v. 27, n. 2, p. 146-151, 2005.

CUSINATO, Rafael Tiecher. **Teoria da decisão sob incerteza e a hipótese da utilidade**

esperada: conceitos analíticos e paradoxos. 2003. 181 p. Dissertação (Mestrado em Economia) – Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, Porto Alegre, 2003.

DAVIES, Emma; LEA, Stephen. Student attitudes to student debt. **Journal of Economic Psychology**, v. 16, n. 4, p. 663-679, 1995.

DELAVANDE, Adeline; ROHWEDDER, Susann; WILLIS, Robert. Preparation for retirement, financial literacy and cognitive resources. **SSRN Eletronic Journal**, 2008.

DENEGRI, Mariángela; ABELLO, Raimundo. **El desarrollo de conceptos económicos en niños y adolescentes colombianos y su interacción con los sectores educativo y calidad de vida.** 2001. Disponível em: <http://repositorio.colciencias.gov.co/handle/11146/32159>. Acesso em: 18 mar. 2024.

DENEGRI CORIA, Marianela. El desarrollo de las ideas acerca de la emisión monetaria en niños y adolescentes. **Revista de Investigación e Innovación Educativa**, n. 9, p. 47-62, 1995.

DENEGRI CORIA, Marianela *et al.* Consumo y endeudamiento en adolescentes escolarizados de la Región de la Araucanía, Chile. **Estudios Pedagógicos**, v. 43, n. 1, p. 61 – 74, 2017.

DENEGRI CORIA, Marianela *et al.* **Economic socialization in chilean families of middle class.** *Revista Psicologia & Sociedade*, v. 17, n. 2, p. 88-98, 2005.

DENNISON, Jeffrey; SAZHIN, Daniel; SMITH, David. Decision neuroscience and neuroeconomics: recent progress and ongoing challenges. **Wire's Cognitive Science**, v. 13, n. 3, mai/jun. 2022.

DIOMIN, Andrey. Financial self-control: links with credit behavior and individual's social characteristics. **Russian Academy of Science**, n. 6. p. 72-81, 2020.

DRENTEA, Patricia; REYNOLDS, John. Neither a borrower nor a lender be: the relative importance of debt and SES for mental health among older adults. **Journal of Aging and Health**, v. 24, n. 4, p. 673-695, 2012.

DUBOVÁ, Dita *et al.* Cerebral projection of mirrored touch via sLORETA imaging. **Life**, v. 13, n. 5, 1201, 2023.

ELSTER, Jon. Emotions and economic theory. **Journal of Economic Literature**, v. 36, n. 1, p. 47-74, mar. 1998.

ELSTER, Jon. **Reason and rationality**. New Jersey: Princeton University Press, 2009.

ESTELAMI, Hooman; ESTELAMI, Nicole. The differential impact of cognitive style on the relationship between financial education and financial literacy. **Journal of Financial Services Marketing**, 2023.

FALLEIRO, Marcos; LOBO E SILVA, Carlos; TAI, Sílvio. **Teoria do prospecto e as diferenças de comportamento perante o risco entre gênero, escolaridade e idade**. 2014. Disponível em: <https://www.anpec.org.br/encontro/2014/submissao/files_I/i8211e0a2c5d1e748ad976a3f40b5c1c4d.pdf>. Acesso em: 14 ago. 2022.

FERREIRA, Daniel Furtado. **Estatística básica**. 2. ed. Lavras: Editora Ufla, 2009.

FERREIRA, Diogo Conque Seco; FRANCESCHINI, Ana Carolina Trousdell. Economia comportamental: uma introdução para analistas do comportamento. **Interamerican Journal of Psychology**, v. 46, n. 2, p. 317-325, 2012.

FERREIRA, Mário Boto *et al.* On the relation between over-indebtedness and well-being: an analysis of the mechanisms influencing health, sleep, life satisfaction, and emotional well-being. **Frontiers in Psychology**, v. 12, p. 1-14, apr. 2021.

FERREIRA, Vera Rita de Mello. **A cabeça do Investidor**: conheça suas emoções para investir melhor. São Paulo: Editora Évora, 2011.

FERREIRA, Vera Rita de Mello. Informações econômicas e ilusão: uma contribuição psicanalítica ao estudo de fenômenos econômicos. **Revista Ágora**, Rio de Janeiro, v. 10. n. 1, p. 107-126, jun. 2007.

FERREIRA, Vera Rita de Mello. **Psicologia econômica: origens, modelos, propostas**. 2007. 327 p. Tese (Doutorado em Psicologia) – Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2007.

FERREIRA, Vera Rita de Mello. **Psicologia econômica e psicanálise**. São Paulo: Universidade Falada, 2009.

FISKE, Susan; TAYLOR, Shelley. **Social cognition**. 2. ed. Nova York: McGraw-Hill, 1991.

FITCH, Chris *et al.* The relationship between personal debt and mental health: a systematic review. **Mental Health Review Journal**, v. 16, n. 4, p. 153-166, 2011.

FOGASSI, Leonardo *et al.* Parietal lobe: from action organization to intention understanding. **Science**, v. 29, n. 308, p. 662-667, apr. 2005.

FRANCESCHINI, Carol. Introdução a finanças comportamentais. **Guia de Economia Comportamental e Experimental**, p. 176–489, 2015.

FRANK, Robert. **Microeconomia e comportamento**. 8. ed. Porto Alegre: AMGH, 2013.

FREDERICK, Shane. Cognitive reflection and decision making. **Journal of Economic Perspectives**, v. 19, n. 4, p. 25-42, 2005.

FREITAS, Henrique Mello Rodrigues de; KLADIS, Constantin Metaxa. O processo decisório: modelos e dificuldades. **Revista Decidir**, v. 2, n. 8, p. 30-34, mar. 1995.

FÜLLBRUNN, Sascha; LUHAN, Wolfgang. Responsibility and limited liability in decision making for others - An experimental consideration. **Journal of Economic Psychology**, v. 77, 2019.

GALLESE, Vittorio *et al.* Action recognition in the premotor cortex. *Brain*, v. 119, n. 2, p. 593-609, 1996.

GAWRONSKI, Bertram; BODENHAUSEN, Galen; BECKER, Andrew. I like it, because I like myself: Associative self-anchoring and post-decisional change of implicit evaluations. **Journal of Experimental Social Psychology**, v. 43, n. 3, p. 221-232, 2007.

GLIMCHER, Paul. **Decisions, uncertainty, and the brain.** The science of neuroeconomics. Cambridge: The MIT Press, 2004.

GREIS, Ingala Margaretha Robl. **Salud, síntomas y enfermedad desde una perspectiva transgeneracional en el marco de las constelaciones familiares.** 2019. 221 p. Tese (Doutorado em Psicoterapia Familiar) - Instituto Regional de Estudos de La Familia, Chihuahua, 2019.

HAMMOND, Kenneth. **Human judgment and social policy.** Oxford: Oxford University Press, 2000.

HATANO, Nicoli Caroline de Lázari; MORAIS, Gilson Ambrosio. Endividamento das famílias brasileiras. **Revista de Gestão e Estratégia**, v. 1, n. 1, p. 1-9, 2019.

HAYES, Terrell. A. Stigmatizing indebtedness: implications for labeling theory. **Symbolic Interaction**, v. 23, n. 1, p. 29-46, 2000.

HERBERT, Alexander Simon. A behavioral model of rational choice. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 69, n.1, p. 99-118, feb. 1955.

HORTA, Ricardo de Lins. **Direito e tomada de decisão:** elementos para uma Teoria da Decisão Jurídica. 2019. 188 p. Tese (Doutorado em Direito) — Universidade de Brasília, Brasília, 2019.

HUNGER, Cristina *et al.* Mid- and long-term effects of family constellation seminars in a general population sample: 8- and 12- month follow-up. **Family Process**, v. 54, n. 2, p. 344–358, 2015.

JUNG, Carl Gustav. **A dinâmica do inconsciente**. Petrópolis: Vozes, 1984.

JUNG, Carl Gustav. The concept of the collective unconscious. *In:* HULL, Richard (trad.). **The archetypes and the collective unconscious**. New York: Bollingen, 1959. p. 42-53, 1959.

KAHNEMAN, Daniel. **Rápido e devagar: duas formas de pensar**. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Choices, values and frames. *In:* KAHNEMAN, Daniel *et al.* **Choices, values and frames**. Reino Unido: Cambridge University, 2000.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Prospect theory: an analysis of decision under risk. **Econometrica**, v. 47, n. 2, p. 263-292, mar. 1979.

KAIZER, Débora Cristiane Pena Lima.; RODRIGUES, Eduardo de Sá Fortes Leitão; FERREIRA, Ariele da Silva Moreira Rodrigues. Decisões financeiras à luz da economia comportamental: estudo comparativo dos alunos dos cursos de economia e administração de uma Universidade Federal Brasileira. **Revista de la Facultad de Ciencias Económicas**, Bogotá, v. 29, n. 2, p. 225-248, jul/dic. 2021.

KAMLEITNER, Bernadette; HOELZL, Erick; KIRCHLER, Erich. Credit use: psychology perspectives on a multifaceted phenomenon. **International Journal of Psychology**, v. 47, n. 1, p. 1-27, 2012.

KIMURA, Herbert. **Finanças comportamentais e o estudo de reações do mercado de capitais brasileiro**. 2002. Tese (Doutorado em Administração) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2002.

KLAPPER, Leora; LUSARD, Annamaria; VAN OUDHEUSDEN, Peter. **Financial literacy around the world**. Washington DC: Standard & Poor's Ratings Services Global Financial Literacy Survey, 2015.

KÜCHENHOFF, Joachim; FISCHER, Gottfried; RIEDESSER, Peter. Lehrbuch der psychotraumatologie. München/Basel (Ernst Reinhardt Verlag) 1998. **Psyche**, v. 54, n. 9-10, 1064-1066, 2000.

KUNDA, Ziva. **Social cognition: making sense of people**. Cambridge, MA: The MIT Press, 1999.

KUNKEL, Franciele Inês Reis Kunkel; VIEIRA, Kelmara Mendes.; POTRICH, Ana Caroline Grigion Potrich. Causas e consequências da dívida no cartão de crédito: uma análise multifatores. **Revista de Administração**, São Paulo, v. 50, n. 2, p. 169-182, abr/mai/jun. 2015.

LAUER-LEITE, Iani Dias *et al.* Socialização econômica: conhecendo o mundo econômico das crianças. **Revista Estudos de Psicologia**, Natal, v. 15, n. 2, p. 145-152, mai. /ago. 2010.

LAVIN, Claudio *et al.* Potenciales cerebrales relacionados a feedback en el estudio del aprendizaje y la toma de decisiones económicas. **Revista Latinoamericana de Psicología**, v. 43, n. 3, p. 455-471, 2011.

LEA, Stephen. Debt and overindebtedness: psychological evidence and its policy implications. **Social issues and policy review**, v. 15, n. 1, p. 146–179, 2021.

LEA, Stephen. Decision and choice: economic psychology. **International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences**, p. 886-891, 2015.

LEA, Stephen; TARPY, Roger; WEBLEY, Paul. **The individual in the economy**. A textbook of economic psychology. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1987.

LEA, Stephen; WEBLEY, Paul; BELLAMY, John. Student debt: a psychological analysis on the UK experience. *In*: NIHUS, Ellen; TROYE, S. V. (org.). **Frontiers in economic psychology**. Bergen: Norwegian School of Economics and Business Administration, 1995.

LEA, Stephen; WEBLEY, Paul; YOUNG, Brian. **New directions in economic psychology**. Reino Unido: Edward Elgar Publishing, 1992.

LIEBERMAN, Matthew. Social cognitive neuroscience: a review of core processes. **Annual Review of Psychology**, v. 58, p. 259–289, 2007.

LIMA, Clarice Costa. **O tratamento do superendividamento e o direito de recomeçar dos consumidores**. 1. ed. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2014.

LINARES, Sebastián; FREIDIN, Esteban. Ciencias del comportamiento y política: tiempo de "empujar" la conducta de los gobernantes. **Estudios Económicos**, n. 69, p. 71-87, jul/dic. 2017.

LITWIN, Angela. Beyond usury: a study of credit card use and preference among low-income consumers. **Texas Law Review**, v. 86, n. 3, p. 1-58, 2007.

LOUIE, Kenway; KHAW, Mel; GLIMCHER, Paul. Normalization is a general neural mechanism for context-dependent decision making. **Proceedings of the National Academy of Sciences**, v. 110, n. 15, p. 6139–6144, 2013.

LOUIS, Meryl Reis; SUTTON, Robert. Switching cognitive gears: from habits of mind to active thinking. **Human Relations**, v. 44, n. 1, p. 55–76, 1991.

LOZZA, Edoardo. Review of economic psychology: an introduction. **Journal of Behavioral and Experimental Economics**, v. 76, p. 40, 2018.

LUZ, Elton John Ferreira; AYRES, Marcos Aurélio Cavalcante; MELO, Maria Aldiléia Silva Melo. Orçamento Familiar: uma análise acerca da educação financeira. **Revista Humanidades e Inovação**, v. 6, n. 12, p. 207-218, 2019.

MANCHENO-SAA, Marcelo Javier; GAMBOA-SALINAS, Jenny Margoth; HURTADO-YUGCHA, Jacqueline del Pilar. Psicología económica: una disciplina ligada a la conducta del internauta y a la transición digital. *Revista Dominio de las Ciencias Económicas*, v. 8, n. 1, p. 544-559, fev. 2022.

MANKIW, Gregory. **Introdução à economia**: princípios de micro a macroeconomia. São Paulo: GEN Atlas, 2001.

MARQUES, Claudia Lima. Algumas perguntas e respostas sobre prevenção e tratamento do superendividamento dos consumidores pessoas físicas. **Revista Direito do Consumidor**, São Paulo, v. 19, n. 75, p. 9-42, jul/set. 2010.

MARQUES, Claudia Lima; CAVALLAZE, Rosângela Lunardelli; LIMA, Clarissa Costa. **Direitos do consumidor endividado 2**: vulnerabilidade e inclusão. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2016.

MARQUES, Claudia Lima; LIMA, Clarice Costa; BERTONCELLO, Káren. Prevenção e tratamento do superendividamento. **Escola Nacional de Defesa do Consumidor**, Brasília: DPDC/SDE, 2010.

MARQUES, Claudia Lima; MIRAGEM, Bruno; BENJAMIN, Antonio Herman. **Comentários ao Código de Defesa do Consumidor**. 7. Ed. Revista dos Tribunais, 2021.

MARTINS, Beatriz Furtado. **Teoria do prospecto**: revisão da literatura e estudo comparativo com analistas de risco. 2010. 58 p. Monografia (Graduação em Economia) – Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2010.

MARRONE, Mario. La teoría del apego y el psicodrama. **Revista Clínica Contemporánea**, v. 9, n. 2, p. 1-9, 2018.

MELOVIC, Boban *et al.* Entrepreneurial decision-making perspectives in transition economies – tendencies towards risky/rational decision-making. *International Entrepreneurship and Management Journal*, v. 18, n. 4, p. 1739–1773, 2022.

MELTZER, Howard *et al.* The relationship between personal debt and specific common mental disorders. **European Journal of Public Health**, v. 23, n. 1, p. 108-113, feb. 2013.

MENDES, Yara de Matos. **Análise do nível de educação financeira dos professores do Instituto Federal de Minas Gerais no Campus Bambuí**. 2021. 115 p. Dissertação (Mestrado em Administração) – Instituto Federal de Minas Gerais do Campus Bambuí, Bambuí, 2021.

MIAN, Atif; SUFI, Amir; VERNER, Emil. Household debt and business cycles worldwide. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 132, n. 4, p. 1755-1817, 2017.

MILL, John Stuart. On the definition of political economy, and on the method of investigation proper to it. London and Westminster Review. *In*: HAUSMAN, Daniel (ed.). **The philosophy of economics: an anthology**. Cambridge University Press: 3rd, 1994. p. 52-68.

MITCHELL, Ronald *et al.* The distinctive and inclusive domain of entrepreneurial cognition research. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 28, n. 6, p. 505-518, 2004.

MODIGLIANI, Franco. Life cycle, individual thrift, and the wealth of nations. **American Economic Review**, v. 76, n. 3, p. 297-313, 1986.

MORAES, José Diniz de.; TABAK, Benjamin Miranda. [ARTIGO RETRATADO]. As heurísticas e vieses da decisão judicial: análise econômico-comportamental do direito. **Revista Direito GV**, v. 14, n. 2, p. 618-653, ago. 2018.

MOROSSIMO, Joice do Carmo; FERNANDES, Andréia Castiglia. Finanças comportamentais: um estudo sobre o comportamento financeiro dos alunos de graduação dos cursos de administração e de ciências contábeis de uma Faculdade Particular de Porto Alegre. **Revista de Gestão, Sustentabilidade e Negócios**, v. 2, n. 1, p. 1-21, jun. 2014.

MULLAINATHAN, Sendhil; THALER, Richard. Behavioral Economics. Behavioral Economic. *In*: SMELSER, Neil; BALTES, Paul. **International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences**. Oxford: Oxford University Press, 2001.

MUSSWEILER, Thomas; ENGLISH, Birte; STRACK, Fritz. Anchoring effect. *In*: POHL, Rüdger (ed.). **Cognitive illusions: a handbook of fallacies and biases in thinking, judgement, and memory**. London, UK: Psychology Press, 2004. p. 183-200.

NICOLÁS, Catalina; RUBIO, Alicia; FERNÁNDEZ-LAVIADA, Ana. Cognitive determinants of social entrepreneurship: variations according to the degree of economic development. **Journal of Social Entrepreneurship**, v. 9, n. 2, p. 154–168, 2018.

NORVILITIS, Jill *et al.* Personality factors, money attitudes, financial knowledge, and credit-card debt in college students. **Journal of Applied Social Psychology**, v. 36, n. 6, p. 1395–1413, 2006.

NOWINSKA, Agnieszka; PEDERSEN, Torben. Project managers and decision making: conditional cognitive switching and rationally stepping up. **Long Range Planning**, v. 57, n. 1, 2014.

NUNES, Bernardo Fonseca; ROGERS, Pablo; CUNHA, Gustavo. O papel do autocontrole nas decisões financeiras. *In*: ÁVILA, Flávia; BIANCHI, Ana. Maria. (org.). **Guia de economia comportamental e experimental**. São Paulo: Economia Comportamental, 2015. p. 189-198.

OLIVEIRA, Ludmila Junqueira Duarte; STANCIOLI, Brunello Souza. Nudge e informação: a tomada de decisão e o “homem médio”. **Revista Direito GV**, v. 17, n. 1, p. 1-23, 2021.

OLIVEIRA, Marco Aurélio Pinho de; PARENTE, Raphael Câmara Medeiros. Entendendo ensaios clínicos randomizados. **Brazilian Journal of Videoendoscopic Surgery**, v. 3, n. 4, p. 176-180, jul. 2010.

OLIVEIRA, Marco Aurélio Pinho de; VELARDE, Luis Guillermo Coca; SÁ, Renato Augusto Moreira de. Ensaios clínicos randomizados: série entendendo a pesquisa clínica 2. **Revista Femina**, v. 43, n. 1, p. 8-11, jan/fev. 2015.

ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO; COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIO. **Centro OCDE/CVM de educação e alfabetização financeira para América Latina e o Caribe**. 2012. Disponível em: www.oecd.org/financial/education/oecd-infe-high-level-principles-for-the-evaluation-of-financial-education-programmes-portuguese.pdf. Acesso em: 18 mar. 2024.

ORTIZ, Mara Fernanda Alves. A psicologia e a construção do pensamento econômico. **Revista Científica do Instituto de Ensino Superior de Itapira**, v. 1, n. 1, p. 68-77, 2016.

PALACIOS, Jorge; ORTEGA, Karen Pescina. Implicación de la inhibición cognitiva en el gasto financiero en jóvenes de México. Estudio preliminar en neuroeconomía. **Interdisciplinaria**, v. 39, n. 1, p. 241-255, 2022.

PALACIOS, Jorge; SOLER, Leonardo. Estudio preliminar del perfil comparativo del control financiero en jóvenes universitarios. **Revista Ciencias Psicológicas**, v. 11, n. 2, p. 201-212, nov. 2017.

PASCAL, Blaise. **Obras matemáticas**. (Selección de textos). Tradução: Santiago Ramírez Castañeda. México: Collección MATHEMA, 1995.

PASCAL, Blaise. *Pensees* (1623-1662). Calvin College: Christian Classics Ethereal Library, 2002.

PASCUAL, David Ezama; LIAÑO, Beatriz Gil-Gómez de; SCANDROGLIO, Barbara. Economía, psicología e inversión en bolsa: análisis de las variables que participan en el proceso de toma de decisiones. **International Journal of Psychological Research**, v. 5, n. 1, p. 5-17, ene/jun. 2012.

PAULA, Dirce Maria Bengel de; MORETTI, Luciana. Realidade virtual na prática de Mindfulness em psicoterapia: uma revisão narrativa. **Revista Psicologia em Estudo**, v. 26, n. e46410, p. 1-17, 2021.

PEARSON, John; WATSON, Karli; PLATT, Michael. Decision Making: The Neuroethological Turn. **Neuron**, v. 82, n. 5, p. 950–965, 2014.

PESQUISA DE ENDIVIDAMENTO E INADIMPLÊNCIA DO CONSUMIDOR. **Alta da inflação e dos juros faz 3 em cada 10 famílias atrasarem contas e dívidas em abril**. 2022. Color. Disponível em: <https://www.portaldocomercio.org.br/publicacoes/pesquisa-de-endividamento-e-inadimplencia-do-consumidor-peic-abril-de-2022/423798>. Acesso em: 05 ago. 2022.

PETO, Richard; COLLINS, Rory; GRAY, Richard. Large-scale randomized evidence: large, simple trials and overviews. **Journal of Clinical Epidemiology**, v. 48, p. 23-40, 1995.

PIMENTEL, Frederico Gomes. **Curso de estatística experimental**. 15. ed. Piracicaba: FEALQ, 2009.

PLATT, Michael; GLIMCHER, Paul. Neural correlates of decision variables in parietal cortex. **Nature**, v. 400, n. 6741, p. 233-238, 1999.

RAGHURAMAN, Anatha; PADOA-SCHIOPPA, Camilo. Integration of multiple determinants in the neuronal computation of economic values. **Journal of Neuroscience**, v. 34, n. 35, p. 11583-11603, 2014.

RAMOS, José; PEIRÓ, José. La psicología del trabajo y las organizaciones em tiempos de crisis económica. **Revista Papeles del Psicólogo**, v. 35, n. 1, p. 1-4, ene/abr. 2014.

R CORE TEAM. A Language and Environment for Statistical Computing. R Foundation for Statistical Computing, Vienna, 2022. Disponível em: <https://www.R-project.org>. Acesso em: 19 mar. 2024.

RIBEIRO, Caroline do Amaral *et al.* Finanças pessoais: análise dos gastos e da propensão ao endividamento em estudantes de administração. *In: SEMINÁRIOS EM ADMINISTRAÇÃO*, 11., 2009. **Anais[...]**. São Paulo: SEMEAD, 2009.

RICCIARDI, Victor; SIMON, Helen. What is behavioral finance? **Business, Education and Technology Journal**, v. 2, p. 1-9, 2000.

RODRÍGUEZ, Luis. Una introducción a la psicología económica: áreas, teorías y desafíos. **Revista Persona**, v. 1, n. 24, p. 89–108, 2021.

ROOIJ, Maarten; LUSARDI, Annamaria; ALESSIE, Rob. Financial literacy and retirement planning in the Netherlands. **Journal of Economic Psychology**, v. 32, n. 4, p. 593–608, 2011.

RUPPERT, Franz. **Amor, desejo e trauma**. Caxias do Sul: Educs, 2022.

RUPPERT, Franz; BANZHAF, Harald. **Meu corpo, meu trauma, meu eu**. 2. ed. Caxias do Sul: Educs, 2023.

SAMUELSON, Paul. A note on measurement of utility. **Review of Economic Studies**, v. 4, n.2, p. 155-161, feb. 1937.

SANFEY, Alan. Social decision-making: insights from Game Theory and Neuroscience. **Science**, v. 318, n. 5850 p. 598-602, 2007.

SANTEIRO, Tales Vilela. Psicoterapias psicodinâmicas breves: propostas atuais. **Revista Estudos de Psicologia**, Natal, v. 10, n. 3, p. 447-448, 2005.

SARKER, Ashutosh et al. Rationality and emotionality interplay and economic contributions: a neuroeconomics experiment. [Review of Behavioral Economics](#), v. 10, n. 1, p. 27-44, 2023.

SCHESTATSKY, Sidney.; FLECK, Marcelo. Psicoterapia das depressões. **Brazilian Journal of Psychiatry**, v. 21, n. 1, p. 41-47, mai. 1999.

SCHMIDT NETO, André Perin. Superendividamento do consumidor: conceito, pressupostos e classificação. **Revista da SJRJ**, Rio de Janeiro, n. 26, p. 167-184, 2009.

SCHROEDER, Jeanne. The end of the market: a psychoanalysis of law and economics. **Harvard Law Review**, v. 112, n. 2, p. 483-558, dec. 1998.

SCHWARTZ, Hugh. **Rationality gone awry?** Decision making inconsistent with economic and financial theory. Westport: Praeger, 1998.

SEAMAN, Kendra *et al.* Temporal discounting across adulthood: A systematic review and meta-analysis. **Psychology and Aging**, v. 37, n. 1, p. 111-124, 2022.

SERBENA, Carlos Augusto. Considerações sobre o inconsciente: mito, símbolo, e arquétipo na psicologia analítica. **Revista da Abordagem Gestáltica**, v. 16, n. 1, p. 76-82, jun. 2010.

SEVERO, Charlie Trelles *et al.* Abordagens da psicoterapia para pessoas com deficiência: revisão de literatura. **Revista Brasileira de Educação Especial**, Bauru, v. 27, p. 427-444, jan/dez. 2021.

SHAPIRO, Lawrence. Making sense of mirror neurons. **Synthese**, v. 167, n. 3, p. 439-456, 2008.

SHEFRIN, Hersh. Behavioralizing finance. **Foundations and Trends in Finance**, v. 4, n. 1-2, p. 1-184, 2010.

SHELDRAKE, Rupert. Mind, memory, and archetype: morphic Resonance and the collective unconscious. **Psychological Perspectives**, v. 18, n. 1, p. 9-25, 1987.

SHELDRAKE, Rupert. **The presence of the past:** morphic resonance and the habits of nature. Park Street Press, 1995.

SHIRAMIZU, Victor Kenji Medeiros; NATIVIDADE, Jean Carlos; LOPES, Flávia de Araújo. Evidências de validade de Experience in Close Relationships (ECR) inventory para o Brasil. **Revista Estudos de Psicologia**, v. 18, n. 3, p. 457-465, set. 2013.

SILA, Wesley Carlos da; CASTRO, Joana D'arc Bardella. Psicologia econômica: um estudo dos fatores de influência na tomada de decisão do consumidor em Anápolis. *Revista Eletrônica de Economia da Universidade Estadual de Goiás*, v. 11, n. 1, p. 56-76, 2015.

SILVA, Lelis *et al.* Educação financeira e o comportamento do consumidor: um estudo com jovens de Ituiutaba/MG. **Revista de Administração da Unimep**, v. 19, n. 5, p. 314-334, set./dez. 2021.

SILVA, Sonia Bessa da Costa Nicacio. **Alfabetização econômica, hábitos de consumo e atitudes em direção ao endividamento de estudantes de pedagogia**. 2008. 318 p. Tese (Doutorado em Educação) – Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2008.

SILVA JUNIOR, Sady Darcy; LUCIANO, Edimara Mezzomo. Teoria da perspectiva e os riscos envolvidos no processo de tomada de decisão: análise de conteúdo em artigos da ProQuest. **Future Studies Research Journal**, São Paulo, v. 8, n. 1, p. 60-89, jan.abr. 2016.

SIMON, Herbert Alexander. A racionalidade do processo decisório em empresas. **Edições Multiplic**, v. 1, n. 1, p. 25-58, 1980.

SIMON, Herbert Alexander. Bounded rationality. *In: EATWELL, John (eds). The new palgrave: a dictionary of economics*. London: MacMillan Press, 1987.

SIMON, Herbert Alexander. Human nature in politics: the dialogue of psychology with political science. **American Political Science Review**, v. 79, n. 2, p. 293-304, 1985.

SIMON, Herbert Alexander. Invariants of human behavior. **Annual Review of Psychology**, v. 41, p. 1-19, 1990.

SIMON, Herbert Alexander. **Models of man: social and rational**. New York: Wiley, 1957.

SIMON, Herbert Alexander. Rational decision making in business organization. **American Economic Review**, v. 69, n. 4, p. 493-513, 1979.

SIMON, Herbert Alexander. Theories of decision-making in economics and behavioral science. **American Economic Review**, v. 49, n. 3, p. 253-283, 1959.

SIMON, Herbert Alexander. The proverbs of administration. **Public Administration Review**, v. 6, n. 1, p. 53-67, 1946.

SINCLAIR, Marta; ASHKANASY, Neal. M. Intuition: myth or a decision-making tool? **Management Learning**, v. 36, n. 3, p. 353-370, 2005.

SIQUEIRA CAMPOS, Vânia Meira *et al.* Dysfunctional parenting styles are associated with mental disorders and low self-efficacy beliefs in Brazilian undergraduate medical students. **BioMed Research International**, 2021.

SMITH, Vernon Lomax. Experimental Economics: induced Value Theory. **The American Economic Review**, v. 66, n. 2, p. 274–279, 1976.

SOARES, Carla Vanessa Souza; CASTRO, Aldemar Araújo. Projeto de pesquisa para ensaios clínicos randomizados. *In*: ATALLAH, Alvaro Nagib; CASTRO, Aldemar Araújo (org.). **Medicina baseada em evidências: fundamentos da pesquisa clínica**. São Paulo: Lemos-Editorial, 1998. p. 1-11.

SOBRAL, Filipe; PECI, Alketa. **Administração: teoria e prática no contexto brasileiro**. 2. ed. Londres: Pearson Prentice Hall, 2013.

SOUZA, Adriano Junio Moreira de *et al.* Revisiting Bowlby's hypothesis: attachment theory, neuroendocrine maturation and predisposition to psychopathologies. **Research Society and Development**, v. 9, n. 11, p. 1-19, 2020.

SPARRER, Insa; VARGA, Matthias. The systemic principles as a basis for a Systemic Structural Constellation. *In: DAIMLER, Richard (ed.). **Basics of systemic structural constellations**. A manual for beginners and advanced learners. Munchen: Verlag, 2008. p. 39–62.*

STEINER, Pedro *et al.* A Teoria dos Prospectos revisitada: a influência dos beneficiários da decisão. *In: ENCONTRO DA ANPAD, 12., 1998, Foz do Iguaçu. **Anais[...]**. Foz do Iguaçu: ENANPAD, 1998.*

STJERNSWÄRD, Sigrid. Getting to know the Inner Self. Exploratory study of identity oriented psychotrauma Therapy — Experiences and value from multiple perspectives. **Frontiers In Psychiatry**, v. 21, n. 2021.

STETER, E. R.; BARROS, O. Determinantes macroeconômicos apontam para redução da taxa de inadimplência de pessoa física ao longo deste ano. **Destaque Depec – Bradesco**, v. x, n. 27, 2012. Disponível em: https://www.economiaemdia.com.br/EconomiaEmDia/pdf/destaque_depec_bradesco_24_02_12_v1.pdf. Acesso em: 05 de ago. 2022.

THALER, Richard. Mental accounting and consumer choice. **Marketing Science**, v. 4, n. 3, p. 199-214, 1985.

THALER, Richard. Toward a positive theory of consumer choice. **Journal of Economic Behavior and Organization**, v. 1, n. 1, p. 39-60, 1980.

THALER, Richard; SUSTEIN, Cass. **Nudge: improving decisions about health, wealth, and happiness**. Londres: Penguin Books, 2009.

THEGE, Barna Konkoly *et al.* The effectiveness of family constellation therapy in improving mental health: a systematic review. **Family Process Journal**, v. 60, n. 2, p. 409–423, 2021.

TOMASELLI, Tatiana Renaux. A ACP e a tomada de decisão em investimentos. **Fractal: Revista de Psicologia**, v. 22, n. 3, p. 525-542, dez. 2010.

TREJOS-SALAZAR, Damiand Felipe *et al.* Neuroeconomía: una revisión basada en técnicas de mapeo científico. **Revista de Investigación Desarrollo e Innovación**, v. 11, n. 2, p. 243-260, 2021.

TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel. Judgment under uncertainty: heuristics and biases. **Science**, New Series, v. 185, n. 4157, p. 1124-1131, 1974.

VANDERLEY, Matheus Silva *et al.* Educação financeira na infância e adolescência e seus reflexos na vida adulta: uma revisão de literatura. **Facit Business and Technology Journal**, v. 1, n. 20, p. 149-166, nov. 2020.

VAN RAAIJ, Fred. Economic psychology. **Journal of Economic Psychology**, v. 1. n. 1, p. 1-24, 1981.

VAN RAAIJ, Fred. History of economic psychology. In: EARL, Peter; KEMP, Simon. (eds.). *The elgar companion to consumer research and economic psychology*. Aldershot, UK: Edward Elgar, 1999.

VERSHININA, Natalia; BARRET, Rowena; MCHARDY, Peter. Logics and rationalisations underpinning entrepreneurial decision-making. **Journal of Small Business and Enterprise Development**, v. 24, n. 1, p. 158–175, 2017.

VIEIRA, André Guirland. A função da história e da cultura na obra de C. G. Jung. **Aletheia**, online, n. 23, p. 89-100, 2006.

VIEIRA, Jeanine Ângela.; ANJOS, Alex Costa; SILVA, Lígia Carolina Oliveira. Comportamento organizacional: diferenças na produção empírica entre psicologia e administração. **Revista Pensamento Contemporâneo em Administração**, v. 10, n. 3, p. 152-162, jul/set. 2016.

VON NEUMANN, John; MORGENSTERN, Oskar. **Theory of games and economic behavior**. Princeton: Princeton University Press, 1994.

WALLAUER, Alina Queiroz; LUNA, Iúri Novaes; COSTA, Flavio Rodrigues. Crença da autoeficácia em processos decisórios no mercado de investimentos. **Revista Eletrônica de Estratégia & Negócios**, v. 3, n. 2, p. 65-87, jul/dez. 2010.

WANG, Xiaofeng; XINGE, Ji. Sample size estimation in clinical research. **American College of Chest Physicians**, p. 12-20, 2020.

WÄRNERYD, Karl-Erick. The psychological underpinnings of economics: economic psychology according to Gabriel Tarde. **The Journal of Socio-Economics**, v. 37, n. 5, p. 1685-1702, oct. 2008.

WEINHOLD, Jan *et al.* Family constellation seminars improve psychological functioning in a general population sample: results of a randomized controlled trial. **Journal of Counseling Psychology**, v. 60, n. 4, p. 601-609, 2013.

XIAO, Jing Jian; YAO, Rui. Debt types and burdens by family structures. **International Journal of Bank Marketing**, v. 38, n. 4, p. 867-888, 2020.

YOSHINAGA, Claudia Emiko; RAMALHO, Thiago Borges. Finanças comportamentais no Brasil: uma aplicação da teoria da perspectiva em potenciais inovadores. **Revista Brasileira de Gestão de Negócios**, São Paulo, v. 16, n. 53, p. 594-615, out/dez. 2014.

YUSUF, Salim; COLLINS, Rory; PETO, Richard. Why do we need some large, simple randomized trials? **Statistics in Medicine**, v. 3, n. 4, p. 409-420, 1984.

ZINDEL, Márcia Longen. Finanças comportamentais: tomada de decisão e psicologia econômica. **Revista de Administração de Empresas**, v. 55, n. 1, p. 102, 2015.

ZHU, Alex Yue Feng. Upgrading financial education by adding Python-based personalized financial projection: a randomized control trial. **British Journal of Educational Technology**, v. 55, n. 2, p. 731-750, 2014.

ANEXO 1

Registro de Consentimento Livre e Esclarecido (RCLE)

Esclarecimentos

Prezado(a) participante,

Este é um convite para você participar da pesquisa: Efeito da Educação Financeira e Terapia em Indivíduos Endividados :Um Estudo Experimental, que tem como pesquisador responsável Prof. Msc. Fernanda Teixeira Franco Ribeiro.

Esta pesquisa pretende entender a tomada de decisão para se aderir uma dívida.

O motivo que nos leva a fazer este estudo pela originalidade, importância e viabilidade do tema, uma vez que a mensuração do nível de tomada de decisões financeiras, o como ela ocorre é uma grande lacuna do conhecimento, logo essa pesquisa pretende entender essas lacunas existentes. Além disso toda reflexão, entrega de material e acompanhamento no processo irá ser validado para poder auxiliar demais indivíduos.

Caso decida participar, você deverá acompanhar todas as etapas do processo, que será finalizada em fevereiro/março, comprometendo em responder os questionários verdadeiramente e participar das reuniões ou acompanhar as gravações e tarefas e manter o sigilo, sem realizar quaisquer trocas com outros membros participantes e tampouco passar informações a terceiros.

Durante a realização da pesquisa os riscos são mínimos e podem estar relacionados ao cansaço ou aborrecimento ao responder os questionários e em último nível a possível alteração na autoestima provocada pela evocação de memórias. Esses riscos poderão ser minimizados escolhendo um horário tranquilo para responder os questionários e ter em mente que esse os questionários, em momento algum, fará a identificação do respondente. Durante todo o período da pesquisa você poderá tirar suas entrando em contato com O prof. Msc Fernanda Teixeira Franco Ribeiro, pelo Whatzapp (35) 9992-2054, ou pelo e-mail fernandafrancoribeiro@gmail.com .Você tem o direito de se recusar a participar ou retirar seu consentimento, em qualquer fase da pesquisa, sem nenhum prejuízo para você. Os dados que você irá nos fornecerá não possuem qualquer tipo de identificação, são confidenciais e serão divulgados apenas em congressos ou publicações científicas,

sempre de forma anônima, não havendo divulgação de nenhum dado que possa lhe identificar. Esses dados serão guardados pelo pesquisador responsável por essa pesquisa em local seguro.

Esta pesquisa está registrada no comitê de ética :67698422.9.0000. 5148.O Comitê de ética é a instituição que avalia a ética das pesquisas antes que elas comecem e fornece proteção aos participantes delas.

Este documento é eletrônico é parte integrante da pesquisa, ficará armazenado juntamente com suas respostas, em posse do pesquisador responsável Prof. Msc. Fernanda Teixeira Franco Ribeiro.

Declaração do pesquisador responsável

Como pesquisadora responsável pelo estudo Efeito da Educação Financeira e Terapia em Indivíduos Endividados :Um Estudo Experimental,assumo a inteira responsabilidade de cumprir fielmente os procedimentos metodologicamente e direitos que foram esclarecidos e assegurados ao participante desse estudo, assim como manter sigilo e confidencialidade sobre a identidade dele(a).

Consentimento Livre e Esclarecido

Após ter sido esclarecido sobre os objetivos, importância e o modo como os dados serão coletados nessa pesquisa, além de conhecer os riscos, desconfortos e benefícios que ela trará para mim e ter ficado ciente de todos os meus direitos, concordo em participar da pesquisa. Li e concordo com os termos apresentados no **REGISTRO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO (RCLE)** e desejo, voluntariamente, participar da pesquisa?

() Sim () Não

ANEXO 2

Registro de Consentimento Livre e Esclarecido (RCLE)- Sessão IOPT

Esclarecimentos

Prezado(a) participante,

Este é um convite para você participar da etapa 2 da pesquisa: Efeito da Educação Financeira e Terapia em Indivíduos Endividados :Um Estudo Experimental, que tem como pesquisadora responsável Prof. Msc. Fernanda Teixeira Franco Ribeiro.

Nesta etapa será aplicada a Terapia do Psicotrauma orientadas para a Identidade, que é comumente identificada como IoPT, acrônimo para sua denominação em inglês Identity oriented Psychotrauma Therapy and Theory, foi criada pelo Prof. Dr. Franz Ruppert (Munique) como uma nova teoria na qual utiliza um modelo tridimensional da personalidade cindida pelo trauma (eu saudável, eu traumatizado e eu sobrevivente).A terapia será aplicada individualmente pelo médico Dr. Manoel Mozart, licenciado pelo professor Franz Ruppert para aplicar a técnica, o mesmo está apoiando esta pesquisa. A pesquisadora também está presente com observadora para colher as informações, que serão mantidas em sigilo e uso exclusivo para fins acadêmicos, onde nenhuma informação será exposta identificando a identidade do participante. Também estará acompanhando essa pesquisa o estatístico e orientador Dr. Sérgio Domingos e o professor orientador Dr. Francisval Melo Carvalho. O procedimento será no formato online utilizando o aplicativo Zoom e será gravado.

Todo suporte preciso após o processo terapêutico será fornecido, desde que o participante nos sinalize a necessidade. Pois o que será feito a princípio é apenas 1 sessão para fins exclusivamente acadêmico.

Caso decida participar, você deverá acompanhar todas as etapas do processo, que será finalizada em fevereiro/março, comprometendo em responder os questionários verdadeiramente e participar das reuniões ou acompanhar as gravações e tarefas e manter o sigilo, sem realizar quaisquer trocas com outros membros participantes e tampouco passar informações a terceiros.

Durante a realização da pesquisa os riscos são mínimos e podem estar relacionados ao cansaço ou aborrecimento ao responder os questionários e em último nível a possível alteração na autoestima provocada pela evocação de memórias. Esses riscos poderão ser minimizados escolhendo um horário tranquilo para responder os questionários e ter em mente que esse os questionários, em momento algum, fará a identificação do respondente. Durante todo o período da pesquisa você poderá tirar suas dúvidas entrando em contato com O prof. Msc Fernanda Teixeira Franco Ribeiro, pelo Whatzapp (35) 9992-2054, ou pelo e-mail fernandafrancoribeiro@gmail.com. Você tem o direito de se recusar a participar ou retirar seu consentimento, em qualquer fase da pesquisa, sem nenhum prejuízo para você. Os dados que você irá nos fornecerá não possuem qualquer tipo de identificação, são confidenciais e serão divulgados apenas em congressos ou publicações científicas, sempre de forma anônima, não havendo divulgação de nenhum dado que possa lhe identificar. Esses dados serão guardados pelo pesquisador responsável por essa pesquisa em local seguro.

Esta pesquisa está registrada no comitê de ética :67698422.9.0000. 5148.O Comitê de ética é a instituição que avalia a ética das pesquisas antes que elas comecem e fornece proteção aos participantes delas.

Este documento é eletrônico é parte integrante da pesquisa, ficará armazenado juntamente com suas respostas, em posse do pesquisador responsável Prof. Msc. Fernanda Teixeira Franco Ribeiro.

Declaração do pesquisador responsável

Como pesquisadora responsável pelo estudo Efeito da Educação Financeira e Terapia em Indivíduos Endividados :Um Estudo Experimental, assumo a inteira responsabilidade de cumprir fielmente os procedimentos metodologicamente e direitos que foram esclarecidos e assegurados ao participante desse estudo, assim como manter sigilo e confidencialidade sobre a identidade dele(a).

Consentimento Livre e Esclarecido

Após ter sido esclarecido sobre os objetivos, importância e o modo como os dados serão coletados nessa pesquisa, além de conhecer os riscos, desconfortos e benefícios que ela trará para mim e ter ficado ciente de todos os meus direitos, concordo em participar da pesquisa. Li e concordo com os termos apresentados no **REGISTRO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO (RCLE)** e desejo, voluntariamente, participar da pesquisa?

() Sim () Não

ANEXO 3

Questionário 1

Pergunta	Alternativas
Qual a sua faixa de renda mensal?	<input type="checkbox"/> R\$ 1.100,00 a R\$ 3585,00 <input type="checkbox"/> R\$ 3586,00 a R\$ 5500,00 <input type="checkbox"/> R\$ 5501,00 a R\$ 9000,00 <input type="checkbox"/> R\$ 9001,00 a R\$ 15.000,00 <input type="checkbox"/> Acima de R\$ 15.000,00
Qual é o montante de endividamento que você se encontra? (montante total da dívida).	<input type="checkbox"/> Até R\$3500,00 <input type="checkbox"/> R\$ 3501,00 a R\$ 5000,00 <input type="checkbox"/> R\$5000,00 a R\$ 10000,00 <input type="checkbox"/> R\$ 10000,00 a 15000,00 <input type="checkbox"/> R\$ 15001,00 a R\$ 20000,00 <input type="checkbox"/> Acima de R\$ 20000,00
Tipo de Dívida	<input type="checkbox"/> Cartão de Crédito <input type="checkbox"/> Boleto em atraso <input type="checkbox"/> Cheque Especial <input type="checkbox"/> Financiamento de veículo <input type="checkbox"/> Financiamento de Imóvel <input type="checkbox"/> Outros
Você já procurou ajuda de um consultor financeiro?	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não
	<input type="checkbox"/> 10% a 20% <input type="checkbox"/> 21% a 30% <input type="checkbox"/> 31% a 40% <input type="checkbox"/> 41% a 50%

Qual o montante da sua renda está comprometido com o pagamento de dívidas?	<input type="checkbox"/> 51% a 60% <input type="checkbox"/> 61% a 70% <input type="checkbox"/> 71% a 80% <input type="checkbox"/> 81% a 90% <input type="checkbox"/> acima de 91%
Você já procurou ajuda terapêutica?	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não
Você conhece a Terapia da Identidade Orientada para o Psicotrauma IOPT / Encontro Consigo Mesmo - ECoM?	<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não
Você já participou da terapia?	<input type="checkbox"/> Sim, apenas como ouvinte. <input type="checkbox"/> Sim, como representante. <input type="checkbox"/> Sim, como todos os itens anteriores. <input type="checkbox"/> Desconheço tal procedimento.
Caso deseje deixar algum comentário que julgue relevante.	

Fonte: Elaborado pela autora.

ANEXO 4

Questionário 2

Pergunta	Alternativas
Você concorda com o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE) apresentado e deseja, voluntariamente, participar da pesquisa?	<input type="radio"/> Sim <input type="radio"/> Não
Hoje eu tenho a seguinte idade: Informe quantos anos você tem. ATENÇÃO! Informe apenas números. Ou seja, se você possui 18 anos, RESPONDA APENAS 18.	
Me considero da seguinte cor/raça/etnia: Informe a cor/raça/etnia que você julga se enquadrar:	<input type="radio"/> Branca <input type="radio"/> Preta <input type="radio"/> Parda <input type="radio"/> Amarela <input type="radio"/> Indígena <input type="radio"/> Prefiro não informar <input type="radio"/> Outros
Possuo o seguinte nível de escolaridade:	<input type="radio"/> Ensino Fundamental <input type="radio"/> Ensino Médio <input type="radio"/> Superior Incompleto <input type="radio"/> Superior Completo <input type="radio"/> Pós Graduação <input type="radio"/> Mestrado

	<input type="radio"/> Doutorado <input type="radio"/> Outros
<p>A renda média mensal da minha família é:</p> <p>Nesta resposta, pedimos o favor de incluir todos os membros da família que possuem renda (companheiro(a), filhos etc.)</p>	<input type="radio"/> Inferior a R\$ 1.412 (SM- Salário-Mínimo). <input type="radio"/> Até dois salários-mínimos. <input type="radio"/> De 3 há 4 salários-mínimos. <input type="radio"/> De 5 há 7 salários mínimos. <input type="radio"/> Acima de 9 mil reais. <input type="radio"/> Entre nove mil reais e 15 mil reais. <input type="radio"/> Acima de 15 mil reais.
<p>A minha renda média mensal (individual e pessoal) é:</p> <p>Nessa resposta, pedimos o favor de considerar apenas o que você recebe.</p>	<input type="radio"/> Inferior a R\$ 1.412 (SM- Salário-Mínimo). <input type="radio"/> Até dois salários-mínimos. <input type="radio"/> De 3 há 4 salários mínimos. <input type="radio"/> De 5 há 7 salários mínimos. <input type="radio"/> Acima de 9 mil reais. <input type="radio"/> Entre nove mil reais e 15 mil reais. <input type="radio"/> Acima de 15 mil reais.
<p>Atualmente resido na região:</p> <p>Quem for de outro país, por gentileza inserir qual no campo outro.</p>	<input type="radio"/> Norte <input type="radio"/> Nordeste <input type="radio"/> Centro Oeste <input type="radio"/> Sul <input type="radio"/> Sudeste <input type="radio"/> Outro
<p>Questões relacionadas a Experiência de Vida</p>	
<p>Pergunta</p>	<p>Alternativa</p>
	<p>Discordo Totalmente</p> <p>2</p>

Quando criança, meus pais e eu tratávamos de assuntos relacionados ao dinheiro.	3 4 Concordo Totalmente
Na escola, eu tive algum conteúdo (disciplina ou projeto) que me ajudou a lidar com assuntos relacionados ao dinheiro.	Discordo Totalmente 2 3 4 Concordo Totalmente
Na adolescência você presenciou dificuldades financeiras dos seus pais?	Algumas vezes. Nessa época eu já trabalhava e auxiliava financeiramente em casa. Nessa época eu trabalhava para ter meu próprio dinheiro. Não. Sim, continuava as mesmas dificuldades da infância. Sim.
Na vida adulta em relação a seguinte frase: Estou sempre com dificuldade financeira e extrapolando o orçamento, meus ganhos nunca são suficientes para minhas despesas.	1 Discordo Totalmente 2 3 4 Concordo Totalmente
Questões relacionada a Educação Financeira	
Pergunta	Alternativas
Quando criança, meus pais me ensinavam sobre dinheiro.	1 Discordo Totalmente 2 3 4 5 Concordo Totalmente

Eu tinha incentivo dos meus pais para ter um cofrinho.	Não. Sim, me incentivavam.
Eu aprendi sobre finanças na escola, quando criança.	1 Discordo Totalmente 2 3 4 5 Concordo Totalmente
Eu já fiz cursos para me capacitar sobre como cuidar do meu dinheiro, ou seja, organizar melhor minhas finanças.	Nunca fiz. Sim, muitos cursos. Sim, poucos.
Eu tenho conhecimentos de investimentos financeiros?	1 Discordo Totalmente 2 3 4 5 Concordo Totalmente
Você precisa tomar emprestado R\$ 100,00. Qual a menor quantia que você deve devolver ao credor?	Entre R\$100,00 e R\$120,00 dependendo do credor. Não sei. Os R\$100,00 mais os juros contratados. Os mesmos R\$100,00.
Em relação a tomar crédito, você tem total conhecimento dos juros que serão cobrados?	Não Parcialmente Sim
Quando você decidiu fazer a dívida você:	Apenas fiz e quando me deparei estava com dívidas. Fiz consciente Fiz e me planejei para quitar, porém não saiu como esperado.

	Resolvi fazer porque não tinha escolha.
Você se considera uma pessoa que tem conhecimentos financeiros?	1 Discordo Totalmente 2 3 4 5 Concordo Totalmente
Um banco pagou juros de 10% ao ano para sua conta de poupança, e, no mesmo ano, a inflação foi de 15%. Após deixar o seu dinheiro naquela poupança por um ano, pode-se afirmar que você seria capaz de: assinale a alternativa que você julga completar adequadamente a sentença acima comprar...	mais que compro hoje menos que compro hoje não sei o mesmo que compro hoje
Questões relacionadas ao Comportamento	
Pergunta	Alternativas
A situação em que minhas finanças se encontram atualmente é algo que me incomoda.	1 Discordo Totalmente 2 3 4 5 Concordo Totalmente
Acredito que vou resolver minha situação financeira em breve.	1 Discordo Totalmente 2 3 4 5 Concordo Totalmente
Mesmo estando com as dívidas considero que estou conseguindo organizar minhas finanças, apenas deixei as dívidas de lado.	1 Discordo Totalmente 2 3 4 5 Concordo Totalmente

Esperar o longo prazo é difícil para mim, logo eu prefiro parcelar e ter o bem logo do que esperar juntar o dinheiro para adquirir.	1 Discordo Totalmente 2 3 4 5 Concordo Totalmente
Eu não consigo poupar dinheiro.	1 Discordo Totalmente 2 3 4 5 Concordo Totalmente
É mais fácil se comprometer com uma parcela e ter algo do que dizer que vou juntar o dinheiro.	1 Discordo Totalmente 2 3 4 5 Concordo Totalmente
Tento pensar em me planejar e organizar as dívidas, mas no final acabo priorizando outros gastos.	1 Discordo Totalmente 2 3 4 5 Concordo Totalmente
Questões relacionadas a Tomada de Decisões	
Pergunta	Alternativas
Sempre que vou comprar algo eu analiso racionalmente: se preciso, se está com bom preço, se eu posso pagar, se cabe em meu orçamento.	1 Discordo Totalmente 2 3 4 5 Concordo Totalmente
Eu compro o que julgo precisar, independente de valores.	1 Discordo Totalmente 2 3 4 5 Concordo Totalmente

<p>Eu compro quando estou conectada com o item, que sinto que vai me fazer bem.</p>	<p>1 Discordo Totalmente 2 3 4 5 Concordo Totalmente</p>
<p>Eu compro porque sinto que é preciso.</p>	<p>1 Discordo Totalmente 2 3 4 5 Concordo Totalmente</p>
<p>Eu decido ter parcelas porque acredito que é mais fácil para conquistar algo, do que ficar falando para mim mesmo que vou juntar, ou quando algo...</p>	<p>1 Discordo Totalmente 2 3 4 5 Concordo Totalmente</p>
<p>Faço minhas escolhas para me sentir bem, sem muitas preocupações.</p>	<p>1 Discordo Totalmente 2 3 4 5 Concordo Totalmente</p>
<p>Eu uso a minha intuição para fazer minhas compras.</p>	<p>1 Discordo Totalmente 2 3 4 5 Concordo Totalmente</p>

Fonte: Elaborado pela autora.

ANEXO 5

Questionário 3

Pergunta	Alternativas
Você faz controle financeiro?	<input type="radio"/> Sim, uso um caderno para isso. <input type="radio"/> Sim, uso planilha de excel. <input type="radio"/> Sim, uso aplicativo no celular. <input type="radio"/> Não faço.
Você sabe exatamente o montante de suas dívidas?	<input type="radio"/> Sim, exatamente. <input type="radio"/> Previamente, tenho ideia. <input type="radio"/> Não faço ideia, já perdi o controle.
Em relação aos juros cobrados	<input type="radio"/> Sei exatamente o valor. <input type="radio"/> Sei previamente. <input type="radio"/> Não faço ideia.
Como se sente em relação aos juros?	<input type="radio"/> Me assustam. <input type="radio"/> Acho abusivo demais. <input type="radio"/> Me causa inconformidade e raiva. <input type="radio"/> Neutra(o).

Fonte: Elaborado pela autora.

Questionário Pós Sessão Terapia

Pergunta	Alternativas
Após a sessão de IOPT, você passou a ver seu "problema" financeiro:	<input type="radio"/> Com uma nova perspectiva. <input type="radio"/> De uma forma diferente, não espera ver a relação que apareceu na sessão de IOPT, mas ainda não sei lidar para melhorar.

	<input type="radio"/> Me surpreendi com o que foi identificado e senti que fez total sentido. <input type="radio"/> Fiquei indiferente. <input type="radio"/> Não vi sentido algum.
Acredita que as dívidas:	<input type="radio"/> São resultado do descontrole financeiro. <input type="radio"/> São resultado das decisões que tomei, as quais estão relacionadas com a minha história de vida. <input type="radio"/> São resultado da falta de educação financeira.
Em uma escala de 1 a 5, sendo que 1 indica "não" e 5 indica "sim", até que ponto você acredita que a ausência de Educação Financeira impactou nas escolhas que o levaram à situação de dívida?	1 Discordo Totalmente 2 3 4 5 Concordo Totalmente
Em relação a suas decisões financeiras	<input type="radio"/> Acredito que minhas decisões são influenciadas pela minha história de vida. <input type="radio"/> Acredito que analisei cuidadosamente e optei pela melhor decisão. <input type="radio"/> Preciso de mais opções para me decidir.
Em relação as dívidas	<input type="radio"/> Acredito que minha tomada de decisão para contrair dívidas está relacionada às minhas emoções, que inconscientemente me levaram a essas dívidas. <input type="radio"/> Acredito que contrair dívidas foi realmente um erro da minha parte, pois não calculei os riscos adequadamente.

	<input type="radio"/> Acredito que tenha sido motivada por ansiedade em adquirir bens financiados, por crediários ou empréstimos.
Você busca orientação financeira externa antes de tomar decisões importantes sobre seu dinheiro?	<input type="radio"/> Sim, sempre busco orientação de especialistas financeiros ou consultores. <input type="radio"/> Às vezes, busco orientação com familiares e amigos. <input type="radio"/> Não, confio apenas na minha intuição e experiência.
A psicoterapia	<input type="radio"/> Me mostrou como nossas emoções reprimidas afetam nossas escolhas financeiras. <input type="radio"/> Não fez sentido para mim.
A minha história de vida, destacando a sua infância e o período gestacional	<input type="radio"/> Tem relação comigo estar endividado(a). <input type="radio"/> Não tem relação com as minhas dívidas.
Você acredita que seu atual endividamento está relacionado ao descontrole financeiro?	<input type="radio"/> Sim, sinto que perdi o controle das minhas finanças. <input type="radio"/> Não, acredito que meu endividamento é resultado de circunstâncias imprevistas. <input type="radio"/> Parcialmente, reconheço que houve algum descontrole, mas não é a única causa.
Você considera que suas decisões financeiras são influenciadas pelas experiências de vida armazenadas em seu subconsciente?	<input type="radio"/> Sim, percebo que minhas experiências passadas têm impacto nas minhas escolhas financeiras. <input type="radio"/> Não, acredito que minhas decisões são tomadas de forma racional, sem influência do passado. <input type="radio"/> Em parte, acho que há alguma influência, mas não é determinante.

<p>Você já se viu tomando decisões financeiras impulsivas, motivadas pelas emoções do momento?</p>	<p><input type="radio"/> Sim, às vezes me vejo agindo impulsivamente sem considerar as consequências financeiras.</p> <p><input type="radio"/> Não, geralmente tomo decisões financeiras de forma ponderada e racional.</p> <p><input type="radio"/> Talvez, ocasionalmente minhas emoções afetam minhas escolhas financeiras, mas não com frequência.</p>
<p>Comentários</p>	

Fonte: Elaborado pela autora.

ANEXO 6

Questionário 4

Pergunta	Alternativas
Em relação a planilha entregue para o orçamento mensal:	<input type="radio"/> Fez muito sentido. <input type="radio"/> Foi indiferente. <input type="radio"/> Não fez sentido.
Acredita que as dívidas:	<input type="radio"/> São resultado do descontrole financeiro. <input type="radio"/> São resultado das decisões que tomei, as quais estão relacionadas com a minha história de vida. <input type="radio"/> São resultado da falta de educação financeira.
Ter um controle financeiro mensalmente:	<input type="radio"/> Permite ter clareza das finanças. <input type="radio"/> É indiferente. <input type="radio"/> Não me ajuda em nada, apenas me assusta ainda mais saber da minha situação.
Em relação a suas decisões financeiras	<input type="radio"/> Acredito que minhas decisões são influenciadas pela minha história de vida. <input type="radio"/> Acredito que analisei cuidadosamente e optei pela melhor decisão. <input type="radio"/> Preciso de mais opções para me decidir.
Organizar as despesas por blocos, como apresentado:	<input type="radio"/> Fez total sentido. <input type="radio"/> Indiferente. <input type="radio"/> Não fez sentido.
As explicações feita sobre orçamento	<input type="radio"/> Fez total sentido. <input type="radio"/> Indiferente.

	<input type="radio"/> Poderia ter sido melhor.
O planejamento financeiro formulado	<input type="radio"/> Trouxe muita clareza para minha atual situação financeira. <input type="radio"/> Indiferente. <input type="radio"/> Não fez sentido algum.
Em relação a suas dívidas e o levantamento que você fez:	<input type="radio"/> Passei a ter bem mais clareza. <input type="radio"/> Já tinha clareza. <input type="radio"/> Não mudou em nada.
O descontrole financeiro:	<input type="radio"/> É devido à ausência de educação financeira. <input type="radio"/> É devido a minha história de vida, falta de educação financeira e minhas emoções. <input type="radio"/> É devido a minha história de vida e emoções.
Em relação a negociação das dívidas	<input type="radio"/> Consegui a realizar meu planejamento para começar a sair das dívidas. <input type="radio"/> Estou com muita clareza e próxima de finalizar minha organização para começar a quitar as dívidas. <input type="radio"/> Não consegui fazer nada.
Após as explicações sobre as dívidas	<input type="radio"/> Me senti mais calmo(a) e entendi que com organização é possível quita-las. <input type="radio"/> Me senti mais calmo(a) e entendi que com organização e entendendo minhas emoções consigo quita-las. <input type="radio"/> Foi indiferente. <input type="radio"/> Não fez sentido.

<p>Com todas essas etapas realizadas, eu:</p>	<p><input type="radio"/> Percebo que tomei a decisão de ter dívidas por falta de me organizar financeiramente.</p> <p><input type="radio"/> Percebo que tomei a decisão de ter dívidas devido a minha história de vida que me levou a essa escolha.</p> <p><input type="radio"/> Todas as opções anteriores.</p>
<p>Em relação a sua escolha de ter feito a dívida:</p>	<p><input type="radio"/> Ficou evidente que eu não sabia o real motivo e minhas emoções influenciaram.</p> <p><input type="radio"/> Eu realmente poderia ter me planejado melhor.</p> <p><input type="radio"/> Eu escolhi ter feito a dívida pois foi a melhor opção que tive.</p>
<p>Você acredita que:</p>	<p><input type="radio"/> O que mais influenciou na minha situação de endividamento foi a falta de educação financeira.</p> <p><input type="radio"/> O que mais influenciou na minha situação de endividamento foram as minhas experiências de vida e emoções.</p>
<p>Comentários:</p>	

Fonte: Elaborado pela autora.

ANEXO 7

	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	TOTAL
RENDA FAMILIAR-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pro- Labore													-
													-
													-
													-
													-
													-
													-

HABITAÇÃO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IPTU													-
													-
													-
Almoço													-
Supermercado													-
Padaria													-
Alimentos													-
													-
													-

