

**PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SÃO PAULO
PUC SP**

VALÉRIA MARIA MEIRELLES

**Atitudes, crenças e comportamentos de homens e mulheres em relação ao
dinheiro na vida adulta**

DOUTORADO EM PSICOLOGIA CLÍNICA

**SÃO PAULO
2012**

VALÉRIA MARIA MEIRELLES

**Atitudes, crenças e comportamentos de homens e mulheres em relação
ao dinheiro na vida adulta**

DOUTORADO EM PSICOLOGIA CLÍNICA

Tese apresentada à Banca Examinadora da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, como exigência parcial para obtenção do título de doutor em Psicologia Clínica sob a orientação da Profa. Dra. Rosane Mantilla de Souza.

**SÃO PAULO
2012**

BANCA EXAMINADORA

DEDICATÓRIA

Às minhas famílias Miglioli Marques e Ferreira Meirelles, com quem aprendi que amor e dinheiro combinam-se das mais diversas maneiras.
E ao meu país, com o desejo de que o adequado uso do dinheiro traga melhores condições de vida à população, sua maior riqueza.

AGRADECIMENTOS

Esta tese faz parte da minha história, sustentada por pessoas que generosamente contribuíram de alguma forma para que ela se realizasse.

Agradeço a cada um por tudo que fizeram, seja direta ou indiretamente. A importância de vocês é imensa e constitui parte deste trabalho.

Muito obrigada...

Ao Plano Superior, que sempre me deu forças para chegar até aqui.

A Rosane, minha orientadora de longa data, que aceitou prontamente meu pedido para pesquisar dinheiro na Psicologia Clínica e me guiou. Sem sua competência, ousadia e objetividade, esta tese não teria acontecido.

À profa. dra. Rosa Macedo, minha primeira professora na PUC, que mesmo à distância acompanha zelosamente meus passos.

A todos os participantes desta pesquisa, que anonimamente se dispuseram a contribuir e que muito ajudaram no entendimento do uso do dinheiro.

À minha mãe, que sempre, incondicionalmente, me apoiou, incentivou e se orgulhou de meus projetos e decisões.

A Pedro, por todo carinho, companheirismo, paciência, cuidado, apoio e incentivo. Por estar sempre pronto a me acolher, erguer minha cabeça e acreditar que eu conseguiria.

Aos meus três casais de tios maravilhosos e eternos fiéis escudeiros: Fernando e Suzel, Paulo e Beth, Carlinhos e Malu.

A Renata, minha prima, amiga e irmã, por estar sempre ao meu lado.

A Helô, amiga há mais de 20 anos, que acompanhou incessantemente minha trajetória nesta tese, incentivando-me e apoiando-me a cada dia. E a seu marido Carlos que, além de me incentivar, salvou vários arquivos da tese perdidos em função de um problema no computador.

A minha amiga Inês, de BH e “meus três sobrinhos mineiros”, pelo carinho e pela força que sempre me dão, mesmo à distância.

A meu querido Formigueiro, formado pela Ana, Claudia, Ellen, Liz e Rosana por todo apoio, incentivo e pela delicadeza de nossa amizade.

A Vera Rita, pelo incentivo ao doutorado, à minha pesquisa e à divulgação de meu trabalho.

Ao Mauro Taschner, por me ajudar a pensar algumas questões de Psicologia Econômica e por responder prontamente minhas dúvidas.

A Cleide Guimarães, que me apresentou à Psicologia Econômica, abrindo novas possibilidades profissionais.

A Márcia, pela força e disponibilidade em me ajudar e ler boa parte de meus capítulos.

A Cíntia, que me ajudou com o termo de consentimento livre e esclarecido.

A toda a turma da PUC: Betânia, Edson, Flávia, Mara, Márcio, Plínio, Rosalba, Teca e Vera, pela amizade, apoio e força.

Ao Wagner, que me ajudou no início com boas revisões e pesquisas.

A Amanda Julian pela revisão dos meus trabalhos em inglês e pelo *abstract*.

A meu querido técnico Branca e sua equipe da equipe Branca Esportes, que divulgou a pesquisa em sua rede e também à sua turma maravilhosa, representada por Ângela, Carol, Cleide, Doia, Inês, Lidia, Marina, Maura, Rosa e Hélio.

À MqFA (Mulheres que Fazem Acontecer), por todo apoio, reconhecimento, incentivo e divulgação de meu trabalho.

À BPW- SP (Business Professional Women - SP), pelo apoio, reconhecimento e incentivo ao meu trabalho.

À equipe da Expo Money, Espaço Mulher, representada por Andressa Marques e Angélica Santos, por toda disponibilidade em divulgar a pesquisa *on line*.

A todos do grupo de discussão em Psicologia Econômica, pelas informações e respostas às minhas dúvidas e pela divulgação de minha pesquisa *on line*.

Ao Pégasus Moto Clube, pela divulgação da pesquisa *on line* em sua rede.

A Sandra Fedullo Colombo, que abriu as portas do Ponto de Encontro, para que em 2005 eu iniciasse meu projeto de estudos voltados ao dinheiro.

A Mariliza Mathias, que há 18 anos supervisiona meu trabalho e sempre me incentivou na busca de novos caminhos.

À amiga Jussara e aos amigos Scalante e Serginho, que sempre prestigiaram meus estudos.

Ao Dr. Lindolfo, que cuidou de mim em momentos bem delicados.

A Ana Corbisier, pela correção esmerada de meu texto.

A Yvette Datner, pela prontidão na tradução do resumo para o francês.

Ao Wagner Gomes, que fez o *site* e montou o *Google Docs*.

A Ângela, que contribuiu com a análise dos dados.

A todos os meus pacientes que acompanharam atentamente meus passos nesta pesquisa, incentivando e compreendendo algumas ausências e mudanças de horário.

E por fim, ao CNPq, cuja bolsa de apoio às minhas pesquisas foi fundamental para a realização desta tese.

MEIRELLES, Valéria Maria. Atitudes, crenças e comportamentos de homens e mulheres em relação ao dinheiro ao longo da vida adulta. 2012. 140p. Tese (Doutorado em Psicologia Clínica). Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2012.

RESUMO

Este estudo teve como objetivo avaliar atitudes, crenças e comportamentos de homens e mulheres em relação ao uso do dinheiro ao longo da vida adulta. Foi realizada uma pesquisa quantitativa, constando de dois questionários: um sobre dados dos participantes e outro, Dinheiro no Presente e duas escalas: a Dinheiro no Passado e no Futuro (*Money in the Past and Future Scale-MPFS*) e Crenças e Comportamentos em Relação ao Uso do Dinheiro (*Money Beliefs and Behaviour Scale – MBBS*) que foram respondidos *on line*, por 600 participantes, dos quais 423 mulheres e 177 homens, 327 casados, 170 solteiros e 95 separados/divorciados. Destes, 294 estavam no início da vida adulta, 291 na vida adulta intermediária e 15 na vida adulta tardia. Os resultados foram submetidos a análise estatística. Confirmaram-se estudos anteriores a respeito da importância da família de origem como agente na aprendizagem no uso do dinheiro, da mesma forma que esta foi considerada prioridade no uso do dinheiro tanto para homens quanto para mulheres. Em relação a diferenças e semelhanças, vimos que sexo, período da vida adulta e estado civil são variáveis que devem ser levadas em consideração. Os indivíduos no início da vida adulta e solteiros usam mais o dinheiro consigo mesmos, enquanto os casados e divorciados, com a família. Os homens investem mais enquanto as mulheres poupam. Além disso, para eles o dinheiro mostrou-se como aspecto mais central na vida, enquanto elas consideram a família, confirmando que diferenças de gênero ainda se fazem mais presentes na população. Em relação ao endividamento, constatamos que o mesmo não está relacionado a sexo, período de desenvolvimento e estado civil, o que demanda outras variáveis para sua compreensão, principalmente diferenças de personalidade. Quanto às atitudes, identificamos os fatores Obsessão, Retenção, Inadequação, Segurança, Privacidade e Esforço/habilidade, sendo que em nossa amostra, os fatores que tiveram maiores médias foram Privacidade e Segurança e as menores, Retenção e Obsessão, retratando o Brasil: ao mesmo tempo em que as pessoas mantêm na esfera do privado seus números financeiros e arriscam menos ao aplicá-lo, no outro extremo, o dinheiro não aparece como aspecto central da vida, não se tendo dificuldades para gastá-lo, especialmente quando se refere ao bem estar próprio e da família.

Palavras chave: dinheiro, uso do dinheiro, gênero, períodos da vida adulta.

ABSTRACT

The objective of this study is to assess attitudes, beliefs and behaviors of men and women regarding the use of money throughout adult life. A quantitative research consisting of two questionnaires has been conducted: one on the participants' personal information and another called Money in the Present and two scales: Money in the Past and Future Scale-MPFS and Money Beliefs and Behaviour Scale-MBBS, that were answered on line by 600 participants, of which 423 women and 177 men, 327 married, 170 single and 95 separated/divorced. Out of the total, 294 were in early adulthood, 291 in intermediate adulthood and 15 in late adulthood. The results were submitted to statistical analysis. Previous studies about the importance of family background as an agent in learning how to use money have been confirmed, as well as it has been considered priority in the use of money for both men and women. Regarding differences and similarities, it has been concluded that gender, period of adulthood and marital status are variables that must be taken into consideration. Individuals in early adulthood and single use more money with themselves while married and divorced individuals, with their family. Men invest more while women save. In addition, money has been seen as the most central aspect in life for men, while women consider family, confirming that gender difference is still present in the population. Regarding indebtedness, it has been observed that it is not related to gender, marital status and development period, which requires other variables to its understanding, especially differences in personality. As for attitudes, factors such as Obsession, Retention, Inadequacy, Security, Privacy, and Effort/Ability have been identified, and in this sample, Privacy and Security have presented higher averages while Retention and Obsession have shown lower averages, portraying Brazil: while people keep their financial figures private and avoid risk when investing money, at the other end, money is not shown as a central aspect of life, it is not difficult to be spent, especially when referring to their own well being and family.

Keywords: money, use of money, gender, periods of adulthood.

RÉSUMÉ

Cette étude a eu comme objectif évaluer les attitudes, croyances et comportements concernant l'utilisation de l'argent tout au long de l'âge adulte. C'est une recherche quantitative composée de deux questionnaires: l'un sur les données des participants et l'autre, L'Argent au Présent, et de deux échelles : l'une l'Argent au Passé et au Futur (*Money in the Past and Future Scale-MPFS*) et l'autre, les Croyances et les Comportements à l'égard de l'Utilisation de l'Argent (*Money Beliefs and Behaviour Scale – MBBS*) qui ont été répondus *on line*, par 600 participants, dont 423 femmes et 177 hommes, 327 mariés, 170 célibataires et 95 séparés/divorcés. À savoir, 294 étaient au commencement de l'âge adulte, 291 à l'âge adulte intermédiaire et 15 à l'âge adulte tardif. Les résultats ont été soumis à l'analyse statistique. Des études précédentes furent confirmées sur l'importance de la famille d'origine comme agent de l'apprentissage de l'utilisation de l'argent, de la même façon qu'elle a été considérée prioritaire dans l'utilisation de l'argent tant pour les hommes que pour les femmes. En ce qui concerne les différences et les similitudes, on a remarqué que le sexe, période de l'âge adulte et situation de famille sont des variables qui doivent être prises en considération. Les personnes au début de l'âge adulte et célibataires utilisent l'argent plutôt pour eux-mêmes, tandis que les mariés et les divorcés, pour la famille. Les hommes investissent plus alors que les femmes épargnent. En outre, pour eux l'argent c'est montré comme un aspect plus central dans la vie, tandis qu'elles considèrent la famille, et qu'il y a donc des différences de genres encore très présentes dans la population. En ce qui concerne l'endettement, on a constaté qu'il n'y a aucune relation avec le sexe, la période de développement et la situation de famille, ce qui requiert d'autres variables pour le comprendre, notamment les différences de personnalité. Quant aux attitudes, on a identifié les facteurs Obsession, Rétention, Inadéquation, Sûreté, Vie Privée et Effort/capacité, et dans notre échantillon, les facteurs qui ont obtenu les moyennes plus élevées sont : Vie Privée et Sûreté, et les plus basses: Rétention et Obsession, portrait du Brésil : en même temps que les personnes dans le domaine du privé conservent leurs effectifs financiers et prennent moins de risques pour les appliquer, dans l'autre extrémité, l'argent n'apparaît pas comme l'aspect central de la vie, n'ayant aucune difficulté pour le dépenser, surtout quand il s'agit du bien-être particulier et de la famille.

Mots-clés: argent, utilisation de l'argent, genre, périodes de l'âge adulte

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 -	Avaliação da situação financeira.....	82
Figura 2 -	Comportamentos mais aprendidos com familiares.....	84

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 -	Desenvolvimento psicossocial na vida adulta	57
Tabela 2 -	Dados sociodemográficos da amostra	77
Tabela 3 -	Regiões onde residem	77
Tabela 4 -	Distribuição de homens e mulheres quanto ao período da vida adulta	78
Tabela 5 -	Distribuição dos participantes quanto ao sexo, período de vida adulta e estado civil	78
Tabela 6 -	Filhos	79
Tabela 7 -	Perfil dos participantes quanto à escolaridade	79
Tabela 8 -	Situação em relação ao trabalho, por sexo.	80
Tabela 9 -	Situação de homens e mulheres trabalhando, quanto à carga horária	81
Tabela 10 -	Situação de homens e mulheres que trabalham quanto ao salário mensal	81
Tabela 11 -	Avaliação de homens e mulheres quanto à situação financeira	82
Tabela 12 -	Relação entre os comportamentos que aprenderam com os familiares a respeito do dinheiro e variáveis demográficas - resultados dos modelos de regressão logística.....	84
Tabela 13 -	Resultados da ANOVA – Dinheiro no Passado.	86
Tabela 14 -	Relação entre uso do dinheiro e variáveis demográficas - resultados dos modelos de regressão logística	88
Tabela 15 -	Relação entre hábito de poupar e investir e variáveis demográficas -resultados dos modelos de regressão logística	89
Tabela 16 -	Relação entre formas de pagamento e variáveis demográficas -resultados dos modelos de regressão logística	90
Tabela 17 -	Relação entre tipos de compra a prazo e variáveis demográficas - resultados dos modelos de regressão logística	91

Tabela 18 -	Relação entre endividamento, uso exclusivo do salário, dinheiro suficiente no final do mês e variáveis demográficas - resultados dos modelos de regressão logística	92
Tabela 19 -	Tabela- 19 - Pergunta 9.1. O que faz quando o dinheiro não é suficiente para terminar o mês - distribuição para o total da amostra	93
Tabela 20 -	Uso do cheque especial, empréstimo com parentes e empréstimo bancário.	94
Tabela 21 -	Fatores identificados na análise fatorial com rotação varimax.	99
Tabela 22 -	Estatísticas descritivas dos 6 fatores da MBBS para o total de participantes (n=600)	103
Tabela 23 -	Resultados da ANOVA para os fatores da MBBS, segundo sexo, período do ciclo vital e estado civil	104
Tabela 24 -	Fatores da MBBS e dívidas	107
Tabela 25 -	Resultados da ANOVA – Dinheiro no Futuro	108

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	16
CAPÍTULO 1 – O DINHEIRO NA PSICOLOGIA	21
Psicologia e dinheiro, Psicologia do Dinheiro.....	25
Revisão das pesquisas na área	27
Escala de medidas	30
CAPÍTULO 2 – ATITUDES, CRENÇAS E VALORES NO USO DO DINHEIRO	33
Atitudes e crenças	35
Valores.....	38
Fatos que construíram o tempo histórico na economia brasileira.....	41
CAPÍTULO 3 – GÊNERO E USO DO DINHEIRO AO LONGO DO CICLO VITAL	44
Gênero e uso do dinheiro	47
A questão das gerações no uso do dinheiro: Psicologia do desenvolvimento adulto	54
Condições familiares: ciclo vital e gastos	58
Endividamento e inadimplência	63
Objetivos	67
Objetivos específicos	67
MÉTODO.....	69
Participantes	70
Procedimento.....	71
Instrumentos	72
Análise dos dados	74
Cuidados éticos	74
RESULTADOS.....	76
Caracterização da amostra- Perfil dos respondentes	77
Família de origem e dinheiro	83

Comportamentos em relação ao uso do dinheiro	87
Uso do dinheiro	87
Formas de pagamento.....	90
Endividamento	92
Atitudes e crenças em relação ao uso do dinheiro	97
Dinheiro no futuro.....	107
CONCLUSÕES	110
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	117
ANEXOS	129

INTRODUÇÃO

O presente estudo tem como objetivo identificar atitudes, crenças e comportamentos de homens e mulheres frente ao dinheiro, a partir da vida adulta.

O interesse pelo assunto teve seu primeiro disparador nos dados de entrevistas realizadas para a dissertação “Feminino superlativo: mulher, família e carreira” (Meirelles, 2001), nos quais foram identificados comportamentos de mulheres de carreira (casadas, acima de 40 anos) que, a despeito da formação (algumas eram administradoras e economistas), inclusive com pós-graduação e em cargos elevados (gerentes, diretoras e vice-presidentes), diziam-se incapazes ou com dificuldades para administrar o próprio dinheiro, delegando tal tarefa ao marido. Por outro lado, estes mesmos homens diziam-se satisfeitos com a entrada salarial da esposa e administravam o dinheiro delas com naturalidade, alocando-os, na maioria das vezes, em bens móveis (carros) e lazer.

As mulheres, quando questionadas sobre tais dificuldades, mostraram em suas respostas ausência de educação financeira, crença de que não sabiam lidar com números (dificuldade com Matemática, por exemplo), bem como legados da família de origem sobre o uso do dinheiro, que as atrapalhavam para cuidar dos próprios proventos, numa postura questionável quando considerados sua idade e nível de sucesso profissional. Os homens, ao contrário, além de não apresentarem tais dificuldades, mostraram-se à vontade para administrar integral ou parcialmente o salário das esposas, reportando o assunto com satisfação, naturalidade e segurança. Ambos revelavam como a administração do dinheiro está atrelada às concepções tradicionais de gênero.

Em nossa prática clínica há muito tempo observamos que o dinheiro é um tema recorrente, gerador de preocupações e angústias, principalmente para as mulheres. Elas - especialmente aquelas na faixa etária entre 41 e 65 anos - queixavam-se de salários menores que os homens e também da falta de conhecimento em relação ao uso do dinheiro. E quando atendemos casais, tanto no período do ciclo vital compreendido entre 20 a 40 anos quanto entre 41 e 65 anos, que discutiam por dinheiro, notamos que os homens possuíam maior segurança quanto ao seu uso, inclusive em relação a investimentos, diferentemente das mulheres, que lhes delegavam tais funções.

Em situações de divórcio, a realidade é ainda mais dura: as mulheres que usaram seu dinheiro com os filhos e o conforto familiar e não se preocuparam em ter uma reserva financeira própria, que lhes desse segurança em situações críticas, tiveram mais problemas com dinheiro, sofreram com dívidas e inadimplência, vivenciando decréscimo na qualidade de vida. Isto pode ser entendido pelas pesquisas de Hetherington e Kelly (2003), com norte-americanas, e de Souza (2008), no Brasil, que mostram como, no casamento, mulheres e homens dão importância diferente a trabalho e dinheiro, o que tem impacto muito mais negativo para as mulheres, significando empobrecimento ou aumento extenuante de horas de trabalho para manter o padrão de vida dos filhos quando ocorre separação ou divórcio.

Em termos de ciclo vital, as necessidades financeiras mudam de acordo com as fases, surgindo novas demandas (Webley et al, 2001). As famílias em fase de aquisição (Cervený e Berthoud, 2011) mostram-se mais inclinadas a adquirir bens e a se estabelecer e, nesse momento, o dinheiro é importante instrumento para conquista das metas e desenvolvimento material daquele sistema; e em outro extremo, na “fase última”, da aposentadoria e envelhecimento, será ter ou não dinheiro o que regulará a qualidade de vida das pessoas.

Mas há outros impactos do dinheiro no relacionamento familiar, pois pode ser usado com a conotação de substituto de afeto e atenção parentais, podendo também funcionar como “cuidador” dos filhos ante a ausência física dos pais (Meirelles e Souza, 2010).

Os comportamentos em relação ao dinheiro podem revelar informações a respeito de aspectos psicológicos, familiares e culturais, o que despertou o interesse desta pesquisadora e levaram-na a querer compreendê-los melhor.

Verificamos que Furnham e Argyle (2007), em pesquisa realizada na Grã-Bretanha, identificou que as atitudes e comportamentos em relação ao dinheiro são influenciados pelas variáveis: sexo, idade, salário e educação, “refletindo uma lista abrangente de fatores subjacentes que, espera-se, estejam relacionados com a personalidade da pessoa, *status* demográfico e estilo de vida” (p. 49).

Tatzel (2002) explica os aspectos psicológicos do dinheiro, mostrando que cada pessoa tem seu próprio mundo do dinheiro ou mundo financeiro, envolvendo atitudes e valores que determinarão não apenas seu uso como o bem estar enquanto Campbell (2007) identificou em seu mestrado os efeitos das crenças

familiares em relação ao uso do dinheiro, incluindo aquelas transmitidas entre várias gerações, mostrando a importância da família.

Estes estudos nos levaram para um campo muito mais amplo, complexo e multidisciplinar e nos deparamos com a historicidade do dinheiro. O dinheiro vem circulando desde 600 A.C. como principal meio de troca de bens e serviços humanos, mas, no contexto socioeconômico atual, na “era do dinheiro eletrônico e da economia virtual” (Wheatherford, 2005, prefácio, sem numeração), temos que ser capazes de identificar as novas condutas e estilos de vida, bem como novas modalidades de risco de endividamento.

É inegável que estamos inseridos numa sociedade caracterizada “pela produção e pelo consumo ilimitado de bens duráveis, sobretudo supérfluos” (Tolotti, 2007, p. 24) que mobiliza desejos e emoções e estimula as compras frequentemente desnecessárias. A decorrência é o endividamento da população fazendo com que o governo federal constantemente procure alternativas que ora favorecem ora dificultam o uso e o pagamento das dívidas dos cartões de crédito, revelando que ainda não encontrou uma maneira definitiva de lidar com esta questão. Por exemplo, recentemente, em 18 de abril de 2012, o Comitê de Política Monetária (COPOM) do Banco Central do Brasil, com o intuito de expandir o crédito à população a taxas menores, reduziu a Selic em 9% ao ano¹.

Os brasileiros gastam muito e tem pouca reserva. Pesquisa recente do CNI - IBOPE² sobre inclusão financeira mostrou que apenas 3 em cada 10 brasileiros tem alguma reserva de dinheiro, sendo que destes, 35% são homens e 28% são mulheres. A maioria tem nível educacional superior e renda familiar acima de 10 salários mínimos. Em termos de endividamento, também observamos este problema em nosso consultório e nos preocupou, pois são pessoas com nível superior e teoricamente com mais acesso às informações. O que também apareceu na pesquisa CNI-IBOPE, cujos dados mostraram que 51% dos endividados tem este perfil.

Diante de tantas informações, muitas contraditórias e preocupantes, passamos querer aprofundar o estudo dos comportamentos em relação ao uso do

¹ Disponível em <<http://www.bcb.gov.br/textonoticia.asp?codigo=3488&idpai=NOTICIAS>>. Acesso em 12 de mai, 2012.

² Disponível em <http://www.ibope.com.br/120612_pesquisaIncluso_Financeira_jun_2012%5B1%5D.pdf> CNI-IBOPE: “Retratos da Sociedade Brasileira: Inclusão Financeira.” Acesso em 20 de jun, 2012.

dinheiro e quais fatores os determinam, além de buscar entender os processos emocionais e familiares que permeiam seu uso.

Fazendo uma revisão bibliográfica, observamos que nas ciências humanas há poucos estudos sobre o assunto. Por exemplo, quanto a trabalhos científicos, nas pesquisas que realizamos nas bases de dados do Scielo³, Capes⁴ e BVS⁵, constatamos que, no Brasil, na área da saúde, há estudos envolvendo dinheiro desde 1967; mas que estes são mais escassos na área da Psicologia.

No âmbito internacional, no *PsycInfo*, o indexador da *American Psychological Association (APA)*⁶, comparativamente às bases acima citadas, há mais artigos, mas também nenhum especificamente sobre dinheiro e atitudes na vida adulta, o que veio a reforçar nosso interesse pelo tema.

Também pesquisamos as bases internacionais da Capes e esta revisão permitiu verificar que boa parte da produção sobre o tema dinheiro provém de pesquisas em Psicologia Econômica e refere-se ao uso de escalas, muitas combinadas entre si, sendo identificadas as mais frequentes - a *Money Beliefs and Behaviour Scale (MBBS)*, de Furnham (1984) e a *Money in the Past and Future Scale (MPFS)*, de Rubinstein (1980, apud Furnham e Argyle, 2007).

É possível entender a grande divulgação da MBBS como instrumento de pesquisa porque Furnham, já em 1984, propunha uma abordagem multidisciplinar, a Psicologia do Dinheiro, que possibilita a compreensão das atitudes em relação ao dinheiro, seu uso desde a infância até a vida adulta, passando pelo cotidiano, família, trabalho, e incluindo também as patologias financeiras. Para estes pesquisadores, o dinheiro foi um tópico negligenciado pelas ciências humanas, mesmo sendo tão presente na vida das pessoas. Para eles, os psicólogos interessados nas atitudes em relação ao dinheiro devem saber o “porque e como as pessoas se comportam em relação e com o dinheiro, bem como quais efeitos ele tem nas relações humanas” (Furnham e Argyle, 2007, p.6).

As atitudes e comportamentos que homens e mulheres têm em relação ao dinheiro, reflexo de crenças e vivências familiares e culturais, repercutirão de maneira positiva ou negativa, não apenas em sua própria vida, mas na de suas famílias e também na sociedade, tanto no presente quanto no futuro, influenciando

³ www.scielo.br

⁴ www.capes.gov.br

⁵ www.psi-bvs.br

⁶ www.apa.org

aspectos ligados a vários contextos, incluindo consumo e endividamento, que podem afetar as gerações futuras, levando-nos ao objetivo de identificar estas crenças e comportamentos em nossa realidade.

Neste sentido, ao relacionar a Psicologia do Dinheiro à Psicologia Clínica, nossa área de formação, abrimos novas possibilidades de entendimento do uso do dinheiro e mais ainda, das relações entre as pessoas, as famílias e os efeitos da transmissão de valores e crenças entre gerações.

Nossa pesquisa justifica-se não só pelos poucos estudos sobre o tema na realidade brasileira, mas também pela relevância em buscar identificar comportamentos em relação ao uso do dinheiro incluindo diferenças nos períodos do ciclo vital, bem como pela possibilidade de contribuirmos com informações a respeito das influências familiares no uso do dinheiro.

Buscamos identificar as atitudes, crenças e comportamentos de homens e mulheres em relação ao dinheiro, a fim de encontrar respostas para questões relativas ao seu uso que favoreçam o incremento do trabalho clínico dos psicólogos, abrindo novas portas para a compreensão deste comportamento humano.

Este trabalho foi estruturado da seguinte maneira:

No capítulo 1 apresentamos definições sobre o que é dinheiro, a Psicologia do Dinheiro e as escalas de medida, incluindo a “*Money in the Past and Future*” (MPFS) e “*Money Beliefs and Behaviour Scale*” (MBBS).

No capítulo 2 discorreremos sobre atitudes, crenças e valores que envolvem o uso do dinheiro.

No capítulo 3 fizemos a revisão da literatura envolvendo atitudes e valores em relação ao dinheiro, momento em que abordamos a influência da família, do período de desenvolvimento e gênero. Foram apresentados trabalhos que mostram as diferenças entre homens e mulheres no que se refere ao uso do dinheiro, assim como os aspectos ligados ao desenvolvimento individual e familiar, finalizando com temas associados ao endividamento.

A seguir, apresentamos a proposta de pesquisa, seu objetivo geral e específico. Depois o método, os resultados e a discussão dos dados. Por fim, delineamos algumas conclusões.

CAPÍTULO 1 – O DINHEIRO NA PSICOLOGIA

Desde os anos 640 e 630 A.C, com a criação das moedas pelos lídios, o dinheiro se faz presente na história da humanidade. Na Grécia antiga os filósofos muito falavam sobre ele e sua importância, a ponto de junto com a terra, fogo, ar e água, considerá-lo o “quinto elemento da natureza” (Weatherford, 2005, p.42).

Como um fenômeno cultural e principal meio de troca de bens e serviços, o dinheiro tem ocupado lugar de destaque na vida econômica e social no mundo capitalista. Arelado ao desenvolvimento da humanidade, não só tem influenciado a experiência humana, como se beneficiado de seus avanços tecnológicos, pois de metais, conchas, sementes de cacau, passando pela criação das moedas na Lídia (Macedônia), aos cheques, surgidos no século XIV e as cédulas decorrentes da criação da imprensa em 1400, atingiu nas últimas décadas do século XX o formato de dinheiro eletrônico ou de plástico (cartão de débito ou de crédito), revelando grandes transformações não só em seu formato mas também na forma de uso (Weatherford, 2005).

A inauguração da era virtual do dinheiro (do dinheiro eletrônico e tecnológico), através do *cyberspace*, ampliou o seu uso (Weatherford, 2005) e mais do que nunca o tornou “o ponto de convergência da cultura mundial moderna” (p.11), ao definir as relações pessoais, familiares, institucionais e religiosas.

Para Dodd (1997, p.50), o dinheiro:

Não é uma simples peça de metal neutra e compreensível a mediar a troca de bens e serviços, conforme propõem as teorias clássica e neoclássica, mas carrega associações culturais e simbólicas geradas por seu uso como modalidade de riqueza e funcionamento do poder, sua conceituação com referência à liberdade, felicidade e moralidade, e sua guarda como base de segurança ou simplesmente por si mesmo.

Na mesma direção, de acordo com Ferreira (2007)⁷, dinheiro é:

Estoque de valor, unidade de contabilidade, padrão de pagamento adiantado. Possui múltiplas dimensões simbólicas, entre elas: extensão de nosso *self*, poder, talento, habilidade, beleza, saúde, inteligência e oferece aquela possibilidade da pessoa sentir-se sempre especial. Nas sociedades capitalistas, o dinheiro está associado a segurança, sucesso, liberdade, independência, esperteza, benção de Deus, *status*, merecimento, bem estar, comparação social.

⁷ Notas de aula do curso “Psicanálise e Psicologia Econômica”, realizado na PUC/SP em 31/10/2007.

Com a popularização da internet, o dinheiro também ficou virtual e universal, de forma que de qualquer lugar do mundo pode-se acessar uma conta corrente e realizar pagamentos, transferências, investir, comprar, doar, bem como receber salário ou pagamento por serviços prestados, ao mesmo tempo, a tecnologia levou a novo tipo de exclusão, a digital, uma vez que nem todos têm acesso à internet e seus serviços. De qualquer maneira, o dinheiro deixou de ser tangível e passou a ser também o registro de um comportamento financeiro, tornando-se cada vez mais abstrato e ao mesmo tempo mais forte e onipresente, influenciando os mais diversos contextos da vida humana.

Segundo Weatherford (2005, p. 46), o dinheiro:

Permite que os seres humanos estruturem a vida de formas incrivelmente complexas que não se encontravam disponíveis antes da invenção do dinheiro. A qualidade metafórica concede-lhe um papel de enfoque na organização do significado na vida. O dinheiro representa uma forma infinitamente ampliável de estruturar o valor e as relações sociais e pessoais, políticas e religiosas, bem como as comerciais e econômicas.

Diferentes autores (Ferreira, 2008; Furnham, Argyle, 2007; Lea, Tarpy, Webley, 1987; Moreira, 2000; Perinbanayagan, 2011) concordam em que o dinheiro é complexo, tem vários significados e múltiplas representações as quais variam de pessoa para pessoa e entre culturas.

Esta complexidade traz em si a ambivalência, pois ora o dinheiro pode ser considerado sagrado ora profano, dependendo de sua origem e forma de uso (Belk e Wallendorf, 1990), semelhante ao dito por Moscovici, (1990, p. 263) para quem o dinheiro:

Exerce sobre o espírito individual e coletivo uma fascinação que faz dele o único elemento ao mesmo tempo demoníaco e divino da nossa civilização secular [...]. Ao mesmo tempo, é reverenciado e temido, considerado monstruoso e miraculoso [...] É escondido como coisa que não se deveria ver e da qual jamais se deveria falar.

Para Lea, Tarpy e Webley (1987, p.526) “nós passamos boa parte de nossas vidas engajados em comportamentos econômicos”, o que implica também no uso do dinheiro. Além disso, pode atuar como um reforçador do comportamento, uma vez que pode ser trocado por bens e serviços e usado inclusive para se fazer mais dinheiro (Lea e Webley 2006).

De acordo com Thaler e Sunstein (2009), muitas vezes, para fazer o dinheiro render e permitir realizar nossas aspirações, fazemos cálculos mentais motivados

por nossos desejos, sem levar em conta informações e possibilidades reais de seu uso, o que nos leva a tomar decisões pouco racionais, nem sempre coerentes com nossa atual situação de vida, gerando ansiedade e outros sentimentos de difícil enfrentamento.

Para Mitchell e Mickel (1999, p. 569):

Simbolicamente o dinheiro é frequentemente associado com quatro dos mais importantes atributos simbólicos pelos quais os seres humanos lutam: 1- conquista e reconhecimento; 2- *status* e respeito; 3- liberdade e controle; 4- poder.

Complementando o raciocínio acima, para Barbosa (2008), Furnham e Argyle (2007), Randall (1996), Zelizer (1997), nas sociedades de consumo, o dinheiro tornou-se o principal meio de troca, não só para aquisição de bens e serviços, mas também para inserção e comunicação social. Além disso, os outros autores que tratam de seu impacto nos relacionamentos vinculares (Gupta, 2006; Madanes e Madanes, 1997; Randall, 1996; Vogler, Brockmann e Wiggins, 2008; Zelizer, 1997), como as relações conjugais e pais-filhos, concordam que, nas sociedades contemporâneas, dinheiro está associado a poder.

Dinheiro também influi na autoestima, perspectiva de sucesso e fracasso, sendo frequentemente usado como medida concreta do valor do indivíduo (Tatzel, 2002; Lin e Shih, 2012) uma vez que para muitas pessoas, a quantidade de dinheiro que se possui pode interferir na forma como se é visto pelo grupo social. Tê-lo na quantidade desejada propicia a quem o possui, além de conforto material, *status* e poder perante a sociedade, da mesma forma que sua falta pode levar a estados depressivos e baixa autoestima (Perinbanayagan, 2011).

Para Lea e Webley (2006, p.162), “alguém que procura dinheiro está procurando-o por conta daquilo que ele pode comprar”, ou seja, o desejo pelo dinheiro é de fato, o desejo pelas coisas. De fato, tal perspectiva já foi defendida há muito tempo. Tanto Simmel (1886/ 2007) quanto Thorsten Veblen (1899/1987) já consideravam que o dinheiro não um objetivo em si mesmo, mas as infinitas possibilidades de sua aplicação, inclusive nas relações humanas.

As atitudes e comportamentos das pessoas com relação ao dinheiro não são estáticos e podem mudar ao longo do ciclo vital, de acordo com as demandas de cada fase (Tin, 2008; Webley et al, 2001). São também influenciados por experiências passadas, modelos familiares (Furnham e Argyle, 2007; Webley e

Nihus, 2006), por crises e planos econômicos (Ferreira, 1999), como por exemplo, os vividos no Brasil durante os planos Verão, Cruzado e Collor, além dos planos dos governos dos presidentes Fernando Henrique Cardoso e Luís Inácio Lula da Silva, que proporcionaram mais desenvolvimento econômico ao país (Leitão, 2011).

Envolvidas pelas normas sociais, familiares, desejo, necessidade, traços de personalidade, contexto sócio econômico e a real quantia de dinheiro que possuem, as pessoas constroem suas próprias realidades financeiras, usando o dinheiro de acordo com suas necessidades, desejos, expectativas e significados a ele atribuídos.

Ainda que não percebamos, somos inseridos no universo do dinheiro desde que nascemos, por intermédio de nossa família, segundo um processo denominado socialização econômica, que nos permite aprender a construir os comportamentos em relação a seu uso (Berti, Bombi, De Beni, 1986; Coria et al, 2005 ; Leite 2009; Tobias e Cerveny, 2012).

Conceito interessante relacionado às questões familiares e culturais, é o que Tatzel (2002, p.104) denominou de “mundo pessoal do dinheiro”, que consiste em “atitudes em relação ao dinheiro, valores materiais, comportamentos relacionados aos preços, aspectos cognitivos, motivacionais e aspectos ligados às experiências de consumo”. Este mundo, construído ao longo da vida, nos dá informações a respeito de traços de personalidade, padrões de uso do dinheiro e bem estar e a respeito da construção da realidade financeira da pessoa.

Para Tatzel (2002) há outras variáveis, como cultura, personalidade e prosperidade econômica do país, que influenciam as atitudes em relação ao dinheiro e conseqüentemente, a saúde mental das pessoas. Para esta autora (2002, p. 110), “os modos extremos de como lidar com dinheiro - seja controlando-o demais, gastando muito ou colocando-o no centro das próprias vidas”, contribui negativamente para a saúde mental das pessoas. Isto significa que tanto podemos admirar alguém que usa o dinheiro de forma mais contida ou criticá-lo por isto.

Psicologia e Dinheiro, Psicologia do Dinheiro

Foi Simmel (2007) que, em 1886, lançou na Áustria o livro *“The Philosophy of Money”*. De forma pioneira, já naquela época este filósofo afirmava que “os fenômenos econômicos não são mais fatos econômicos, mas também possuem dimensão psicológica, ética, estética, histórica, sociológica e filosófica” (p. xviii), dando relevância à multidisciplinaridade do tema e ampliando sua compreensão para outros aspectos da vida dos indivíduos, como temos podido constatar em nosso trabalho como terapeuta de famílias e casais.

Na prática clínica, nos atendimentos que realizamos, observamos que o dinheiro tem sido o principal foco de conflito, ainda que muitas vezes mascarado por outras queixas, como foi também constatado por Tolói (2006) quando descreve a percepção de adolescentes acerca dos motivos de conflito conjugal no casamento e no divórcio. Para Madanes e Madanes (1997, p. 15) “ressentimentos decorrentes de como o dinheiro é manejado são, provavelmente, o mais importante motivo que separa pais e filhos, irmãos e irmãs”.

Como um dos “não ditos” na Psicologia Clínica, as questões relativas ao uso do dinheiro encontram-se escondidas em outros sintomas, como por exemplo, depressão decorrente da ausência de cuidados parentais associada a gastos excessivos (Meirelles e Souza, 2010), o que está em consonância com Madanes e Madanes (1997, p.110), para quem “o dinheiro por si só nunca é o problema. A questão é se o dinheiro representa realmente coisas necessárias ou relações interpessoais”, adquirindo novos significados e usos em função da história pessoal e familiar.

Dinheiro impacta de tal forma as relações familiares, que é fundamental entender, não só a forma como as pessoas o utilizam, mas também o contexto em que é usado. Tobias e Cerveny (2012) enfatizam a importância de se falar sobre dinheiro na dinâmica familiar, principalmente às crianças, pois pode ajudá-las a serem adultos mais saudáveis financeiramente.

Jellinek e Beresin (2008, p. 250) explicam que “entender o planejamento financeiro da família, valores, histórias e suas metas é, para as crianças, uma outra janela para compreender os mitos e dinâmicas familiares”, ampliando o entendimento dos profissionais e favorecendo as intervenções clínicas. Para estes autores (2008, p. 251), “praticamente, cada dinâmica interpessoal - controle,

restrição, agressividade, segredos, altruísmo, indução de culpa, ambivalência, procriação, pode ser manifestada na forma como o dinheiro é usado na família”.

Porém, mesmo com toda a importância que o dinheiro adquiriu nos últimos tempos, tendo se tornado um dos maiores e mais potentes intermediários dos relacionamentos interpessoais e sendo as relações econômicas objeto de diferentes disciplinas, como Sociologia, Filosofia e Antropologia, na Psicologia seu estudo é recente. Para Furnham e Argyle (2007), trata-se do último tabu a ser rompido na sociedade quanto na Psicologia, pois falar sobre dinheiro é revelar o privado das pessoas, é considerado um segredo, por exemplo, falar sobre salários e dívidas.

O dinheiro vem sendo abordado pela Psicanálise e outras teorias psicológicas como o Behaviorismo, a teoria de Piaget, a “Teoria da Troca de Recursos de Foa”⁸, e mais recentemente na perspectiva da Teoria do Apego defendida por Mikulincer e Shaver (2008). Estas teorias, embora tenham contemplado o tema, não o consideraram objeto de conhecimento em si, o que é proposto pela Psicologia do Dinheiro, que ampliou as possibilidades de entendê-lo, estudando-o especificamente no cotidiano, em diversos contextos, incluindo a família e o casamento.

Sendo uma subárea da Psicologia Econômica, que pode ser entendida como uma interface entre a Psicologia e a Economia, na busca pela compreensão dos comportamentos econômicos dos indivíduos, (Ferreira, 2008), a Psicologia do Dinheiro dispõe-se a estudar de forma multidisciplinar os comportamentos monetários dos indivíduos, suas irracionalidades no uso do dinheiro que transcendem as explicações lógicas no processo de tomada de decisão, bem como suas influências no comportamento humano (Furnham e Argyle, 2007).

Para Furnham e Argyle (2007, p.5-6), a Psicologia do Dinheiro:

Interessa-se pelos significados psicológicos que as pessoas dão ao dinheiro, como suas crenças e atitudes se estabelecem e como as usam quando adultos. [...] Psicólogos estão interessados em atitudes em relação ao dinheiro, por que e como as pessoas se comportam em relação a ele, o que elas fazem bem como quais os efeitos que o dinheiro tem nas relações humanas.

Nesta direção, Furnham e Argyle lançaram em 1998 o livro “*The Psychology of Money*”, propondo uma ampla compreensão do uso do dinheiro, envolvendo os

⁸ FOA, U.G; CONVERSE, J.J; TORNBLOM, K.; FOA, E. Resource Theory: explorations and applications. 1996. Book review, disponível em: <<http://www.jstor.org/discover/10.2307/3792139?uid=3737664&uid=2129&uid=2&uid=70&uid=4&sid=21100818236811>>. Acesso em 23, mai, 2012

seguintes temas: atitudes, aprendizagem sobre dinheiro na infância (socialização econômica), dinheiro no cotidiano (poupar, gastar e pagar impostos), dinheiro e família (incluindo casamentos e decisões domésticas), dinheiro e trabalho, formas de doar, desperdício, uso do dinheiro pelos muito ricos até chegar à reflexão sobre se o dinheiro traz felicidade ou motiva as pessoas, todos baseados no modelo econômico vigente.

Estes autores explicitaram e detalharam a presença do dinheiro na vida pessoal, familiar e social, aspectos estes intrinsecamente relacionados com múltiplas facetas da existência humana, incluindo as patologias financeiras (anteriormente estudadas por Goldberg e Lewis, 1978) e, com isso, ampliaram as possibilidades de pesquisa na área e tornaram evidente a multidisciplinaridade do tema.

Estudar o uso do dinheiro obriga acessar os ensinamentos dos precursores da Psicologia do Dinheiro, Lea, Tarpy e Webley (1987, p.339), para quem:

O dinheiro é um conceito complexo que carrega um plexo de significados de plexos de exemplares. Nosso comportamento em relação ao dinheiro será, por esta razão, apenas completamente entendido por meio de uma perspectiva histórica e de desenvolvimento. Principalmente, dinheiro representa uma avaliação de troca, mas os significados secundários incorporados em cada aspecto do dinheiro (sua origem, forma e mensagem) afetarão como será usado e podem perfeitamente limitar sua aplicabilidade geral.

Cumpramos ressaltar que embora existam vários estudos que se detêm sobre o estudo do dinheiro, incluindo a Psicologia do Dinheiro já citada, segundo Burns e DeVille (2003), devido a complexidade do tema, não é possível que uma única teoria seja capaz de abrangê-lo totalmente.

Revisão das pesquisas na área

Em nossa revisão da literatura internacional constatamos que as pesquisas envolvendo dinheiro, além de serem majoritariamente quantitativas, possuem alguns eixos de interesse em comum tais como bem estar, felicidade, conforme observamos em Srivasta, Locke e Bartol (2001), que pesquisaram os motivos para se “fazer dinheiro” que levam ao bem estar e de Tatzel (2002), que estudou as atitudes, valores materiais e gastos combinados com materialismo.

Desde 2000, a norte-americana Kathleen D. Vohs⁹, professora associada da *Carlson School of Management*, da *University of Minnesota*, nos Estados Unidos, juntamente com outros pesquisadores, entre eles Mead e Goode (Vohs, Mead e Goode, 2006) vêm realizando estudos sistemáticos sobre dinheiro e suas consequências no comportamento das pessoas.

Percebemos que há um significativo interesse nos temas envolvendo gênero como os de Vogler, Brockmann e Wiggins (2008); sobre ganhos financeiros da mulher e horas de trabalhos domésticos (Gupta, 2006), diferenças entre homens e mulheres sobre investimentos (Loebl e Hira, 2007) e diferenças de sexo em pagamentos de taxas (Kastungler et al, 2010).

Masuo et al (2004), da Universidade do Hawai, juntamente com pesquisadores da Universidade da Califórnia, Ryukysm, do Japão e Wonkwang, da Coreia, investigaram as crenças e comportamentos de estudantes americanos e asiáticos frente ao dinheiro, bem como as diferenças nas percepções do dinheiro por homens e mulheres (Masuo et al, 2006).

Em conformidade com nossa percepção de que há múltiplas áreas de interesse pelo tema dinheiro, os médicos norte-americanos Jellinek e Beresin (2008), escreveram um artigo no *Journal of American Academy of Child and Adolescent Psychiatry*, com o título: “*Money talks: become more comfortable with understanding a family’s finances*”, no qual ressaltam a importância de se conhecer os comportamentos em relação ao dinheiro na família, e como se estabelecem as relações a partir dele, pois por meio disso obtemos informações a respeito da dinâmica familiar e suas disfunções.

Tais interesses não integram especificamente um “bloco de produção” a respeito do uso do dinheiro quanto às atitudes, crenças e comportamentos que o envolvem e ainda que exista quantidade significativa de pesquisas internacionais nas mais variadas áreas, inclusive na Psicologia, o mesmo não acontece no Brasil.

Revendando dissertações de mestrado, teses de doutorado, artigos e livros, constatamos a existência de poucos trabalhos nacionais envolvendo especificamente o dinheiro na Psicologia.

Em nossas buscas constatamos o doutorado de Moreira (2000), acerca do significado do dinheiro, no qual a autora aplicou a Escala do Significado do Dinheiro

⁹ Kathleen Vohs, PhD. Disponível em: < <http://vohs.socialpsychology.org>.> Acesso em 20, mai, 2012.

(ESD) no Brasil e na Inglaterra, realizando um estudo comparativo entre as populações. Há também o doutorado de Ferreira (Ferreira, 2007) sobre a história da Psicologia Econômica e em 2009, Leite defendeu a tese “Correlatos valorativos do significado do dinheiro para crianças”. Quanto a dissertações, em primeiro lugar, identificamos a de mestrado de Khater (1995) que pesquisou a discriminação e manejo do dinheiro em deficientes mentais treináveis e posteriormente o de Ferreira (1999) sobre os componentes psíquicos frente às transformações econômicas brasileiras na inflação (1985-1994) e na estabilização monetária (1994 -1998). A seguir, aparece o trabalho de Resende (2003) que estudou as relações entre significado do dinheiro e significado do salário para motoristas e cobradores de transporte coletivo urbano e o de Resende (2003) que trata do dinheiro cor-de-rosa, sobre o mercado homossexual. Slemenson (2000) discute a inclusão do manejo do dinheiro na psicanálise e Gross (2008), estudou o dinheiro no âmbito dos honorários na prática psicoterapêutica.

Há um pequeno conjunto de dissertações que tratam de temas relativos a família como o de Manfredini (2007) que estuda dinheiro, família e adolescentes, o de Guimarães (2007) abordando o dinheiro nos casamentos de dupla carreira na fase de aquisição e o de Rodrigues (2008) que enfoca o dinheiro da mulher nos casamentos contemporâneos. Estes trabalhos acadêmicos nos levam a pensar que o interesse pelo tema vem aumentando, embora ainda se trate de uma produção pulverizada.

Os livros são produtos de teses ou dissertações já mencionadas. Identificamos os de Ferreira (2007), Ferreira (2008) e Ferreira (2011), todos eles decorrentes das pesquisas da autora em Psicologia Econômica.

Na área de família e casais, aparece o livro de Guimarães (2010) e de Tobias e Cervený (2012), decorrentes do mestrado das primeiras autoras.

Na base de dados BVS-PSI, verificamos que o tema dinheiro está presente em artigos cujas pesquisas envolvem: dinheiro no Brasil (Moreira, 2002), avareza e “perdularismo” (Belo e Marzagão, 2006), amor e dinheiro na clínica da neurose obsessiva (Amaral, 2004), as relações de pagamento entre estagiário e terapeuta (Noronha, 2007), dinheiro na aposentadoria como atividade financeira (Khoury et al, 2010) o significado do dinheiro em projeções aperceptivo-temáticas (Souza, 2004) e manejo do dinheiro na psicanálise (Slemenson, 2001). Alguns destes artigos, como

no caso dos livros, também são derivados das dissertações de mestrado já relacionadas nos parágrafos anteriores.

Podemos perceber que a produção científica brasileira, envolvendo especificamente o dinheiro na Psicologia embora crescente, é modesta e dispersa, o que nos causa estranheza, considerando que o dinheiro vem recebendo cada vez mais atenção na nossa civilização e ganhando destaque em função da globalização da economia. Acreditamos, portanto, que há um vasto campo a ser pesquisado, com possibilidades de novas e esclarecedoras respostas, tanto em relação ao uso do dinheiro nos mais variados contextos, como nas questões familiares e de casais.

Consideramos que dinheiro é uma ferramenta para a aquisição de bens ligados aos aspectos materiais, principalmente aqueles relativos à saúde, educação e moradia. Entendemos que, na sociedade brasileira, ter dinheiro é assegurar, no presente e no futuro, uma vida digna, que preserve não somente nossa integridade material, mas principalmente nossa saúde mental. Esta tarefa de ter dinheiro passa necessariamente pela compreensão de valores, atitudes e crenças que norteiam o comportamento humano, como será mostrado no capítulo 2.

Escalas de medidas

As atitudes, crenças e comportamentos em relação ao dinheiro possuem caráter subjetivo, surgindo daí a necessidade de se criar escalas para mensurá-los. De acordo com Furnham e Argyle (2007), por muito tempo as escalas de medida de atitudes, crenças e comportamentos eram escassas e voltadas a comportamentos exclusivamente econômicos, sem possibilitar a obtenção de informações mais precisas, que fornecessem crenças mais no âmbito pessoal.

Desde 1972, segundo Furnham e Argyle (2007), as escalas aspectos atitudinais do dinheiro começaram a ser criadas, validadas e usadas sozinhas ou combinadas entre si.

Nossa revisão da literatura nos permitiu concluir o mesmo já verificado em 1999 por Moreira e Tamayo, ou seja, que as escalas mais usadas são a “*The Modified Semantic Differential*” (MSD) ou “O diferencial semântico modificado”, de Wernimont e Fitzpatrick (1972, apud Furnham e Argyle (2007); *The Money Attitude Scale* (MAS) ou “Escala de atitude em relação ao dinheiro” de Yamauchi e Templer (1982), *Money Beliefs and Behavioural Scale* (MBBS), “Escala de crenças e

comportamentos em relação ao dinheiro” de Furnham (1984); *Money in the Past and Future Scale* (MPFS) ou Escala de Dinheiro no Passado e Futuro” de Rubinstein (1981), apud Furnham e Argyle (2007); *The Money Ethic Scale* (MES) ou Escala ética do dinheiro, de Tang (1988) e Escala do Significado do Dinheiro de Moreira e Tamayo (1999). A seguir descreveremos brevemente tais instrumentos.

A *Money Beliefs and Behaviour Scale* (MBBS), de Furnham (1984), foi criada na Inglaterra com o objetivo de investigar quais os fatores que influenciavam o uso do dinheiro pelas pessoas. Usando amostra variada de mais de 256 participantes, homens e mulheres, o autor aplicou e validou a MBBS, constituída por 60 itens que devem ser pontuados de acordo com a Escala Likert. Surgiram seis fatores “subjacentes ao uso do dinheiro que podem estar correlacionados a personalidade, posição sociodemográfica e escolha de estilo de vida”: obsessão, poder/gastos, retenção, segurança/conservação, inadequação e esforço/habilidade (Furnham e Argyle, 2007, p. 49). Os resultados mostraram que salário, sexo, idade e educação influenciam as atitudes em relação ao dinheiro.

A *Money in the Past and Future* (MPFS), foi criada por Rubinstein, em 1980 nos Estados Unidos, (apud Furnham e Argyle, 2007), com o objetivo de estabelecer quais variáveis no passado e no futuro influenciavam a percepção das pessoas em relação a seus hábitos financeiros, incluindo aspectos familiares e etapas de desenvolvimento (infância e vida adulta). Possui apenas 15 itens.

A *Money Attitude Scale* (MAS), de Yamauchi e Templer (1982) foi criada nos Estados Unidos a partir de experiência clínica e literatura, com o objetivo de identificar aspectos psicológicos no uso do dinheiro, tendo sido considerados por eles: poder - prestígio, retenção - tempo, desconfiança, qualidade e ansiedade. A relação entre tais aspectos favorece a identificação de atitudes e comportamentos irracionais em relação ao dinheiro. É constituída por 29 itens.

Tang (1988), nos EUA, criou a *Money Ethic Scale* (MES), com 50 itens, medindo atitudes em relação ao dinheiro em 689 adultos das mais variadas ocupações. Os resultados identificaram seis fatores que influenciam as atitudes: conhecimento e obsessão, bem, poder, expressividade, inveja e administração do dinheiro. Em 1990, ele aplicou a mesma escala em 1.200 participantes, desde estudantes às mais diversas profissões, constatando que os itens continuavam satisfatórios; também as correlações entre as variáveis demográficas, de personalidade, valores e trabalho se mantiveram. Passada uma década este autor

desenvolveu a *Love of Money Scale*, mais aplicada em contextos organizacionais. Em 2006, Tang et al publicaram um vasto artigo que envolvia o uso da *Love of Money Scale* (LOMS) ou Escala de amor ao dinheiro, associada ao *Pay Level Satisfaction Scale* (PLSS) ou Escala do nível de satisfação salarial, do qual participaram mais de 29 países, relacionando entre outros objetivos, as crenças e ideias a respeito de dinheiro no ambiente organizacional.

Nossa revisão permitiu identificar que na literatura mundial a *Money Beliefs and Behaviour Scale* (MBBS) e *Money in the Past and Future* (MPFS)¹⁰ são as escalas mais frequentemente usadas (Masuo et al, 2004; Masuo et al, 2006; Sabri, Hayhoe, Goh, 2006; Mikulincer e Shaver, 2008). Decidimos utilizá-las em nosso procedimento considerando: sua fácil aplicação; porque combinadas, a MBBS e a MPFS tem a capacidade de fornecer informações que respondam a nosso problema de estudo, de modo a identificar os aspectos que mobilizam e diferenciam o uso do dinheiro e, por fim, futuramente permitir, um diálogo intercultural com os pesquisadores que já as utilizaram em vários países.

¹⁰ Como usamos em nossa pesquisa a *Money Belief and Behaviour Scale* (MBBS) e a *Money in the Past and Future Scale* (MPFS), haverá muitas referências a elas; portanto, adotaremos o uso de suas iniciais, após uma citação completa em cada início de capítulo.

CAPÍTULO 2 – ATITUDES, CRENÇAS E VALORES NO USO DO DINHEIRO

Para entendermos as atitudes, crenças e valores relacionados ao contexto do uso do dinheiro é fundamental entendermos a família que é a principal célula responsável pela transmissão dos valores. É ela quem nos dá uma identidade e legitimação, bem como nos transmite seu *modus operandi*, que é passado de geração em geração (Bowen, 1991).

Andolfi et al, 1989, p. 17-18, entendem a família:

Como um sistema relacional que vai além do indivíduo e que articula entre seus membros vários componentes individuais [...] É um sistema ativo em constante transformação, ou seja, um organismo complexo que se altera com o passar do tempo para assegurar a continuidade e o crescimento psicossocial de seus membros componentes.

Para entendermos a força da família, principalmente na realidade brasileira, reportamo-nos ao sociólogo Da Matta (1987), segundo o qual, para nossa sociedade, família é mais que uma instituição social, ela representa um valor, um grupo social que tomamos como referência quando desejamos agregar algo positivo ao objeto ou sujeito; por exemplo, “casa de família”, “cheiro familiar”.

Este valor relativo à família pode ser transmitido entre as gerações, influenciando condutas e perpetuando os mais diversos padrões de comportamento (Bowen, 1991). Para este autor, não só a interdependência dos membros da família, mas a transgeracionalidade também afeta todos os seus componentes, em nome do equilíbrio e da preservação daquele sistema, sendo que a padronização de condutas tende a mantê-las sem questionamento.

Em termos de transmissão de valores e ensinamento de comportamentos, a família é um importante agente de socialização econômica. Estudos de Berti, Bombi e De Beni, (1996), Coria et al (2005), Tobias e Cervený (2012) sobre socialização econômica nas famílias e Leite (2009), sobre significado do dinheiro para crianças, mostraram a importância e a influência das atitudes e comportamentos dos pais em relação ao dinheiro, sendo eles um dos principais agentes de informação a respeito de seu uso, seja como educadores (ensinando os filhos a usar o dinheiro), seja apenas como modelo, positivo ou negativo.

Considerando a aprendizagem sobre dinheiro nas famílias, para Yablonski (1991, p.61) “a ênfase que os pais dão ao dinheiro, os conflitos entre eles sobre

dinheiro, o status financeiro da família e a forma como os pais abordam seu uso afetam o desenvolvimento do estilo financeiro de uma pessoa”

Na mesma direção, Webley e Nyhus (2006) enfatizam quão determinante é a influência dos pais, principalmente no uso do dinheiro pelas crianças e pelos adolescentes. Seus estudos (Webley e Nyhus, op.cit) indicaram que o comportamento parental frente ao dinheiro influencia o comportamento econômico do adulto, positiva ou negativamente.

Furnham e Argyle (2007) dedicaram um capítulo à família, mostrando não apenas sua importância, mas a existência de um mundo econômico próprio em relação ao dinheiro, que envolve a relação entre seus membros.

Pesquisas de Clarke et al (2005), com estudantes universitários provenientes de família de primeiro casamento, com pai e mãe no mesmo espaço doméstico e muitos irmãos, concluíram que as funções financeiras são transmitidas muito mais dentro de casa, pelos pais, que fora dela. Seus estudos a respeito de modelagem, ensino e implementação dessas funções evidenciaram que os pais foram vistos como os principais responsáveis pelas finanças da casa e que frequentemente moldavam as tarefas financeiras, normatizando-as. Já as mães eram as responsáveis, mais que os pais, por transmitirem aos filhos o jeito de lidar com o orçamento doméstico e poupar, muito provavelmente por fazerem isto em seu cotidiano. Já os pares (irmãos) não tiveram influência significativa na aprendizagem das tarefas financeiras. Os estudantes também relataram que se sentiam mais preparados para lidar com as finanças quando tinham aprendido com os pais; da mesma forma aprenderam em casa os seguintes comportamentos em relação ao uso do dinheiro: poupar, valorizar as coisas, ter metas, orçamento, fazer carreira, saber usar crédito, pagar taxas, ter seguro, ter sua própria casa e fazer investimentos.

Os pesquisadores acima concluíram que a família é fundamental na alfabetização financeira de seus membros, sendo a principal responsável pelo sucesso econômico das pessoas na vida adulta.

Em 2007, Campbell, realizou seu doutorado na Iowa State University, estudando a influência da família de origem e extensa nas crenças e comportamentos em relação a dinheiro, em estudantes da geração millenium, conhecida também por Geração Y, ou os nascidos após o ano 1980. Seu estudo identificou claramente a transmissão geracional de crenças e valores tanto pelos

pais, como pelos avós, com forte influência na conduta financeira na vida adulta, sendo a mensagem “viver por seus próprios meios” a mais recorrentemente, transmitida tanto pelos avós como pelos pais dos participantes. A parcimônia e cuidado no uso do dinheiro também foi uma mensagem frequente e importante, assimilada pelos participantes. Uma das conclusões foi de que uma boa relação com a família de origem contribui para a assimilação das mensagens a respeito do uso do dinheiro, bem como para a repetição dos modelos. E que os avós influenciam o uso do dinheiro, mostrando claramente a importância da transmissão de valores entre as gerações.

Atitudes e crenças

Conforme dissemos anteriormente, os comportamentos das pessoas em relação ao dinheiro são influenciados pela família, que transmite valores e influencia as atitudes e crenças de seus membros.

Para Katona (1975, p.3), um dos fundadores da Psicologia Econômica Contemporânea, “os motivos, atitudes e expectativas dos consumidores e homens de negócios têm um significado importante em determinar os gastos, a poupança e os investimentos; e a Psicologia moderna fornece ferramentas metodológicas e conceituais para a investigação do comportamento econômico”.

Em outro momento, Katona (1975, p.44) explica “que as atitudes representam pontos de vista generalizados que nos fazem ora considerar certas situações a favor, ora contra”, dependendo dos motivos que mobilizarão o comportamento. Influenciarão diretamente tanto a percepção em relação ao ambiente como a reação das pessoas; sendo assim, pelas atitudes podemos prever comportamentos. E isto inclui os comportamentos frente ao dinheiro.

Para Lea, Tarpy e Webley (1987, p.p.5-6):

Atitude é uma disposição persistente em relação a certos objetos tanto favorável, como desfavorávelmente. Presumidamente, se a atitude causa comportamento expressivo em alguma direção (a evidência sugere que eles fazem apenas a um senso limitado), a implicação desta definição é que a “disposição em considerar” um objeto irá levar tanto em direção a um comportamento de aproximação como de afastamento. Se isto é verdade, atitudes residem no centro do comportamento humano social e econômico [...] Atitude é, portanto, um julgamento global sobre um objeto que normalmente corresponde a crenças coletivas, a soma de pedaços de informação sobre o objeto.

Tais definições mostram que por trás do comportamento econômico há um componente subjetivo influenciado por crenças, que de acordo com a definição de VandenBos (2010, p.239) são definidas como “aceitação da verdade, realidade e ou validade de algo”.

Considerando que é nos comportamentos que identificamos as atitudes e crenças, bem como os valores das pessoas, cumpre também defini-los. Sendo assim, para VandenBos (2010, p.197), comportamentos são:

Atividades de um organismo em resposta a estímulos externos ou internos, incluindo atividades observáveis objetivamente, atividades observáveis introspectivamente e processos inconscientes. Mais restritivamente, qualquer ação ou função que pode ser objetivamente observada ou medida em resposta a estímulos controlados.

Atitudes, crenças e comportamentos também podem refletir as experiências pessoais (Furnham e Argyle, 1998; Lea, Tarpy e Webley, 1987; Lim e Teo, 1997; Tang, 1988; Webley, 1987) e são muitas vezes imprevisíveis (Sabri, Hayoe e Goh, 2006) e irracionais, permeados por vieses e heurísticas ou regras práticas¹¹(Ferreira, 2008; Thaler e Sunstein, 2009).

As atitudes e comportamentos das pessoas frente ao dinheiro refletem suas experiências de vida dentro e fora da família e podem ser usadas como um quadro de referência (Bailey e Lown, 1993), que começou a ser construído na família de origem, pois são aprendidas na infância, no processo de socialização econômica (Coria et al, 2005; Furnham e Argyle, 2007; Leite, 2009, Tobias e Cerveny, 2012, Webley et al, 2001), durante o qual as crenças a respeito do dinheiro são transferidas para os contextos de vida, incluindo o das relações.

Neste campo dos relacionamentos, as atitudes e comportamentos de homens e mulheres envolvendo dinheiro, podem afetar as relações pessoais, o casamento e

¹¹ Para Thaler e Sunstein, (2009), heurísticas é um termo usado para designar um atalho mental ou regras práticas no processo de tomada de decisão, facilitando, ainda que de maneira nem sempre correta, a avaliação de probabilidades e julgamentos. Elas podem ser: de ancoragem, disponibilidade e representatividade. Envolvem 3 tipos: de julgamento, escolha sob risco e efeito de enquadramento e são feitas pela intuição, ao contrário do que prevê a teoria da racionalidade. Os vieses também envolvem o processo de tomada de decisão, alterando percepções e escolhas. São distorções que ocorrem durante o processo de tomada de decisão sendo que as informações podem estar ancoradas em referências antigas para que se inicie o processo. Segundo Thaler e Sunstein (2009, p.25), “o viés surge porque os ajustes em geral são insuficientes” e precisamos decidir com as informações de que dispomos.

as relações familiares, transformando-se em metáforas de inúmeros conflitos envolvendo afeto (Madanes e Madanes, 1997).

Outro aspecto a ser considerado em relação às atitudes é a influência das variáveis sociodemográficas (sexo, idade e estado civil), como mostraram os estudos de Bailey e Lown (1993); Furnham (1984); Goldberg e Lewis (1979); Masuo et al (2004); Sabri, Hayoe e Goh (2006); Tang (1982) Yamauchi e Templer (1982), que buscaram identificar os determinantes nas atitudes das pessoas frente ao dinheiro que tiveram em comum a influência destas variáveis e da família.

Entendemos que crenças influenciam as atitudes dos indivíduos as quais, por sua vez, podem refletir-se em seus comportamentos econômicos. Elas também revelam seus valores, os quais, de acordo com Moreira (2000, p.21), “são metas socialmente desejáveis”.

A importância dos valores relacionados ao dinheiro foi mostrada pelas brasileiras Moreira (2000) e Leite (2009). Moreira (2000) estudou o significado do dinheiro em brasileiros e ingleses, identificando diferenças culturais. Também focou seus estudos nas diferentes regiões de nosso país, identificando o perfil de cada uma em relação ao significado do dinheiro. Na mesma direção, mas trabalhando com crianças, Leite (2009), investigou os correlatos valorativos do significado do dinheiro e constatou que para elas, os valores estavam diretamente relacionados à forma de usar o dinheiro, como por exemplo, altruísmo relacionado a auxílio ao próximo, além da influência dos pais na transmissão dos valores.

A pesquisadora norte-americana Tatzel (2002, p. 104), que estudou os aspectos psicológicos do dinheiro integrados a modelo de consumo, trabalhando com o conceito de “mundo pessoal do dinheiro” (‘a person’s money world’), percebeu que os valores pessoais interferem em nossos julgamentos e atitudes frente ao dinheiro, bem como nas crenças e atitudes, independentemente do sexo.

Lin e Shih (2012), em pesquisa sobre comportamentos ligados a decisões de compras por universitários, constataram que os valores pessoais são importantes no momento da decisão de compra (usar ou não o dinheiro), relacionados também a atitudes em relação ao dinheiro influenciadas pela família, amigos e ambiente (p. 25).

Isso posto, torna-se importante, além de identificar as atitudes e crenças que constituem o comportamento das pessoas frente ao dinheiro, investigar e entender também os valores que o permeiam, como será apresentado a seguir.

Valores

Entendemos valores como uma construção pessoal e social, que norteiam os comportamentos e que ocupam uma centralidade tanto na vida das pessoas como na sociedade. São complexos e dinâmicos, uma vez que podem sofrer alterações dependendo das circunstâncias. Podem ser considerados metas ou uma referência para atingi-las (Rokeach, 1977).

Valores referem-se aos comportamentos das pessoas, definindo escolhas, decisões e modo de vida. São os responsáveis pela motivação que dispara ou não um comportamento, atuando como um norteador ou princípio para o qual o indivíduo se volta antes de tomar uma decisão. Possuem importância significativa se considerarmos que são agentes, ora de transformação ora de perpetuação de atitudes, crenças e comportamentos.

Para Schwartz (1999, p.p.24-25), valores são:

Como concepções do desejável que guiam o caminho dos atores sociais (ex: líderes organizacionais, políticos, pessoas) a selecionar ações, avaliar pessoas e eventos, explicar suas ações e avaliações [...]. Nesta visão, valores são critérios transsituacionais ou metas (ex: segurança, hedonismo), ordenados pela importância como guias dos princípios da vida.

Os valores expressam tanto as características individuais como as coletivas, carregam em si ideias abstratas do que pode ser esperado em uma sociedade e são partilhados por instituições que vão desde a família até o governo de um país. Para Schwartz (1999, p.26), “as dimensões culturais dos valores refletem as questões básicas ou os problemas que as sociedades devem confrontar com o objetivo de regular a atividade humana”, e assim buscar manter uma ordem ou constância nos comportamentos de seus membros.

Segundo este mesmo autor (Schwartz, 1999), os valores são universais, mas cada sociedade os considera de uma maneira; são aprendidos em vários contextos: culturais, sociais, institucionais e pessoais; são guias, princípios ou critérios que atuam como seleção e avaliação dos fatos; organizam-se em sistemas de valores e possuem uma ordem de importância.

Para Schwartz e Bilsky (1987, p.551), na literatura sobre valores humanos há cinco características comuns:

São conceitos ou crenças; (b) sobre desejos e estados ou comportamentos; (c) que transcendem situações específicas; (d) guia para seleção ou

avaliação de comportamentos ou eventos, e (e) são ordenados pela importância relativa.

Tais características, segundo os autores acima (p.551), podem ser consideradas a síntese do que classificam como valores:

Representações cognitivas dos três tipos de exigências humanas universais: biológicas, baseadas nas necessidades do organismo, interação social baseada nas exigências para contatos sociais e demandas sociais e institucionais do grupo para bem estar e sobrevivência.

Estas exigências possuem tanto características individuais como coletivas/sociais. Trazendo para nosso foco de estudo, exemplificamos os comportamentos frente ao uso do dinheiro, que podem ser mobilizados tanto por valores pessoais como sociais, quando, por exemplo, uma pessoa realiza doações, seja em dinheiro ou em espécie.

Valores estão diretamente atrelados ao sistema de crenças, determinando atitudes, comportamentos e princípios, em todas as esferas da vida, incluindo o dinheiro.

Consideramos que os valores também exercem importante influência não apenas no âmbito individual em relação ao uso do dinheiro, mas também nos comportamentos que a sociedade propõe em relação a ele. Dois exemplos exemplificam nossa posição.

Em relação ao Brasil, dados da extensa pesquisa realizada por Almeida (2007), mostram que o brasileiro tem uma organização social da qual fazem parte o patrimonialismo, a hierarquia e o “familismo”, herdados da colonização portuguesa.

Tais características podem ser estendidas ao uso do dinheiro, se levarmos em conta que têm por base o poder aquisitivo de pessoas abastadas e que legitimam o mais rico a realizar favores aos próximos (família e amigos) em detrimento da lei. Embora não se fale explicitamente sobre dinheiro, ele está presente na posição social ocupada.

Holanda (1995), em *Raízes do Brasil*, afirma que o brasileiro recebeu a bagagem cultural portuguesa da qual não faziam parte valores como esforço e dedicação. Isto vale principalmente para a questão do trabalho gerador de renda. Segundo o autor, “o ideal é uma vida de grande senhor, exclusiva de qualquer esforço, de qualquer preocupação” (p.38), associado a uma “prosperidade sem custo, de títulos honoríficos de posições e riquezas fáceis” (p. 46), onde o trabalho

manual e mecânico é pouco valorizado, em benefício da necessidade de títulos, de *status*. O dinheiro vindo do trabalho, por consequência, adquiriu a mesma conotação das posses: a de *status* e poder, sem muita necessidade de se fazer força.

Os valores que envolvem o dinheiro no Brasil mostram que deve ser ocultado, no sentido de não ser citado publicamente, mas mostrado pelas posses, revelando que o valor a ele relacionado encontra-se na facilidade de acesso a bens, em consonância com Vincent (2010, p. 165), para quem “o dinheiro ocultado, o dinheiro exibido, está por toda parte, onde se espera e onde não se espera que esteja. Nós o encontramos em todas as fases da vida”, mas ele faz parte dos segredos da vida privada na cidade, revelando-se em eventos como casamento, nascimento dos filhos, nas compras e até na morte.

Contudo, as pessoas atuam de maneira contraditória, ao mostrá-lo ao público, pelo bom gosto, mas sem revelar seus usos privados, como um “enigma das contas bancárias” (Vincent, 2010, p. 165), gerando um segredo, posição diferente da sociedade sueca (Orfali, 2010), cujo modelo de transparência impõe abertura das informações privadas e públicas, o que inclui o dinheiro.

Pelo modelo do antissecreto (Orfali, 2010, p. 582), “o dinheiro na Suécia não pertence à esfera do confidencial”, mas sim do público, de maneira que “as declarações de renda são públicas; qualquer um pode consultar o *taxering kalender*, uma espécie de anuário que fornece nome, endereço e estado civil de todos os contribuintes do país”. Fazendo parte da informação e tendo como valor a transparência, os suecos não têm problemas em falar sobre dinheiro, sendo este tratado com naturalidade, um tópico a mais em suas vidas.

De acordo com Heckhausen, Dixon e Baltes (1989), as crenças e valores ao longo da vida mudam em consonância com as vivências e as transformações esperadas para cada fase, incluindo aspectos que envolvem perdas (envelhecimento) e ganhos (nascimento de filho).

Sabemos que as diferentes formas de se usar dinheiro estão relacionadas a atitudes, crenças e valores. Além de serem influenciadas pela sociedade, traços de personalidade, sexo, família, também variam ao longo do ciclo vital e sofrem influências do contexto político e econômico (Furnham e Argyle, 2007).

No Brasil, com os sucessivos planos econômicos, os brasileiros tiveram que se adaptar a diferentes moedas e, também, lutar contra a desvalorização do dinheiro na época da inflação, da mesma forma que, desde 1994, com o Plano Real, têm

vivenciado um período de crescimento econômico que levou à ascensão da classe média e ao aumento do consumo de bens e serviços.

Este cenário deve ser levado em consideração, uma vez que para entender valores devemos ter conhecimento da perspectiva histórico-cultural (Branco, 2006). Para tanto, apresentaremos a seguir uma esquemática cronologia de fatos políticos e econômicos ocorridos nos últimos 50 anos no Brasil, tendo como referência Leitão (2011) e arquivos do jornal O Estado de São Paulo¹².

Fatos que construíram o tempo histórico na economia brasileira

Nos últimos 50 anos o país vivenciou uma série de fatos históricos e econômicos que impactaram o cotidiano da população, com a presença frequente da inflação e o desejo da população de derrotá-la (Leitão, 2011).

Em 21 de abril de 1960 ocorreu a fundação de Brasília, e a transferência da sede do governo federal. Naquela época, Juscelino Kubitschek estava disposto a alavancar o crescimento do Brasil e sua meta era “50 anos em 5”.

Entre janeiro e agosto de 1961, o então presidente Jânio Quadros governou o país. Após sua renúncia, assumiu o vice-presidente João Goulart, que ficou no poder até o golpe militar de 1964, quando o governo dos militares criou a correção monetária e mudou o nome da moeda, de cruzeiro para cruzeiro novo, retomando depois ao nome original. “As taxas de inflação caíram de 80% ao ano para patamares de 20%” (Leitão, 2011, p.17).

Entre 1968 até meados da década de 1970, em paralelo ao rigor da ditadura, ocorreu o chamado “milagre econômico”, que não se sustentou por muito tempo, em função da perda do controle da inflação que “no ano 1980 chegou a 100%” (Leitão, 2011, p. 18). Naquela época o mundo vivia a crise do petróleo, fato que teve repercussão negativa na economia do Brasil.

Os primeiros anos da década de 1980 foram considerados os piores em termos de descontrole inflacionário. De acordo com Leitão (2011, p. 18), a inflação “em 1983 estava em 230%”, levando a recessão e desemprego. Foi um período de crescimento negativo do país.

¹² ARQUIVO ESTADO: Memória, Preservação e Acervos. Disponível em: <<http://blogs.estadao.com.br/arquivo/>> Acesso em 13, jun, 2012.

Insatisfeitos com os rumos do país, a população foi às ruas pedir eleições diretas para presidente, no movimento conhecido por “Diretas Já”. O então presidente general João Figueiredo deixou o poder, dando lugar a Tancredo Neves, que não tomou posse. Em fevereiro de 1986, no governo de José Sarney, Dilson Funaro e João Sayad anunciaram o Plano Cruzado, mobilizando a população para combater a inflação e denunciar abusos e remarcações de preços. Os brasileiros sofreram então uma grave crise de desabastecimento e saía às ruas em busca de melhores preços e produtos, fazendo muitas vezes estoque de alimentos. Mas, conforme explicou Leitão (2011), a grande dúvida das pessoas era o que deveriam fazer com o dinheiro, desde pagamento de mensalidades escolares, pagamento de dívidas, investimentos, para não sofrerem tanto com a inflação e a correção monetária.

A passagem da década de 1980 para 1990 não foi simples: a inflação cada vez mais alta levou ao empobrecimento da população, gerando insegurança e tirando a possibilidade de pessoas físicas e jurídicas realizarem qualquer planejamento financeiro.

Em 1987 foi lançado o Plano Bresser, no governo Sarney, sendo um plano de emergência, que propunha entre outras medidas, o congelamento de preços, aluguéis e salários. Mas não foi suficiente para conter a inflação, de maneira que o ministro Máílson da Nóbrega, em janeiro de 1989, lançou o Plano Verão e com ele, uma nova moeda: o cruzado novo, fazendo com que a população tivesse que aprender a lidar com mais esta mudança.

Em março de 1990, em seguida à posse de Fernando Collor, o primeiro presidente civil eleito pela população depois da ditadura, veio o Plano Collor, orquestrado por Zélia Cardoso de Mello, que abruptamente confiscou o dinheiro da população e posteriormente abriu a economia às importações. O plano foi uma medida drástica para conter a inflação e o desequilíbrio econômico do país, mas não se sustentou e estagnou a economia por um bom tempo. E novamente o brasileiro se viu às voltas com a insegurança, sem saber como usar o dinheiro, que havia se transformado em correlato da URV (Unidade de Referência de Valor), o que dificultava a noção quanto a seu exato valor.

Dois anos depois o presidente sofreu *impeachment* e deixou o cargo, assumido pelo vice-presidente Itamar Franco, até 1994. Naquela época a inflação não cessava e em maio de 1993 formou-se uma equipe para criar aquele que seria

“o mais bem sucedido plano de estabilização do Brasil” (Leitão, 2011, p. 251), o Plano Real, proposto por Fernando Henrique Cardoso quando Ministro da Fazenda daquele governo.

Entre 1995 e 2002, Fernando Henrique Cardoso presidiu o Brasil, implementando o Plano Real e buscando controlar a inflação, por meio de sucessivas reformas econômicas. Isto não significou calma, mas um controle maior sobre a situação.

Em 2003, Luis Inácio Lula da Silva tomou posse como presidente do Brasil e nos anos seguintes, incluindo os de sua reeleição, deu continuidade ao Plano Real, com o “espetáculo do crescimento”, como costumava dizer à imprensa. O então presidente instituiu o Programa Bolsa Família para ajudar famílias de baixa renda, sendo esta uma das marcas de seu governo. A classe média cresceu e passou a ter acesso a bens e serviços que antes não podia consumir.

Em setembro de 2008, com a crise mundial, a segurança da economia do país foi posta à prova, pois também foi afetada. No entanto, a crise não interferiu dramaticamente na vida da população, como acontecera anteriormente.

Em janeiro de 2011, Dilma Rousseff tomou posse como presidente e procurou manter a política monetária deixada por seu antecessor.

Pelos dados acima, constatamos que o brasileiro vem sentindo uma mudança de vida, com aumento de consumo, de valores e qualidade de vida, após anos de aflição e turbulência econômica. Neste período de transformações econômicas, a população foi obrigada a aprender a usar o dinheiro da melhor forma possível se quisesse minimamente sobreviver face aos planos econômicos das mais variadas ordens e intenções, buscando informações.

Como explica Leitão (2011), a “Saga Brasileira”, consiste na luta que o povo travou para preservar sua moeda. Uma luta que certamente deixou marcas em relação às atitudes, crenças e valores no uso que fez e faz do dinheiro.

CAPÍTULO 3 – GÊNERO E USO DO DINHEIRO AO LONGO DO CICLO VITAL

As mudanças no mundo atual, que vão desde a entrada das mulheres no mercado de trabalho, com conseqüente ganho financeiro, até a evolução da tecnologia e a globalização da economia, têm tido reflexos nos comportamentos das pessoas, inclusive no uso do dinheiro.

Na história da humanidade, nunca se falou tanto em dinheiro (Wheatherford, 2005), como também nunca o consumo adquiriu tanta força, a ponto de representar, nas sociedades capitalistas, um estilo de vida (Barbosa, 2008). A combinação de ambos tem levado aos poucos os pesquisadores a se interessarem mais pelo assunto, pois este movimento de transformação requer reavaliações e compreensões de alguns comportamentos, entre elas as que envolvem atitudes, crenças e valores em relação ao dinheiro.

Considerando também que a população mundial está vivendo mais, conforme dados da Organização Mundial de Saúde¹³, convivem no planeta pelo menos três gerações, que testemunham momentos distintos do desenvolvimento da humanidade, sejam eles políticos (a queda do muro de Berlim), ambientais (o desequilíbrio climático do planeta), tecnológicos (a chegada dos computadores, da internet, dos telefones celulares, *iPhones*, aproximando distâncias e agilizando informações de todas as ordens, inclusive financeiras e econômicas), político-religiosos (o ataque às Torres Gêmeas nos Estados Unidos), econômicos (a crise das hipotecas nos Estados Unidos em 2008 e a crise econômica de países europeus nos últimos três anos), político-sociais (os cinturões de fome na África), entre tantos outros.

Em termos de Brasil, convivem pessoas que foram educadas na época das grandes guerras mundiais (na faixa etária acima de 65 anos) e principalmente no pós-Segunda Guerra (na faixa etária entre 41 e 65 anos), que presenciaram drásticas mudanças sociais e políticas, como a entrada maciça das mulheres no mercado de trabalho, a imposição da ditadura como forma de governo, o “milagre” brasileiro. E por fim, há os adultos jovens (na faixa etária até 40 anos), muitos dos quais nasceram já inseridos na sociedade tecnológica e foram criados em um Brasil

¹³ Organização Mundial de Saúde: WHO. Disponível em <http://www.who.int>. Acesso em 30, jul, 2012.

que passou, em menos de 25 anos, por mais de cinco planos econômicos e que desde as eleições diretas para presidente da República, em 1989, já teve cinco presidentes da República; que presenciou a ascensão da classe média nos últimos dez anos e, mais do que nunca, vive uma onda de consumo de bens e serviços inédita na história do país.

Todos estes fatos, associados ao ciclo vital das pessoas, vão aos poucos influenciando a forma como elas veem o mundo e se comportam, muitas vezes revendo suas crenças e valores e adotando novos comportamentos. Neste sentido, Schwartz e Bilsky (1997) explicam que os valores são dinâmicos e podem mudar ao longo da vida, de acordo com as motivações e necessidades, com aquilo que se vive e com o desenvolvimento humano, principalmente o adulto. Tais mudanças impactam drasticamente o uso do dinheiro, inclusive no ciclo vital da vida familiar e individual (Cervený e Berthoud, 2011 e Webley et al, 2001).

No centro deste processo, estão a família e a sociedade, que não apenas ensinam seus membros a se comportarem diante de tantas realidades simultâneas e interdependentes, como transmitem as crenças e valores que consideram importantes para a manutenção e bem estar do sistema. Uma das esferas de influência de ambas (família e sociedade) envolve o uso do dinheiro; e, por meio dos comportamentos das pessoas em relação a ele, seja nas relações familiares ou sociais, podemos identificar as atitudes, crenças e valores que permeiam tais condutas, sejam elas positivas ou não.

Novas formas de casamento e de famílias, diferentes das tradicionais, com outros modelos conjugais, a começar pelos casamentos de duplo trabalho e dupla carreira (Diniz, 1999; Meirelles, 2001), mudaram as relações entre homens e mulheres e levaram à necessidade de criar diferentes arranjos financeiros não só em função da entrada de dois salários, mas também quanto às decisões relativas a gastos. Os modelos tradicionais de educação, que prescreviam comportamentos específicos a homens e mulheres, passaram a conviver com modelos novos, incluindo os relativos ao uso do dinheiro, que vão sendo construídos aos poucos pelos jovens casais (Guimarães, 2007).

Em relação a crianças e dinheiro, o assunto passou aos poucos a preocupar pais e mães, que buscam formas de ensinar aos filhos como lidar com ele (Manfredini, 2007). Os próprios adultos estão tendo que aprender a usar o dinheiro de forma a dar conta das demandas de cada fase do ciclo vital e também a fazê-lo

render, preparando-se para a aposentadoria. De fato, o envelhecimento maciço da população preocupa governantes e organizações de saúde, que alertam para a impossibilidade de cuidados governamentais à população, segundo dados de 2010, da Organização Mundial da Saúde.

Em paralelo, os desejos de consumir, adquirir bens e serviços que ofereçam conforto e qualidade de vida a si mesmo e às famílias são a todo instante evocados pela propaganda. Como explicou Barbosa (2008), a sociedade acabou criando e estabelecendo padrões de identidades e vidas idealizadas, que reforçam não apenas a necessidade de consumir como a individualidade daquele que consome.

O consumo passou a ser associado à identidade; e o objeto, o novo, o diferente, adquiriu conotação de melhor que o anterior, tornando efêmera a satisfação pela obtenção de um produto, substituível pelo mais recente, por meio de nova compra.

Como nem todos e nem a todo instante podem consumir de acordo com a quantidade de dinheiro que possuem, optam pelas compras a prazo, que com os juros embutidos nos valores das parcelas, podem levar a não pagamentos de dívidas. Assim, a inadimplência cresce vertiginosamente no país, segundo dados do Serasa Experian¹⁴.

Ao mesmo tempo, produtos bancários “convidam” o cliente a investir e a gerar mais dinheiro com aquele que tem. No entanto, nem todos possuem educação financeira para tal. Homens lançam-se mais no mercado financeiro, correm mais riscos, enquanto as mulheres mostram-se mais cautelosas, conforme pesquisas sobre investimentos de Meier-Pesti e Penz (2007).

Neste contexto, evidencia-se uma situação de interdependência das realidades, da qual o dinheiro faz parte. Furnham e Argyle (2007) e Lea, Tarpy e Webley (1987), enfatizaram a necessidade de compreender o dinheiro por meio da multidisciplinaridade. E é o que faremos a seguir, discorrendo sobre aspectos relacionados a gênero, psicologia do desenvolvimento adulto, ciclo vital e endividamento.

¹⁴ Serasa Experian. Disponível em <http://serasaexperian.com.br> . Acesso em 30, jul, 2012.

Gênero e uso do dinheiro

Conforme exposto na introdução, nossa pesquisa teve como um de seus disparadores a diferença de comportamentos de homens e mulheres frente ao dinheiro.

Tais diferenças, também observadas em pesquisas que estudaram o dinheiro nos casamentos, nas relações familiares, profissionais, em relação a investimentos e demais usos, remetem a aspectos culturais delimitadores de territórios do homem e da mulher, evidenciando a presença das questões de gênero como pano de fundo para a compreensão do uso do dinheiro.

Entender as atitudes, crenças e comportamentos de homens e mulheres frente ao dinheiro pede a compreensão das questões de gênero, que prescrevem domínios aos sexos e ditam regras determinando o que se espera de cada um deles, muitas vezes colocando a mulher em situação desprivilegiada em relação ao homem (Randall, 1996).

Culturalmente, assim como o trabalho doméstico é considerado domínio feminino, o dinheiro é visto como domínio masculino (Coria, 1996), gerando distorções e vieses em seu uso e nos processos de tomada de decisão como observaram Semykina e Linz (2007), revelando a presença das questões de gênero também neste campo.

Enquanto definição, entendemos gênero como o sexo socialmente construído a partir da sexualidade biológica. Consiste em um conjunto de práticas, normas, valores e crenças a partir das diferenças biológicas entre os sexos, ampliado de forma distorcida de acordo com cada cultura. Visa uma ordenação de condutas tendo como premissa oculta o jogo de poder e dominação, prescrevendo domínios e comportamentos para homens e mulheres. Enquanto sexo é biológico, gênero é eminentemente social.

Para Oskamp e Conzanzo (1993, p. vii), esta ordenação de condutas:

Afeta as maneiras pelas quais as crianças são tratadas, as normas de socialização dos meninos e das meninas, os trabalhos dos sistemas educacionais, os relacionamentos de encontros e casamentos, as regras de comportamentos nas famílias, o perfil de uma atividade profissional e as condições de trabalho, além das interações entre homens e mulheres em todas as áreas da sociedade.

Os estudos de gênero surgiram no meio acadêmico após a entrada maciça das mulheres no mercado de trabalho e ao longo do movimento feminista, que tinha como necessidade e exigência compreender e explicar a condição de subordinação da mulher e da dominação entre os sexos, pois até aquele momento inexistia uma teoria que explicasse a desigualdade entre homens e mulheres.

Segundo Izquierdo (1994), a dicotomia masculino e feminino sempre existiu ao longo dos séculos, sendo os papéis sexuais impostos em todos os contextos da vida, gerando diferenças marcantes de comportamentos, que, consideradas naturais, não eram percebidas como desigualdades.

Tais diferenças foram inicialmente questionadas pelo movimento sufragista nos Estados Unidos e na Inglaterra, no início do século XX, conclamando as mulheres ao direito ao voto, à entrada no mercado de trabalho em condições semelhantes às dos homens, bem como à não aceitação da perspectiva reducionista que tratava as diferenças comportamentais baseadas na biologia como o socialmente aceito.

Rebelando-se contra o “normal”, as mulheres passaram a procurar informações que explicassem a igualdade entre elas e os homens, investigando se eram de fato diferentes ou inferiores a eles em termos de habilidades e competências (Oliveira, 1999).

Nas décadas de 1920 e 1930, pesquisas ampliaram o tema, envolvendo aspectos da personalidade, época em que a Psicanálise ganhava espaço, preocupando-se com a prevenção das neuroses. Também havia a busca da compreensão das diferenças e necessidades de homens e mulheres, visando melhoria em suas relações.

Antecipavam-se aí as pesquisas das décadas seguintes, voltadas ao estudo dos papéis sexuais, que tinham como base a família e a socialização de seus membros. Pôde-se constatar que era na família que se instalava a desigualdade e a inferiorização das mulheres perante os homens.

Aspectos da personalidade também passaram a ser investigados e comparados com outros do desenvolvimento humano, buscando-se mapear o inato e o aprendido a fim de compreender as diferenças sexuais.

Com a segunda onda do movimento feminista dos anos 1970, estudos ampliaram o foco das diferenças e da inferiorização das mulheres, passando a pesquisar novas alternativas para os papéis femininos. Buscou-se diferenciar os

fatos dos preconceitos relativos aos atributos estruturais das diferenças sexuais, denunciando-se a maneira pela qual eles eram reforçados e utilizados para fins sociais e exploração das mulheres, tanto no âmbito privado quanto no público, e explicitando-se as condições de desigualdade nas quais viviam as mulheres (Costa, Barroso e Sarti, 1985).

Outro ramo de pesquisa se lançou a rever as teorias de diferenciação sexual fora das consideradas machistas, surgindo os estudos de gênero na década de 1980, que tiveram o mérito de afastar os estereótipos sexuais e reducionistas que postulavam a biologia como principal agente da diferença e da desigualdade entre os sexos.

Gênero passou a ser uma categoria de análise das relações e os conceitos de masculinidade e feminilidade compreendidos como uma construção cultural, em determinado tempo e espaço.

Para Araújo (2005, p.42):

O termo "gênero", na sua acepção gramatical, designa indivíduos de sexos diferentes (masculino/ feminino) ou coisas sexuadas, mas na forma como vem sendo usado, nas últimas décadas, pela literatura feminista, adquiriu outras características: enfatiza a noção de cultura, situa-se na esfera social, diferentemente do conceito de "sexo", que se situa no plano biológico e assume caráter intrinsecamente relacional do feminino e do masculino.

Este caráter relacional mostra a construção do feminino e do masculino um em relação ao outro e não pela exclusão, tendo como critério a diferença. Tal diferença, desde que não leve à desigualdade, pode ser enriquecedora, a partir do momento em que, para Araújo (2005,p.50):

Sob a égide da pluralidade e da singularidade, surgem modos de ser da masculinidade e da feminilidade que convivem, de forma já não tão conflituosa, com as matrizes hegemônicas de gênero ainda existentes.

Tais matrizes, tomando como referência o uso do dinheiro, envolvem fatores familiares, sociais, econômicos e culturais, ditam as normas e muitas vezes perpetuam diferenças, inclusive pela crença de que o dinheiro corrompe a intimidade nas relações (Zelizer, 2009).

No Brasil, por décadas, as mulheres foram colocadas pelo Estado no papel de guardiãs da moral da família (Pena,1981), excluídas, portanto, do papel de provedoras financeiras, sob pena de discriminação social e marginalização.

Porém, com o movimento feminista, ocorreram profundas modificações na situação profissional das mulheres, a despeito dos questionamentos e da oposição da sociedade como um todo, que foram e continuam sendo transpostos dia a dia, pela constante ruptura de padrões prescritos, incluindo a desigualdade salarial¹⁵.

Ao entrarem no mercado de trabalho e passarem a ter seu próprio dinheiro, as mulheres passaram a viver uma situação nova, que não lhes haviam ensinado, especialmente em relação ao uso do dinheiro (Hans, 1991).

De acordo com Carter e McGoldrick (1995, p.32):

Tradicionalmente, as mulheres foram consideradas responsáveis pela manutenção dos relacionamentos familiares e por todos os cuidados: por seus maridos, seus filhos, seus pais, pelos pais de seus maridos e por qualquer outro membro da família doente ou dependente.

Esta tradição ainda deixa suas marcas, tanto que mesmo trabalhando extra domiciliarmente e tendo o próprio dinheiro, os ganhos das mulheres são vistos como destinados às despesas domésticas ou ao conforto da família. Os dados do mestrado de Meirelles (2001) confirmam as colocações desta autora, reforçando a importância do dinheiro da mulher e as questões de gênero, mesmo para aquelas que recebem salários elevados e exercem altos cargos de comando.

Pesquisas de Hoffman e Leone (2004), da Universidade Estadual de Campinas, indicaram que as mulheres das camadas médias da população brasileira, além de trabalharem dentro e fora do espaço doméstico, têm contribuído mais com o próprio dinheiro, restando pouco para si mesmas e aumentando a desigualdade financeira entre elas e os homens.

Em outra direção de uso do dinheiro envolvendo gênero, a pesquisa realizada por Loebli e Hira (2006), nos EUA, sobre as diferenças de gênero nos investimentos, mostrou que as mulheres se apoiavam nos maridos em relação à segurança financeira, à semelhança do observado por Meirelles (2001). Em termos de diferenças, independentemente do estado civil, Williams-Nickelson (2007) mostra que as mulheres não gostam de negociar seus salários e ficam muito apreensivas quando precisam fazê-lo, revelando insegurança e ansiedade.

¹⁵No Brasil, dados de pesquisa do CEMPRE (Cadastro Central de Empresas) em 2009, postados em matéria no IBGE mostraram que as diferenças salariais entre homens e mulheres estavam mais acentuadas por escolaridade, sendo que elas recebiam na época 69,7% do valor recebido por eles. Recuperado em 25, fev. 2012, de <http://www.ibge.gov.br/home/presidencia/noticias/noticia_visualiza.php?id_noticia=1882&id_pagina=1

Ainda sobre investimentos e riscos, Meier-Pesti e Penz (2007) constataram que as mulheres austríacas possuíam mais aversão ao risco que os homens, sendo que elas consideravam o enfrentamento de risco uma característica masculina e não feminina, da mesma forma que Powell e Ansic (1997) que, em pesquisa sobre riscos financeiros, também haviam identificado menor propensão ao risco no uso do dinheiro (investimentos) por parte das mulheres.

A pesquisa de Prince (1993) sobre estilos de dinheiro mostra a diferença entre homens e mulheres jovens de uma região metropolitana dos EUA (classe social, formação acadêmica, tipo de trabalho e etnia não foram especificados) a respeito das atitudes em relação ao dinheiro. Para os/as participantes de sua pesquisa (p. 176):

Dinheiro não é apenas um símbolo de prestígio, mas um passaporte para segurança pessoal e tranquilidade, um meio de aquisição imediata de posses importantes e auto- extensão, uma facilidade para reforçar relacionamentos, da mesma forma que um meio para um estilo de vida confortável e satisfatório. Para os homens, as identidades estão mais associadas a posses e aquisição do dinheiro em si mesmo.

Prince identifica as diferenças de gênero no estilo financeiro, como por exemplo, mulheres associando dinheiro a algo mais hedonista e prazeroso, enquanto os homens a uma conquista, estando dispostos a assumir riscos.

Newcomb e Rabow (1999), em estudos sobre gênero, socialização e dinheiro, verificaram que as mulheres tendem a se sentir culpadas se recebem mais que seus pais ou cônjuges, com sentimentos negativos em relação ao dinheiro, diferentemente dos homens, que se sentem motivados.

Estes autores (1999) também observaram que (p.865):

As mulheres tinham mais medo de finanças que os homens, estavam confusas sobre opções de investimentos e acreditavam que os investimentos eram uma aventura de risco, ao mesmo tempo em que não deixavam de ser “caçadoras de pechinchas”. [...] Homens tendiam a ter fascínio pelo dinheiro e eram focados para ganhá-lo, enquanto as mulheres sentiam medo e eram cautelosas em relação a ele.

Tais condutas mostram diferenças marcantes entre homens e mulheres frente ao dinheiro, revelando que a dicotomia sexual, que até o momento pautava os contextos domésticos, familiares e profissionais, também se apresentou em relação ao uso do dinheiro, como mostraram alguns pesquisadores.

Masuo et al (2004) buscaram saber se homens e mulheres percebiam o dinheiro de forma diferente e investigaram 490 estudantes universitários da Coreia,

do Japão e dos Estados Unidos. Os resultados mostraram diferenças significativas de atitudes entre os sexos, as mulheres tendo comportamentos mais conservadores e mais em busca de segurança do que os homens. Porém, as diferenças culturais impossibilitaram maior aprofundamento da pesquisa.

Sabri, Hayhoe e Goh (2006) fizeram um estudo comparativo na Malásia, com funcionários públicos e de empresas privadas, com amostra de 120 participantes, entre homens e mulheres. Observaram diferenças de atitudes significativas entre os gêneros, mostrando-se os homens mais preocupados que as mulheres em relação a ter dinheiro.

Bonke (2008), que pesquisou o dinheiro junto a casais europeus, constatou que as mulheres levaram mais tempo para atingir a satisfação financeira que os homens, em parte pela dedicação à família e ao casamento, postura que evidenciam questões de gênero.

Chen e Volpe (2002) avaliaram os dados de 1.800 estudantes de diversas universidades norte-americanas a respeito de finanças pessoais, incluindo gastos, empréstimos, seguros e investimentos, e concluíram que as mulheres têm menos conhecimentos sobre estes assuntos que os homens, ficando claras as diferenças de gênero, como por exemplo, o pouco entusiasmo e preocupação das jovens em aprenderem conceitos ligados às finanças, diferentemente dos homens, que demonstraram ter mais informações e interesse pelo assunto.

Liebermann e Ungar (2002), em pesquisa com mulheres da área metropolitana de Tel-Aviv, verificaram que as casadas são mais eficientes quando usam o dinheiro para tomar decisões domésticas, fazem escolhas mais adequadas e cautelosas em termos de custos das compras, diferentemente das solteiras e sem filhos, que se mostraram mais despreocupadas e displicentes com os gastos, o que é esperado em termos de fase de ciclo vital (Cervený e Berthoud, 2011).

As pesquisas de Judge e Livingston (2008) mostraram que os tradicionais papéis de gênero estavam fortemente associados a ganhos para homens e tinham um aspecto negativo para mulheres. Estes pesquisadores, da mesma forma que Randall (1996), evidenciaram que as mulheres ainda são mais orientadas para a família e os relacionamentos e os homens para o trabalho e o dinheiro, conforme visto acima por Liebermann e Ungar (2002) e Bonke (2008).

Taylor, Jenkins e Sacker (2011), pesquisando a capacidade financeira e a saúde psicológica de britânicos (homens e mulheres), constataram que, para os

homens chefes de família, não ser capaz de gerar renda financeira suficiente ao bem estar de seus membros tem considerável impacto sobre o aspecto psicológico, ainda mais se associado a baixos salários e desemprego. Nesta mesma situação, as mulheres que são chefe de família também sofrem com a baixa capacidade de obter renda financeira adequada às suas necessidades e principalmente às familiares. Os efeitos psicológicos desta dificuldade são tão sérios que se assemelham aos do divórcio. Por fim, os pesquisadores concluíram que independentemente do sexo, sentir-se financeiramente capaz tem impacto significativo na saúde mental, tanto de homens como e mulheres, gerando sentimentos positivos, como segurança, satisfação, elevada autoestima.

Meier, Kirchler e Hubert (1999), em pesquisas com 142 casais austríacos a respeito de economia e investimentos domésticos, observaram que, quanto aos investimentos, as mulheres que não estão em casamentos igualitários tendem a se adaptar e a aceitar as escolhas e características dos maridos, diferentemente daquelas em casamentos igualitários, que possuem o próprio salário e contribuem para o orçamento da casa, que opinam mais nos assuntos de dinheiro na família, incluindo investimentos.

Mudanças nesta linha também apontaram Webley et al (2001), segundo os quais mulheres jovens tendem a ser mais atentas a suas perspectivas econômicas e a ter mais controle sobre suas finanças, incluindo a segurança financeira, do que as mulheres mais velhas.

Em outras pesquisas, Meier-Pesti e Penz (2008) observaram que as mulheres de negócios, mais jovens e com alto nível educacional, tendiam a ser mais semelhantes aos homens em termos de reconhecimento de suas capacidades financeiras do que aquelas que se identificaram com os padrões tradicionais de gênero. Por outro lado, isto não impediu que elas sentissem certa aversão ao risco em matéria de investimentos e fossem mais cuidadosas, provavelmente por receberem salários menores que os homens.

Nos casamentos de dupla carreira, estudados por Diniz (1999), Guimarães (2007), Martins (2006), Meirelles (2001), Monteiro (2001), Perlin e Diniz (2005), embora tenham sido notadas mudanças no uso e administração do dinheiro do casal, dividindo-se responsabilidades financeiras entre os cônjuges, ainda foi imputada ao homem a maior responsabilidade pelos investimentos e tomada de

decisões financeiras, como se houvesse implicitamente uma crença de que são mais competentes em relação ao uso do dinheiro.

Considerando a colocação de Zelizer (1997, p.25), de que “a maneira como o dinheiro é produzido é um processo social: ao dinheiro é anexada uma variedade de relações sociais mais que individuais”, podemos pensar que esta construção envolve uma série de variáveis (demográficas, culturais, de educação assim como características de personalidade). Tais relações envolvem questões de gênero, delimitando territórios e definindo condutas para homens e mulheres, incluindo aquelas relativas ao uso do dinheiro.

Acompanhando Kimmel (2000), acreditamos que o processo de diferença e desigualdade entre homens e mulheres, no qual incluímos o dinheiro (acesso, obtenção, uso, posse, aplicação), é sustentado por fatores culturais, econômicos e sociais. E que o mesmo é perpetuado pelas pessoas, cujas atitudes, crenças e comportamentos reforçam padrões anteriormente aprendidos e assimilados tanto pela família quanto pela sociedade.

Conforme observado até o momento, constatamos que as mulheres tendem a usar o dinheiro muito mais como um meio para atingirem seus objetivos e os de suas famílias, enquanto para os homens, o dinheiro é um fim em si mesmo, conferindo-lhes poder e sentindo-se eles mais felizes com seus ganhos.

Para Webley et al (2001, p.82) “o comportamento econômico de homens e mulheres nas famílias precisa ser definido para ir contra o contexto geral das diferenças de gêneros advindas do poder econômico” e assim, mudar as realidades, inclusive a do uso do dinheiro.

A questão das gerações no uso do dinheiro - Psicologia do desenvolvimento adulto

Como uma área da Psicologia, a Psicologia do Desenvolvimento estuda os aspectos do desenvolvimento humano de forma integrada: biológico, intelectual, psicológico e social, desde o nascimento até a morte, buscando identificar as mudanças, as experiências e comportamentos ao longo do ciclo vital em seus múltiplos contextos.

Para a Psicologia, “desenvolvimento é um processo que ocorre durante toda a vida, começando na concepção e terminando na morte” (Honzik, 1984, p.309).

Bee (1997, p. 30) considera que “para compreender o desenvolvimento precisamos ver tanto a mudança como a continuidade ao longo de toda a variação de idade, da concepção até a morte”.

Em termos de desenvolvimento adulto, entendemos que é um processo dinâmico, que pode ocorrer em múltiplas direções, podendo estabilizar-se ou regredir em algumas funções, principalmente na velhice. Sua natureza é pautada pela coexistência de perdas e ganhos, que devem ser administradas por meio do sistema de crenças dos indivíduos (Heckhausen, Dixon, Baltes, 1989).

No caso da vida adulta que, para a maioria das culturas, incluindo a brasileira, inicia-se a partir dos 18 anos, envolve distintas tarefas, desde o trabalhar, entrar em uma faculdade, desenvolver-se profissionalmente, casar-se, formar uma família, bem como desempenhar novos papéis, como o de pais, avós, passar por perdas familiares, deparar-se com o declínio físico, vivenciar a proximidade da morte, entre outras. Como confirma Martinez (2005, p. 602): “o desenvolvimento da idade adulta é, portanto, qualitativamente diferente das épocas anteriores; [...] sendo assim, não há dúvidas de que se pode falar em uma psicologia da idade adulta”.

Os estudos nesta área tiveram início nas primeiras décadas do século XX, com Stanley Hall. Nos anos 1930, Charlotte Buhler e Carl Gustav Jung, em linhas diferentes estudaram o tema, assim como Robert Havighurst e Erik Erikson na década de 1950 e Daniel Levinson, Roger Goud e Bernice Neugarten nos anos 1970 (Bee, 1997).

O psicólogo alemão Baltes (2004) estudou o desenvolvimento humano por décadas e criou um modelo chamado SOC (seleção, otimização e compensação), holístico e integrativo entre várias teorias, por meio do qual buscava entender os esforços das pessoas para o que considerou o bom processo de desenvolvimento adulto e envelhecimento. Para ele, ter metas e atingi-las é fundamental ao que classificou como desenvolvimento e envelhecimento bem sucedidos.

Ao considerarmos a inclusão do uso do dinheiro no desenvolvimento humano, apenas os psicólogos econômicos Webley et al (2001) dedicaram-se extensivamente ao assunto, correlacionando etapas do ciclo vital a comportamentos econômicos, buscando entender” o que as pessoas realmente fazem com suas vidas econômicas” (prefácio, s/n).

Em relação ao dinheiro no ciclo vital, Webley et al (2001) consideram que as pessoas (p.44) “se tornam agentes independentes dentro da economia” ao entrarem

no mercado de trabalho e passarem a tomar decisões importantes a respeito de seu uso (do dinheiro). Eles dedicaram um livro ao assunto, buscando explorar e entender os problemas econômicos que as pessoas enfrentam ao longo da existência, desde a infância (como as crianças são ensinadas a respeito de dinheiro), passando pela entrada na vida econômica adulta, pelo comportamento econômico na família, até atingir a maturidade e posteriormente a aposentadoria (incluindo aqui questões relativas ao pós-morte, como herança).

Tais autores (Webley et al, 2001) observaram como as pessoas se comportam frente às múltiplas tarefas econômicas envolvidas em sua vida, desde pagamento de simples contas até decisões sobre poupar para aposentadoria, considerando também os aspectos familiares. Como explicaram (2001, p.97): “dentro das famílias, o comportamento econômico parece interagir com as mudanças sociais em formas complexas e sutis”. Os autores não delimitaram especificamente uma faixa etária para cada fase da vida econômica das pessoas, associando-as diretamente às tarefas que terão que desenvolver ao longo do ciclo vital, tanto individual quanto familiar.

O pesquisador norte-americano Tin (2008) estudou as demandas financeiras e as motivações ao longo do ciclo vital adulto e constatou que há relação direta entre demandas do ciclo vital (educação de filhos, por exemplo) e motivos para poupar ou ter bens. Verificou que as pessoas casadas tinham mais interesse em ter bens ativos e menos em dinheiro nas contas correntes, de modo semelhante à “Fase de Aquisição” de Berthoud (2011), que investigou a realidade do ciclo vital paulista.

O período do ciclo vital também impactou as demandas por dinheiro, sendo esta variável a que mais chamou atenção em termos de necessidade de se ter bens e poupar (Tin, 2008). Por outro lado, quanto maior era o nível educacional das pessoas, mais elas se viam motivadas a ter dinheiro, o mesmo acontecendo com as casadas e com filhos. Quanto ao sexo, a pesquisa identificou diferenças na motivação entre homens e mulheres em relação ao dinheiro, sendo eles mais motivados para terem dinheiro do que elas, independentemente da idade.

Furnham e Goletto-Tankel (2002) investigaram a compreensão que adolescentes e jovens adultos, até 21 anos, tinham em relação à poupança, pensão e seguros de vida e concluíram que eles sabiam muito mais a respeito de poupança, o que é condizente com a etapa do ciclo vital em que se encontravam. Por outro lado, os participantes que se preocupavam mais em poupar também afirmaram

possuir uma previdência privada a fim de terem mais ganhos após a aposentadoria, evidenciando preocupação com o futuro e a qualidade de vida.

Para nossa pesquisa, escolhemos as faixas etárias propostas por Papalia, Olds e Feldman (2010), que são: entre 20 e 40 anos (Início da Vida Adulta); entre 40 e 65 anos (Vida Adulta Intermediária) e dos 65 anos em diante (Vida Adulta Tardia).

De acordo com as autoras acima (2010), são estas as principais características do desenvolvimento psicossocial de cada período da vida adulta, conforme a faixa etária (p. 13).

Tabela 1- Desenvolvimento Psicossocial na Vida Adulta

Períodos da vida adulta	Características
Início da Vida Adulta (20 a 40 anos)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Traços e estilos de personalidade tornam-se relativamente estáveis. ▪ São tomadas decisões sobre relacionamentos íntimos e estilos de vida pessoais. ▪ A maioria das pessoas casa-se e tem filhos.
Vida Adulta Intermediária (40 a 65 anos)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ O senso de identidade continua a se desenvolver; pode ocorrer uma transição para a meia idade. ▪ A dupla responsabilidade pelo cuidado dos filhos e pais pode causar estresse. ▪ A saída dos filhos deixa o ninho vazio.
Vida Adulta Tardia (65 anos em diante)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ A aposentadoria pode oferecer novas opções para o aproveitamento do tempo. ▪ As pessoas desenvolvem estratégias mais flexíveis para enfrentar perdas pessoais e morte iminente. ▪ O relacionamento com a família pode proporcionar importante apoio. ▪ A busca de significado para a vida assume uma importância fundamental.

FONTE: PAPALIA, Olds e Feldman, 2010

Devemos considerar o desenvolvimento da perspectiva de três tempos: o vital, o social e o histórico, que se interconectam e influenciam a vida das pessoas.

O tempo vital diz respeito à biologia e à passagem cronológica, que leva a mudanças orgânicas, perdas de capacidades físicas e intelectuais. Já o tempo social está relacionado à gradação de idade, às expectativas e necessidades sociais, como por exemplo: tempo de graduar-se, casar-se, formar uma família, aposentar-se. Por fim, há o tempo histórico, construído por eventos políticos, econômicos, sociais, como, por exemplo, guerras e crises econômicas.

Condições familiares: ciclo vital e gastos

Em relação ao ciclo vital na família, tomamos por base as pesquisas de Cerveny e Berthoud (2011, p.24), para quem existem “quatro etapas não rigidamente circunscritas, que são: 1ª - Fase de Aquisição, 2ª - Fase Adolescente; 3ª - Fase Madura e 4ª - Fase Última”.

Fase de Aquisição

A “Fase de Aquisição” é considerada a primeira fase do ciclo vital da família (Berthoud, 2011, p. 33):

Compreende o período que se inicia com a união do casal, englobando inúmeros momentos da vida familiar [...] É um processo de construir a vida familiar, no sentido de aquisição de bens materiais, do estabelecimento de um estilo de vida e da construção de padrões de interações.

É uma fase com predomínio do comportamento de adquirir (Berthoud, 2011), incluindo bens materiais para conforto do casal e da família, marcada pelo processo de construção de uma nova vida. Embora não exista uma regra, as pessoas nesta fase costumam pertencer à faixa etária entre 20 e 40 anos. Segundo esta autora (p. 31), nesta fase ocorrem “três processos fundamentais: unindo-se, construindo a vida a dois e vivendo a parentalidade”. Para ela, há também um desafio nesta fase, que diz respeito à administração do dinheiro, e tem assumido novas formas, uma vez que muitas mulheres também trabalham e contribuem financeiramente em casa. Metas financeiras devem ser colocadas e os planos para atingi-las, estipulados.

Para Tin (2008), será um período de não apenas adquirir, mas também de gastar, em função das demandas na formação de um casal e posteriormente de uma família, dadas as despesas com a educação dos filhos.

Webley et al (2001) apontam para a transição que ocorre nesta fase, quando se sai da adolescência para o início da vida adulta. Espera-se que pessoas tornem-se adultas economicamente, começando pelo próprio dinheiro vindo de seu trabalho. Posteriormente, terão alguns passos a seguir, como morar sozinho, estudar longe da casa dos pais, trabalhar, casar-se, entre outros. Três comportamentos econômicos marcarão esta fase: trabalho, administração do dinheiro e compras, sendo estas relacionadas à formação de um novo núcleo familiar. Escolhas deverão ser feitas

para atingir objetivos de vida; a forma de usar o dinheiro ao longo destes anos influenciará as fases seguintes.

Para estes autores (p. 87): “a vida em família engloba uma variedade de outras decisões econômicas: o tempo certo para ter filhos, orçamento, gastos, poupanças, empréstimos e gerenciamento de bens”, que devem ser cuidadosamente analisados em prol de uma vida financeira equilibrada. Porém, alertam Webley et al (2001), este processo de decisão não é tão simples e pode gerar conflitos entre os casais em função das diferenças nas formas de administrar o dinheiro e dos objetivos de cada cônjuge.

Webley et al (2001) enfatizam as mudanças que estão ocorrendo nas famílias, incluindo a forma de administração financeira entre os casais e apontam algumas restrições que as mulheres ainda sofrem, especialmente se tiverem filhos e trabalharem, com sobrecarga de demandas e desgaste.

Fase Adolescente

De acordo com Berthoud (2011, p. 61):

A família adolescente caracteriza-se pela profunda transformação de todos os membros da família, visto que neste momento do ciclo vital, crises evolutivas geram uma necessidade de mudanças e readaptações familiares [...] configurando-se o “alinhamento de crises evolutivas”, que provoca, em todo o sistema familiar, o que chamamos de adolescência na família.

Os pais, normalmente na idade entre 40 e 65 anos, têm que lidar com questões de trabalho e família, incluindo o cuidado com os próprios pais, além de terem que administrar psicologicamente o processo de diferenciação dos filhos, que buscarão mais autonomia.

Esta fase pode ser incluída na fase denominada por Webley et al (2001, p. 98), de “Comportamento Econômico na Maturidade”, entendendo que, para estes autores, maturidade é “o período de consolidação do comportamento econômico para muitas pessoas e os indivíduos podem começar a ter uma perspectiva mais de longo prazo”.

Nesta direção, a perspectiva a que se referem diz respeito a decisões familiares sobre gastar no presente e poupar para o futuro. Cuidar dos filhos, cujas despesas tendem a aumentar com a perspectiva de entrada na universidade, bem

como dar atenção aos pais, inclusive financeira, pode gerar conflitos de interesses e necessidades. Não por acaso, esta fase é considerada como a de conflitos.

Para Webley et al (2001), as mudanças nas regras da família, juntamente com as sociais, pedem um olhar mais atento, principalmente em termos de como pai e mãe equacionarão os gastos do presente com as perspectivas de uma vida mais longa após a aposentadoria. E este tipo de reflexão, pensando em termos de família brasileira, precisa ocorrer nas fases de adolescência e madura.

Fase Madura

De acordo com Oliveira e Cervený (2011), a fase madura consiste no período entre “quarenta e poucos anos e meados de sessenta” (p. 105), em semelhança com o período de Webley et al (2001), que é o “Comportamento Econômico da Maturidade”, como já foi dito.

Cumprе ressaltar que não há exatamente uma idade fixa para esta fase, de maneira que assim como a “Fase Adolescente”, a “Fase Madura” também ocorre na faixa etária compreendida entre 40 e 65 anos, quando os filhos tornam-se adolescentes e posteriormente adultos.

Nesta fase espera-se que tenha ocorrido a consolidação do comportamento econômico das pessoas, entendida como ter recursos materiais (bens) para a vida almejada e não ter dívidas. Espera-se que o comportamento econômico nesta fase seja baseado em decisões racionais, com dados da realidade financeira pessoal e do país em que as pessoas vivem, como por exemplo, considerar a inflação (Webley et al, 2001).

Estar preparado financeiramente para emergências é fundamental e neste sentido “poupar é muito importante para as famílias maduras” (Webley et al, 2001). Browning e Lusardi (1996), em extensa pesquisa sobre poupança nos Estados Unidos, que incluiu o ciclo vital, mostraram que as pessoas passaram a poupar com o objetivo de precaver-se em relação a imprevistos e para o futuro, da mesma forma que quanto maior o nível educacional, maiores serão as reservas financeiras. E que as pessoas ao longo do ciclo vital, à medida que se dão conta do declínio físico, passam a ficar mais preocupadas em poupar para o futuro e reduzir gastos. Tais comportamentos em relação ao uso do dinheiro acontecem na faixa etária entre 40 e 65 anos, na vida adulta intermediária.

Nesta linha de raciocínio, Canova, Rattazi e Webley (2005) pesquisaram na Inglaterra os diferentes motivos para se poupar, sendo prevenção contra imprevistos e aposentadoria, um dos mais citados.

Considerando as tarefas da família, de acordo com Coelho (2011) os pais já terão realizado as tarefas básicas esperadas às fases anteriores e cumprido o papel de provedores, na orientação e educação dos filhos. Espera-se que os adultos tenham dado conta de tais tarefas, incluindo as financeiras, conforme acima citado.

Webley et al (2001) alertam para as diferenças individuais que podem existir em relação aos comportamentos econômicos, ou seja, em “como as pessoas lidam com os problemas econômicos que elas enfrentam” (p. 108) e que certamente influenciarão a Fase Última, que inclui a aposentadoria, como mostraremos a seguir.

Fase Última

A fase última corresponde àquela, a partir dos 65 anos de idade, em que a família sofrerá mais transformações, como, por exemplo, a aposentadoria e o envelhecimento de seus membros, da mesma forma que chegam novos - netos, genros, noras. Como explica Coelho (2011, p. 129) será uma fase com “características de fechamento de ciclo [...]; os três fenômenos encontrados que classificam a família em fase última são: fazendo retrospectiva, vivendo o presente e fechando o ciclo”.

A aposentadoria trará novas possibilidades de vida, sendo uma delas, continuar trabalhando. Para Webley et al (2001, p. 127), “a aposentadoria é um fato econômico” que envolve outros aspectos da vida, como por exemplo, *status* social. E ao mesmo tempo, “embora ela corresponda a um novo estágio de vida, ela não é uma nova vida” (p. 132), o que significa que cuidados devem ser tomados, incluindo aqueles relacionados a gastos e investimentos.

De acordo com Meirelles e Souza (2012), chegar a esta fase da vida com reserva financeira contribuirá significativamente para a qualidade de vida e saúde mental das pessoas. Os custos com a própria vida tendem a aumentar da mesma forma que costuma haver decréscimo da entrada de dinheiro, o que está em consonância com a teoria da “Hipótese do Ciclo de Vida” de Modigliani (2005), que estimou a queda na capacidade de poupar na velhice.

Webley et al (2001) explicam que mesmo aquelas pessoas que continuam trabalhando, aos poucos ficam mais suscetíveis a problemas médicos e gradativamente necessitam de mais cuidados. E contar exclusivamente com o apoio do governo pode ser arriscado, sendo recomendável garantir outras fontes de renda. Para estes autores, haverá uma mudança no padrão de consumo, que tende a ser mais voltado às necessidades e atento aos custos. Tanto que muitos idosos “continuam a poupar” (p.141), o que pode ser compreendido como precaução, uma vez que as pessoas têm vivido mais.

Dados da pesquisa de Mason e Lee (2010) publicados na ONU, mostram que as pessoas que atualmente têm entre 60 e 70 anos terão mais chances de chegar até os 100 anos, o que revela a necessidade de haver reservas para financiar pelo menos mais duas décadas de vida, no processo chamado “Financiamento do déficit do ciclo de vida” (p.17).

Sendo assim, entendemos que a Fase Última será determinada em parte pela quantidade de reserva financeira feita ao longo das fases anteriores, especialmente na fase “Comportamento Econômico na Maturidade”.

Fazendo um paralelo com a abordagem de Baltes (2004)¹⁶, constatamos que o uso do dinheiro ao longo do ciclo vital encaixa-se no modelo da Teoria de Otimização de Recursos, pois, ao longo da vida as pessoas terão que “selecionar, otimizar e compensar” os recursos disponíveis, incluindo os financeiros. Para tanto, espera-se que estejam abertas às mudanças, sendo flexíveis ante o novo e as dificuldades. Cumpre frisar que neste processo, as pessoas estão o tempo todo realizando escolhas, selecionando o que lhes convém, otimizando recursos e buscando compensar as perdas. Emoções das mais variadas ordens podem surgir, comprometendo ou facilitando este processo, incluindo os comportamentos relacionados ao uso do dinheiro.

Apresentamos até o momento os períodos da adulta e as fases do ciclo vital familiar, sem incluir rupturas. Embora algumas características do ciclo vital sejam comuns às famílias, há também imprevistos; e um deles é o divórcio.

De acordo com Souza (2008, p. 52): “divórcio é um processo, o que significa que leva tempo e produz as mais variadas e contraditórias emoções e sentimentos”, sendo uma das grandes demandas do ciclo vital, que provoca inúmeras perdas,

¹⁶ Paul Baltes, disponível em: <http://www.mpib-berlin.mpg.de/sites/default/files/media/pdf/25/lip_report_11.pdf> Acesso em 20, fev, 2012.

sendo uma delas as financeiras. Nesse processo, as mulheres costumam ser as mais prejudicadas, pois além de ficarem em 80% dos casos com a guarda dos filhos, arcam com as principais despesas em sua educação (Souza, 2008), o que pode levar também às dívidas e inadimplência (Paiva, 2011), como mostraremos a seguir.

Endividamento e inadimplência

Conforme apresentado anteriormente, ao longo do ciclo vital são várias as demandas, exigências e imprevistos. Cada fase possui suas necessidades, inclusive materiais, que tendem a se intensificar na vida adulta. Para tanto, a administração correta do dinheiro, que implica em gastar apenas a quantidade que se tem e dentro do possível, poupar, é o desejável. Porém, nem todos conseguem agir desta maneira e acabam realizando dívidas para atingir seus objetivos. O problema é quando estas dívidas deixam de ser pagas e se transformam em débitos insolúveis que crescem com os juros e impactam a qualidade de vida das pessoas, gerando prejuízos a elas e a suas famílias.

O endividamento traz altos custos não apenas para a própria pessoa, incluindo aspectos psicológicos, mas para todo o sistema financeiro e para a sociedade como um todo.

Na realidade brasileira o assunto é preocupante. O endividamento da população tem assumido dimensões cada vez maiores, fazendo parte das notícias diárias dos meios de comunicação, inclusive como consequência da crise econômica de 2008¹⁷, que começou nos Estados Unidos, mas que, em função da globalização, acabou se refletindo na economia mundial.

No Brasil, recente relatório do Banco Central do Brasil¹⁸, a respeito do endividamento da população, indica que os indicadores de inadimplência permaneceram em patamar relativamente elevado nos primeiros meses do segundo trimestre de 2012, o que pode impactar o cenário econômico brasileiro.

De acordo com Tolotti (2007, p. 31), “uma pessoa pode ser considerada endividada quando não consegue cumprir seus compromissos financeiros e possui um atraso que oscila entre um e três meses”.

¹⁷ Matéria: 10 razões para entender o tremor na economia. Disponível em <<http://www1.folha.uol.com.br/folha/dinheiro/ult91u458650.shtml>>. Acesso em 3, jun, 2012.

¹⁸ Banco Central do Brasil: Relatório de Inflação: junho/ 2012. Disponível em <<http://www.bcb.gov.br/htms/relinf/port/2012/06/ri201206c1p.pdf>> Acesso em 13, jul, 2012.

Para Slomp (2008, p.112-113),¹⁹

O endividamento pode ser uma consequência do consumo de bens e serviços, tornando-se crônico quando compromete a renda do devedor; como pode até superá-la a ponto de este já não ter mais condições de quitar o débito [...] Nesse patamar, o endividamento é denominado, pelos estudiosos do assunto, de superendividamento ou sobreendividamento.

A situação de superendividamento ou sobreendividamento pode levar à inadimplência, que de acordo com o Serasa Experian²⁰, significa o “não cumprimento de algo”, neste caso, os pagamentos.

Pesquisa da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo, “Endividamento e Inadimplência do Consumidor”, realizada em fevereiro de 2012, com famílias endividadas, revelou que 67,8% das famílias com renda acima de 10 salários mínimos possuíam dívidas com cartão de crédito, seguido pelo financiamento do carro (24%), crédito pessoal (11,8%) e cheque especial (6,7%).

Em estudo semelhante, apresentado em julho de 2012, dados do Serasa Experian, a respeito do fluxo mensal de dívidas em atraso às financeiras, cartão de crédito e não financeiras²¹, mostram que, em junho de 2012, houve aumento de 13,2% de dívidas em relação ao mês de maio deste mesmo ano, índice elevado de inadimplência, que revela a ausência de controle do consumidor em relação ao uso do dinheiro, sendo o cartão de crédito um dos principais responsáveis por esta situação.

Tendo como base a necessidade ou desejo de consumir cada vez mais bens, parte da população acaba por não prestar atenção às suas contas reais, realizando contas mentais (já explicadas em capítulo anterior), gastando além de suas receitas; e ao não conseguir pagá-las, torna-se inadimplente.

Para Katona (1975), as pessoas acabam se endividando por algum destes três motivos: baixa renda, que não possibilita pagar as despesas básicas; alta renda, com intenso desejo de consumir, e ausência total de vontade para economizar, independentemente da entrada financeira.

¹⁹ Matéria: Endividamento e consumo. Artigo científico confeccionado a convite do PROCON Caxias do Sul, através do ofício n.108/2007 destinado à Revista das Relações de Consumo em 2008. Disponível em <procon.caxias.rs.gov.br/site/_uploads/publicacoes/publicacao_4.pdf>. Acesso em 13, jul, 2012.

²⁰ Matéria: “Origem da palavra”: Disponível em:< <http://www.serasaexperian.com.br/guia/04.htm>>. Acesso em 4, jun, 2012.

²¹ Pesquisa: Fluxo mensal de dívidas em atraso junto às financeiras, cartão de crédito e não financeiras. Disponível em: <http://www.serasaexperian.com.br/release/indicadores/inadimplencia_consumidor.htm>. Acesso em 31, jul, 2012.

Livingstone e Lunt (1992) explicam que se deve buscar entender o endividamento pela perspectiva interdisciplinar e que fatores sociodemográficos são menos determinantes do que se supõe, devendo-se considerar também os fatores sociais, psicológicos, o *locus* de controle, estratégias para lidar com o estresse, além do prazer que as pessoas sentem ao comprar. Para estes autores (p. 113), estar endividado não é fácil, uma vez que “a experiência de passar por dificuldades financeiras baseia-se em lidar com recursos de enfrentamento, acionar o suporte da rede de relações e habilidades em avaliar e controlar as circunstâncias”, exigindo esforços de várias ordens, inclusive psicológica, para sair desta situação.

Brown, Taylor e Price (2005), por outro lado, explicam que um certo nível de débito, que não cause danos à pessoa e ao contexto, é tolerável, inclusive para prevenir gastos adicionais, como por exemplo, no caso do valor da hipoteca estar de acordo com as possibilidades mensais de cada pessoa, o que não impacta negativamente o bem estar da mesma. Seus estudos junto à população britânica mostraram que há forte correlação entre estresse financeiro e problemas psicológicos, incluindo depressão. E alertam que aqueles que têm o hábito de poupar, além de evitarem dívidas, experimentaram mais bem estar ao longo da vida do que aqueles que não pouparam.

Estudos de Ottaviani e Vendome (2011) com italianos indicaram que o *status* profissional, a quantidade de riqueza líquida e a presença de filhos são importantes determinantes para o endividamento. Seus estudos evidenciaram que aspectos psicológicos, como a impulsividade não patológica, têm influência no endividamento, especialmente em situações do cotidiano, quando as pessoas tomam constantemente decisões a respeito de gastos e precisam fazer escolhas. Para estas autoras, este aspecto é mais impactante no endividamento e bem estar das pessoas do que o fato de se ter ou não uma hipoteca.

Tais colocações são semelhantes às de Stone e Maury (2006), que estudaram os débitos pessoais junto a homens e mulheres da “Lackland Air Force Base”, no Texas. Estes pesquisadores concluíram que não apenas dados sociodemográficos impactam o uso do dinheiro e conseqüentemente, o endividamento, mas também a má gestão do mesmo. Os aspectos psicológicos também foram considerados determinantes, inclusive por Furnham (1984), cuja escala MBBS foi usada na pesquisa. E concluíram que o endividamento deve ser

compreendido considerando-se vários fatores e não apenas um, em função da complexidade do tema. O mesmo fora postulado em 1992 por Livingstone e Lunt.

Para Kempson, McKay e Willits (2004), que estudaram amostras britânicas, e para Kang e Ma (2007), que estudaram amostras asiáticas, o cartão de crédito é um dos grandes responsáveis pelo endividamento, especialmente na Ásia, onde houve pouca informação a respeito de seu uso, revelando ausência de educação financeira por parte da população em relação a esta forma de pagamento.

Kempson, McKay e Willits (2004) ressaltaram que além do cartão de crédito, queda no valor do salário sem adequação de orçamentos, bem como problemas de saúde contribuem para as dívidas. Seus estudos constataram que pessoas (independentemente do sexo) com mais de 40 anos são menos propensas ao endividamento, o que pode ser entendido pelo fato de, em termos de ciclo vital, terem atingido estabilidade financeira e profissional, conforme pontuado por Webley et al (2001).

Uma das formas de sair do endividamento é mudar padrões de consumo e cortar gastos. Porém, na sociedade em que vivemos, consumir tem vários significados e está associado a poder e *status* social, sendo um ato social inserido no processo de reprodução cultural da sociedade (Barbosa, 2004). Para esta autora, o consumo apresenta o estilo de vida das pessoas à sociedade, além de satisfazer necessidades básicas ou supérfluas, a partir da aquisição de bens como comida, roupas, moradia, automóvel, lazer, entre outros. Para tanto, muitas acabam gastando mais do que possuem, ultrapassando seus limites, comportamento severamente criticado por Veblen (1987, p. XIV) e classificado como “consumo conspícuo, cujo objetivo é impressionar os outros e mostrar-lhes que se possuem excedentes”.

Realizando buscas em sites científicos como BVS-PSI, Capes, Scielo, constatamos a carência de pesquisas envolvendo Psicologia e endividamento pessoal. Por outro lado, na mídia, é comum nos depararmos com matérias a respeito do assunto, principalmente envolvendo mulheres. Um exemplo disto são as pesquisas do Instituto Sophia Mind Pesquisa e Inteligência de Mercado²² que, no ano de 2010, fez um estudo sobre endividamento com 913 mulheres brasileiras na

²² Matéria: Elas controlam o mercado, mas parecem estar perdendo o autocontrole. Disponível em <<http://www.sophiamind.com/pesquisas/financas/elas-controlam-o-mercado-porem-parecem-estar-perdendo-o-auto-controle/>>. Acesso 01 ago, 2012.

faixa etária entre 18 e 60 anos. Os dados mostraram que elas realizaram mais compras a prazo que os homens e que o cartão de crédito é o principal responsável pelo endividamento. Setenta por cento delas usam ou usaram cheque especial, sendo que 27% o fazem mensalmente, revelando descontrole sobre os gastos, muitas vezes disparado por algum acontecimento negativo de vida; 81% tem o hábito de realizar compras a prazo.

Ainda de acordo com o estudo acima, a faixa etária se mostrou uma variável significativa, sendo que as mulheres mais jovens, até 30 anos, gastam mais com supérfluos, sendo a compra de bens com valor elevado mais comum entre as de 26 e 40 anos enquanto as acima de 40 anos apontam como principal motivo para o endividamento o surgimento de alguma doença, semelhante ao que dissemos sobre as fases do ciclo vital, especialmente a última.

Entender as variáveis relacionadas ao endividamento torna-se necessário para buscar novas alternativas de reverter e evitar esta situação, que pode levar a problemas conjugais e familiares, conforme mostraram Guimarães (2010), Madanes e Madanes (1997) e Zelizer (2009), bem como a problemas de baixa autoestima e depressão, entre outros (Jellinek e Beresin, 1999, Perinbanayagan, 2011).

Objetivos

Nos capítulos anteriores mostramos como o comportamento frente ao dinheiro é mobilizado por crenças e tem seu uso diferente em função do gênero, período do ciclo vital individual e familiar, estado civil e variáveis sócio econômicas.

Em vista de não existirem trabalhos nacionais investigando atitudes, crenças e comportamentos em relação ao uso do dinheiro, considerando estas variáveis, o objetivo do presente trabalho foi:

Identificar atitudes, crenças e comportamentos em relação ao dinheiro ao longo da vida adulta, entre brasileiros de ambos os sexos e diferentes estados civis.

Objetivos específicos:

- Identificar quais comportamentos em relação ao dinheiro, são influenciados pela família de origem e avaliar se há diferenças significativas entre homens e mulheres nos diferentes períodos da vida

adulta (inicial, intermediária e tardia, conforme o denominado por Papalia, Olds e Feldman, 2010).

- Identificar os padrões de uso do dinheiro e avaliar se há diferenças significativas entre os sexos, períodos da vida adulta e estado civil.
- Avaliar se endividamento varia conforme o sexo, os períodos da vida adulta e o estado civil.
- Identificar as atitudes e crenças associadas ao uso do dinheiro e avaliar se há diferenças significativas em entre os sexos, períodos da vida adulta e estado civil.
- Identificar se há atitudes e crenças diferentes entre indivíduos endividados e não endividados.
- Identificar as expectativas em relação ao futuro monetário individual e do país e avaliar se há diferenças entre os sexos, períodos da vida adulta e estado civil.

Consideramos que o acesso aos comportamentos em relação ao uso do dinheiro e as atitudes, crenças que os mobilizam, bem como as origens de seu uso, pode contribuir para novas formas de seu entendimento, tanto para a prática clínica, nossa área de atuação, quanto para a área educacional e financeira, abrindo novas portas à compreensão do comportamento humano.

MÉTODO

Optou-se pelo método quantitativo, com utilização de análise estatística dos dados, de modo a poder generalizar para parte da população adulta brasileira os resultados relacionados a atitudes, crenças e comportamentos dos sujeitos que responderam a esta pesquisa.

Em consonância com a literatura internacional fizemos uso conjugado de duas escalas e de um questionário que foram disponibilizados via internet.

Optamos por aplicar a pesquisa de modo *on line* porque segundo os estudos de Skitka e Sargis (2006, p.530), “*a internet tem aberto novos horizontes para os tradicionais métodos de coleta de dados em Psicologia*”, tendo aumentado gradativamente seu uso em pesquisas, como puderam verificar em levantamento da *American Psychological Association (APA)* no período de 2003-2004.

Ainda segundo aqueles autores, há outras vantagens na pesquisa pela internet, tais como: facilidade em expandir as amostras, alcançando-se um número maior de participantes; as pessoas sentem-se mais à vontade e estimuladas a participar quando estão em ambiente familiar e não em laboratórios ou na presença de pesquisadores; evita desperdício de papel e outros materiais associados a questionários e instrumentos de medida; o tempo de execução costuma ser mais rápido: agilizam-se processos, ganha-se tempo e, finalmente: as pessoas tendem a persistir mais nas pesquisas pela internet, até porque possuem a liberdade de realizá-la no momento em que desejarem.

Em consonância com as informações acima, para Naglieri et al (2004), apud Wachelke e Andrade (2009, p.358):

Os benefícios de testes e medidas aplicados via internet encontram-se a diminuição dos custos, a velocidade de aplicação e por fim, os aspectos da conveniência (...); é possível planejar e difundir questionários e experimentos pela rede, atingindo um contingente elevado de pessoas, de composição diversificada em termos demográficos, por um custo inferior às despesas convencionais.

Em termos de motivação para respostas, Yip (2003) constatou em suas pesquisas com estudantes de graduação em Psicologia que estes preferiam este tipo de ferramenta, alegando ser mais atraente e útil, além de possibilitar mais flexibilidade de horário, podendo ser respondida de acordo com a disponibilidade de cada um.

Há também o aspecto psicológico a ser considerado. Segundo Best et al (2001, p. 133), pesquisas comparativas nos Estados Unidos, com amostras de participantes por telefone e via internet, geraram resultados semelhantes. Para eles:

Os mecanismos psicológicos que produzem certas crenças ou atitudes não ocorrem em função do uso de Internet. Na prática, isto significa que a experiência do uso da internet não gera nem leva a crenças ou atitudes que podem diretamente influenciar a variável sob investigação ou indiretamente mediar ou moderar como outros fatores influenciam esta variável.

Nesta mesma direção, para Wachelke e Andrade (2009, p.358): “a pesquisa pela internet torna-se viável a partir da pressuposição de que os processos psicológicos funcionam de modo semelhante em pessoas que estejam usando a internet e pessoas que não a estejam usando”. Estes mesmos autores (2009) realizaram pesquisa com uso de escalas no Brasil, não tendo verificado diferenças entre os resultados de recrutamento e aplicação *on-line* e presencial.

Em termos de tipo de pesquisa por internet, a nossa, segundo Skitka e Sargis (2006, p.533) “é aquela que adapta materiais e métodos originariamente desenvolvidos para serem usados fora da internet”, comum em pesquisas na Psicologia Clínica.

Sendo assim, optamos por usar a internet como ferramenta de pesquisa, pois é um meio para atingirmos nosso objetivo de maneira mais ampla, mantendo o necessário rigor teórico e ético.

Para as pesquisadoras Fragoso, Recuero e Amaral (2011, p.17), a presença da internet na pesquisa científica, seja como “objeto (aquilo que se estuda), local (ambiente onde a pesquisa é realizada) ou instrumento de pesquisa (por exemplo, ferramenta para coleta de dados)”, é uma realidade recente, já existente no país e que deve ser considerada com os cuidados éticos que toda pesquisa exige. Como novidade, ela (a internet) convive hoje com as tradições de pesquisa empírica e oferece novos desafios aos pesquisadores, a começar pela forma de recrutar participantes e pelos procedimentos de coleta de dados, como mostraremos a seguir.

Participantes

Foram definidos como critérios de inclusão para participação na pesquisa os seguintes critérios: ser brasileiro, ter acima de 18 anos, possuir ensino médio

completo, ter trabalhado ou estar trabalhando e residir no país. O critério de exclusão foi o não preenchimento completo do protocolo de pesquisa.

Participaram de nossa amostra 600 pessoas, homens e mulheres com idade entre 18 e 75 anos, brasileiros, residentes no Brasil, com no mínimo ensino médio completo, que foram divididos em três segmentos tendo como critério os períodos da vida adulta (Início da Vida Adulta de 18 e 40 anos; Vida Adulta Intermediária, de 41 e 65 anos e Vida Adulta Tardia, acima de 65 anos) conforme definidos por Papalia, Olds e Feldman (2010). Os dados referentes a esta amostra serão analisados no capítulo referente aos resultados.

Procedimento

A pesquisa foi realizada pela internet, sendo as escalas e dados dos participantes disponibilizados em endereço URL (www.valeriamoirelles.psc.br/pesquisa) entre os dias 1º de outubro de 2011 e 31 de dezembro de 2011. Escolheu-se este tipo de procedimento por ser uma forma mais abrangente para obtenção de dados, inclusive de pessoas de várias localidades do país, e também mais prática em relação à sistematização das informações quando comparado com os sistemas tradicionais, conforme Wachelke e Andrade (2009).

A organização e a introdução da pesquisa na rede foram realizadas por profissional especializado.

Esta pesquisadora enviou convites individuais, por meio da rede de relacionamento *Facebook*, à sua lista de amigos, solicitando divulgação, bem como postou um convite em sua página, chamando à participação. A outra forma de recrutamento foi por *e-mails*, distribuídos pelo *mailing* da pesquisadora e de sua orientadora, convidando as pessoas a participarem e solicitando divulgação, fornecendo as instruções e endereço de acesso (URL).

Dada a amplitude da pesquisa, adotamos, como período de coleta de dados, três meses a partir da data de inserção na rede da URL, o que ocorreu no dia 01/10/2011, após a aprovação deste projeto de pesquisa pelo Comitê de Ética da PUC-SP. Foram realizadas três chamadas à participação no *Facebook* da pesquisadora e via email, nas seguintes datas: 1º de outubro, 1º de novembro e 1º de dezembro.

Buscamos o conforto visual em todo o material, optando por cores de fundo claras, letras grandes e de fácil leitura. Na primeira página do protocolo da *internet* (Anexo A) inseriu-se o logotipo da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo à qual esta pesquisadora e sua orientadora são vinculadas, uma foto da pesquisadora, visando dar mais pessoalidade ao material, bem como sua identificação junto ao Programa de Estudos Pós Graduated em Psicologia Clínica, acrescidos de seu email e telefone para contato. Abaixo havia um texto com a apresentação geral da pesquisa, esclarecendo que se tratava de um estudo científico, diferenciando-o de uma enquete comum a respeito de produtos e serviços, que ocorrem na internet. Esclarecia-se que só poderiam participar da pesquisa brasileiros e brasileiras a partir de 18 anos, com ensino médio completo, residentes no Brasil, que estivessem trabalhando ou que já trabalhariam, independentemente do fato de estarem desempregados ou aposentados no momento. A fim de reduzir a possibilidade de desistências, explicitou-se o tempo médio previsto para responder à pesquisa, deixando-se bem evidentes os campos para preenchimento de informações.

Em seguida, clicando-se em um botão para avançar, chegava-se ao Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (Anexo B), que uma vez lido deveria ser aceito ou não, clicando-se no respectivo ícone. Uma vez tendo concordado, o participante daria sequência à pesquisa, clicando em “avançar”. A página seguinte era relativa aos seguintes questionários e escalas, apresentados nesta ordem: Dados dos Participantes (Anexo C) “Dinheiro no Presente” (anexo D), “Dinheiro no Passado e Futuro” – MPFS - (anexo E) e “Atitudes, Crenças e Comportamentos em Relação ao Dinheiro” – MBBS - (Anexo F).

Foram registrados os endereços de IP, data e hora de preenchimento de cada formulário, a fim de possibilitar a exclusão de dados repetidos enviados a partir de um mesmo computador, para evitar fraudes.

Instrumentos

Os instrumentos foram um questionário sobre dados dos participantes, outro sobre o uso do dinheiro no presente e duas escalas (MPFS e MBBS), equivalentes aos impressos, adequados para serem respondidos por meio de um programa navegador da World Wide Web (www).

Os dados de identificação versavam sobre informações demográficas básicas acerca de sexo, idade, estado civil, número de filhos, religião, grau de escolaridade, profissão, forma de atuação profissional, situação atual de trabalho, carga horária semanal, valor do salário; uma última pergunta solicitava a avaliação da própria situação financeira.

O questionário Dinheiro no Presente foi elaborado por nós com o intuito de obter dados a respeito de comportamentos e atitudes em relação ao uso do dinheiro no momento atual. Tinha 11 itens, sete subitens, sendo duas perguntas abertas (Questão 10: O que você faria se ganhasse hoje 1 milhão de reais? e Questão 11: Qual o mote ou ditado que orienta atualmente suas atitudes em relação ao dinheiro?)

A escala *Money in the Past and Future* (MPFS) ou “Dinheiro no passado e Futuro”, de Rubinstein, 1980, apud Furnham, (1984) e Bailey e Lown, (1993), foi usada para identificar atitudes de homens e mulheres frente ao dinheiro levando em consideração os comportamentos do passado, aprendidos com os pais na família de origem e que podem determinar ou não atitudes em relação ao futuro. Busca identificar quais variáveis sociodemográficas relacionam-se às atitudes no uso do dinheiro no passado e no futuro. É composta por 16 itens entre os quais há sete com respostas sobre Dinheiro no Passado e nove com respostas em relação a Dinheiro no Futuro. Para responder, os participantes devem numerar de 0 a 6, (Escala *Likert*), do mais importante (0) ao menos importante (6). Sua tradução obedeceu ao critério de *back translation*, com dois tradutores bilíngues. Para garantir a fidedignidade, incluímos uma tradução inicial juramentada.

A *Money Beliefs and Behaviour Scale* (MBBS), é uma escala criada em 1984, na Inglaterra, por Adrian Furnham (1984), e tem como objetivo investigar a relação entre variáveis demográficas (sexo, idade, educação, orientação política e nível sócio econômico) e as crenças e atitudes das pessoas em relação ao uso do dinheiro. É composta por 60 itens que investigam vários usos do dinheiro, e que devem ser respondidos de 1 a 7 (Escala *Likert*), partindo do concordo (1) para o discordo (7).

A tradução brasileira da MBBS (Furnham, 1984) foi produzida a partir das versões em inglês usando-se o método de *back translation*, do qual participaram dois tradutores bilíngues.

Análise dos dados

Os dados foram analisados com o uso do programa estatístico *Statistical Package for the Social Sciences*, SPSS, versão 19.0, *for Windows*, conduzida por uma profissional especializada em Estatística, que trabalhou os dados procedentes do *Google Docs*.

Na análise descritiva, as variáveis qualitativas foram resumidas em frequências simples e relativas (porcentagens) e as quantitativas foram expressas em médias e desvios padrão. As questões abertas tiveram suas respostas codificadas e agrupadas por similaridade.

No tratamento estatístico foi utilizada a Análise de Variância (ANOVA) que também fora usada por Furnham (1984) e Bailey e Lown (1993). Para as comparações entre homens e mulheres em relação aos dados demográficos e situação atual de trabalho foi utilizado o teste qui quadrado de Pearson, bem como o modelo de regressão logística para as variáveis qualitativas binárias.

Na análise do MBBS foi aplicada uma análise fatorial utilizando-se a rotação varimax. Para a interpretação dos fatores foram considerados os itens com cargas fatoriais maiores ou iguais a 0,40. Como o número de itens era variável entre os fatores, as escalas originais foram transformadas em escalas de 0 a 100, para facilitar as comparações.

A confiabilidade (consistência interna) dos fatores foi analisada pelo coeficiente alfa de *Cronbach*. Os itens com correlação negativa tiveram seus valores invertidos para que todos os itens de um mesmo fator estivessem no mesmo sentido.

Cuidados éticos

A pesquisa foi aprovada pelo Comitê de Ética da PUC com protocolo 246/2011.

Como sua ferramenta para coleta de dados foi a internet, também seguimos as recomendações éticas da AoIR²³, o “*Ethical decision-making and Internet research*” (2002).

²³ AoIR: Association of Internet Researches. <http://aoir.org/reports/ethics.pdf>. Acesso em: 20 set. 2011.

RESULTADOS

O presente estudo teve como objetivo identificar atitudes, crenças e comportamentos em relação ao dinheiro, de homens e mulheres, brasileiros, residentes no Brasil, com ensino médio completo (em função de melhor

compreensão de leitura, escrita e uso de internet), com mais de 18 anos e divididos em três sub-grupos conforme os períodos da vida adulta definidos por Papalia, Olds e Feldman (2010), a saber: Início da Vida Adulta (de 18 e 40 anos); Vida Adulta Intermediária (de 41 e 65 anos) e Vida Adulta Tardia (acima de 65 anos).

Os resultados apresentados neste capítulo referem-se ao protocolo de pesquisa, que solicitava dados demográficos dos participantes, informações a respeito do uso do dinheiro no presente, mais das escalas *Money in the Past and Future* (MPFS) – Dinheiro no Passado e *Money Beliefs and Behaviour Scale* (MBBS).

Para garantir a validade dos dados solicitamos que todos os questionários fossem totalmente preenchidos. No entanto, isso não foi possível devido a falhas técnicas no sistema operacional, o que fez com que recebêssemos questionários incompletos. Em vista disto, realizou-se inicialmente uma avaliação quanto à qualidade dos dados, com o intuito de corrigir possíveis erros e eliminar inconsistências.

Assim, da amostra original, em que 621 pessoas responderam, foram excluídos 21 questionários incompletos, restando uma amostra final de 600 pessoas. Os motivos para exclusão foram basicamente: alto percentual de não respostas e o fato de 6 participantes residirem fora do Brasil²⁴. Foram mantidos na análise os questionários e as escalas com itens não respondidos por não serem aplicáveis, como por exemplo, na MPFS - Dinheiro no Passado, no item 4c, referente à importância do dinheiro para o irmão/irmã, que não se aplicava no caso de filhos únicos.

Os resultados estão apresentados da seguinte maneira: inicialmente a caracterização da amostra, seguido das informações sobre a família de origem e influências no uso do dinheiro. Depois, apresentamos os resultados relativos aos comportamentos em relação ao uso do dinheiro, incluindo endividamento e por fim, os analisados dados relativos às “Formas de “Endividamento” e por fim, as atitudes e valores relativos ao dinheiro.

Caracterização da amostra – perfil dos respondentes

²⁴ Optamos por excluir os 6 participantes residentes fora do país pois não tínhamos como saber se estavam provisória ou definitivamente nesta situação, nem há quanto tempo.

Nossa amostra é formada por 600 participantes, sendo 423 (70,5%) mulheres e 177 homens (29,5%). Quase a metade das pessoas que compõem a amostra (294 - 49%) têm menos de 40 anos e mais da metade é casada (323 - 54,5%). A maior parte é da Região Sudeste do país (492 - 82%), sendo que 283 (70%) residem na cidade de São Paulo. As tabelas 2 e 3 apresentam detalhadamente estas informações.

Tabela 2 - Dados sociodemográficos da amostra

Dados sociodemográficos	N°	%
Sexo		
Mulheres	423	70,5
Homens	177	29,5
Total	600	100
Período Ciclo Vital		
Início da Vida Adulta (até 40 anos)	294	49,0
Vida Adulta Intermediária (41 a 65 anos)	291	48,5
Vida Adulta Tardia (mais de 65 anos)	15	2,5
Total	600	100
Estado civil		
1º casamento / união estável	253	42,3
2º casamento / união estável	60	10,0
3º ou mais casamento / união estável	14	2,3
Separado/ Divorciado	95	15,8
Solteiro	170	28,3
Viúvo (a)	5	0,8
Não responderam	3	0,5
Total	600	100

Tabela 3 – Regiões onde residem

Região	N°	%
Sudeste	492	82
Distrito Federal	46	7,6
Sul	31	5,2
Norte/Nordeste/Centro Oeste	31	5,2
Total	600	100

A distribuição entre homens e mulheres segundo período do ciclo vital aparece na Tabela 3. Deve-se destacar a pouca presença de indivíduos de ambos os sexos com mais de 65 anos, o que pode ser justificado pelo uso do procedimento *on line*, tanto quanto pelo próprio processo de captação de participantes. Embora este número possa merecer ressalvas e cuidados quanto à generalização, não comprometeu a análise estatística.

Tabela 4 - Distribuição de homens e mulheres quanto ao período da vida adulta

Período	Sexo				Total	
	Mulheres		Homens			
Início da Vida Adulta (até 40 anos)	218	51,5	76	42,9	294	49,00%
Vida Adulta Intermediária (41 a 65 anos)	197	46,6	94	53,1	291	48,50%
Vida Adulta Tardia (mais de 65 anos)	8	1,9	7	4,0	15	2,50%
Total	423	100	177	100	600	100,00%

Considerando sexo, período da vida adulta e estado civil, temos a seguinte distribuição dos participantes:

Tabela 5 - Distribuição dos participantes quanto ao sexo, período da vida adulta e estado civil

Período	Estado civil	Mulheres		Homens	
		N°	%	N°	%
Início da Vida Adulta (até 40 anos)	Casado	103	47,5	34	45,9
	Solteiro	95	43,8	35	47,3
	Separado/divorciado/viúvo	19	8,8	5	6,8
	Total	217	100,0	74	100,0
Vida Adulta Intermediária (41 a 65 anos)	Casado	120	60,9	60	63,8
	Solteiro	29	14,7	10	10,6
	Separado/divorciado/viúvo	48	24,4	24	25,5
	Total	197	100,0	94	100,0
Vida Adulta Tardia (mais de 65 anos)	Casado	5	62,5	5	71,4
	Solteiro	1	12,5	-	-
	Separado/divorciado/viúvo	2	25,0	2	28,6
	Total	8	100,0	7	100,0

Aproximadamente metade dos participantes 304 (50,7%) tem filhos, sendo mais frequente dois (48% dos participantes), conforme pode ser observado na tabela abaixo.

Tabela 6 – Filhos

Dados sociodemográficos	N°	%
FILHOS		
Não	296	49,3
Sim	304	50,7

Total	600	100
Número de filhos*		
Um	111	36,5
Dois	146	48,0
Três ou mais	47	15,5
Total	304	100

* Porcentagens em relação a 304 participantes com filho(s)

A maioria tem religião, sendo a católica a mais frequente, com 246 adeptos (55,23%).

Em relação à escolaridade, 169 (28,2%) participantes fizeram faculdade completa e 368 (61,4%) possuem pelo menos algum curso de especialização ou pós-graduação, o que mostra o elevado nível educacional dos participantes, como pode ser visto na tabela 7, abaixo:

Tabela 7 - Perfil dos participantes quanto à escolaridade

Grau de escolaridade	N°	%
Curso de especialização e MBA	208	34,6
Faculdade completa	169	28,2
Mestrado/Pós-graduação	118	19,7
Doutorado/livre docência	42	7,0
Faculdade incompleta	42	7,0
Ensino médio completo	18	3,0
Não responderam	3	0,5
Total	600	100

Houve diferença estatisticamente significativa entre homens e mulheres quanto ao grau de escolaridade ($p=0,022$), sendo que as mulheres têm mais cursos de especialização e os homens têm mais MBA. Quando analisamos apenas se tem ou não pós-graduação, apesar da porcentagem de pós graduados ser um pouco maior no sexo feminino (63,2% vs 58,2%), não houve diferença estatisticamente significativa entre homens e mulheres ($p=0,285$).

Com relação à situação atual de trabalho, a grande maioria (92,7%) estava trabalhando no momento da realização da pesquisa, sendo que 59,7% em período

integral com carga horária mediana de 40 horas semanais, conforme tabela 8, abaixo. O perfil completo dos respondentes quanto à situação de trabalho encontra-se no anexo G.

Tabela 8 – Situação em relação ao trabalho, por sexo.

Atualmente você está:	Sexo				Total	
	Mulheres		Homens		N°	%
	N°	%	N°	%		
Trabalhando	353	83,5	154	87,0	507	84,5
Aposentado, mas trabalhando	34	8,0	15	8,5	49	8,2
Desempregado	31	7,3	4	2,25	35	5,8
Aposentado	5	1,2	4	2,25	9	1,5
Total	423	100	177	100	600	100

Dados em frequências simples.

Quanto às horas trabalhadas, 358 pessoas (59,7%) estavam trabalhando em período integral, sendo que a mediana foi de 40 horas semanais, em linha com os números do IBGE²⁵ a respeito das horas trabalhadas pela população brasileira. De fato, em março de 2012, 11 milhões e 527 mil pessoas trabalharam entre 40 e 44 horas semanais.

As mulheres trabalham menos em período integral que os homens e mais em meio período e período flexível, conforme pode ser visto na tabela 9:

Tabela 9 - Situação de homens e mulheres trabalhando, quanto à carga horária

Carga horária	Sexo				Total	
	Mulheres		Homens		N°	%
	N°	%	N°	%		
Período integral	232	58,0	126	75,4	358	63,1
Meio período	42	10,5	2	1,2	44	7,8

²⁵ Tabela 75 - Pessoas de 10 anos ou mais de idade, ocupadas na semana de referência, que trabalharam efetivamente de 40-44 horas, na semana de referência, em todos os trabalhos, por regiões metropolitanas, segundos os meses da pesquisa-mar2002-mar-2012. Disponível em <<http://www.ibge.gov.br>> . Acesso em: 17, mai, 2012.

	Sexo					
	Mulheres		Homens		Total	
Horário flexível	126	31,5	39	23,4	165	29,1
Total	400	100	167	100	567	100

Dados em frequência simples. 44 pessoas estavam desempregadas ou aposentadas.

Duzentos e dez participantes (35%) são empregados de empresas privadas, 32,5% são profissionais liberais e 18% são funcionários públicos. Quase 80% (466) participantes são profissionais da área de Ciências Humanas, o que pode ser explicado pelo fato de que tanto a pesquisadora quanto sua orientadora serem da área de Humanas e terem solicitado a suas redes profissionais a participação nesta pesquisa.

No que se refere aos proventos, o grupo de participantes é bem heterogêneo, indo de um salário mensal mínimo de R\$ 330,00 a um máximo de R\$ 50.000,00, com mediana de R\$ 4.500,00. Segundo o IBGE²⁶, em fevereiro de 2012 o valor médio do salário do brasileiro era de R\$ 1.703,80, o que significa que nossa amostra possui faixa salarial mais de 100% acima da média brasileira.

Tabela 10 – Situação de homens e mulheres que trabalham quanto ao salário mensal

Salário mensal (em número de salários mínimos)	Sexo		
	Mulheres (n=378)	Homens (n=152)	Total (n=567)
Média (desvio padrão)	8,67 (7,90)	14,03 (11,65)	10,21 (9,44)
Mediana	6,43	11,09	7,23
Mínimo – Máximo	0,53-64,31	0,96-80,39	0,53-80,39

Comparativamente, mais homens 114 (65%) percebem sua situação financeira como boa, excelente ou muito boa, enquanto as mulheres 229 (54,5%) a percebem da mesma forma, provavelmente em função das diferenças salariais existentes entre os sexos, que são semelhantes aos dados recentes do IBGE²⁷.

²⁶ Tabela 116 - Rendimento médio nominal do trabalho principal, efetivamente recebido no mês de referência, pelas pessoas de 10 anos ou mais de idade, ocupadas na semana de referência, por regiões metropolitanas, segundo os meses de referência - fev 2002-fev.2012. Disponível em <<http://www.ibge.gov.br>> Acesso em: 17, mai, 2012.

²⁷ IBGE - Pesquisa Mensal de Empregos- PME: Mulher no mercado de trabalho: Perguntas e respostas . Disponível em <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/trabalhoerendimento/pme_nova/Mulher_Mercado_Trabalho_Perg_Resp_2012.pdf> Acesso em 26, jul.2012.

Tabela 11 – Avaliação de homens e mulheres quanto à situação financeira

Como você avalia sua condição financeira?	Sexo				Total	
	Mulheres		Homens			
Excelente/muito boa	65	15,5	44	25,0	109	18,3
Boa	164	39,0	72	40,9	236	39,6
Média	137	32,6	47	26,7	184	30,9
Ruim/muito ruim	54	12,9	13	7,4	67	11,2
Total	420	100	176	100	596	100

Dados em frequências simples. 4 pessoas não responderam.

Considerando a amostra em geral, 345 dos participantes (57%) classificaram sua situação financeira como boa, muito boa ou excelente, o que é esperado pelo alto nível de escolaridade da amostra, conforme apresentado na figura 1.

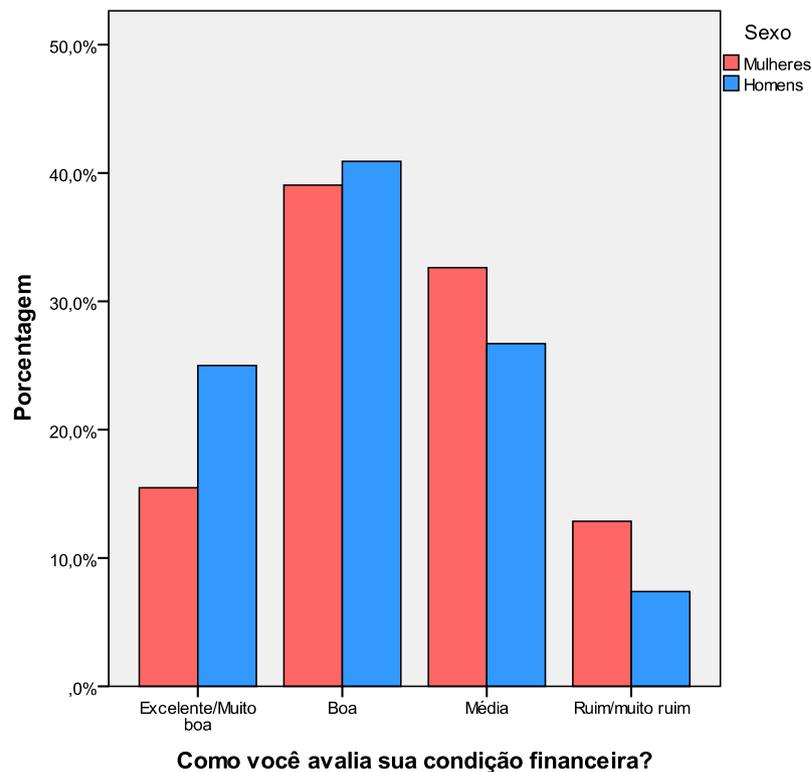


Figura 1 - Avaliação da situação financeira

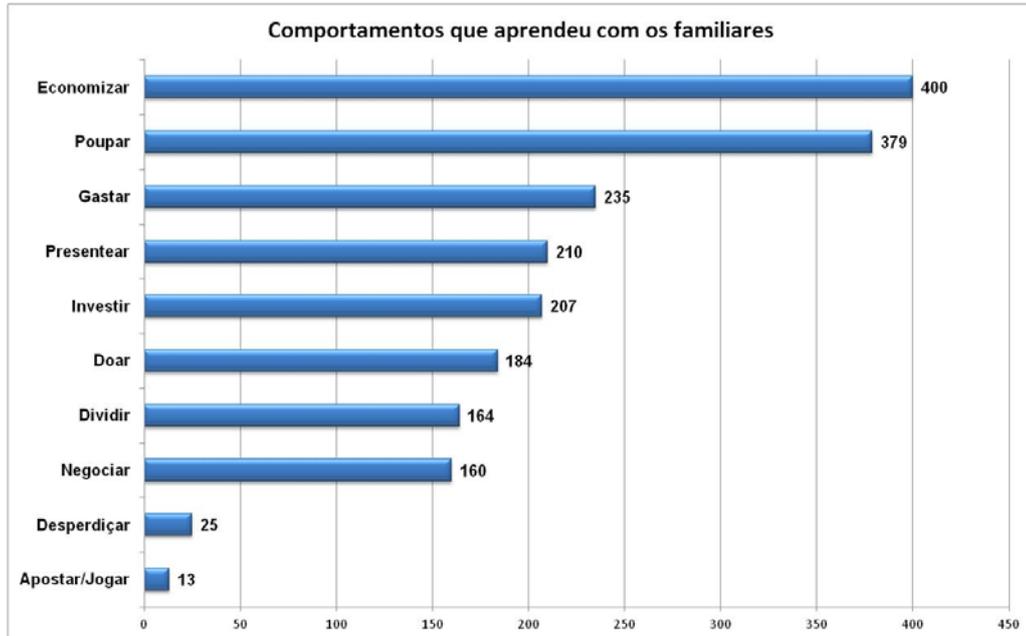
Concluindo, temos em nossa amostra maior frequência de participação de mulheres, o que ocorre com frequência. Com seu nível educacional elevado, ganho salarial acima de 10 salários mínimos, configura-se como uma camada específica da população brasileira, que embora não reflita o Brasil em termos de educação e ganhos financeiros, e apesar de ser de conveniência, reflete razoavelmente as camadas mais altas da população brasileira.

Uma vez descrita nossa amostra, passaremos à apresentação e análise das respostas a respeito do uso do dinheiro pelos nossos participantes.

Família de origem e dinheiro

Campbel (2007), Clarke et al (2005), Denegri et al (2005) e Leite (2009) referem-se à importância e influência da família, especialmente a de origem, na aprendizagem em relação ao uso do dinheiro, o que também corresponde a nossa experiência no trabalho clínico (Meirelles e Souza, 2010). Para entendermos as influências da família de origem no uso do dinheiro, analisamos as informações provenientes do questionário Dinheiro no Presente e parte da escala MPFS, relativa ao Dinheiro no Passado.

Foi solicitado aos participantes que assinalassem na pergunta 1 do questionário “Dinheiro no Presente” os comportamentos que aprenderam com seus familiares (pais, avós, primos, tios) . Como é possível observar no gráfico da Figura 2, perto de dois terços da amostra refere ter aprendido a economizar e a poupar com familiares; um número alto também aprendeu a gastar, indicando o papel socializador da família para ambos os sexos e todas as faixas etárias.



Obs: os participantes podiam assinalar mais de uma resposta.

Figura 2 - Comportamentos mais aprendidos com os familiares

Na análise comparativa da relação entre os comportamentos que homens e mulheres aprenderam com seus familiares, observamos a significância estatística apenas nos quesitos “gastar” e “presentear”, conforme apresentado na tabela 12.

Tabela 12 - Relação entre os comportamentos que aprenderam com os familiares a respeito do dinheiro e variáveis demográficas - resultados dos modelos de regressão logística.

Comportamentos	Variáveis demográficas	
	Estatística de Wald	
	Sexo	Período vida adulta
Gastar	10,21**	13,48**
Doar	3,11	2,70
Poupar	0,42	1,29
Investir	3,40	2,48
Negociar	0,06	2,09
Economizar	0,26	0,51
Dividir	0,13	2,53
Presentear	11,80**	4,17

*p<0,05; ** p<0,01; *** p<0,001

Pudemos constatar que, em relação a gastar, há diferenças no aprendizado entre homens e mulheres e entre os períodos da vida adulta.

Comparando homens e mulheres, há diferenças significativas, indicando que elas associam gastar e presentear ao aprendizado familiar, o que pode ser entendido como parte da educação de gênero, que enfatiza mais a importância do cuidado com os outros para as mulheres (Newcomb e Rabow, 1999).

Também verificamos que, comparando os mais jovens (Início da Vida Adulta - até 40 anos), de ambos os sexos, com os demais sub-grupos, há diferenças no quesito gastar como aprendizado familiar, o que pode ser atribuído ao fato de que, nesta faixa etária ou geração, os participantes são provenientes de famílias com comportamentos mais democráticos em relação ao uso do dinheiro, o que permite a inclusão dos filhos no processo de compras, iniciando-os mais cedo nesta aprendizagem.

Nos demais comportamentos aprendidos na família de origem (doar, poupar, investir, negociar, economizar e dividir) não houve diferenças estatisticamente significativas em nenhuma das variáveis estudadas.

Na pergunta 2, indagava-se se houve alguém que tenha representado um modelo em relação ao uso do dinheiro e quem foi ele. Mais da metade dos participantes (310, ou 51,7%) afirmou ter um modelo. Em geral, os pais (37,1%) ou os cônjuges (18,4%), confirmando a influência da família (de origem e atual) no uso do dinheiro na vida adulta, sendo maior a frequência de mulheres no Início da Vida Adulta quem afirma ter tido modelos.

Quando analisamos este resultado segundo características demográficas, observamos efeito do sexo (Wald=4,89, $p=0,027$): as mulheres responderam mais afirmativamente que os homens. Comparando os períodos de desenvolvimento (Wald=8,64, $p=0,013$) também há diferenças entre os mais jovens e os demais.

Outros aspectos da influência da família de origem foram obtidos nas respostas aos itens "Dinheiro no Passado", da escala MPFS (Rubinstein, 1980). Foi realizada ANOVA em relação a sexo e período da vida adulta para cada uma das 4 questões; os resultados estão apresentados na tabela 13.

Tabela 13 - Resultados da ANOVA – Dinheiro no Passado.

DINHEIRO NO PASSADO	Variáveis demográficas Estatística F	
	Sexo	Período da vida adulta
1. Quando criança, qual era a situação financeira de sua família? (0=rica, 6=pobre)	1,45	3,23*
2. Quando criança, houve alguma significativa mudança na situação financeira de sua família? (0=muito rica, 6=muito pobre)	0,78	3,86*
3. Com que frequência seus pais discutiam finanças com você? (0=sempre, 6=nunca)	0,71	3,22*
4. Quando você era criança, quão importante era o dinheiro para (0=importante, 6=sem importância):		
4a. sua mãe	1,95	3,60
4b. seu pai	0,16	1,51
4c. seu(s) irmão(s) irmã(s)	1,40	0,90
4d. para si mesmo	1,12	1,31

*p<0,05

Não foram observadas diferenças estatisticamente significantes para nenhuma das variáveis estudadas com relação à importância do dinheiro para diferentes membros da família (pergunta 4), indicando que a família tende a ser vista como um sistema total e não como partes.

Assim como na amostra de Clarke et al (2005), em nossa pesquisa também identificamos que os irmãos não tiveram influência significativa na aprendizagem em relação ao dinheiro, reforçando a influência dos pais no processo de socialização econômica, atuando como modelo, conforme enfatizaram Berti, Bombi e De Beni (1996), Coria et al (2005) e Tobias e Cerveny (2012). Por outro lado, os estudos de Clarke et al (2005) mostraram diferenças entre pai e mãe na socialização econômica, o que não foi observado em nossa amostra, provavelmente em função da limitação do instrumento.

Ainda em relação à família, se nos estudos de Campbell (2007) foi possível observar a influência dos avós no uso do dinheiro, por meio da transmissão geracional de valores, em nosso trabalho isto não pôde ser constatado, o que também pode ser um efeito de limitação do instrumento.

Como era de se esperar, tão pouco houve diferenças entre homens e mulheres em qualquer item, enquanto em relação ao período da vida adulta essas diferenças aparecem no que se refere à situação financeira da família de origem na

infância (pergunta 1); por consequência, na pergunta 2 (mudança na situação financeira da família na infância), houve diferença estatisticamente significativa entre as faixas etárias extremas como um possível efeito geracional: os indivíduos acima de 65 anos eram mais pobres na infância do que os mais jovens (faixa etária até 40 anos).

Reforçando a hipótese anterior, relativa ao papel mais efetivo e democrático da família de origem em relação ao uso do dinheiro, na pergunta 3 (acerca da discussão sobre finanças entre pais e filhos), observamos diferenças estatisticamente significativas indicando que os familiares dos mais jovens discutiam mais sobre dinheiro do que os pais dos mais velhos, indicando novamente um efeito geracional mais do que desenvolvimental.

Concluindo, constatamos que a família de origem tem importante papel na socialização financeira dos indivíduos, devendo-se ressaltar o fato de nos mais jovens (faixa etária até 40 anos), a presença deste comportamento ser mais evidente.

Comportamentos em relação ao dinheiro

Buscamos identificar, nas respostas dos participantes, para que o dinheiro é usado, como os indivíduos o manipulam e suas perspectivas em relação ao mesmo.

Uso do dinheiro

No questionário “Dinheiro no Presente”, de nossa autoria, a pergunta 3 permitiu avaliar para que o indivíduo usava o próprio dinheiro. A tabela 14 indica os resultados obtidos.

Tabela 14 - Relação entre uso do dinheiro e variáveis demográficas - resultados dos modelos de regressão logística

Com o que usa o dinheiro	Variáveis demográficas		
	Estatística de Wald		
	Sexo	Período da vida adulta	Estado civil
Lazer/ Hobbies	3,63	8,77*	6,34
Família/ Filhos	0,75	18,98***	57,45***
Vestuário	32,80***	5,95	0,40
Saúde	4,43*	1,82	4,56*
Estudos	13,27***	5,43	2,95
Investimentos e Poupança	7,57	2,92	3,93
Doação	2,44	9,38**	1,79

* $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$

O período da vida adulta é uma variável associada a diferenças significativas no que se refere a gastos com lazer e *hobbies*, família e filhos e doação. Não se trata de um resultado surpreendente. Os indivíduos no início da vida adulta gastam mais em lazer ($p=0,012$), o que também foi verificado por Webley et al (2001), enquanto os na Vida Adulta Intermediária, com mais de 40 anos e casados ou divorciados gastam mais com famílias e filhos, o que é esperado na perspectiva do ciclo vital da família, pois encontram-se nas Fases de Adolescência e Madura (Cervený e Berthoud, 2011).

Finalmente, os indivíduos na Vida Adulta Intermediária doam mais ($p=0,009$), reflexo provável de uma melhor estabilidade financeira. Para Furnham e Argyle (2007), é possível pensar no doar como consequência de religião, comportamentos ligados a altruísmo e com valores pessoais e sociais. Considerando que 55,3% ou 246 participantes que responderam a esta pergunta são católicos, é previsto que haja maior frequência do doar como um dos usos do dinheiro.

A variável sexo discrimina o uso do dinheiro com vestuário e estudos. As mulheres independentemente do período desenvolvimental gastam mais do que os homens com vestuário, à semelhança dos resultados apresentados pelo Instituto Sophia Mind²⁸, que mostram que elas compram roupas também para a família, incluindo marido, o que aumenta seus gastos com este item. Ao mesmo tempo,

²⁸ Matéria: Brasileiras controlam 66% do consumo das famílias brasileiras. Disponível em <<http://www.sophiamind.com/pesquisas/consumo-pesquisas/brasileiras-controlam-66-do-consumo-das-familias-brasileiras/>> . Acesso em 30, jul, 2012.

concordamos com Teixeira (2001), para quem em nossa cultura, as mulheres são mais exigidas que os homens em termos de aparência física.

Quanto à saúde, verificamos que as mulheres divorciadas gastam mais com saúde do que as outras mulheres e os homens, indicando provável efeito da sobrecarga de responsabilidades e gastos destas em relação ao cuidado com a família (Hetherington e Kelly, 2003, Souza, 2008).

Como é ainda possível observar na tabela 13, só não constatamos diferenças significativas entre os sexos, período da vida adulta e estado civil no quesito investimentos e poupança. No entanto, devemos assinalar o erro do questionário no qual ambos (investimentos e poupança) constaram do mesmo item. Assim trataremos este tema apenas por meio das respostas às perguntas 5 e 6 do Dinheiro no Presente, apresentadas na tabela 15.

Tabela 15 - Relação entre hábito de poupar e investir e variáveis demográficas - resultados dos modelos de regressão logística

Hábito	Variáveis demográficas		
	Sexo	Período da vida adulta	Estado civil
Hábito de poupar	9,74**	1,02	8,74*
Hábito de investir	13,40***	10,26**	9,12*

*p<0,05; ** p<0,01; *** p<0,001

Os homens têm mais o hábito de poupar e de investir do que as mulheres ($p=0,002$ e $p<0,001$), agora, na mesma direção da literatura (Meier- Pesti e Penz, 2007; Meier, Kirchler e Hubert, 1999; Newcomb e Rabow, 1999; Prince, 1993) e entre eles, aqueles que estão na Vida Adulta Intermediária investem mais ($p=0,006$), o que é condizente com as previsões para o período de Webley et al (2001). Além disto, o hábito de poupar e de investir é menos frequente no grupo de pessoas separadas ou divorciadas ($p=0,010$), cujo comprometimento monetário tende a ser maior.

Infelizmente, por falhas técnicas, não foi possível acessar as respostas referentes às questões 5.1 e 6.1 onde se perguntava que porcentagem do salário era investida ou poupada.

Formas de Pagamento

Procuramos investigar os comportamentos relativos aos pagamentos realizados pelos participantes, tendo em vista que o dinheiro de plástico, virtual, especialmente o cartão de crédito, tem sido o principal responsável pelos pagamentos, o que acaba gerando descontrolo dos gastos e posterior endividamento, segundo dados do CNI-IBOPE (2012), CNC (2012) e Serasa Experian (2012).

Analisando a resposta 7 do questionário sobre o uso do Dinheiro no Presente, onde se perguntava “como você realiza seus pagamentos?”, obtivemos os resultados expostos na tabela 16 que apresenta as formas indicadas na pergunta e os cálculos relativos às diferenças para sexo, período do ciclo da vida adulta e estado civil obtidas por meio do uso de modelos de regressão logística.

Tabela 16 - Relação entre formas de pagamento e variáveis demográficas - resultados dos modelos de regressão logística

Como você realiza seus pagamentos?	Variáveis demográficas		
	Sexo	Período da vida adulta	Estado civil
À vista (cartão de débito)	1,03	6,41*	0,25
A prazo (cartão de crédito)	0,21	3,13	5,53
À vista (dinheiro)	0,04	0,579	0,02
À vista (cheque)	1,18	13,76**	5,08
A prazo (boleto bancário)	0,02	2,76	0,44
A prazo (cheque pré-datado)	2,12	3,56	5,69*
A prazo (crediário)	1,39	13,04**	0,048

*p<0,05; ** p<0,01; *** p<0,001

Não houve diferença entre homens e mulheres quanto à forma de pagamento. Quanto ao período da vida adulta, foram obtidas diferenças em três formas de pagamento. Os participantes no Início da Vida Adulta (com menos de 40 anos) endossam a perspectiva mais atual do uso do dinheiro de plástico, praticando mais que os demais o débito à vista ($p=0,041$). Ao contrário, na Vida Adulta Intermediária e Tardia paga-se mais com cheques à vista ($p=0,001$) ou é feito crediário ($p=0,001$) mais utilizados por pessoas acima de 40 anos.

Foi observada associação entre estado civil e pagamentos a prazo com cheque pré-datado, pois os casados utilizam mais esta forma de pagamento do que

os solteiros, talvez porque os solteiros na sua maioria tenham menos de 40 anos e, portanto, fazem a maioria dos seus pagamentos à vista.

Além de investigarmos quais as formas mais usuais de pagamento, buscamos refinar as informações a respeito dos tipos de compras realizadas a prazo, como pode ser visto na tabela 17.

Tabela 17 - Relação entre tipos de compra a prazo e variáveis demográficas - resultados dos modelos de regressão logística

Quais os tipos de compra que faz a prazo?	Variáveis demográficas		
	Estatística de Wald		
	Sexo	Período da vida adulta	Estado civil
Viagens	6,55*	7,90*	1,19
Roupas e acessórios	13,21***	0,02	3,40
Eletrônicos	0,26	1,86	3,57
Eletrodomésticos	5,99*	2,14	9,79**
Carros	0,00	2,30	14,95***
Móveis	8,65**	0,52	7,31*
Imóveis	1,49	2,31	7,98*
Medicamentos	4,96*	6,83*	4,84

* $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$

Constatamos que só não existem diferenças significativas em relação ao uso do dinheiro para compra de eletrodomésticos.

Mulheres fazem mais frequentemente parcelamento de débitos com viagens ($p=0,011$), roupas e acessórios ($p < 0,001$), eletrodomésticos ($p=0,014$), móveis ($p=0,003$) e medicamentos ($p=0,026$), o que remete a um volume de gastos elevado, reforçando a idéia de que o dinheiro feminino é o dinheiro do bem comum, que pode ser usado em lazer e benefícios para todos, conforme visto em Meirelles (2001).

Além disso, as mulheres durante a Vida Adulta Intermediária são as que mais parcelam despesas com viagens ($p=0,019$) e medicamentos ($p=0,033$).

Como é possível imaginar, os solteiros parcelam menos as compras com eletrodomésticos ($p=0,008$), móveis ($p=0,018$) e imóveis ($p=0,018$), pois pouco os consomem, ao contrário dos carros, que diferentemente dos casados, podem pagar à vista ($p < 0,001$).

Endividamento

Conforme exposto anteriormente no capítulo 3, o endividamento é um assunto preocupante não apenas em termos pessoais, mas familiares e sociais, além de afetar a economia global e por isto mesmo, deve ser estudado de várias perspectivas.

Após relatarmos os resultados das influências da família de origem, modelos e valores em relação ao uso do dinheiro, as formas de pagamento, tipos de compra, descreveremos agora os resultados relativos às dívidas e suficiência do salário.

A comparação das variáveis demográficas com as respostas à pergunta 4 (uso exclusivo do dinheiro proveniente do salário); pergunta 8 (tem dívidas?) e pergunta 9 (tem dinheiro suficiente para terminar o mês?) encontram-se na tabela 18.

Tabela 18 - Relação entre endividamento, uso exclusivo do salário, dinheiro suficiente no final do mês e variáveis demográficas - resultados dos modelos de regressão logística.

Suficiência do salário	Variáveis demográficas		
	Estatística de Wald		
	Sexo	Período da vida adulta	Estado civil
Tem dívidas	0,66	0,56	1,13
Uso exclusivo do salário	7,26**	4,24	2,37
Dinheiro suficiente no final do mês	3,08	0,15	6,56*

*p<0,05; ** p<0,01; *** p<0,001

Segundo os dados de nossa pesquisa, o endividamento não está relacionado a sexo ($p=0,416$), período da vida adulta ($p=0,756$) ou estado civil ($p=0,569$). Este resultado remete à multidisciplinaridade do tema (endividamento) e nos faz relacioná-lo a outras variáveis, como por exemplo, os estilos financeiros (Prince, 1993), o mundo pessoal do dinheiro (Tatzel, 2002), as atitudes e valores pessoais (Lin e Shih, 2012), a má gestão pessoal do dinheiro (Stone e Maury, 2006), a impulsividade (Ottaviani e Vandome, 2011), os fatores psicológicos, *locus* de controle e prazer das pessoas em comprar (Lunt e Livingstone, 1992), o intenso de desejo de consumir e ausência total de vontade para economizar (Katona, 1975). Este contraste manifesta-se também no caso das atitudes e valores em relação ao dinheiro como veremos mais adiante.

As mulheres, mais frequentemente do que os homens, indicam não usar exclusivamente o dinheiro proveniente de seu salário atual (pergunta 4), fazendo uso frequente do dinheiro do marido ou pais (resposta à pergunta 4.1).

A resposta à questão 9 (seu dinheiro é suficiente para terminar o mês?) também discrimina estado civil independentemente das demais variáveis. No caso de casados e separados verifica-se menor probabilidade de o dinheiro ser suficiente para fechar os gastos do mês, provavelmente pelo fato da maioria ter filhos, fato que eleva consideravelmente os gastos.

Nesta direção, nos interessamos em saber o que as pessoas fazem quando o dinheiro não é suficiente (pergunta 9.1). Os resultados encontram-se na tabela 19 e na tabela 20, os resultados da ANOVA.

Tabela19 - Pergunta 9.1. O que faz quando o dinheiro não é suficiente para terminar o mês - distribuição para o total da amostra

O que faz quando o dinheiro não é suficiente	n	%
Cheque especial	82	53,6%
Empréstimo com parentes	56	36,6%
Empréstimo bancário	41	26,8%
Empréstimo com amigos	14	9,2%
Empréstimo cartão de crédito	12	7,8%
Reservas	7	4,6%
Trabalhos extras	5	3,3%
Corte de gastos	3	2,0%
Empréstimo com agiotas	1	0,7%
Empréstimo empresa	1	0,7%
Total de pessoas que disseram que o dinheiro não é suficiente e que responderam a questão 9.1*.	153	100,0%

* o número de pessoas que disseram que o dinheiro não era suficiente era 156, mas 3 não responderam a questão 9.1.

A tabela indica que os comportamentos mais frequentes em relação ao uso do dinheiro quando ele não é suficiente para terminar o mês são: cheque especial, empréstimo com parentes e empréstimo bancário.

O uso do cheque especial como primeira alternativa ao fato de o dinheiro não ser suficiente, pode ser entendido considerando três aspectos: fácil acesso, uma forma de resolver sozinho o problema, demonstrando autonomia e o segredo, uma vez que ninguém precisa saber da dificuldade financeira ou da falta de dinheiro, mantendo o problema no âmbito do privado.

A segunda alternativa, empréstimo com parentes, mostra como no Brasil a família atua como agente de segurança e proteção mesmo para os adultos, incluindo aqui o auxílio em situações de dificuldades financeiras. Contudo, não nos foi possível aprofundar os dados, ficando aqui nossa sugestão para estudos futuros.

A terceira alternativa, empréstimo bancário, envolve outras transações, algumas de risco em função dos juros elevados e taxas administrativas, e, assim como no caso do cheque especial, pode ser considerado um comportamento de autonomia e que garante segredo.

No intuito de verificar se havia relação entre os três principais tipos de comportamentos frente à insuficiência de dinheiro, entre sexo, período do ciclo vital e estado civil, foi realizada a ANOVA, cujos resultados são apresentados na tabela 20.

Tabela 20 - Uso do cheque especial, empréstimo com parentes e empréstimo bancário.

Uso do cheque especial, empréstimo com parentes e empréstimo bancário	Variáveis demográficas Estatística de Wald		
	Sexo	Período da vida adulta	Estado civil
Cheque especial	3,65	2,19	3,64
Empréstimo com parentes	0,76	2,00	4,56*
Empréstimo bancário	0,44	5,70*	6,86*

*p<0,05

Em relação ao uso do cheque especial, não houve diferenças estatisticamente significantes no que se refere as três variáveis o que significa que todos e todas o usam.

No Início da Vida Adulta, os jovens acessam mais o dinheiro dos pais e parentes, ao contrário dos casados e separados/divorciados, o que pode ser entendido pelo fato de morarem com os pais e como não possuem sistema familiar próprio, são mais dependentes deles e podem acessar mais direta e facilmente este dinheiro (dos pais), até pelo fato de que estão em fase de aquisição (Cervený e Berthoud, 2011).

Os separados/ divorciados realizam mais empréstimos bancários.

Os homens e mulheres no Início da Vida Adulta também fazem mais empréstimos bancários do que aqueles na Vida Adulta Intermediária, o que se justifica por estarem na fase de aquisição (Cervený e Berthoud, 2011), adquirindo grandes bens.

No questionário “Dinheiro no Presente” buscamos investigar como os participantes usam o dinheiro, bem como as crenças que orientam seus comportamentos frente ao mesmo.

Na Questão 10, aberta, perguntamos o que a pessoa faria se ganhasse um milhão de reais. A escolha desta quantia foi proposital, pois sabemos que este valor não é suficientemente grande para mudar a vida das pessoas e justamente por isto, nos interessamos por saber em como ela usaria este dinheiro, buscando identificar suas atitudes, que como já referido (Katona,1975, p.44): “representam pontos de vista generalizados que nos fazem ora considerar certas situações a favor ou contra”; e, assim, por ela podemos predizer comportamentos e acessar o sistema de crenças das pessoas.

Sendo assim, obtivemos os mais variados tipos de respostas, como por exemplo: comprar uma casa, investir, reformar o guarda roupa, quitar dívidas ou abrir uma ONG para cuidar de animais abandonados.

Categorizando por semelhança, obtivemos 4 categorias: segurança, conforto (ou bem estar), investimento e altruísmo. Cumpre ressaltar que algumas respostas não puderam ser categorizadas, como por exemplo, “é tanto dinheiro que nem sei o que faria com ele”.

Na categoria **segurança**, consideramos respostas que envolviam uso do dinheiro para oferecer estabilidade, como comprar a casa própria, poupar, investir, pagar dívidas para ter uma vida mais tranquila.

Foi categoria que teve maior frequência de respostas. Obtivemos 544 sendo que 259 (43%), foram relativas a compra de imóveis para morar e 110 respostas (18%) referiam-se a quitação ou pagamento de dívidas ou do financiamento do imóvel próprio.

Como exemplo de respostas de homem e mulher, temos:

- *Arrumaria minha situação financeira e quitaria meu apartamento* (homem, 56 anos, divorciado).
- *“Compraria uma casa para parar de pagar aluguel e investiria para ter algum dinheiro no futuro”* (mulher, 29 anos, solteira).

Tais respostas apontam algumas direções: o quanto para nossa amostra, casa própria é um valor, oferecendo segurança. Isto pode ser entendido também pela ótica dos vários planos econômicos pelos quais passou o Brasil, inclusive com confisco de dinheiro no Plano Collor em 1990 (Leitão, 2011). Há também uma

cultura em nosso país, desde sua formação colonial, de importância da posse de um bem como legitimidade de cidadania (Gomes, 2010).

Na categoria **bem estar**, consideramos todas as respostas que agregassem valor à qualidade de vida profissional, pessoal e familiar, desde troca de carro, viagens, lazer, reforma de casa, tratamentos de saúde e estudos. Neste item, houve 191 respostas (32%).

Como exemplo de respostas de homem e mulher, temos:

- *“Estudaria e viajaria para fora do país”* (homem, 23 anos, solteira).
- *“Reformaria e redecoraria minha casa de campo”* (mulher, 56 anos, casada).

Depois da compra da casa própria e de investir em bem estar, tivemos a categoria **poupar e investir**, com 176 respostas (29%). Isto nos mostra que há uma necessidade, independente do período do ciclo vital, em fazer o dinheiro render (principalmente realizando investimentos), com vistas à segurança incluindo nona aposentadoria, como já apontou Webley et al (2001). .

Como exemplo de respostas de homem e mulher, temos:

- *“Investiria 70% em aplicações financeiras”* (homem, 43 anos, casado)
- *“Faria investimentos para aposentadoria”* (mulher, 56 anos, casada).

E por último, na categoria **altruísmo**, consideramos respostas que demonstrassem preocupação com o próximo, desde família, amigos, crianças, animais e meio ambiente. Obtivemos 123 respostas (20%) voltadas à ajuda e cuidado com o próximo. A maioria delas foi definida pelos verbos doar, ajudar, dar e fundar (ONG, instituição de ensino, abrigo para crianças carentes).

Como exemplo de respostas de homem e mulher, temos:

- *“Investiria em projetos pessoais e institucionais”* (homem, 75 anos, casado).
- *“(…) ajudaria minha família e instituições de caridade”* (mulher, 31 anos, solteira).

Considerando que um dos comportamentos aprendidos pela família de origem foi o doar, é de se esperar que nossa amostra, tanto no período do Início da Vida Adulta quanto na Vida Adulta Tardia, refiram-se à preocupação com o próximo, o que mostra que sexo, período da vida adulta e estado civil não são variáveis que interferem neste comportamento, que se apresenta mais correlacionado a

socialização econômica e valores religiosos (lembrando que 55% de nossa amostra é católica).

Em síntese, tivemos que nossa amostra, mesmo com a oscilação de salários que compreende, é uma amostra de pessoas que vivem de seus salários. Este salário oscila, varia de R\$ 330,00 a R\$ 50.000,00, possibilitando diferentes níveis de qualidade de vida. Um milhão significa coisas diferentes para estas pessoas, mas para todas é um dinheiro que vem de graça. As respostas neste sentido acabam como um contraponto às questões fechadas que só nos permitiram diagnosticar que as pessoas gastam com família e filhos, vestuário, lazer e hobbies, eletrodomésticos, eletrônicos, móveis, carros.

Elas ampliam a compreensão do uso do dinheiro à medida que identificam desejos e possibilidades que têm por trás dois valores básicos: qualidade de vida para si e para os outros, que são características da população brasileira.

Feita a análise dos resultados em relação ao uso do dinheiro, inclusive em situações de endividamento, passaremos a seguir a analisar as atitudes, crenças e valores em relação ao uso do dinheiro.

Atitudes e crenças em relação ao uso do dinheiro

Após termos analisado as influências da família de origem e os comportamentos acerca do uso do dinheiro - formas de pagamento, tipos de compras a prazo, suficiência de salário e endividamento - passaremos a apresentar os resultados obtidos no que concerne às atitudes, crenças e valores sobre o uso do dinheiro, para o que fizemos uso da MBBS (*Money Beliefs and Behaviour Scale*).

As respostas dadas a MBBS foram submetidas a uma análise fatorial. Utilizando o critério usual de autovalores maiores que 1 para extração dos fatores, chegamos inicialmente a uma estrutura com 18 fatores que explicavam 57,9% da variância total. Selecionamos apenas os itens com carga fatorial maior ou igual a 0,40, e os fatores que respondessem a mais que 2,5 da variância total. Com isto, produzimos seis fatores com carga percentual de explicação de 33% da variabilidade total, que embora possa ser considerada reduzida é a mesma do estudo de Furnham (1984) quando este criou, validou e publicou a MBBS.

Inicialmente, comparamos nossos fatores com os de Furnham (1984) para verificar se estes se reproduziam em nosso estudo. Dos seis fatores, em cinco

houve correspondência com os de Furnham: Obsessão, Retenção, Inadequação, Segurança e Esforço/habilidade, uma vez que nossos itens mostraram-se conceitualmente similares, excetuando-se no que se refere ao fator Poder e Gastos, de Furnham (1984). Por outro lado, foi identificado um outro fator que após julgamento de três pesquisadores, foi denominado Privacidade, o que de acordo com o dicionário Houaiss²⁹ significa vida privada, particular, íntima.

O resultado da análise fatorial com os agrupamentos dos itens nos seis fatores é apresentado na Tabela 21.

²⁹ Dicionário Houaiss *on line*. Disponível em < [http: www.houaiss.uol.com.br](http://www.houaiss.uol.com.br)> Acesso em 20, jul, 2012 .

Tabela 21 - Fatores identificados na análise fatorial com rotação varimax.

Itens do MBBS	Carga fatorial	% de variância
FATOR A – OBSESSÃO		
55. Comparando à maioria das pessoas que eu conheço, eu acho que penso muito mais sobre dinheiro do que elas.	0,66	12,3
56. Eu me preocupo com minhas finanças na maior parte do tempo.	0,62	
20. Acredito fortemente que dinheiro pode resolver todos os meus problemas.	0,55	
43. Eu faria praticamente qualquer coisa por dinheiro, dentro da lei, se a quantia fosse suficiente.	0,53	
36 - Eu acredito que o tempo não usado para ganhar dinheiro é tempo desperdiçado.	0,52	
28 - Eu sinto que o dinheiro é a única coisa com a qual eu posso realmente contar.	0,51	
57 - Eu com frequência devaneio sobre dinheiro e o que faria com ele.	0,50	
2 - Eu encaro o dinheiro como mais importante que o prazer	0,50	
17 - Com frequência me sinto inferior a quem tem mais dinheiro que eu, mesmo quando sei que eles não fizeram nada de valor para ganhá-lo.	0,49	
19 - Às vezes me sinto superior àqueles que têm menos dinheiro que eu, a despeito de suas habilidades ou conquistas.	0,47	
3 - Algumas vezes eu compro coisas de que não preciso, ou que não quero, para impressionar as pessoas, porque é o que é preciso ter no momento.	0,44	
18 - Com frequência uso o dinheiro como arma para controlar ou intimidar aqueles que me deixam frustrado.	0,43	
44 - Eu prefiro gastar dinheiro com coisas que durem ao invés de perecíveis, como comida, flores etc.	0,43	
FATOR B – RETENÇÃO		
6 - Frequentemente eu gasto dinheiro de modo displicente com os outros, mas, quando é comigo, gasto com remorso.	0,61	6,3
5 - Toda vez que faço uma compra eu "sei" que as pessoas provavelmente estão levando vantagem em cima de mim.	0,57	
4 - Mesmo quando tenho dinheiro suficiente, frequentemente me sinto culpado por gastar em coisas necessárias, como roupas, etc.	0,56	
11 - Eu insisto em pagar mais que minha (nossa, se for casado) parte da conta do restaurante, do cinema, etc., de modo a ter certeza de que não fiquei devendo nada a ninguém.	0,49	
9 - Frequentemente tenho dificuldade em tomar decisões sobre gastar dinheiro, independentemente da quantia.	0,49	
7 - Frequentemente eu digo "não tenho dinheiro para pagar isso", tendo o dinheiro ou não.	0,48	
25 - Eu costumo sentir desdém por dinheiro e olho com desprezo quem tem.	0,48	
29 - Eu acredito que o dinheiro é a raiz de todo o mal.	0,44	
21 - Com frequência me sinto ansioso e na defensiva quando questionado sobre minhas finanças pessoais.	0,41	
FATOR C – INADEQUAÇÃO		
52 - A maioria dos meus amigos tem mais dinheiro do que eu.	0,58	4,7
46 - Eu estou numa situação pior do que meus amigos pensam.	0,56	
42 - Eu estou numa situação melhor do que meus amigos pensam.	-0,54	
53 - Eu acredito que meu salário atual é muito menor do que eu mereço, dado o trabalho que faço.	0,51	
27 - A quantia de dinheiro que eu guardei nunca é suficiente.	0,51	
51 - Eu acredito que meu salário atual está próximo do que eu mereço, fazendo o trabalho que faço.	-0,49	
59 - Eu me orgulho de minha habilidade para guardar dinheiro.	-0,49	
47 - A maioria dos meus amigos tem menos dinheiro que eu.	-0,48	
54 - Eu acredito que tenho muito pouco controle sobre minha situação financeira, em termos de meu poder para modificá-la.	0,42	
FATOR D – SEGURANÇA		
14 - Eu sempre sei quanto dinheiro tenho no banco.	0,61	3,8
59 - Eu me orgulho de minha habilidade para guardar dinheiro.	0,51	
26 - Eu prefiro guardar dinheiro porque nunca sei quando virei a precisar se as coisas derem errado.	0,50	
8 - Sei, quase na casa dos centavos, quanto tenho na bolsa, carteira ou no bolso, a todo momento.	0,49	
22 - Ao fazer qualquer compra, para qualquer fim, minha primeira preocupação é com o custo.	0,48	
38 - Frequentemente gasto dinheiro quando estou deprimido.	-0,48	
1 - Eu frequentemente compro coisas de que não preciso, ou que não quero, porque estão em oferta, em liquidação ou com preço reduzido.	-0,48	
3 - Algumas vezes eu compro coisas de que não preciso, ou que não quero, para impressionar as pessoas, porque é o que é preciso ter no momento.	-0,40	
FATOR E – PRIVACIDADE		
41 - Eu prefiro não emprestar dinheiro aos outros.	0,64	3,2
48 - Eu acredito que, em geral, é prudente esconder detalhes de minhas finanças dos meus amigos e parentes.	0,57	
40 - Não gosto de pegar dinheiro emprestado (exceto em bancos) a menos que eu tenha extrema necessidade.	0,48	
23 - Acredito que seja grosseiro perguntar o salário/os vencimentos de alguém.	0,46	
24 - Sinto-me estúpido se pago por algo mais do que meu vizinho pagou pela mesma coisa.	0,40	
FATOR F – ESFORÇO E HABILIDADE		
33 - Eu acredito que a quantia de dinheiro que uma pessoa ganha tem relação próxima com a habilidade e os esforços dela.	0,54	2,7
50 - Eu acredito que o salário de uma pessoa é uma medida muito boa para avaliar a inteligência dela.	0,53	
35 - Sempre dou gorjetas gordas a garçons/garçonetes com quem simpatizo.	0,42	

Carga fatorial=correlação do item com o fator; correlações negativas indicam que o fator associa-se com a discordância com o item

:

No fator **Obsessão**, convergem as crenças que dizem respeito à preocupação constante com o dinheiro em vários contextos da vida. Obtivemos onze itens que também constam integralmente do fator de Furnham (1984). O item 3 “*Algumas vezes compro coisas de que não preciso, ou que não quero, para impressionar as pessoas, porque é o que preciso ter no momento*” alocado no trabalho de Furnham no fator Poder e Gastos, foi incluído em nosso trabalho no fator Obsessão. Outros sete itens presentes no fator Obsessão de Furnham não foram incluídos neste fator em nosso trabalho e não comprometeram os resultados. São eles:

- 10. *Sinto-me impelido a discutir ou pechinchar o preço de praticamente tudo que eu compro*, que em nosso trabalho se correlacionou com o fator Segurança, porém com baixa carga fatorial 0,29.
- 21. *Com frequência me sinto ansioso e na defensiva quando questionado sobre minhas finanças pessoais* – em nosso trabalho alocado no fator Retenção, com carga fatorial de 0,41.
- 22. *Ao fazer qualquer compra, para qualquer fim, minha primeira preocupação é com o custo* – em nosso trabalho alocado no fator Segurança, com carga fatorial de 0,48.
- 24 - *Sinto-me estúpido se pago por algo mais do que meu vizinho pagou pela mesma coisa* - em nosso trabalho alocado no fator Privacidade com carga fatorial de 0,40.
- 45. *Eu tenho orgulho de minhas vitórias financeiras – salário, riqueza, investimento etc. – e deixo meus amigos saberem delas* - em nosso trabalho também apresentou maior correlação com o fator Obsessão (0,38), porém abaixo de 0,40.
- 50. *Eu acredito que o salário de uma pessoa é uma medida muito boa para avaliar a inteligência dela* - em nosso trabalho alocado no fator Esforço/Habilidade, com carga fatorial de 0,53.
- 60. *No Brasil, dinheiro é a medida com a qual nos comparamos uns aos outros* - em nosso trabalho foi mais correlacionado com o fator Esforço/Habilidade, mas com baixa carga fatorial (0,23).

O fator **Retenção** refere-se aos comportamentos de pessoas que têm dificuldade para gastar dinheiro. Além dos três itens comuns aos do fator Retenção de Furnham, nosso trabalho incluiu ainda os itens 21 (*Com frequência me sinto ansioso e na defensiva quando questionado sobre minhas finanças pessoais*) e 25 (*Eu costumo sentir desdém por dinheiro e olho com desprezo quem tem*). Três itens presentes no fator de Furnham (1984) não foram incluídos em nossa pesquisa, mas isto não comprometeu os resultados, uma vez que o sentido do fator foi preservado. São eles:

- 1. *Frequentemente compro coisas que não preciso, ou que não quero, porque estão em oferta, em liquidação ou preço reduzido* - em nosso trabalho foi correlacionado com o fator Segurança, com carga fatorial - 0,48.
- 17. *Com frequência me sinto inferior a quem tem mais dinheiro que eu* - em nosso trabalho foi correlacionado com o fator Obsessão, com carga fatorial 0,49.
- 26. *Eu prefiro guardar dinheiro porque nunca sei quando virei a precisar se as coisas derem errado* - em nosso trabalho foi correlacionado com o fator Segurança, com carga fatorial de 0,50.

Furnham (1984, p.503) definiu **Inadequação** como “sentimentos de alguém que não tem dinheiro suficiente”. Na comparação entre o nosso fator e o de Furnham houve 5 itens comuns. Nosso trabalho incluiu quatro itens que no trabalho de Furnham estavam no fator Esforço/Habilidade: item 53 (*Eu acredito que meu salário atual é muito menor do que eu mereço, dado o trabalho que faço*), que no trabalho de Furnham estava no fator Esforço/Habilidade; o item 51 (*Eu acredito que meu salário atual está próximo do que eu mereço, fazendo o trabalho que faço*) com correlação negativa – no trabalho de Furnham também estava em Esforço/Habilidade e o item 54 (*Eu acredito que tenho muito pouco controle sobre minha situação financeira, em termos de meu poder para modificá-la.*)

O fator **Segurança** é associado por Furnham (1984) a uma atitude conservadora em relação ao uso do dinheiro, que aparece em comportamentos pouco arrojados e pela busca de não se perder dinheiro. Relaciona-se a crenças mais antigas que apregoam que o dinheiro tem algo de profano e, portanto, deve ser

mais controlado. Em nosso trabalho, além dos quatro itens comuns aos de Furnham, o fator Segurança ainda inclui:

- 1. *Eu frequentemente compro coisas de que não preciso, ou que não quero, porque estão em oferta, em liquidação ou com preço reduzido.* – no trabalho de Furnham presente no fator Poder e Gastos.
- 3. *Algumas vezes eu compro coisas de que não preciso, ou que não quero, para impressionar as pessoas, porque é o que é preciso ter no momento* - no trabalho de Furnham presente no fator Retenção.
- 22. *Ao fazer qualquer compra, para qualquer fim, minha primeira preocupação é com o custo* - no trabalho de Furnham presente no fator Obsessão.
- 38. *Frequentemente gasto dinheiro quando estou deprimido* - no trabalho de Furnham alocado no fator Poder e Gastos.

O fator **Esforço/ Habilidade** segundo Furnham (1984, p. 503), “refere-se a como a pessoa faz dinheiro” e envolve crenças pautadas em competência e sucesso. Em ambos os estudos (o nosso e o de Furnham) o item 33 (*Eu acredito que a quantia de dinheiro que uma pessoa ganha tem relação próxima com a habilidade e os esforços dela*) foi o mais correlacionado com este fator. Em nosso trabalho foi incluído o item 50 (*Eu acredito que meu salário atual é muito menor do que eu mereço, fazendo o trabalho que faço*) e o item 35 (*Sempre dou gorjetas gordas a garçons / garçonetes com quem simpatizo*). O item 51 “*Eu acredito que meu salário atual está próximo do que eu mereço, fazendo o trabalho que faço*” foi excluído pela carga fatorial situar-se abaixo de 0,40, o que não implicou em perda de significância ao fator, pois o mesmo apareceu com carga fatorial mais alta (-0,49) no Fator Inadequação.

O fator **Privacidade** é um fator que não tem correspondência nem com os fatores de Furnham (1984) nem com os obtidos pelos demais autores que utilizaram a MBBS. Consideramos que seus itens aludem à vida íntima, a algo que não deve ser exposto por vontade própria. As crenças que envolvem este fator dizem respeito ao lado profano do dinheiro (Belk e Wallendorf, 1999), assim como aos aspectos correlacionados ao *self* (Perynbanagayan, 2011), que precisam ser preservados do olhar do outro. São os itens 23 (*Acredito que seja grosseiro perguntar o salário/ vencimento a alguém*); 24 (*Sinto-me estúpido se pago por algo mais do que meu*

vizinho pagou pela mesma coisa); 40 (Não gosto de pegar dinheiro emprestado (exceto em bancos) a menos que eu tenha extrema necessidade); 41 (Eu prefiro não emprestar dinheiro aos outros); 48 (Eu acredito que em geral, é prudente esconder detalhes de minhas finanças dos meus amigos e parentes).

O fato de este fator não aparecer em outros países remete ao Brasil onde, de acordo com Holanda (1995) não podemos falar sobre o dinheiro mas, por outro lado, o exibimos em bens e supérfluos, como meio de diferenciação e poder, na mesma direção do delimitado por Vincent (2010).

A Tabela 22, abaixo, apresenta as médias dos seis fatores considerando o total de participantes. Em cada fator foi calculado um escore de 0 a 100, de modo que quanto maior o escore maior a concordância com os itens do fator, caso tenham correlação positiva e em caso contrário, considera-se a discordância.

Tabela 22 - Estatísticas descritivas dos 6 fatores da MBBS para o total de participantes (n=600)

FATORES DA MBBS	Média	Erro padrão	N
Fator A - OBSESSÃO (0 a 100)	25,1	0,6	600
Fator B - RETENÇÃO (0 a 100)	29,9	0,7	600
Fator C - INADEQUAÇÃO (0 a 100)	51,3	0,8	600
Fator D - SEGURANÇA (0 a 100)	63,8	0,7	600
Fator E - PRIVACIDADE (0 a 100)	74,0	0,7	600
Fator F - ESFORÇO/HABILIDADE (0 a 100)	32,1	0,9	600

O fator que apresentou maior média foi Privacidade e a menor média coube ao fator Obsessão.

A maior média no fator Privacidade revela que nossa amostra preocupa-se em manter na esfera do privado seus números financeiros. Isto nos remete às colocações sobre valores e dinheiro, que mostram que no Brasil, ele deve ser ocultado, não se deve falar dele publicamente, fazendo parte dos segredos da vida privada nas cidades, conforme explicou Holanda (1995) em relação ao nosso país e Vincent (2010), em relação à maioria das sociedades capitalistas, embora não tenha sido identificado por qualquer outro pesquisador que tenha se utilizado da MBBS.

O fator Segurança, que para Furnham (1984), refere-se a uma abordagem conservadora do dinheiro, aparece em segundo lugar, revelando que nossa amostra tem uma postura que se arrisca menos em relação a investimentos e afins.

As menores médias para os fatores Obsessão e Retenção complementam o retrato do Brasil, acima descrito: aqui, considera-se que o dinheiro não deve ser o centro da vida do indivíduo e, ao mesmo tempo, o brasileiro não tem dificuldade em gastar.

Após identificarmos e descrevermos os fatores da MBBS, as médias dos fatores segundo sexo, período do ciclo vital e estado civil, foram comparadas por meio de uma ANOVA, cujos resultados encontram-se na Tabela 23, a seguir. As médias relativas a cada fator por sexo, período da vida adulta e estado civil encontram-se no anexo H.

Tabela 23 - Resultados da ANOVA para os fatores da MBBS, segundo sexo, período da vida adulta e estado civil

Fatores	Variáveis demográficas		
	Estatística F		
	Sexo	Período da vida adulta	Estado civil
A – Obsessão	13,43***	15,60***	7,39**
B – Retenção	8,91**	10,66***	3,16*
C – Inadequação	3,01	0,82	6,83**
D – Segurança	9,11**	1,02	3,75*
E – Privacidade	1,02	3,92*	3,29*
F – Esforço/habilidade	9,44**	1,75	4,51*

*p<0,05; ** p<0,001; *** p<0,0001

Em relação ao fator **Obsessão**, houve diferenças estatisticamente significantes em relação as três variáveis: sexo, período da vida adulta e estado civil. Os homens apresentaram maior média (27,9) que as mulheres (23,9), indicando que o dinheiro é mais central em suas vidas do que na das mulheres. Este resultado foi semelhante ao obtido na amostra britânica de Furnham (1984), na asiática de Sabri, Hayhoe e Goh (2006) e na norte-americana de Wilhelm, Varcoe e Fridrich (1993).

Quanto ao período da vida adulta, identificamos que os indivíduos no Início da Vida Adulta (até 40 anos) têm média maior (28,9) que aqueles nos períodos posteriores (21,3), indicando que o dinheiro é mais central para os mais jovens do que para os mais velhos mostrando, como apontaram Webley et al (2001) que as escolhas são mais voltadas a obtenção de fundos para construir uma vida confortável.

Em relação ao estado civil, observamos que os solteiros tem maior média (29,6) que os casados (22,5) e separados/divorciados (25,9) o que corrobora a constatação anterior. O fato de os homens mais jovens e solteiros apresentarem-se como os mais obcecados pelo dinheiro remete ao fato de estarem em período de ascensão na carreira e por estarem na fase de Aquisição (Cervený e Berthoud, 2011). Na amostra de Furnham (1984, p. 505), há diferenças quanto ao sexo: “homens tendiam a ser mais obcecados com dinheiro”.

Quanto ao fator **Retenção**, há diferenças entre homens e mulheres, sendo que os homens têm média maior (32,7) que as mulheres (28,7). A média neste fator também foi maior entre os indivíduos no Início da Vida Adulta (33,4) quando comparados àqueles que estão no período da Adulta Intermediária e Tardia (26,2). Em relação ao estado civil, solteiros apresentaram maior média (33,8) que os casados (27,9) e separados/divorciados (29,6). Os contrastes obtidos no fator Retenção vão na mesma direção dos obtidos para o fator Obsessão. Homens mais jovens e solteiros mostraram-se mais cuidadosos quanto ao uso do dinheiro, o que pode ser novamente entendido pelas demandas do período do ciclo vital individual (Papalia, Olds e Feldman, 2010) e como fase do ciclo vital de aquisição (Cervený e Berthoud, 2011). Furnham (1984) identificou diferenças etárias, mas não em relação ao sexo, enquanto nas pesquisas de Wilhelm, Varcoe e Fridrich (1993) e de Sabri, Hayoe e Goh (2006) com asiáticos, homens e mulheres tiveram médias semelhantes.

Quanto ao fator **Inadequação**, houve diferença apenas em relação ao estado civil. Os solteiros (53,1) e os separados/divorciados (56,1) apresentaram maior média quando comparados aos casados (48,8). Considerando que este fator se refere à sensação de não ter dinheiro suficiente, podemos pensar que os solteiros podem estar em início de carreira, portanto, é de se supor que ainda não recebam salários compatíveis com suas necessidades ou aspirações. Na pesquisa de Furnham (1984), este fator não apresentou diferenças significantes entre sexo e idade. Na pesquisa de Wilhelm, Varcoe e Fridrich (1993), o fator Inadequação foi descartado devido à semelhança conceitual com algumas variáveis por eles estudadas. Nos estudos de Sabri, Hayoe e Goh (2006), homens e mulheres mais uma vez tiveram médias semelhantes.

No fator **Segurança**, há diferenças relativas ao sexo e estado civil. Os homens apresentaram média superior (67,2) a das mulheres (62,4) e os casados

apresentaram maior média (65,1) que os solteiros (63,4) e os separados/divorciados (60,1). É compreensível que este fator seja mais característico em homens casados pois, segundo a definição de Furnham (1984), refere-se a uma abordagem mais antiga e conservadora no uso do dinheiro, que pode ser entendida como opção por não correr riscos e evitar perdas. Em sua amostra, as mulheres tiveram médias mais altas que os homens. Na pesquisa de Wilhelm, Varcoe e Fridrich (1993), os homens tiveram médias mais altas que as mulheres, nas de Sabri, Hayoe e Goh (2006) médias semelhantes e na pesquisa de Masuo et al (2004) este foi o segundo fator semelhante à pesquisa de Furnham (1984) (o outro fator foi Poder/Gastos), que teve cargas fatoriais altas tanto em asiáticos como entre asio-americanos, independentemente do sexo, que envolvem valores e crenças típicos daquela cultura, conforme explicado pelos autores (Masuo et al, 2004).

No fator **Privacidade**, as diferenças foram relativas ao período da vida adulta e estado civil. Indivíduos no Início da Vida Adulta (20 a 40 anos) apresentaram maior média (75,2) do que aqueles da Vida Adulta Intermediária (72,6). Quanto ao estado civil, casados (74,5) e separados/divorciados (75,7) apresentaram maior média que os solteiros (72,2). Ou seja, tanto homens quanto mulheres casados ou ex-casados falam menos de dinheiro que os solteiros.

E por fim, no fator **Esforço/habilidade** as diferenças foram relativas ao sexo e estado civil. Os homens apresentam maior média (36,7) que as mulheres (30,2), da mesma forma que os solteiros a menor média (26,8) que os casados (34,2) e separados/ divorciados (33,9). Nosso resultados são semelhantes aos de Furnham (1984,p.505), nos quais as “mulheres acreditam que têm menor controle sobre sua situação financeira e têm menos dinheiro do que gostariam que os homens”, contrariamente aos resultados de Wilhelm, Varcoe e Fridrich (1993), nos quais os homens apresentaram maiores médias. Já na amostra de Sabri, Hayoe e Goh (2006), homens e mulheres tiveram médias praticamente idênticas.

Em síntese, em nossa amostra, homens têm índices de Obsessão, Retenção, Segurança e Esforço/habilidade superiores aos das mulheres, indicando que o dinheiro é muito mais central em suas vidas.

Os mais jovens (Início da Vida Adulta – 20 até 40 anos) tem maior média em Obsessão, Retenção e Privacidade, sendo os dois primeiros fatores importantes na fase de aquisição (Cervený e Berthoud, 2011), enquanto Privacidade pode ser entendida como preocupação em manter em sigilo o valor do dinheiro adquirido.

A seguir buscamos investigar se havia relação entre endividamento e crenças usando o cruzamento com os fatores da MBBS; os resultados estão apresentados na tabela 24, abaixo.

Tabela 24 - Fatores da MBBS e dívidas

Fatores da MBBS	DÍVIDAS		
	Não (n=311) Média (erro padrão)	Sim (n=285) Média (erro padrão)	p-valor
Fator A – OBSESSÃO (0 a 100)	24,2 (0,8)	26,3 (1,0)	0,102
Fator B – RETENÇÃO (0 a 100)	28,1 (1,0)	32,0 (1,0)	0,005
Fator C - INADEQUAÇÃO (0 a 100)	46,0 (1,0)	57,3 (1,1)	<0,001
Fator D - SEGURANÇA (0 a 100)	67,8 (0,9)	59,4 (1,0)	<0,001
Fator E - PRIVACIDADE (0 a 100)	75,2 (1,0)	72,6 (1,0)	0,072
Fator F - ESFORÇO/HABILIDADE (0 a 100)	33,7 (1,2)	30,2 (1,2)	0,039

Foram identificadas diferenças significativas nos resultados que se referem ao fator Inadequação e Insegurança. Endividados sentem-se inadequados enquanto os não endividados tem uma atitude mais conservadora em relação ao uso do dinheiro (fator Segurança), o que provavelmente fez com que não tivessem dívidas.

Concluídas as análises dos resultados envolvendo os fatores de Furnham (1984), passaremos à compreensão das expectativas que nossa amostra tem em relação ao futuro e o uso do dinheiro.

Dinheiro no Futuro

Procuramos entender as expectativas que nossos participantes tinham em relação ao futuro. Para isto, utilizamos a escala Dinheiro no Futuro (MPFS). Os resultados encontram-se na tabela 25.

Tabela 25 - Resultados da ANOVA – Dinheiro no Futuro

DINHEIRO NO FUTURO	Variáveis demográficas		
	Estatística F		
	Sexo	Período da vida adulta	Estado civil
1. Como você espera que esteja a sua situação econômica nos próximos 5 anos? (0=melhor, 6=pior)	0,16	14,54***	0,89
2. Que mudança você espera que ocorra na situação econômica do seu país nos próximos 5 anos? 0=melhor, 6=pior	0,53	7,53**	0,44
3. Em que medida você se preocupa com (0=grande chance, 6=pouca chance):			
3a. perder o emprego	3,46	2,14	4,41*
3b. ter que vender a casa/carro	0,70	0,53	2,22
3c. não ser capaz de manter o padrão de vida	2,62	2,30	0,38
3d. não ser capaz de fazer as contas fecharem	1,73	3,75*	1,21
3e. não ser capaz de poupar quando ficar velho	0,45	1,58	3,30*
3f. não dar à família tudo o que esperava	0,16	11,64***	2,08

Observamos que não houve diferenças estatisticamente significantes entre homens e mulheres em nenhuma das perguntas, o que revela que as crenças e valores dependem mais de variáveis contextuais, de período de desenvolvimento e geracionais.

As duas primeiras questões 1 (*Como você espera que esteja a sua situação econômica nos próximos 5 anos*) e 2. (*Que mudança você espera que ocorra no seu país nos próximos 5 anos*), mostram que os participantes mais jovens, no Início da Vida Adulta (20 a 40 anos), são mais otimistas em relação às suas possibilidades e às do país, o que é possível compreender pois foram criados num país em fase de superação de problemas financeiros e atualmente vivem um período de estabilização da economia. Além disto, no seu período do ciclo vital o número de oportunidades de trabalho é realmente maior e as perspectivas das perdas do envelhecimento ainda são remotas.

Nas perguntas 3b e 3c (*em que medida você se preocupa em ter que vender a casa e não ser capaz de manter o padrão de vida*), não houve diferenças estatisticamente significantes entre nenhuma das variáveis estudadas.

Na pergunta 3, item a (*em que medida você se preocupa em perder o emprego?*), os casados e separados/divorciados mostram-se mais preocupados que os solteiros, o que se explica pelo fato de que mantêm uma família. Na mesma direção vai a pergunta 3, item d (*em que medida você se preocupa em não ser*

capaz de fazer as contas fecharem). Os mais velhos, tanto na Vida Adulta Intermediária quanto na Vida Adulta Tardia (entre 41 e 65 anos e 65 anos em diante) preocupam-se mais, pois são em sua quase totalidade, esteio de família, muitas vezes tendo que cuidar de filhos e pais em concordância com o que predisse Webley et al (2001).

Na pergunta 3, item e (*em que medida você se preocupa em não ser capaz de poupar quando ficar velho*), os separados/divorciados mostram-se mais preocupados que os casados e solteiros, considerando que tanto para homens e como para mulheres, o divórcio é um grande estressor econômico (Souza, 2008).

E por fim, na pergunta 3, item f (*em que medida você se preocupa em não dar à família tudo o que esperava*), os casados e separados/divorciados mostram-se mais preocupados que os solteiros, confirmando mais uma vez a centralidade da família na vida do indivíduo e em seu posicionamento frente à vida (Webley, 2001).

CONCLUSÕES

Encerramos nosso trabalho citando Serge Moscovici (1990, p. 20): “No amor e na guerra todas as armas são permitidas. Na ciência, todas as armas são exigidas”.

Nestes quatro anos, buscamos usar todas as “armas” de que dispúnhamos para dar conta de um tema multidisciplinar, pouco pesquisado no Brasil, buscando entendê-lo pela ótica da Psicologia Clínica e da Psicologia do Dinheiro.

Trabalhamos com uma amostra bem específica, com elevado nível educacional e salarial, que representa uma camada da população brasileira com mais acesso à informação e à tecnologia. Pudemos realizar um “mapeamento” e comparar comportamentos de ambos os sexos em relação ao uso do dinheiro de maneira muito abrangente.

Verificamos que os principais comportamentos aprendidos pelos mais jovens, no Início da Vida Adulta, na família de origem, em relação ao uso do dinheiro, e independentemente do sexo, revelam que receberam dos pais uma educação mais democrática e menos rígida, que permitiu a inclusão do dinheiro; assim, aprenderam melhor a gastar. Ao mesmo tempo, as mulheres referiram-se mais à dualidade poupar e gastar, mostrando uma certa ambivalência no uso do dinheiro. Os resultados obtidos confirmaram que os adultos incorporam, quanto às formas de usar o dinheiro e de gerir os bens, as lições financeiras aprendidas com seus pais.

Constatamos também que os padrões de uso do dinheiro são afetados pelo período da vida adulta - a idade - em que se encontra a pessoa, bem como pelo sexo e estado civil. As mulheres, em cujas vidas a família exerce um papel central, demonstraram usar mais o dinheiro para cuidar do espaço doméstico e dos filhos. Gastam mais, mas, ao contrário dos homens, exige-se mais delas no que se refere a apresentação visual e beleza. E se gastam mais, também presenteiam, o que revela a importância do outro. No entanto, como este comportamento foi mais citado por participantes na Vida Adulta Intermediária, período em que se espera que as pessoas disponham de mais recursos e estabilidade econômica, o presentear parece indicar também uma melhor condição financeira.

Um resultado que chamou a atenção foi o endividamento por parte dos separados/divorciados. Embora estejamos vivendo na cultura do divórcio, verifica-se que as pessoas estão pouco preparadas financeiramente, sem uma reserva, por

menor que seja, para uma crise como esta. De fato, por ser o divórcio - ou separação - um processo, pode levar alguns anos até as pessoas implicadas conseguirem reorganizar suas vidas. É bem verdade que nossa cultura estimula gastos e não privilegia o poupar, ficando este comportamento a cargo de cada um.

Ainda no quesito consumir, os resultados mostraram que os mais jovens, no Início da Vida Adulta, quando consomem, preferem pagamentos à vista ou com cartão de crédito, o que mostra que estão bem mais adaptados às novas tecnologias e ao dinheiro de plástico do que pessoas mais velhas, a partir da vida adulta intermediária, que optam pelo pagamento em cheque, revelando um estilo mais conservador e antigo de usar o dinheiro.

Por outro lado, enquanto os mais jovens e solteiros preferem pagar à vista, as mulheres são as grandes usuárias dos parcelamentos. Isso indica algumas possibilidades: salários menores que os dos homens, maior responsabilidade com o cuidado dos filhos, maior disponibilidade em usar seu dinheiro com a família, exigências sociais cada vez maiores em termos de consumo (trocar frequentemente de aparelho celular, viajar para fora do país, usar roupas e calçados de marca etc).

O quadro descrito inclui a possibilidade de endividamento. Um dos resultados, no que se refere ao endividamento, foi que este está relacionado especificamente a estado civil e presença da família e não a sexo, período da vida adulta e estado civil simultaneamente. Se tais resultados confirmam os obtidos por vários autores, entre eles Livingstone e Lunt (1992), que preconizaram o estudo do endividamento de forma multidisciplinar, incluindo a Psicologia, mostram também a necessidade de programas de educação financeira de fácil acesso à população para ajudá-la, não só em relação às finanças do cotidiano, mas a lidar com o dinheiro em momentos de crise, como o divórcio.

Constatamos que o uso do cheque especial foi a alternativa mais citada quando o dinheiro não é suficiente até o final do mês, o que é uma forma rápida de resolver o problema, mas que pode gerar um problema maior a médio e longo prazo: a inadimplência.

Estabelecendo uma relação com os fatores de Furnham (1984), que utiliza como referência valores norteadores do uso do dinheiro, nota-se que os endividados referem-se mais a comportamentos de inadequação, enquanto os não endividados, a segurança. Ambos têm em comum o fato de que tanto endividados quanto não endividados referiram-se à privacidade. Considera-se, portanto, que manter as

contas longe do domínio público é uma atitude de autopreservação e de cuidado contra a exposição.

Quanto aos valores e crenças que regem os comportamentos da amostra em relação ao uso do dinheiro, foram obtidos resultados extremamente interessantes no que se refere à classe média e média alta brasileiras. Observou-se que os participantes não demonstraram uma preocupação constante com dinheiro, a despeito de todo o histórico econômico do país. Uma vez que o dinheiro não é o aspecto central da vida para os participantes da pesquisa, formula-se a seguinte hipótese: nossa amostra equacionou um jeito próprio e bem brasileiro de lidar com o dinheiro: não ser arrojado em seus investimentos (haja visto o número de participantes que se referiram à compra de um imóvel caso ganhassem um milhão de reais), gastar com quem se gosta – família e amigos (muitas vezes parcelando as compras) e, ao mesmo tempo, não expor suas contas. Ou seja, viver bem o presente, mas sem grandes arroubos.

O comportamento de ambos os sexos e seus valores e crenças em relação ao dinheiro confirmaram o que nossa experiência já mostrara.

Em relação ao dinheiro, os homens têm atitudes mais voltadas a aquisição e obtenção de patrimônio, o que permite pensar que para eles o dinheiro é um fim em si mesmo. Daí preocuparem-se mais em acumular, principalmente no Início da Vida Adulta. Assim, referiram-se mais a esforço e habilidade. Ao mesmo tempo, as mulheres deixaram claro que o dinheiro é muito mais uma ferramenta do que um objetivo, pois privilegiam o bem estar e as relações; talvez por isso mostrem-se inseguras e com menos recursos financeiros do que os homens.

Por outro lado, o fato de ter uma família, seja para casados ou separados, leva, pelo visto, a preocupações que se refletem em atitudes mais reservadas em relação ao uso do dinheiro, assumindo as pessoas comportamentos de mais retenção e controle.

E em relação ao futuro, o sexo não mostrou ter influência nas expectativas, contrariamente ao período de vida e estado civil: de fato, os mais jovens e solteiros, como era de se esperar, mostraram-se mais otimistas que os mais velhos, casados ou separados, evidenciando mais uma vez que o estado civil e a presença da família são determinantes nos comportamentos dos participantes da pesquisa em relação ao uso do dinheiro, até porque, lembrando DaMatta (1987), a família é um valor.

Em termos gerais, constatou-se a influência da família de origem e extensa. Enquanto os estudos de Campbell (2007) apontaram a influência também dos avós no uso do dinheiro, por meio da transmissão geracional de valores e os de Clarke et al (2005), especificamente as diferenças entre pai e mãe na socialização econômica, em nosso trabalho estas duas influências não foram constatadas, o que pode ser um efeito de limitação do instrumento MPFS. Neste aspecto, fica aqui registrada uma sugestão para pesquisas futuras.

Os estudos na área têm se voltado mais para os temas de gênero do que para entender mudanças no desenvolvimento adulto, permeadas pela construção de mundo e por valores, evidenciando o quanto os comportamentos em relação ao uso do dinheiro modificam-se em cada período da vida adulta.

Quanto à necessidade de investir e poupar, foi considerada mais difícil pelos participantes separados/divorciados, o que confirma que o divórcio é um processo que traz perdas financeiras significativas tanto para homens quanto para mulheres e que merece atenção especial dos profissionais, tanto da área de saúde quanto de finanças para evitar problemas maiores, como o endividamento.

Quanto aos fatores de Furnham (1984), propiciaram uma visão mais clara dos valores que interferem nos comportamentos em relação ao uso do dinheiro. O fato de nossa amostra referir-se à privacidade, ao mesmo tempo em que, como a maioria dos brasileiros, consome bens que revelam poder aquisitivo e estilo de vida (Barbosa, 2008), pode ser visto como um jeito brasileiro, que ainda se debate entre valores modernos e arcaicos (DaMatta, 1987 e Almeida, 2005), o que se estende ao uso do dinheiro.

O fato da maioria dos participantes relatarem a compra de um imóvel próprio mostra que a segurança em relação à aplicação do dinheiro é um valor, até porque boa parte deles viveu o confisco do dinheiro no Plano Collor e em sucessivos anos de inflação, confirmando que, no geral, o brasileiro arrisca menos seu dinheiro e quando vai usá-lo, opta por bens que lhe ofereçam conforto e qualidade de vida. Neste quadro podem ser incluídas as expectativas mais otimistas, especialmente dos mais jovens, no período da vida adulta inicial, que acreditam em mudanças positivas, tanto na própria vida econômica, como na do país, nos próximos anos.

Mas, como bem disseram Furnham e Argyle (2007), o dinheiro tem seus paradoxos. E estes se estendem às condutas exigidas das mulheres, ou seja, considerando que as mulheres historicamente sempre cuidaram do dinheiro da

família, a baixa média no fator segurança deve ser questionada: em que domínio ela se insere? No doméstico, do cotidiano, ou no público, no âmbito de investimentos de grande vulto? De que ponto de vista olhamos a mulher que diariamente é “criticada” por ser mais conservadora ao aplicar sua reserva de dinheiro ou usá-lo mais com a família? Estará a hegemonia dos homens no território do dinheiro público gerando distorções e cobranças desnecessárias das mulheres em relação ao que fazem com seu próprio dinheiro? Segundo a mídia, as mulheres são mais conservadoras que os homens quando o assunto é investir, negociar, empreender. E fica a pergunta: qual o valor oculto atrás desta “exigência”? Por que se espera que ajam de forma diferente?

Esta pesquisa nos instigou a refletir sobre como a mulher cuida do dinheiro que produz, reservando uma quantia para si mesma, a fim de evitar depender de terceiros, sejam eles marido, pais, ou amigos, em situações de crise. O mesmo vale para os homens, embora isso seja pouco explicitado, o que indica saúde mental e não apenas a capacidade de saber ou comprar ações, algo que reflete a hegemonia do homem no universo do dinheiro.

Assim, deparamo-nos com o retrato de uma parte da população brasileira que não é economicamente pobre, mas também não é milionária, que trabalha e usa o dinheiro tanto para segurança e bem estar próprio quanto para os demais, preocupada em ajudar, mas que não gosta de falar sobre dinheiro. Evidenciou-se que ele, o dinheiro, não é o aspecto central em suas vidas, orientadas por crenças e valores que regem comportamentos voltados para a família e o próximo.

E antes de encerrar, cabem algumas linhas sobre o percurso desta pesquisadora.

Realizar uma pesquisa de grande porte, sobre dinheiro, e tendo como ferramenta de coleta de dados a internet e a análise quantitativa de dados, foi um desafio a ser vencido até o último momento.

Assim como lemos em diversos autores, dinheiro é um dos temas mais complexos de se pesquisar e sentimos isto, principalmente pelo fato de ser um estudo pioneiro.

Quanto à ferramenta da pesquisa, queríamos algo diferente, que garantisse o maior número possível de participantes e que fornecesse um retrato mais amplo e fidedigno possível de parte da população brasileira. Curiosamente, enquanto a pesquisa estava acontecendo, recebemos *emails* de participantes identificando-se e

comentando que responder àquelas perguntas os estava ajudando a refletir sobre um assunto em que raramente pensavam e que estavam se sentindo ajudados. Outros deram depoimentos a respeito do dinheiro em suas vidas e outros ainda lamentaram não poder participar, pois não se incluíam nos critérios. Ler este compartilhar espontâneo foi uma das partes emocionantes de nosso percurso, mostrando que estávamos no caminho certo e que homens e mulheres necessitam ter espaço para falar sobre dinheiro, deixando um pouco de lado o aspecto privado para tornar público, ainda que discretamente, seus comportamentos em relação ao assunto.

Sabemos que o dinheiro não necessariamente é um fim em si mesmo, mas uma ferramenta que bem utilizada pode proporcionar conforto material, tranquilidade, segurança e bem estar, entre tantos outros sentimentos positivos que garantem a saúde mental das pessoas. Mais ainda, se não pode nos trazer a felicidade, como diz o ditado popular, caso seja bem administrado, pode sim oferecer uma vida na qual a saúde, educação e moradia estejam garantidas, favorecendo autonomia e dignidade, como por exemplo, no caso da maioria dos participantes, satisfeitos com sua situação financeira, não obcecados nem displicentes em relação ao uso do dinheiro, usando-o de acordo com suas crenças e necessidades pessoais e familiares ou seja, usufruindo o que ele pode oferecer de melhor, sem muitos conflitos.

Terminamos nosso trabalho com a certeza de que atingimos nossos objetivos e abrimos uma porta na pesquisa em relação ao uso do dinheiro em Psicologia Clínica. Fica também a expectativa de que este estudo seja continuado por outros.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALMEIDA, C. A. *A cabeça do brasileiro*. Rio de Janeiro: Record, 2007, 277p.

AMARAL, N. Amor e dinheiro: o falo na clínica da neurose obsessiva. *Tempo psicanalítico*; 36, p. 57-68, 2004.

ANDOLFI, M. et al. *Por trás da máscara familiar: um novo enfoque em terapia da família*. Tradução Maria Cristina R. Goulart. Porto Alegre, RS: Artes Médicas, 1984, 139 p.

ARAÚJO, M. F. Diferença e igualdade nas relações de gênero: revisitando o debate. *Psic. Clínica*, Rio de Janeiro, 17(2), p.41-52, 2005.

BAILEY, W.C; LOWN, J.M. A cross-cultural examination of the aethiology of attitudes towards money. *Journal of Consumer Studies and Home Economics*, 17, p.391-402, 1993 (1993).

BALTES, P, B. et al. A psychological model to age successfully: selective optimization with compensation. 2005. Disponível em http://www.baltes-paul.de/Baltes_Rio_Gerontology.pdf. Acesso em 05 mai 2012.

BARBOSA, L. *Sociedade de Consumo*. 2ª ed. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Ed, 2008, 68p.

BEE, H. O ciclo vital. Tradução Regina Garcez. Porto Alegre: Artes Médicas, 1997, 656 p.

BELK, R.W.; WALLENDORF, M. The sacred meanings of money. *Journal of Economic Psychology*, 11, p. 35-67, 1990.

BELO, F. R. R.; MARZAGÃO, L.R. Avareza e perdularismo. *Psyche* (São Paulo); 10 (19): p.109-128, set-dez, 2006.

BERTHOUD, C.M.E. Visitando a fase de aquisição. In: CERVENY, C.M.O.; BERTHOUD, C.M.E. *Visitando a Família ao Longo do Ciclo Vital*: São Paulo: Casa do Psicólogo, 2011, p.29-57.

_____. Visitando a Fase Adolescente. In: CERVENY, C.M.O.; BERTHOUD, C.M.E. *Visitando a Família ao Longo do Ciclo Vital*: São Paulo: Casa do Psicólogo, 2011, p.59-84.

BERTI, A.; BOMBI, A.; BENI, R. Acquiring economic notions: profit. *International Journal of Behavioural Development*, 9, p.15-29, 1996.

BETTI et al. *Study of problem of consumer indebtedness: Statistical Aspects Contract no. B5-1000/00/000197. Final Report*. London: ORC Macro, 2001, 119 p.

BEST, S.J. et al. An assessment of the generalizability of internet surveys. *Social Science Computer Review*, 19,p.131-147, 2001.

BONKE, J. Income distribution and financial satisfaction between spouses in Europe. *The Journal of Socio-Economics*, 37, p 2291-2303, 2008.

BOWEN, M. *De la familia al individuo: la diferenciación del si mismo en el sistema familiar*. Barcelona: Paidós, 1991.

BROWN, S., TAYLOR, K., PRICE, S.W. Debt and distress: Evaluating the psychological cost of credit. *Journal of Economic Psychology*, 26, 2005, p. 642-663.

BROWNING, M.; LUSARDI, A. Household Saving: Micro theories and micro facts. *Journal of Economic Literature*, 34 (4), pp. 1797-1855, 1996.

BURNS.T.R; DEVILLE, P. The three faces of the coin: a socio-economic approach to the institution of money. *EJESS*, 16 (2), p. 149-195, 2003.

CAMPBELL, M.A.B. *A phenomenological study of family influence on millennial college students' money beliefs and behaviors*. 2007, 202p. Dissertation – Doctor of Philosophy- Iowa State University, Ames, Iowa, USA.

CANOVA, L.; RATTAZI, A.M.; WEBLEY, P. The hierarchical structure of saving motives. *Journal of Economic Psychology*, 26, p.21-34, 2005.

CARTER, B; MCGOLDRICK, M.(Org.) *As mudanças no ciclo vital da família*. Tradução: Maria Adriana Veríssimo Veronese. Porto Alegre, RS: Artes Médicas, 1995, 510p.

CERVENY, C.M.O; BERTHOUD, C.M.E. *Visitando a família ao longo do ciclo vital*. São Paulo: Casa do Psicólogo, 2011, 200 p.

CHEN, H; VOLPE, R.P. Gender differences in Personal Financial Literacy among college students. *Financial Services Review*, 11, p. 289-307, 2002.

CLARKE, C, et al. The acquisition of family financial roles and responsibilities. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 33 (4), June, p. 321-340, 2005.

COELHO, M.R.M.V.P;. Visitando a Fase Última. In: CERVENY, C.M.O. ; BERTHOUD, C.M.E. *Visitando a Família ao Longo do Ciclo Vital*: São Paulo: Casa do Psicólogo, 2011, p.127-160.

CNI-IBOPE. Retratos da Sociedade Brasileira: junho/2012: Confederação Nacional das Indústrias. Brasília: CNI, 2012, 94 p.

CORIA, C. *O sexo oculto do dinheiro: formas de dependência feminina*. Rio de Janeiro: Rosa dos Tempos, 1996, 183p.

CORIA, M.D. et al. Socialização econômica em famílias chilenas de classe média: educando cidadãos ou consumidores? *Psicol. Soc.*1(2), p.88-98, 2005.

COSTA, A.O., BARROSO, C.; SARTI, C. Pesquisa sobre mulher no Brasil: do limbo ao gueto? *Cadernos de Pesquisa*, Fundação Carlos Chagas, São Paulo, 54, p. 5-15, 1985.

DA MATTA, R. A família como valor: considerações não familiares sobre a família brasileira. In: A. M. Almeida (org.) *Pensando a família no Brasil: da colônia à modernidade*. Rio de Janeiro: Editora Espaço-Tempo, 1987, p. 115-136.

DINIZ, G.R.S. Homens e mulheres frente à interação casamento-trabalho: aspectos da realidade brasileira. In T.F. Carneiro (org.) *Casal e família: entre a tradição e a*

transformação. Rio de Janeiro: Ed. Nau, 1999, p. 31-54.

DODD, N. *A Sociologia do Dinheiro*. Tradução Waldívia Marchiori Portinho. Rio de Janeiro: Editora Fundação Getúlio Vargas, 1997, 280 p.

DORON, R; PAROT, F. *Dicionário de Psicologia*. São Paulo: Editora Ática, 2002.

FERREIRA, V.R.M. O componente emocional – funcionamento mental e ilusão à luz das transformações econômicas no Brasil desde 1985. 217 f. Dissertação (Mestrado em Psicologia). Instituto de Psicologia, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1999.

_____. *Psicologia Econômica: origens, modelos, propostas*. 2007. 286 f. Tese (Doutorado em Psicologia) - Programa de Estudos Pós-graduados em Psicologia Social, Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2007.

_____. *Psicologia Econômica – estudo sobre comportamento econômico e tomada de decisão*. Rio de Janeiro: Campus/Elsevier, 2008. 338p.

_____. *Decisões econômicas: você já parou para pensar?* São Paulo: Editora Saraiva, 2007. 158 p.

_____. *A cabeça do investidor: conheça suas emoções para investir melhor*. São Paulo: Évora, 2011. 240 p.

FRAGOSO, S; RECUERO, R.; AMARAL, A (2011). *Métodos de pesquisa para internet*. Porto Alegre, RS: Editora Sulina, 2011. 239 p.

FURNHAM, A. Many sides of the coin: the psychology of money usage. *Person, Individ. Differences*. 5 (5), p. 501-509, 1984.

FURNHAM, A.; ARGYLE, M. A. *The Psychology of Money*. 3rd Reprinted. New York: Routledge. 1998/2007, 332p.

FURNHAM, A; GOLETTA-TANKEL, M.P. Understanding savings, pensions and life assurance in 16- 21 years old. *Human Relations*, 55, p. 603-628, 2002.

GOLDBERG, H; LEWIS, R. *Money Madness: The Psychology of saving, spending, loving and hating money*. London: Springwood, 1978.

GOMES, L. *1822: como um homem sábio, uma princesa triste e um escocês louco por dinheiro ajudaram D. Pedro a criar o Brasil, um país que tinha tudo para dar errado*. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2010, 351p.

GROSS, C.M. *A percepção dos honorários na prática clínica por psicoterapeutas*. 2008. Dissertação (Mestrado em Psicologia) - Programa de Estudos Pós-graduados em Psicologia Clínica, Universidade do Vale do Rio dos Sinos, São Leopoldo, RS.

GUIMARÃES, C.M.B. *Até que o dinheiro nos separe: a questão financeira nos relacionamentos*. São Paulo: Saraiva, 2010, 191 p.

_____. *O MEU, O SEU, O NOSSO: O processo de construção conjunta do "Compromisso Financeiro" do casal de dupla carreira em fase de aquisição do ciclo vital*. 2007, 230 p. Dissertação (Mestrado em Psicologia) - Programa de Estudos Pós-graduados em Psicologia Clínica, Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2007.

GUPTA, S. Her money, her time: Women's earnings and their housework hours. *Social Science Research*.35, p.975-999, 2006.

HANS, M. F. *As mulheres e o dinheiro: história de uma conquista*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1991.348 p.

HECKHAUSEN, J.; DIXON, R.A.; BALTES, P.B. Gains and losses in development throught adulthood as perceveid by different adult age groups. *Development Psychology*, 25(1), p.109-121, 1989.

HETHERINGTON, E.M & KELLY, J. *For Better or for Worse: Divorce Reconsidered*, New York, W. W. Norton & Company, 2003.

HOFFMAN, R.; LEONE, E. Participação da mulher no mercado de trabalho e desigualdade de renda domiciliar no Brasil:1981-2002. *Nova Economia*, 14 (2), p.35-58, 2004.

HOLANDA, S. B. *Raízes do Brasil*. 26ª ed. São Paulo: Companhia das Letras, 1995, 220 p.

HONZIK, M. P. Life-span development. *Annual Review of Psychology*, 35, p.309-331, 1984.

IZQUIERDO, M.J. *Uso y abuso del concepto de genero. Pensar las diferencias*.ICD. Barcelona: Universitat de Barcelona.

JELLINEK, M.S; BERESIN, E. Money talks: becoming more comfortable with understanding a family's finances. *Journal of American Academy of Child and Adolescent Psychiatry*, 47(3), p. 249-253, March, 2008.

JUDGE, T.A.; LIVINNGSTON, B.A. Is the Gap More Than Gender? A Longitudinal Analysis of Gender, Gender Role Orientation, and Earnings. *Journal of Applied Psychology*, 3 (5), 994-1012, 2008.

KATONA, G. *Psychological Economics*. New York: Elsevier Scientific Publishing Company, 1975, 438p.

KANG, T.S., MA, G. Recent episodes of credit card distress in Asia. *Bis Quarterly Review*, June, 2007, p. 55-68.

KAHNEMAN, D. *Thinking, fast and slow*. London: Penguin Group, 2011, 499 p.

KASTUNGER, B, B.et al. Sex differences in tax compliance: Differentiating between demographic sex, gender-role orientation, and prenatal masculinization (2D:4D). *Journal of Economic Psychology*, 2010, in press.

KEMPSON, E., McKAY, S., WILLITS, M. *Characteristics of families in debt and the nature of indebtedness*. Research Report n. 211, Department for Work and Pensions, Corporate Document Services. Huddersfield, UK: The Charles Worth Group, 2004, 108 p.

KHATER, R.M.J. *Competência social: discriminação e manejo de dinheiro em deficientes mentais treináveis*. 1995, 119 f. Dissertação (Mestrado em Psicologia), Pontifícia Universidade Católica de Campinas, Campinas, SP.

KHOURI et al. Por que aposentados retornam ao trabalho? O papel dos fatores psicossociais. *Rev. Kairós*, 13 (1). P. 147-165, 2010.

KIMMEL, M.S. *The gendered society*. Oxford: Oxford University Press, 2000.

LEA, S.E.G.; TARPY, R.M.; WEBLEY, P. *The individual in the economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987. 627p.

LEA, S.E.G., WEBLEY, P. Money as a tool, money as a drug: the biological psychology of a strong incentive. *Behavioral and Brain Sciences*, 29, p.161-209, 2006.

LEITÃO, M. *Saga brasileira: a longa luta de um povo por sua moeda*. 3ª ed. Rio de Janeiro: Record, 2011.475 p.

LEITE, I. D. A. *Correlatos valorativos do significado do dinheiro para crianças*. 2009. 202 f. Tese (Doutorado em Teoria e Pesquisa do Comportamento). Programa de Pós-graduação em Teoria e Pesquisa do Comportamento. Universidade Federal do Pará, Belém.

LIEBERMANN, Y.; UNGAR, M. Efficiency of consumer intertemporal choice under life cycle cost conditions. *Journal of Economic Psychology*, 23, p. 729-748, 2002.

LIM, V.K.G.; TEO, T.S.H. Sex, money and financial hardship: an empirical study of attitudes towards money among undergraduates in Singapore. *Journal of Economic Psychology*. 18, p.369-386, 1997.

LIN, L.Y; SHIH, H. The relationship of university student's lifestyle, money, attitude, personal value and their purchase decision. *International Journal of Research in Management*, 2 (1), January, 2012.

LIU, L.E.; SMEESTERS, D; VOHS, K.D. Reminders of money elicit feelings of threat and reactance in response to social influence. *Journal of Consumer Research*, 38, p. 000, 2012. Disponível em: <http://www.jstor.org/stable/10.1086/661553>. Acesso em 17 fev. 2012.

LIVINGSTONE, S.M, LUNT, P.K. Predicting personal debt and debt repayment: Psychological, social and economic determinants. *Journal of Economic Psychology*, 13, 1992, p. 111-134.

LOEBL, C.; HIRA, T. Exploring Gender Differences in Information Acquisition for Investments. *Anais do 32nd Iarep Conference*, Ljubljana: Filozofska Fakulteta, p. 504-510, 2007.

MADANES, C.; MADANES, C. *O significado secreto do dinheiro*. Campinas, SP: Editorial Psy, 1997, 228p.

MANFREDINI, A. *Pais e Filhos: um estudo em educação financeira em famílias na fase de aquisição*. 2007, 65 p. Dissertação (Mestrado em Psicologia Clínica). Programa de Estudos Pós-graduados em Psicologia Clínica, Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2007.

MASUO, D.M., et al. Do men and women perceive money differently? A study of Asian and asian American college students. *Papers of the Western Family Economics Association*, 19, p. 12-23, 2004.

_____. College students's money beliefs and behaviors: an asian perspective. *Journal of Family and Economics Issues*. 25 (4), p. 468-481, 2004.

McNABB, R.; WASS, V. Male-female earnings differentials among lawyers in Britain: a legacy of the law or a current practice? *Labour Economics*, 13 (2), p. 219-235, 2006.

MARTINEZ, A.I. Psicología del desarrollo de la edad adulta. Teorías y Contextos. *Revista Complutense de Educación*. 16(2), p.601-619, 2005.

MARTINS, A.L.M. *Casamento e trabalho: reflexões sob a ótica de gênero e ciclo vital*. 2006. 305 p. Dissertação (Mestrado em Psicologia) Programa de Estudos Pós-graduados em Psicologia Clínica, Universidade de Brasília, Brasília.

MASON, A.; LEE, R. *O envelhecimento da população e a economia geracional: principais resultados*. Comissão Econômica para a América Latina e Caribe (CEPAL)/Organização das Nações Unidas, 2010, 37 p.

MEIER, K; KIRCHLER, E; HUBERT, A. C. Savings and investment decisions within private households: Spouses dominance in decisions on various forms of investment. *Journal of Economic Psychology*, 29, p 499-519, 1999.

MEIER-PESTI, K.; PENZ, E. Sex or gender? Expanding the sex-based view by introducing masculinity and femininity as predictors of financial risk taking. *Journal of Economic Psychology*, 29 (2), p.180-196, 2008.

MEIRELLES, V.M. *Feminino superlativo: mulher, família e carreira*. 2001. 132 f. Dissertação (Mestrado em Psicologia) Programa de Estudos Pós-graduados em Psicologia Clínica, Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2001.

MEIRELLES, V. M; SOUZA, R. M. Preenchendo vazios: dinheiro e relações parentais. In: Agnaldo Garcia (Org.). *Relacionamento interpessoal - uma perspectiva interdisciplinar*. Vitória, ES: Associação Brasileira de Pesquisa do Relacionamento Interpessoal, 2010, p. 18-27.

MEIRELLES, V. M; SOUZA, R. M (2012). Envelhecimento, aposentadoria, famílias e dinheiro; criando estratégias de enfrentamento para qualidade de vida. In: *X Congresso Brasileiro de Terapia Familiar*. Curitiba, p. 31, 2012.

MITCHELL, R.T.; MICKEL, A.E. The meaning of money: an individual-difference perspective. *The Academic of Management Review*, 24 (3), p.568-578, 1999.

MIKULINCER, M; SHAVER, P.R. "Can't buy me love": An attachment perspective on social support and money as psychological buffers. *Psychological Inquiry*, 19(3-4), p.164-173, 2008.

MODIGLIANI, F. *The Collected Papers of Franco Modigliani*. Vol 6, Massachusetts: The MIT Press, 2005, 417p.

MONTEIRO, A. M. Avanços no estudo da conjugalidade nos casais de dupla carreira. *Psicologia: ciência e profissão*, 21 (3), 2001. Disponível em : <C:\Users\Valéria\TESE\Monteiro 2001 Avanços no estudo da conjugalidade os casais de dupla carreira.htm> Acesso em 20 jun, 2012.

MOREIRA, A.; TAMAYO, A. Escala de significado de dinheiro: Desenvolvimento e validação. *Psicologia Teoria e Pesquisa*, 15 (2), p.93-105, 1999.

MOREIRA, A. *Valores e dinheiros: um estudo transcultural das relações entre prioridades de valores e significado do dinheiro para indivíduos*. 2000. 228f. Tese (Doutorado em Psicologia)- Universidade de Brasília, Brasília, Distrito Federal.

MOSCOVICI, S. *A máquina de fazer deuses*. Tradução: Maria de Lourdes Menezes. Rio de Janeiro: Imago Editora, 1990, 402p.

NEWCOMB, M.D.; RABOW, J. Gender, socialization and money. *Journal of Applied Social Psychology*, 29(4), p.852-869, 1999.

NORONHA, O. R. O estagiário-psicoterapeuta e as relações de pagamento/ dinheiro com os pacientes de clínica-escola. *Psicolo.inf*, 11(11): p. 125-145, jan-dez. 2007.

NYHUS, E.K.; PONS, E. The effects of personality on earnings. *Journal of Economic Psychology*, 26, p. 363-384, 2005.

OLIVEIRA, A.L; CERVENY, C.M.O. Visitando a fase Madura. In: CERVENY, C.M.O ; BERTHOUD, C.M.E. *Visitando a Família ao Longo do Ciclo Vital*: São Paulo: Casa do Psicólogo, 2011, 200p.

OLIVEIRA, R.D. *O elogio da diferença*. São Paulo: Ed. Brasiliense, 1999.

ORFALI, K. Um modelo de transparência: a sociedade sueca. In: *História da vida privada, 5: da Primeira Guerra a nossos dias*. Tradução Denise Bottman. São Paulo: Companhia das Letras, 2a.ed, 2010, p. 581-613.

OSKAMP, S; CONSTANZO, M. *Gender issues in contemporary society*. Newbury Park, California: Sage Publications, 1993.

OTTAVIANI, C., VANDOME, D. Impulsivity and household indebtedness: evidence from real life. *Journal of Economic Psychology*, 2011, p. 754-761.

PAIVA, A.P. Impacto financeiro e reorganização da mulher após o divórcio: um estudo de caso, 2011, 97 p. (Mestrado em Psicologia). Programa de Estudos Pós-graduados em Psicologia Clínica, Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2011.

PAPALIA, D.E; OLDS, S.W; FELDMAN, R.D. *Desenvolvimento Humano*. Tradução: Carla Filomena Marques Pinto Vercesi [et al]. 10ª. ed. RS: Porto Alegre: Artes Médicas McGrawHill, 2010, 889 p.

PENA, M.V.J. (1981). A Revolução de 30, a família e o trabalho. *Cadernos de Pesquisa*, Fundação Carlos Chagas, 37, maio, p.78-83, 1981.

PERINBANAYAGAN, R. The coinage of the self: money, signs, and the social self. *Blue Ribbon Papers: Interactionism: The Emerging Landscape Studies in Symbolic Interaction*, p. 36, 107-136, 2011.

PERLIN, G; DINIZ, G. Casais que trabalham e são felizes: mito ou realidade? *Psic. Clín*, Rio de Janeiro, 17 (2), p. 15-29, 2005.

PINHEIRO, L.R.S.; MONTEIRO, J.K. Refletindo sobre o desemprego e agravos à saúde mental. *Cadernos de Psicologia Social e do Trabalho*, 10 (2), p. 35-45, 2007.

PRINCE, M. (1993). Women, men, and money styles. *Journal of Economic Psychology*, 14, p.175-182, 1983.

POWEL, M.; ANSIC, D. Gender differences in risk behavior. *Journal of Economic Psychology*, 18, p. 605-628, 1997.

RANDALL, M. *The price you pay: the hidden cost of women's relationship to money*. New York: Routledge, 1996, 210 p.

RESENDE, M. F. *Dinheiro cor-de-rosa: uma reflexão crítica sobre o mercado homossexual*, 2003. Dissertação (Mestrado em Psicologia). Programa de Pós-graduação em Psicologia. Universidade Federal de Santa Catarina, 2003.

RODRIGUES, S. C. M. V. *O dinheiro da mulher e suas implicações no casamento contemporâneo: uma visão feminina*, 2008. Dissertação (Mestrado em Psicologia).

Programa de Pós-graduação em Psicologia Clínica. Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, 2008.

ROHAN, M.J. A rose by any name? The values construct. *Personality and Social Psychology Review*. 4 (3), p. 233-277, 2000.

ROKEACH, M. *Understanding human values*. New York: The Free Press, 1979, 322 p.

SABRI, M.F; HAYHOE, C.R; GOH, L.A. Attitudes, values and belief towards money: gender and working sector comparison. *Pertanika J. Soc. Sci & Hum*. 14(2), p. 121-130, 2006.

SCHWARTZ, S.H. A theory of cultural values and some implications for work. *Applied Psychology: An International Review*. 48(1), p. 23-47, 1999.

SCHWARTZ, S. H; BILSKY, W. Toward a universal psychological structure of human values. *Journal of Personality and Social Psychology*. 53 (3), p. 550-562, 1987.

SLEMENSON, K.P. *Sem ou cem? Sobre a inclusão e o manejo do dinheiro numa psicanálise*. 2000, Dissertação (Mestrado em Psicologia). Programa de Estudos Pós-graduados em Psicologia Clínica. Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, SP.

_____. (2001). *Sem? Pulsional rev. psicanál*; 14(142):76-87, fev. 2001.

SEMYKINA, A.; LINZ, S. Gender differences in personality and earnings: evidence from Russia. *Journal of Economic Psychology*, 28, p.387-410, 2007.

SIMMEL, G. *The Philosophy of Money*. Third enlarged edition. New York: Routledge. 2007, 538 p.

SILLAMY, N (1998). *Dicionário de Psicologia Larousse Artmed*. Porto Alegre, RS: Artmed, 1998.

SKITKA, L.J.; SARGIS, E.G. The Internet as Psychological Laboratory. *Annual Reviews of Psychology*, 57, p. 529-55, 2006.

SOUZA, A.M.D.R.O significado do dinheiro em projeções aperceptivo temáticas. *NUFEN, Ser diálogos diversos* 2 (2): 40-47. ago-dez, 2004.

SOUZA, R.M. Começar de Novo: as Mulheres no Divórcio. In: MEIRELLES, V.M. (org.) *Mulher do Século XXI*. São Paulo: Ed. Roca, 2008, p.51-66.

SRIVASTAVA, A.; LOCKE, E.A; BARTOL, K.M. Money and subjective well-being: It's not the money, it's the motives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80 (6). p. 959-971, 2001.

STONE, B., MAURY, R.V . Indicators of personal financial debt using a multi-disciplinary behavioral model. *Journal of Economic Psychology*, 2006, p. 543-556.

TANG, T.L.P. The meaning of money revisited: the development of Money Ethic Scale. Paper presented at the 34th Annual Meeting of Southwestern Psychological Association, Tulsa, April, 21-23, 1-42, 1988.

_____.The meaning of money revisited: workers' view. In: 36th. Annual Convention of the Southwestern Psychological Association.. Dallas, Texas, April 12-14, p. 1-14, 1990.

TANG, T.L.P. et al. The Love of Money and Pay Level Satisfaction: Measurement and Functional Equivalence in 29 Geopolitical Entities around the World. 2006. Disponível em: <www.frank.mtsu.edu/~ttang/authors.doc> . Acesso em 10 out.2010.

TATZEL, M. "Money words" and well being: An integration of money dispositions, materialism and price-related behavior. *Journal of Economic Psychology*, 23, p.103-126, 2002.

TAYLOR, M.P., JENKINS, S.P., SACKER, A., Financial capability and psychological health,*Journal of Economic Psychology* (2011), doi: [10.1016/j.joep.2011.05.006](https://doi.org/10.1016/j.joep.2011.05.006).

TEIXEIRA, S. A. Produção e consumo social da beleza. *Horizontes Antropológicos*, ano 7, n. 16, p. 189-220, 2001.

THALER, R.H; SUNSTEIN, C.R. *Nudge: o empurrão para a escolha certa: aprimore suas decisões sobre saúde, riqueza e felicidade*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009, 313 p.

TIN, J. The life cycle motive and money demand: further evidence: *Economics Bulletin*, 5, p. 1-12, 2008. Disponível em <http://economicsbulletin.vanderbilt.edu/2008/volume5/EB-07E40002A.pdf>. Acesso em 15 jun.2008.

TOBIAS, A.M.N.M.; CERVENY, C.M.O. *Educação financeira na família: como falar de dinheiro com crianças*. São Paulo: Roca, 2012, 102 p.

TOLÓI, M.D.C. *Filhos do divórcio: como compreendem e enfrentam conflitos conjugais no casamento e na separação*. 2006, 173p.Tese (Doutorado em Psicologia). Programa de Estudos Pós Graduados em Psicologia Clínica. Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2006.

TOLOTTI, M. *As armadilhas do consumo*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007, 120 p.

VANDENBOS, G.R. (Org.) *Dicionário de Psicologia da APA*, American Psychological Association. Tradução Daniel Bueno, Maria Adriana Veríssimo Veronese, Maria Cristina Monteiro; revisão técnica Maria Lúcia Tiellet Nunes, Giana Bittencourt Frizzo. Porto Alegre: Artmed, 2010. 1042 p.

WEBLEN, T. A teoria da classe ociosa: um estudo econômico das instituições. Tradução de Olívia Krähenbühl. 2ª ed. São Paulo: Nova Cultural, 1987, 181 p.

VINCENT, G. Os segredos da história e a história do segredo. In: *História da vida privada, 5: da Primeira Guerra a nossos dias*. Tradução Denise Bottman. São Paulo: Companhia das Letras, 2ª ed. 2010, p. 150-199.

VOGLER, C.; BROCKMANN, M.; WIGGINS, R.D. Managing money in new heterosexual forms of intimate relationships. *Journal of Socio-Economics*, 37, p. 552-576, 2008.

VOHS, K.D.; MEAD, N.L.; GOODE, M.R. The Psychological Consequences of Money. *Science Mag*, 314, p.1154-1156, 2006. Disponível em: <www.sciencemag.org>. Acesso em 27, fev. 2012.

_____. Merely activating the concept of Money changes personal and interpersonal behavior. *Current Directions in Psychological Science*, 17:3, p.208-212, 2008.

WACKELKE, J.F.R.; ANDRADE, A.L. Influência do Recrutamento de Participantes em Sítios Temáticos e Comunidades Virtuais nos Resultados de Medidas Psicológicas Aplicadas pela *Internet*. *Psicologia: Teoria e Pesquisa*. Jul-Set, 25(3), p. 357-355, 2009.

WEATHERFORD, J. *A História do Dinheiro*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005, 300 p.

WEBLEY, P. et al. *The economic psychology of everyday life*. UK: East Sussex, Taylor & Francis Group, 2001, 211 p.

WEBLEY, P.; NYHUS, E.K. Parents' influence on children's future orientation and saving. *Journal of Economic Psychology*, 27, p. 140-164, 2006.

WILLIAMS-NICKELSON, C. Matters to a degree: women and money. *Monitor in Psychology*, 38 (7), 2007. Disponível em :<<http://www.apa.org>>. Acesso em 26 mai. 2008.

YABLONSKI, L. *The emotional meaning of money*. New York: Gardner Press, 1991, 198 p.

YAMAUCHI, K.T; TEMPLER, D.I. The development of a money attitude scale. *Journal of Personality Assessment*, 46 (5), p. 523-528, 1982.

YIP, M. Doing experiments on the WWW? *British Journal of Educational Technology*, 34, p.99-101, 2003.

ZELIZER, V.A. *The social meaning of money: pin money, paychecks, poor relief, and other currencies*. New Jersey. Princeton University Press, 1997.

_____. Dinheiro, poder e sexo. *Cad. Pagu*, 32, jun, p. 135-157, 2009.

ZHOU, X.; VOHS, K.D.; BAUMEISTER, R.F. The symbolic power of money: reminders of money alter social distress and physical pain. *Psychological Science*, 20:6, p. 700-706, 2009.

ANEXOS

Anexo A – Página do site



PUC-SP



"Atitudes, crenças e comportamentos de homens e mulheres frente ao dinheiro, a partir da idade adulta"

APRESENTAÇÃO DA PESQUISA

Estou na fase de coleta de dados para minha tese de doutorado em Psicologia Clínica na PUC-SP, intitulada: Atitudes, crenças e comportamentos de homens e mulheres frente ao dinheiro, na idade adulta e gostaria de convidá-lo/a para participar.

Caso você aceite deverá ser brasileiro/a, maior de 18 anos, ter ensino médio concluído, trabalhando ou já tendo trabalhado, independentemente de estar desempregado ou aposentado no momento.

Serão apresentados 4 questionários que deverão ser preenchidos de forma completa para serem enviados ao Banco de Dados. O tempo máximo para preenchimento não tem sido superior a 20 minutos.

Desde já agradeço e coloco-me à disposição para eventuais esclarecimentos.

Valéria M. Meirelles

Psicóloga - CRP 06/34329-0

Email: valeria@valerimeirelles.psc.br

ACESSE A PESQUISA >>

Anexo B - “Atitudes, crenças e comportamentos de homens e mulheres frente ao dinheiro, a partir da idade adulta”

PUC-SP

Termo de Consentimento Livre e Esclarecido

Esta pesquisa tem o objetivo de identificar Atitudes, crenças e comportamentos de homens e mulheres frente ao dinheiro. É de autoria de Valéria M. Meirelles e está sendo feita para obtenção do título de doutora em Psicologia Clínica na PUC-SP, sob orientação da Prof^a Dr^a Rosane Mantilla de Souza.

A pesquisa consiste de quatro questionários que incluem dados sócio-demográficos e informações em relação ao dinheiro no presente, passado e futuro. O tempo máximo de resposta é de 20 minutos. A participação pode ser interrompida a qualquer momento e não envolve riscos à saúde. No entanto, estaremos à disposição nos contatos abaixo para atender a dúvidas ou desconfortos que possam surgir.

Os dados serão utilizados de maneira confidencial, exclusivamente para fins acadêmicos, ficando protegidos por senha de acesso limitado às pesquisadoras. Os resultados serão publicados salvaguardada a identidade dos participantes e estarão à disposição a partir da defesa da Tese na Biblioteca Central da PUC-SP ou por solicitação à pesquisadora.

Esta pesquisa atende à Resolução n.º 196/96, do Conselho Nacional de Saúde do Ministério de Saúde do Brasil que define as diretrizes e normas para pesquisa envolvendo seres humanos. Qualquer dúvida referente a questões éticas poderá ser sanada com o Comitê de Ética em Pesquisa da PUC-SP no telefone (11) 3670-8466 ou email: cometica@pucsp.br.

Contato da Pesquisadora

Psicóloga Valéria Maria Meirelles- CRP 06/34329-0

Celular: (11) 9241-1150

Correio eletrônico: valeria@valeriamoirelles.psc.br

Site: www.valeriamoirelles.psc.br

Fui suficientemente informada/o a respeito do objetivo e procedimento desta pesquisa. Compreendo que minha participação é voluntária, não receberei compensação financeira e poderei solicitar apoio em caso de desconforto produzido por minhas respostas. Estou ciente de que irei responder a um conjunto de questionários via Internet e autorizo a divulgação dos resultados obtidos no meio científico, sabendo que minha identidade não será revelada.

Li e concordo voluntariamente em participar deste estudo

“Atitudes, crenças e comportamentos de homens e mulheres frente ao dinheiro, a partir da idade adulta”

Questionários só poderão ser enviados devidamente preenchidos.

1 - Dados do/da Participante

1. Sexo

- Masculino
- Feminino

2. Idade

3. Cidade onde reside / Estado

4. Estado Civil Atual

- Solteiro
- 1°. Casamento /união estável
- 2°. Casamento/união estável
- 3°. Ou mais casamento/ união estável
- Separado/ Divorciado
- Viúvo (a)

5. Tem Filhos?

- Sim
- Não

5.1. Sendo afirmativo: quantos?

6. Tem Religião?

- Sim
- Não

7. Sendo afirmativo, qual?

- Católico
- Protestante
- Judeu
- Espírita
- Evangélico
- Outro: _____

8. Maior grau de escolaridade até o momento

- Ensino Médio Completo
- Faculdade Completa
- Faculdade Incompleta
- Curso de Especialização
- MBA
- Mestrado
- Doutorado
- Outro: _____

9. Atualmente você está

- Trabalhando

- Desempregado
- Aposentado, mas trabalhando
- Aposentado

10. Forma de atuação profissional

- Profissional liberal
- Trabalha em empresa pública
- Trabalha em empresa privada
- Outra

10.1. Especificar

10.2. Qual sua profissão?

11. Você desenvolve ou desenvolveu (se aposentado) atividade remunerada em:

- Período integral
- Meio período
- Horário flexível

11.1. Carga horária semanal:

Horas

11.2. Qual seu salário?

12. Como você avalia sua situação financeira:

- (1) Excelente
- (2) Muito boa

- (3) Boa
- (4) Média
- (5) Ruim
- (6) Muito Ruim

[Continuar »](#)

Tecnologia [Google Docs](#)

[Denunciar abuso](#) - [Termos de Serviço](#) - [Termos Adicionais](#)

“Atitudes, crenças e comportamentos de homens e mulheres frente ao dinheiro, a partir da idade adulta”

2 - Dinheiro no Presente

1. Assinale os comportamentos que aprendeu com seus familiares (pais, avós, irmãos, primos, tios) a respeito do dinheiro:

- Gastar
- Doar
- Poupar
- Investir
- Apostar/Jogar
- Desperdiçar
- Negociar
- Dividir
- Presentear
- Economizar
- Outro: _____

2. Hoje você tem alguém que represente um modelo em relação ao uso do dinheiro?

- Sim
- Não

Sendo afirmativo, quem?

3. Com o que você usa seu dinheiro? Você pode assinalar mais de uma alternativa.

- Estudos
- Lazer / Hobbies
- Família / filhos
- Jogos
- Doações
- Vestuário
- Investimentos / Poupança
- Saúde
- Outro: _____

4. Você usa exclusivamente o dinheiro proveniente de seu salário atual?

- Sim
- Não

4.1. Se Não, qual/ quais é/ são sua(s) fonte(s) de renda?

5. Você costuma poupar?

- Sim
- Não

5.1. Sendo afirmativo, quantos por cento de seu salário?

6. Você costuma investir, como por exemplo, em imóveis, ações, etc?

- Sim
- Não

6.1. Sendo afirmativo, quantos por cento de seu salário?

7. Como você realiza seus pagamentos? Você pode assinalar mais de uma alternativa.

- À vista (dinheiro)
- À vista (cheque)
- À vista (cartão de débito)
- A prazo (cartão de crédito)
- A prazo (boleto bancário)
- A prazo (crediário)
- A prazo (cheque pré-datado)

7.1. Quais os tipos de compra que faz a prazo? Você pode assinalar mais de uma alternativa.

- Carro
- Imóveis
- Viagens
- Roupas e acessórios
- Eletrodomésticos
- Eletrônicos
- Móveis
- Medicamentos
- Outro: _____

8. Você tem dívidas?

- Sim
- Não

8.1. Se sim, quantos por cento da parcela em relação a sua renda mensal?

- 0-10% da renda mensal
- 11- 25% da renda mensal
- 26- 50% da renda mensal

- 51- 75 % da renda mensal
- Acima de 76% da renda mensal

9. Seu dinheiro é suficiente para terminar o mês?

- Sim
- Não

9.1. Quando o dinheiro não é suficiente, o que você faz?

- Empréstimo bancário
- Cheque especial
- Empréstimo Cartão de Crédito
- Empréstimo com agiotas
- Empréstimo com amigos
- Empréstimo com parentes
- Outro: |

10. O que você faria se ganhasse hoje 1 milhão de reais?



11. Qual o mote ou ditado que orienta atualmente suas atitudes em relação ao dinheiro? Por exemplo: “vão-se os anéis ficam os dedos”; “dinheiro não traz felicidade, manda buscar”, etc.



« Voltar

Continuar »

Tecnologia [Google Docs](#)

[Denunciar abuso](#) - [Termos de Serviço](#) - [Termos Adicionais](#)

“Atitudes, crenças e comportamentos de homens e mulheres frente ao dinheiro, a partir da idade adulta”

3 - Dinheiro no Passado e Futuro

Dinheiro no Passado

1. Quando criança, qual era a situação financeira de sua família?

0 1 2 3 4 5 6

Rica Pobre

2. Quando criança, houve alguma significativa mudança na situação financeira de sua família?

0 1 2 3 4 5 6

Muito Rica Muito Pobre

3. Com que frequência seus pais discutiam finanças com você?

0 1 2 3 4 5 6

Sempre Nunca

4a. Quando você era criança, quão importante era o dinheiro para a sua Mãe

0= importante 6= sem importância

0 1 2 3 4 5 6

Importante Sem Importância

4b. Quando você era criança, quão importante era o dinheiro para o seu Pai

0= importante 6= sem importância

0 1 2 3 4 5 6

Importante Sem Importância

4c. Quando você era criança, quão importante era o dinheiro para seu(s) Irmão(s)/Irmã(s)

0= importante 6= sem importância

0 1 2 3 4 5 6

Importante Sem Importância

4d. Quando você era criança, quão importante era o dinheiro para Si Mesmo

0= importante 6= sem importância

0 1 2 3 4 5 6

Importante Sem Importância

Dinheiro no Futuro

1. Como você espera que esteja sua situação econômica nos próximos 5 anos?

0=melhor 6=pior

0 1 2 3 4 5 6

Melhor Pior

2. Que mudança que você espera que ocorra na situação econômica de seu país nos próximos 5 anos?

0=melhor 6=pior

0 1 2 3 4 5 6

Melhor Pior

3a. Em que medida você se preocupa com: Perder o emprego?

0= grande chance 6= pouca chance

0 1 2 3 4 5 6

Grande Chance Pouca Chance

3b. Em que medida você se preocupa com: Ter que vender a casa/ carro?

0= grande chance 6= pouca chance

0 1 2 3 4 5 6

Grande Chance Pouca Chance

3c. Em que medida você se preocupa com: Não ser capaz de manter o padrão de vida?

0= grande chance 6= pouca chance

0 1 2 3 4 5 6

Grande Chance Pouca Chance

3d. Em que medida você se preocupa com: Não ser capaz de fazer as contas fecharem?

0= grande chance 6= pouca chance

0 1 2 3 4 5 6

Grande Chance Pouca Chance

3e. Em que medida você se preocupa com: Não ser capaz de poupar quando ficar velho?

0= grande chance 6= pouca chance

0 1 2 3 4 5 6

Grande Chance Pouca Chance

3f. Em que medida você se preocupa com: Não dar à família tudo que esperava?

0= grande chance 6= pouca chance

0 1 2 3 4 5 6

Grande Chance Pouca Chance

« Voltar

Continuar »

Tecnologia [Google Docs](#)

[Denunciar abuso](#) - [Termos de Serviço](#) - [Termos Adicionais](#)

“Atitudes, crenças e comportamentos de homens e mulheres frente ao dinheiro, a partir da idade adulta”

4 - Atitudes, crenças e comportamentos em relação ao dinheiro

1. Eu frequentemente compro coisas de que não preciso, ou que não quero, porque estão em oferta, em liquidação ou com preço reduzido.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

2. Eu encaro o dinheiro como mais importante que o prazer

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

3. Algumas vezes eu compro coisas de que não preciso, ou que não quero, para impressionar as pessoas, porque é o que é preciso ter no momento.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

4. Mesmo quando tenho dinheiro suficiente, frequentemente me sinto culpado por gastar em coisas necessárias, como roupas, etc.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

5. Toda vez que faço uma compra eu “sei” que as pessoas provavelmente estão

levando vantagem em cima de mim.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

6. Frequentemente eu gasto dinheiro de modo displicente com os outros, mas, quando é comigo, gasto com remorso.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

7. Frequentemente eu digo “não tenho dinheiro para pagar isso”, tendo o dinheiro ou não.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

8. Sei, quase na casa dos centavos, quanto tenho na bolsa, carteira ou no bolso, a todo momento.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

9. Frequentemente tenho dificuldade em tomar decisões sobre gastar dinheiro, independentemente da quantia.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

10. Sinto-me impelido a discutir ou pechinchar o preço de praticamente tudo que eu compro.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

11. Eu insisto em pagar mais que minha (nossa, se for casado) parte da conta do restaurante, do cinema, etc., de modo a ter certeza de que não fiquei

devendo nada a ninguém.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

12. Se pudesse escolher, eu preferiria ser pago por semana, ao invés de por mês.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

13. Eu prefiro usar dinheiro a cartões de crédito.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

14. Eu sempre sei quanto dinheiro tenho no banco.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

15. Se tenho algum dinheiro sobrando no fim do mês, é comum me sentir desconfortável até gastá-lo.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

16. Algumas vezes eu “compro” as amizades sendo bastante generoso com aqueles que quero que gostem de mim.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

17. Com frequência me sinto inferior a quem tem mais dinheiro que eu, mesmo quando sei que eles não fizeram nada de valor para ganhá-lo.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

18. Com frequência uso o dinheiro como arma para controlar ou intimidar aqueles que me deixam frustrado.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

19. Às vezes me sinto superior àqueles que têm menos dinheiro que eu, a despeito de suas habilidades ou conquistas.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

20. Acredito fortemente que dinheiro pode resolver todos os meus problemas.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

21. Com frequência me sinto ansioso e na defensiva quando questionado sobre minhas finanças pessoais.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

22. Ao fazer qualquer compra, para qualquer fim, minha primeira preocupação é com o custo.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

23. Acredito que seja grosseiro perguntar o salário/os vencimentos de alguém.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

24. Sinto-me estúpido se pago por algo mais do que meu vizinho pagou pela mesma coisa.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

25. Eu costumo sentir desdém por dinheiro e olho com desprezo quem tem.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

26. Eu prefiro guardar dinheiro porque nunca sei quando virei a precisar se as coisas derem errado.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

27. A quantia de dinheiro que eu guardei nunca é suficiente.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

28. Eu sinto que o dinheiro é a única coisa com a qual eu posso realmente contar.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

29. Eu acredito que o dinheiro é a raiz de todo o mal.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

30. No que diz respeito ao que se pode comprar com dinheiro: se um produto custou muito barato, aceito que não seja bom; mas se custou caro, não aceito que tenha falhas.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

31. Eu acredito que o dinheiro dá à pessoa um poder significativo.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

32. Minha atitude em relação ao dinheiro é muito parecida com a dos meus pais.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

33. Eu acredito que a quantia de dinheiro que uma pessoa ganha tem relação próxima com a habilidade e os esforços dela.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

34. Sempre pago as contas (telefone, água, energia elétrica etc.) assim que as recebo.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

35. Sempre dou gorjetas gordas a garçons/garçonetes com quem simpatizo.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

36. Eu acredito que o tempo não usado para ganhar dinheiro é tempo desperdiçado.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo



37. Às vezes eu pago contas de restaurante/lojas mesmo quando acho que me cobraram a mais, porque tenho medo de que o garçom/o vendedor se irrite comigo.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

38. Frequentemente gasto dinheiro quando estou deprimido.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

39. Quando alguém me deve dinheiro, fico com medo de cobrar.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

40. Não gosto de pegar dinheiro emprestado (exceto em bancos) a menos que eu tenha extrema necessidade.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

41. Eu prefiro não emprestar dinheiro aos outros.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

42. Eu estou numa situação melhor do que meus amigos pensam.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

43. Eu faria praticamente qualquer coisa por dinheiro, dentro da lei, se a quantia fosse suficiente.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

44. Eu prefiro gastar dinheiro com coisas que durem ao invés de perecíveis, como comida, flores etc.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

45. Eu tenho orgulho de minhas vitórias financeiras – salário, riqueza, investimento etc. – e deixo meus amigos saberem delas.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

46. Eu estou numa situação pior do que meus amigos pensam.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

47. A maioria dos meus amigos tem menos dinheiro que eu.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

48. Eu acredito que, em geral, é prudente esconder detalhes de minhas finanças dos meus amigos e parentes.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

49. Tenho discussões frequentes com meu/minha companheiro/companheira (marido, mulher, namorado, namorada) sobre dinheiro.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

50. Eu acredito que o salário de uma pessoa é uma medida muito boa para avaliar a inteligência dela.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

51. Eu acredito que meu salário atual está próximo do que eu mereço, fazendo o trabalho que faço.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

52. A maioria dos meus amigos tem mais dinheiro do que eu.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

53. Eu acredito que meu salário atual é muito menor do que eu mereço, dado o trabalho que faço.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

54. Eu acredito que tenho muito pouco controle sobre minha situação financeira, em termos de meu poder para modificá-la.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

55. Comparando à maioria das pessoas que eu conheço, eu acho que penso muito mais sobre dinheiro do que elas.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

56. Eu me preocupo com minhas finanças na maior parte do tempo.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

57. Eu com frequência devaneio sobre dinheiro e o que faria com ele.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

58. Muito raramente eu dou dinheiro a mendigos ou bêbados quando eles pedem.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

59. Eu me orgulho de minha habilidade para guardar dinheiro.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

60. No Brasil, dinheiro é a medida com a qual nos comparamos uns aos outros.

1 2 3 4 5 6 7

Concordo Discordo

[« Voltar](#)

[Enviar](#)

Tecnologia [Google Docs](#)

[Denunciar abuso](#) - [Termos de Serviço](#) - [Termos Adicionais](#)

ANEXO G - Dados dos participantes

Tabela 1 - Perfil dos respondentes quanto à situação de trabalho.

Situação de trabalho	n (%)
ATUALMENTE VOCÊ ESTÁ:	
Trabalhando	507 (84,5%)
Aposentado, mas trabalhando	50 (8,3%)
Desempregado	35 (5,8%)
Aposentado	8 (1,3%)
FORMA DE ATUAÇÃO PROFISSIONAL	
Trabalha em empresa privada	210 (35,0%)
Profissional liberal	195 (32,5%)
Trabalha em empresa pública	108 (18,0%)
Outra	74 (12,3%)
Não responderam	13 (2,2%)
ESPECIFICAÇÃO DA ATUAÇÃO PROFISSIONAL	
Indústria/ Organizações/Instituições	210 (35,0%)
Não responderam	156 (26,0%)
Saúde	108 (18,0%)
Educação/ Arte e Cultura	74 (12,3%)
Comércio	31 (5,2%)
Outros	21 (3,5%)
QUAL A SUA PROFISSÃO?*	
Ciências Humanas	466 (77,7%)
Ciências Exatas e da Terra	40 (6,7%)
Ciências da Saúde	33 (5,5%)
Ciências Sociais Aplicadas	27 (4,5%)
Linguística, Letras e Arte	13 (2,2%)
Não responderam	10 (1,7%)
Ciências Biológicas	8 (1,3%)
Ciências Agrárias	3 (0,5%)
VOCÊ DESENVOLVE (DESENVOLVEU) ATIVIDADE REMUNERADA EM:	
Período integral	358 (59,7%)
Horário flexível	165 (27,5%)
Meio período	44 (7,3%)
Não responderam	33 (5,5%)

* profissões agrupadas segundo as categorias do CNPq.

Anexo H - Fatores da MBBS: médias relativas a sexo, período do ciclo vital e estado civil.

Tabela 2 - Estatísticas descritivas dos 6 fatores da MBBS segundo sexo

Fatores da MBBS	Sexo			
	Mulheres (n=423)		Homens (n=177)	
	Média	Erro padrão	Média	Erro padrão
Fator A - OBSESSÃO (0 a 100)	23,9	0,8	27,9	1,1
Fator B - RETENÇÃO (0 a 100)	28,7	0,8	32,7	1,3
Fator C - INADEQUAÇÃO (0 a 100)	52,2	0,9	49,2	1,4
Fator D - SEGURANÇA (0 a 100)	62,4	0,8	67,2	1,2
Fator E - PRIVACIDADE (0 a 100)	73,5	0,9	75,0	1,3
Fator F - ESFORÇO/HABILIDADE (0 a 100)	30,2	1,0	36,7	1,5

Tabela 3 - Estatísticas descritivas dos 6 fatores da MBBS segundo período do ciclo vital

Fatores da MBBS	Período do ciclo vital					
	Até 40 anos (n=294)		41 a 65 anos (n=291)		Mais de 65 anos (n=15)	
	Média	Erro padrão	Média	Erro padrão	Média	Erro padrão
Fator A - OBSESSÃO (0 a 100)	28,9	0,9	21,3	0,8	22,2	3,7
Fator B - RETENÇÃO (0 a 100)	33,4	1,0	26,2	1,0	33,8	4,0
Fator C - INADEQUAÇÃO (0 a 100)	52,4	1,1	50,3	1,1	49,0	5,2
Fator D - SEGURANÇA (0 a 100)	63,0	1,0	64,3	1,0	68,6	4,1
Fator E - PRIVACIDADE (0 a 100)	75,2	1,0	72,6	1,1	76,2	4,3
Fator F - ESFORÇO/HABILIDADE (0 a 100)	29,5	1,2	34,3	1,2	40,0	5,4

Tabela 4 - Estatísticas descritivas dos 6 fatores da MBBS segundo estado civil

Fatores da MBBS	Estado civil					
	Casado (n=327)		Solteiro (n=170)		Sep/divorc (n=100)	
	Média	Erro padrão	Média	Erro padrão	Média	Erro padrão
Fator A - OBSESSÃO (0 a 100)	22,5	,8	29,6	1,2	25,9	1,5
Fator B - RETENÇÃO (0 a 100)	27,9	,9	33,8	1,4	29,6	1,8
Fator C - INADEQUAÇÃO (0 a 100)	48,8	1,0	53,1	1,4	56,1	2,0
Fator D - SEGURANÇA (0 a 100)	65,1	0,9	63,4	1,3	60,1	1,9
Fator E - PRIVACIDADE (0 a 100)	74,5	1,0	72,2	1,4	75,7	1,6
Fator F - ESFORÇO/HABILIDADE (0 a 100)	34,2	1,2	26,8	1,4	33,9	2,1

Tabela 5 - Fatores do MBBS (escores de 0 a 100) segundo sexo, período do ciclo vital e estado civil – valores em médias e erros padrão

Fatores	Sexo					
	Mulheres			Homens		
	Até 40 anos	41 a 65 anos	Mais de 65 anos	Até 40 anos	41 a 65 anos	Mais de 65 anos
SOLTEIROS	95	29	1	35	10	0
A – Obsessão	31,1 (3,2)	21,7 (4,0)	29,5 (29,5)	31,4 (5,3)	32,6 (10,3)	-
B – Retenção	35,0 (3,6)	27,5 (5,1)	51,9 (51,9)	36,4 (6,2)	29,6 (9,4)	-
C – Inadequação	54,7 (5,6)	53,4 (9,9)	46,3 (46,3)	52,7 (8,9)	39,8 (12,6)	-
D – Segurança/ conservadorismo	62,2 (6,4)	62,2 (11,6)	35,4 (35,4)	64,8 (10,9)	76,5 (24,2)	-
E – Privacidade	73,3 (7,5)	67,6 (12,6)	60,0 (60,0)	71,5 (12,1)	79,0 (25,0)	-
F – Esforço/habilidade	26,0 (2,7)	26,1 (4,8)	44,4 (44,4)	26,5 (4,5)	36,7 (11,6)	-
CASADOS	103	120	5	34	60	5
A – Obsessão	24,6 (2,4)	18,0 (1,6)	16,9 (7,6)	31,7 (5,4)	23,0 (3,0)	25,1 (11,2)
B – Retenção	30,8 (3,0)	22,8 (2,1)	25,6 (11,4)	34,6 (5,9)	29,6 (9,4)	35,6 (15,9)
C – Inadequação	51,3 (5,1)	48,6 (4,4)	46,7 (20,9)	47,9 (8,2)	46,5(6,0)	40,7 (18,2)
D – Segurança/ conservadorismo	63,4 (6,2)	63,1 (5,8)	71,7 (32,1)	68,6 (11,8)	68,4 (8,8)	78,3 (35,0)
E – Privacidade	77,2 (7,6)	71,8 (6,5)	80,0 (35,8)	76,8 (13,2)	73,4 (9,5)	77,3 (34,6)
F – Esforço/habilidade	31,0 (3,1)	31,8 (2,9)	45,6 (20,4)	36,9 (6,3)	41,9 (5,4)	37,8 (16,9)
SEPARADOS/DIVORCIADOS	19	48	2	5	24	2
A – Obsessão	31,2 (7,2)	22,8 (3,3)	4,5 (3,2)	39,2 (17,5)	25,6 (5,2)	42,3 (29,9)
B – Retenção	31,8 (7,3)	26,1 (3,8)	30,6 (21,6)	33,3 (14,9)	32,9 (6,7)	44,4 (31,4)
C – Inadequação	53,1 (12,2)	57,4 (8,3)	66,7 (47,1)	57,0 (25,5)	54,6 (11,1)	59,3 (41,9)
D – Segurança/ conservadorismo	53,8 (12,4)	61,9 (8,9)	59,4 (42,0)	55,0 (24,6)	62,4 (12,7)	62,5 (44,2)
E – Privacidade	77,9 (17,9)	72,8 (10,5)	78,3 (55,4)	86,0 (38,5)	78,1 (15,9)	70,0 (49,5)
F – Esforço /habilidade	28,9 (6,6)	34,3 (4,9)	33,3 (23,6)	31,1 (13,9)	37,7 (7,7)	36,1 (25,5)