



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA
CAMPUS I - CAMPINA GRANDE
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS - CCSA
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO
TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO**

LEILIANE KELMA DE OLIVEIRA FIGUEIREDO

**FINANÇAS COMPORTAMENTAIS E O ENDIVIDAMENTO FINANCEIRO
EMOCIONAL: UMA ANÁLISE DA POPULAÇÃO DA CIDADE DE JERICÓ-PB**

**Campina Grande- PB
2015**

LEILIANE KELMA DE OLIVEIRA FIGUEIREDO

**FINANÇAS COMPORTAMENTAIS E O ENDIVIDAMENTO FINANCEIRO
EMOCIONAL: UMA ANÁLISE DA POPULAÇÃO DA CIDADE DE JERICÓ-PB**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao curso de Administração da Universidade Estadual da Paraíba, em cumprimento às exigências legais, para obtenção do Grau de Bacharela em Administração.

Área de concentração: Finanças

Orientadora: Profa. Esp. Anne Isabelly Pereira das Neves

**Campina Grande - PB
2015**

É expressamente proibida a comercialização deste documento, tanto na forma impressa como eletrônica. Sua reprodução total ou parcial é permitida exclusivamente para fins acadêmicos e científicos, desde que na reprodução figure a identificação do autor, título, instituição e ano da dissertação.

F475f Figueiredo, Leiliane Kelma de Oliveira
Finanças comportamentais e o endividamento financeiro emocional: uma análise da população da cidade de Jericó-PB [manuscrito] / Leiliane Kelma de Oliveira Figueiredo. - 2015.
29 p.: il. color.

Digitado.
Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Administração) - Universidade Estadual da Paraíba, Centro de Ciências Sociais Aplicadas, 2015.
"Orientação: Profa. Esp. Anne Isabelly Pereira das Neves, Administração e Economia".

1. Finanças comportamentais. 2. Endividamento emocional.
3. Endividamento Financeiro. 4. Consumo irracional. 5. Jericó.
Título. 21. ed. CDD 658.15

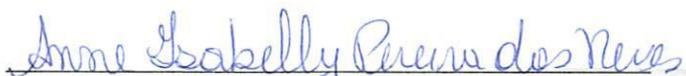
LEILIANE KELMA DE OLIVEIRA FIGUEIREDO

**FINAÇAS COMPORTAMENTAIS E O ENVIDAMENTO FINANCEIRO
EMACIONAL: UMA ANÁLISE DA POPULAÇÃO DA CIDADE DE JERICÓ-PB**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao curso de Administração da Universidade Estadual da Paraíba, em cumprimento às exigências legais, para obtenção do Grau de Bacharela em Administração.
Área de concentração: Finanças

Aprovada em: 03/12/2015.

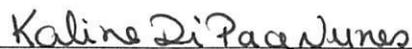
BANCA EXAMINADORA



Profa. Esp. Anne Isabelly Pereira das Neves
(Orientador)
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)



Prof. Me. João Rodrigues dos Santos
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)



Profa. Me. Kaline di Pace Nunes
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)

Campina Grande - PB
2015

AGRADECIMENTOS

Primeiramente agradeço a Deus por permitir que só acontecesse o melhor, ao longo de minha vida acadêmica e pessoal, pois ele é o maior Mestre que alguém pode ter na vida.

Ao meu pai Carlos Ailton de Oliveira Figueiredo, a minha mãe Lucilene de Oliveira Figueiredo, que mesmo com todas as dificuldades enfrentadas, sempre me apoiaram e me deram o máximo de apoio fazendo o possível e o impossível para que eu concluísse a minha graduação.

A minha avó (*in memorian*), embora fisicamente ausente, sentia sua presença ao meu lado, dando-me força para continuar firme em meus objetivos.

Ao meu namorado que sempre entendeu os meus momentos de mau humor, por me fazer sentir forte e feliz, pelo incentivo nessa caminhada acadêmica.

A Universidade Estadual da Paraíba, o corpo docente dessa instituição, a direção e administração que oportunizaram a janela onde hoje vislumbro um novo horizonte.

A todos os mestres que contribuíram em minha formação, especialmente a minha orientadora Anne Isabelly Pereira das Neves, por todas as orientações, correções e incentivos que, foram essenciais para a construção desse trabalho.

Aos colegas de classe pelos momentos de amizade e conhecimentos compartilhados, pelo apoio e carinho recíproco.

Por ter participado da empresa NAPPES- Consultoria Junior, que contribuiu e muito para minha formação profissional, tendo a oportunidade de praticar no mercado de trabalho, todos os conceitos estudados na sala de aula. Enfim, a todos e todas que direta ou indiretamente contribuíram para minha formação, muito obrigada.

FINANÇAS COMPORTAMENTAIS E O ENDIVIDAMENTO FINANCEIRO EMOCIONAL: UMA ANÁLISE DA POPULAÇÃO DA CIDADE DE JERICÓ-PB

FIGUEIREDO, Leiliane Kelma de Oliveira. UEPB – CAMPUS I¹

RESUMO

As Finanças comportamentais explicam que o endividamento financeiro, tem como consequência o endividamento emocional e o consumo irracional. O objetivo deste artigo é identificar se o endividamento financeiro tem como consequência o endividamento emocional e o consumo irracional na população da cidade de Jericó, que está localizada no sertão paraibano. Optamos por uma pesquisa com característica exploratória de abordagem quantitativa. Como instrumento de pesquisa utilizado um questionário na forma semi estruturado no qual as questões nele contidas foram objetivas de múltipla escolha, com a intenção de mensurar os indicadores mais importantes para a identificação do que influencia a tomada de decisão e quais são os aspectos levados em consideração na hora da análise, se o investimento ou o endividamento é a melhor opção para dá destino ao capital finito. Os resultados foram analisados sob a ótica de três dimensões: Social, Financeiro e Emocional. Na dimensão Social os respondentes mostraram que se deixam influenciar pelo externo, tornando assim sua decisão irracional, pois não analisa as alternativas de forma racional. Já na dimensão Financeira, o investidor se mostrou desorganizado com as despesas e receitas descontroladas. Por fim, na dimensão Emocional pôde-se notar que realmente o endividamento financeiro é consequência do endividamento emocional, pois os indivíduos mostraram que os desejos e o sentimento de vazio podem influenciar sua racionalidade na hora da tomada de decisão. Conforme pesquisa realizada com um universo de 196 respondentes, pode-se constatar que o endividamento emocional e o consumo irracional exerce muita influência na tomada de decisões dos indivíduos.

Palavras-Chave: Finanças comportamentais. Endividamento emocional. Endividamento Financeiro. Consumo irracional. Jericó.

¹Aluna de Graduação em Administração na Universidade Estadual da Paraíba – Campus I.
Email: leilianefadm@gmail.com.br

1. INTRODUÇÃO

Estudos sobre como o indivíduo trata seu dinheiro vem apontando que, antes de tomar qualquer decisão o indivíduo leva em consideração os aspectos externos o que em alguns casos resulta nas tomadas de decisões de maneira irracional.

De acordo com a FGV IBRE², a análise do Consumidor de junho de 2014 incluiu, pelo terceiro ano consecutivo, quesitos especiais sobre o endividamento e o comprometimento de renda das famílias brasileiras.

Apesar da importância e preocupação demonstrada com o assunto do endividamento financeiro, poucos estudos têm prestado atenção especificamente a aspectos sociais, financeiros, psicológicos ou comportamentais do endividamento emocional.

Este artigo torna-se justificável à medida que tentará analisar se o endividamento financeiro da população da cidade de Jericó tem como consequência o endividamento emocional e o consumo irracional.

A base teórica desse estudo são os autores, Macedo Jr, et al, (2011), Márcia Tolotti (2007) e Santos (2012). Os critérios de escolhas desses autores foram à caracterização do estudo de ambos os autores, Macedo Jr. trata das finanças comportamentais, Márcia Tolotti e Santos tratam do endividamento financeiro, levando em consideração os aspectos do endividamento emocional e ambos trabalham de forma clara e objetiva.

Diante do aumento significativo de pessoas endividadas, percebe-se que há uma necessidade de responder o seguinte questionamento: Será que o endividamento financeiro da população da cidade de Jericó-PB é consequência do endividamento emocional e do consumo irracional?

Nas finanças comportamentais, muitos autores destacam a irracionalidade como ponto forte na hora da tomada de decisão e o endividamento emocional é uma maneira de explicar essa irracionalidade, pois quando adquirimos uma dívida, nem sempre estamos conscientes das consequências que essa ação irá trazer para o futuro. A ação é tomada em meio a muita pressão, tanto social, cultural quanto emocional.

²Fundação Getúlio Vargas- Instituto Brasileiro de Economia.

Site: <http://portalibre.fgv.br/>

Nessa perspectiva, este estudo tem com objetivo principal identificar se o endividamento financeiro é consequência do endividamento emocional e consumo irracional da população da cidade de Jericó-PB. Iremos explicar a ideia que o indivíduo pode ser influenciado pelo externo, por fatores que nem sempre condizem com a sua realidade financeira, e na maioria das ocasiões, contrai dívidas por motivos emocionais.

O estudo será centrado nos aspectos que dizem respeito ao social, financeiro e ao emocional. O endividamento emocional se caracteriza pelo motivo do indivíduo querer sanar alguma necessidade pessoal, ou um sentimento de vazio, procurando preencher esses sentimentos com compras. Essas compras, muitas vezes são feitas de maneira irracionais, sem planejamento e sem analisar quais as consequências da decisão de compra.

Para Santos (2012), as pessoas antes de contraírem alguma dívida, em geral, passam por alguma experiência negativa de alguns sentimentos como, a raiva, o medo, o abandono, a inveja e a vergonha que sentem de outras pessoas ou de algumas situações. Onde, passam a apresentar dificuldades de viver de acordo com sua realidade econômica, passando a consumir bens e serviços fora das suas condições financeiras.

Segundo Márcia Tolotti (2007), nesse caso, o endividamento financeiro se dá como consequência do chamado endividamento emocional. Em busca de uma imagem melhor, um corpo perfeito, uma inteligência maior e uma dedicação mais intensa aos filhos, entre outros tantos motivos emocionais que fazem com que gastar pareça ser a única solução para suprir as lacunas pessoais com si mesmo e com os outros ao redor. Lacunas essas que nunca são saciadas, pois quanto mais se consome mais problemas surgem, principalmente por não ter condições financeiras de realizar o pagamento das dívidas acumuladas.

De acordo com Macedo Jr, et al, apud Teversky (2011) uma característica significativa e relevante vontade do homem, é o fato de que as pessoas são sensíveis a estímulos muito mais negativos do que positivos. Para exemplificar essa afirmação Teversky propõe que a pessoa pense sobre quão bem ela está hoje e, depois, tente imaginar quão melhor poderia se sentir, se existisse alguma coisa que o faria se sentir melhor. A resposta sempre é que, se tivesse mais condição financeira ou mais bens, se sentiria mais feliz.

A divisão do artigo se dá da seguinte forma: na primeira parte, a introdução e a fundamentação teórica, que tratará das Finanças Comportamentais, Cultura do endividamento e Endividamento Emocional. Em seguida, será apresentado o percurso metodológico da pesquisa. Na terceira parte, a apresentação e sistematização da análise dos resultados. E por fim, as considerações finais, expondo os principais resultados decorrentes desta análise e as recomendações para solucionar a problemática.

2. FINANÇAS COMPORTAMENTAIS

As finanças comportamentais abrangem conceitos de três áreas de estudo, a economia, as finanças e a psicologia cognitiva, a qual tenta construir um modelo mais detalhado do comportamento humano nos mercados financeiros. Conforme Lintner (1998, p. 7-8), “finanças comportamental é o estudo de como os humanos interpretam e agem frente às informações para decidir sobre investimentos”.

Segundo Barberis e Thaler (2003), finanças comportamentais surgem como um novo enfoque do mercado financeiro, onde busca responder certas dificuldades apresentadas pelos paradigmas das finanças modernas. É um argumento que defende que os fenômenos financeiros podem ser melhor entendidos se usarmos modelos onde os agentes não são totalmente racionais. Traz como principal ponto a irracionalidade do ser humano, defendendo que o indivíduo toma decisões de maneira irracional, o que pode afetar seu endividamento financeiro de forma direta.

De acordo com Kahneman e Tversky (1979), as finanças comportamentais têm fundamentação na teoria de prospecto, onde as probabilidades são substituídas pelos pesos de decisão e os valores são atribuídos aos ganhos e às perdas ao invés de serem relacionados aos resultados finais. Os pesos de decisão são mais baixos do que as probabilidades, exceto no intervalo correspondente às situações cuja probabilidade de ocorrência é baixa.

As decisões são atos mentais que ocorrem no cérebro e dependem da interação cognitiva, das motivações e das emoções e afetos do indivíduo, no contexto cultural e social que estiver interado. Esses fatores são apresentados na ligação que há entre as finanças e a psicologia. Assim, segundo Oliveira et al.:

Finanças Comportamentais, também conhecidas por Economia Comportamental, representam um novo ramo na teoria financeira que busca incorporar os aspectos psicológicos dos indivíduos no processo de avaliação e precificação de ativos financeiros. Este novo ramo do estudo de Finanças tem como objetivos a revisão e o aperfeiçoamento do modelo econômico financeiro atual, pela incorporação de evidências sobre a irracionalidade do investidor. Conceitos provindos de ciências como economia, finanças, e psicologia cognitiva oferecem subsídios às Finanças comportamentais. (2005, p.2)

Mesmo que o conceito de racionalidade tenha dominado os modelos teóricos em finanças por um longo tempo, a percepção da influência da psicologia na tomada de decisão econômica é bastante antiga. De acordo com Accorsi e Decourt (2005), Loeb identificava a

necessidade de se controlar emoções, como receio de perdas e anseio por grandes lucros, para se realizar bons negócios com títulos: “o mais importante fator individual no mercado de capitais é a psicologia pública... Eu sinto que a psicologia leva as pessoas a pagar mais de 40 vezes o valor líquido”. (LOEB,1996).

A psicologia busca explicar a conformidade com o funcionamento econômico, os comportamentos para a tomada de decisão financeira, onde mostra que a razão e a emoção se relacionam no comportamento emocional das ações humanas e explica que os fatores externos influenciam o indivíduo na sua decisão final, na qual fica carregada de emoções e desejos, nesse sentido, Ferreira afirma que:

[...] a satisfação de desejos diz respeito, também e diretamente, à Economia, definida como “alocação de bens finitos”, em busca de gratificá-los ou, mais especificamente, uma associação entre prazer e satisfação, de um lado, e valor econômico de outro (Porta, 2005). Ademais, prazer e desprazer, ou dor, representam, sem dúvida, uma polaridade básica para o ser humano (e outras formas de vida), pois podem indicar caminhos rápidos e simples para a sobrevivência imediata [...] a questão emocional acompanha o processo decisório do começo ao fim, desde o nascimento, passando por todas as barreiras de vieses de percepção e avaliação, até chegar ao final. (2008, p. 200)

Dessa forma, entende-se que a ilusão e a razão estão em lados opostos e que a origem da ilusão pode ser encontrada nos desejos, justificando, assim, a vulnerabilidade a qual o ser humano está exposto. Com efeito, a relação entre aspectos econômicos e mentais tem como base e fundamento a realidade interna e externa.

Quando se fala em reações emocionais Macedo Jr, et al (2011) diz que pode identificar-se que estão ligadas diretamente com os desejos e às crenças, onde fornecem informações importantes que permitem identificar e atualizar o quanto é importante, ou o quanto se acredita que seja importante, satisfazer os desejos.

Lima (2003) percebeu que os investidores procuram por ferramentas para aprimorar seu autocontrole, pois estão sujeitos à tentação. No entanto, concluiu que os mesmos podem controlar seu desejo de consumo excessivo, a partir do momento no qual se consegue separar mentalmente seus recursos entre capital e disponível para gastar.

Inúmeras situações são colocadas em análise quando se fala em capital e disponível para gastos. Muitos indivíduos se colocam na situação extrema de gastarem cem por cento do que ganham, sem realizar nenhum tipo de análise de quando podem gastar e de quanto precisam para manter seu orçamento de acordo com o seu ganho. Ao tomar decisões errôneas, os indivíduos acabam por contrair dívidas enormes e muitas vezes comprometedoras para a saúde financeira.

As Finanças Comportamentais procuram explicar justamente esse comportamento do indivíduo, quando o mesmo toma decisões sem prévio planejamento, deixando, em alguns momentos, se influenciar pelas emoções da situação.

Tversky e Kahneman (1974), explicam que muitas das decisões diárias são tomadas baseadas em crenças com relação à probabilidade de eventos incertos. Eles demonstram que os indivíduos confiam em um número limitado de princípios heurísticos³, que reduzem as tarefas complexas de calcular as probabilidades e prever valores e até operações decisivas mais simples.

Às vezes, essas confianças nos princípios heurísticos podem levar a erros gravíssimos. Os processos heurísticos são considerados como modelos cognitivos por excelência. Constituem-se de regras onde se baseiam em experiências anteriores ou no senso comum de uma determinada coletividade. O investidor pode cometer erros gravíssimos e comprometer seu orçamento e até chegar a um ponto mais crítico que seria entrar em um ciclo de endividamento.

2.1 Cultura Do Endividamento

É fruto da sociedade de massas, onde o consumo é cada vez mais incentivado, através de publicidades agressivas geradoras de falsas necessidades. As empresas estão cada vez mais, entendendo que o indivíduo está sendo movido pelas emoções, comprando e agindo de forma irracional, deixando que suas emoções digam o que deve ser comprado ou não. Nas situações mais comuns, o indivíduo compra para satisfazer uma falta, uma necessidade que ele julga ter, surgindo assim, o endividamento emocional. Onde o indivíduo compra/endividase para satisfazer um vazio que sente, contudo quanto mais se tenta suprir esse vazio mais se contrai dívidas, trazendo assim, um desconforto ainda maior na vida financeira.

Os especialistas apontam como principais causas do endividamento da população, a falta de educação financeira, o consumo excessivo e, por último, os baixos rendimentos. Todavia, o estudo das finanças comportamentais diz que existem outros fatores determinantes para o endividamento, que são as causas afetivas, que, em alguns casos, são as mais

³ O termo heurístico significa o processo pelo qual as pessoas aprendem as coisas por si só, através de tentativa e erro.

determinantes na contração das dívidas. Na concepção de Márcia Tolotti: “partindo-se do princípio de que as escolhas financeiras não são regidas apenas pela racionalidade, o endividamento pessoal pode ser visto tanto como efeito de uma gestão financeira equivocada quanto como resultado de motivações efetivas”. (2007, p.30)

Analisando o conceito de finanças comportamentais aplicado aos estudos de endividamento, os autores Marshall (1890) e Bahm-Bawerk (1898), já defendiam que, para que o comportamento do consumidor seja entendido de forma clara, deve-se reconhecer que os seres humanos podem ser influenciados por preocupações racionais para o longo prazo e mais influenciados ainda por fatores emocionais de curto prazo, onde se pode analisar que existe inconsistência temporal nas preferências do indivíduo.

As finanças comportamentais defendem que um dos piores inimigos do endividamento é o psíquico do indivíduo e não a falta de crédito financeiro. O endividamento, na esfera psíquica, tenta explicar que uma pessoa que está sempre endividada conseqüentemente está endividada na esfera emocional também, ou seja, sente-se devedora e contrai dívidas para sanar as expectativas a que julga ter que corresponder.

A análise dos resultados da pesquisa da FGV IBRE, a análise do Consumidor de junho de 2014, por faixas de renda mostra que 20% dos consumidores com menor poder aquisitivo (renda familiar mensal até R\$ 2.100) estão com pagamentos em atraso o maior nível dos últimos dois anos, enquanto apenas 2,7% dos consumidores com alto poder aquisitivo (acima de R\$ 9.600) estão na mesma situação.

2.2 Endividamento Emocional

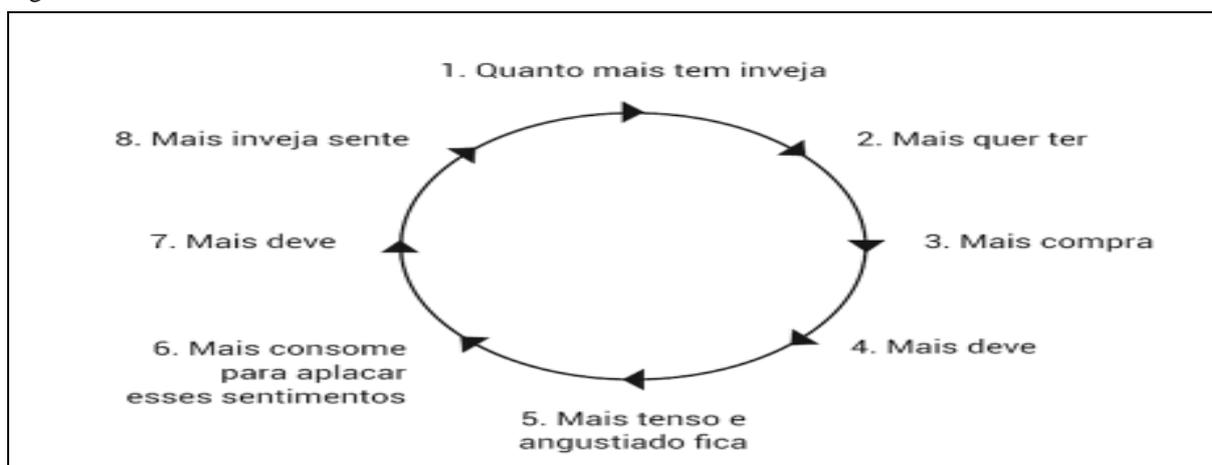
Os indivíduos, diferentes das empresas têm sentimentos, emoções, atitudes, desejos, crenças, tendências, opiniões, sendo o seu julgamento influenciado pela emoção, pelo menos em parte dela. Tudo o que se vive e aprende, fica registrado em nosso inconsciente, a forma de viver a vida e de lidar com tudo em volta, e na esfera financeira não é diferente. As questões emocionais têm relação direta com o lado financeiro. Dívidas financeiras espelham-se em dívidas emocionais, nesse conceito, para resolver as dívidas financeiras, faz-se necessário descobrir se as dívidas emocionais estão por trás das dívidas financeiras.

Para Santos (2012), as pessoas antes de contraírem alguma dívida, em geral, passam por alguma experiência negativa de alguns sentimentos como, a raiva, o medo, o abandono, a inveja e a vergonha que sente de outras pessoas ou de algumas situações. Onde, passa a apresentar dificuldades de viver de acordo com sua realidade econômica, passando a consumir bens e serviços fora das suas condições financeiras.

Existem indivíduos que se endividam porque sentem inveja de algo que outra pessoa tem ou que faz, sentindo raiva por não ter ou fazer o mesmo do que o outro indivíduo. Nessa perspectiva, Santos (2012) apresenta que a aceitação da condição financeira atual que se vive é um passo muito importante para o indivíduo não entrar na roda do endividamento, pois essa roda do endividamento é incontrolável, é muitas vezes, quase impossível de sair dela. Outro passo fundamental é usar o dinheiro para o que se necessita e não para o que se deseja.

A roda do endividamento se concretiza a partir do momento que o indivíduo passa a invejar o outro ou invejar as coisas que o outro possui mais que quer ter, conseqüentemente o indivíduo compra para mostrar que também pode ter se não tiver dinheiro suficiente para suprir o valor da compra, vai se endividar. O endividamento gerará a tensão e angústia, e para saciar essa tensão e angústia o indivíduo consome ainda mais, com essa ação seu endividamento aumenta e a inveja de quem pode comprar e não se endivida aumenta a cada ciclo do endividamento, essa roda do endividamento se retroalimenta com os sentimentos emocionais e com as ações que esses sentimentos causam.

Figura 1- A RODA DO ENDIVIDAMENTO



FONTE: SANTOS e CARMO, 2012.

Quando se fala em aceitação atual da condição financeira não está estimulando a resignação que seria algo como “nada posso fazer para melhorar”, mas a aceitação emocional.

A aceitação emocional significa, agora não posso, mas vou trabalhar gerar dinheiro e me empenhar para um dia poder.

A impregnação mental dos excessos de consumo está aumentando de forma assustadora na sociedade atual. Todos os limites sociais, financeiros e emocionais estão sendo ultrapassados em todos os campos, tanto profissional, alimentar, amoroso, físico e principalmente do consumo.

De acordo com Santos (2012), as pessoas que são viciadas em gastar, são muito carentes e sentem um vazio interior e são pessoas mais fáceis de deixar influenciadas pelo apelo consumista. Estão sedentas por afeto, por reconhecimento e tentam preencher com o consumo, a insatisfação. Como a satisfação é momentânea, transitória, rapidamente passa. E é preciso consumir novamente, saciar-se emocionalmente.

A repressão social a falta de educação emocional, ou seja, não conhecer os próprios sentimentos e não perceber o dos outros, o medo de não ser compreendido, de o outro ficar chateado, deixar de gostar da pessoa, tudo isso pode gerar insegurança na hora de se mostrar para a sociedade. Entretanto, manter segredo e esconder o que realmente se passa dentro de si mesmo, pode trazer consequências muito graves, uma dessas consequências é o endividamento financeiro como consequência do endividamento emocional. Com efeito, Sousa (2012), explica que o sistema capitalista cria necessidades nos indivíduos, que na verdade eles não têm. “Sócrates gostava de percorrer o centro comercial de Atenas, e quando os vendedores o assediavam, eles respondia: “Estou apenas observando quanta coisa existe e das quais não preciso para ser feliz”.

O consumo irracional pode refletir o vazio interior e as necessidades emocionais não atendidas. Existe, porém, quem quer enganar os outros e acaba por se enganar, dizendo: “Comprei porque estava barato, foi um negócio de ocasião”. Na verdade, consumir o que não é necessário, só serve para preencher o vazio emocional, para ocupar o tempo, promover uma distração do tédio, da melancolia, da tristeza e solidão entre tantos outros fatores.

O endividamento emocional se caracteriza quando o indivíduo quer sanar um falta que pensa ter, ou um sentimento de vazio, procurando preencher esses sentimentos com compras. Essas compras, muitas vezes, são feitas de maneira irracionais, sem planejamento e sem analisar quais as consequências dessas decisões equivocadas. Assim, as pessoas são influenciadas por expectativas, frustrações, sonhos, desejos e pelo que imaginam o que os outros pensam a seu respeito, deslocando sua capacidade de tomar decisões de investimentos para o endividamento sem perceber as consequências das suas ações.

Segundo Márcia Tolotti (2007) o endividamento emocional tenta sanar um vazio, buscando de uma imagem melhor, um corpo perfeito, uma inteligência maior e uma dedicação mais intensa aos filhos, entre outros tantos motivos emocionais que fazem com que consumir parece ser a única solução para suprir as lacunas pessoas com si mesmo e com os outros ao redor..

3. METODOLOGIA

Esse estudo trata-se de uma pesquisa de caráter descritivo exploratório, segundo Gil (2008), a pesquisa descritiva tem como objetivo principal a descrição das características, fenômenos ou estabelecimento de relações de determinada população.

Possui caráter exploratório que segundo Prodanov e Freitas (2013) tem como “finalidade proporcionar mais informações sobre o assunto que vamos investigar, possibilitando sua definição e seu delineamento, isto é, facilitar a delimitação do tema da pesquisa [...]”. Em sua maior parte, essas pesquisas abrangem: (1) levantamento bibliográfico; (2) entrevistas com pessoas que têm experiências práticas com o problema pesquisado; (3) análise dos dados levantados para que estimulem a compreensão e percepção do problema de pesquisa.

Essa pesquisa se caracteriza como uma pesquisa de campo, quantitativa que “consiste na observação de fatos e fenômenos tal como ocorrem espontaneamente, na coleta de dados a eles referentes e no registro de variáveis que presumimos relevantes, para analisá-los.” (PRODANOV e FREITAS, 2013).

O universo da pesquisa foi constituído pela população da cidade de Jericó – PB, que estão com um nível de endividamento muito alto, porém, nenhum estudo ainda foi aplicado para saber se o endividamento financeiro é uma consequência do endividamento emocional.

A pesquisa foi aplicada através de um formulário elaborado nos véis das dimensões pretendidas neste estudo e foi aplicado de forma não participativa, através pesquisa de campo e através da internet, por meio da rede social facebook. Onde foram colhidas informações no universo desconhecido de pessoas endividadas emocionalmente que contraem dívidas financeiras para suprir necessidades emocionais, sendo utilizado como amostra o total de 196 entrevistados. Como instrumento de pesquisa utilizado na coleta de dados foi elaborado um

questionário com perguntas fechadas e estruturadas, no qual as questões nele contidas foram objetivas com a intenção de mensurar os indicadores mais importantes para análise e identificar se o endividamento emocional exerce influência no endividamento financeiro da população da cidade de Jericó-PB.

A amostra analisada foi do tipo não probabilística intencional, na qual os elementos selecionados são escolhidos de acordo com a intenção do próprio pesquisador. Como determinação da amostra do universo desconhecido foi utilizada a seguinte fórmula: $\frac{p}{n} = \frac{p \cdot q}{Z^2 \cdot n}$ encontrada em Sâmara e Barros (1997, p.75), resultado de uma amostra de 196 entrevistados. Onde:

$\sigma_p = 7\%$ - desvio padrão da proporção;

$p = 50\%$ - proporção ou porcentagem dos elementos do universo pesquisado favoráveis ao atributo pesquisado;

$q = 50\%$ - proporção ou porcentagem dos elementos do universo pesquisado desfavorável ao atributo pesquisado;

$Z = 1,96$ - margem de segurança;

$n =$ desconhecido;

$n = ?$

95% segurança

O questionário foi dividido em dimensões: Social, Financeira e Emocional, tendo em seu conteúdo perguntas de múltipla escolha utilizando a escala de Likert: ⁴de 1 a 5, onde 1 é “Discordo” e 5 é “Concordo plenamente”. O instrumento de pesquisa foi elaborado levando em consideração os seguintes variáveis: Perfil dos entrevistados, Gênero, Estado civil, Escolaridade, Situação no mercado de trabalho e Renda familiar além das afirmativas que influencia na tomada de decisão da população. Os dados que foram coletados e foram dispostos em gráficos informativos do programa MS Excel 2012.

⁴ A escala Likert ou escala de Likert é um tipo de escala de resposta psicométrica usada habitualmente em questionários, e é a escala mais usada em pesquisas de opinião. Ao responderem a um questionário baseado nesta escala, os perguntados especificam seu nível de concordância com uma afirmação.

4. ANÁLISE DOS RESULTADOS

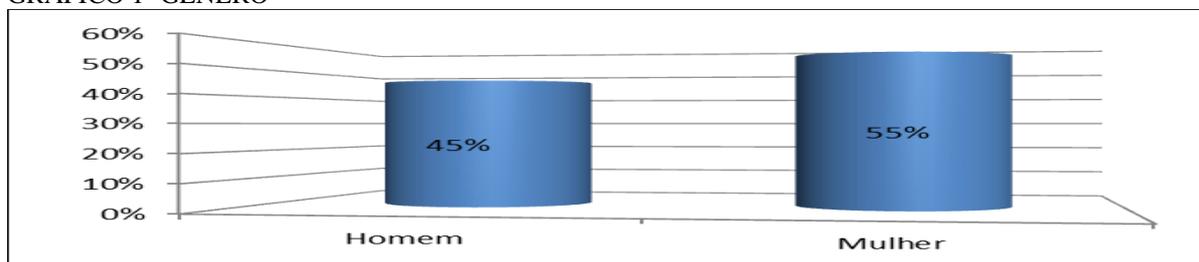
A seguir inicia-se a análise dos resultados coletados a partir do questionário aplicado a uma amostra investigada composta por 196 entrevistados escolhidos aleatoriamente na cidade de Jericó-PB. Esta sessão está dividida em duas partes: a primeira se refere ao perfil do respondente e a segunda, Dimensão social, Financeira e Emocional. Apresentando como a sociedade influencia no emocional e essa influência tem consequências no financeiro do indivíduo e o consumo irracional. O público alvo dessa pesquisa tem idade de até 40 anos.

4.1 Perfil do Respondente

4.1.1 Gênero

Quando se analisa o perfil dos respondentes dessa pesquisa, percebe-se que 55% dos respondentes foram mulheres e outros 45% foram homens. Com esses números podemos concluir que as mulheres tem maior adesão a responder a questionário como mostra o gráfico a seguir.

GRÁFICO 1- GÊNERO

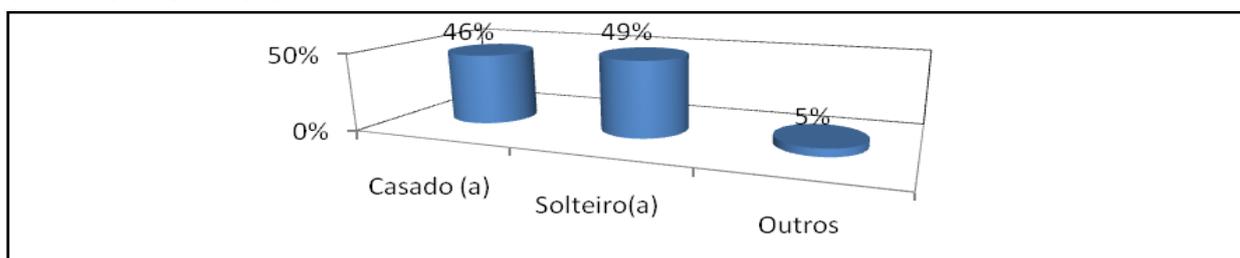


Fonte: Pesquisa de campo 2014.

4.1.2 Estado Civil

No estado civil, a maior parte dos respondentes foram solteiros, com 49%, os respondentes casados/as corresponderam a 46% e os respondentes com outro tipo de relacionamento foram 5%. Podemos analisar que tanto os casados como os solteiros estão abertos a questionários. Ver gráfico a seguir.

GRÁFICO 2-ESTADO CIVIL

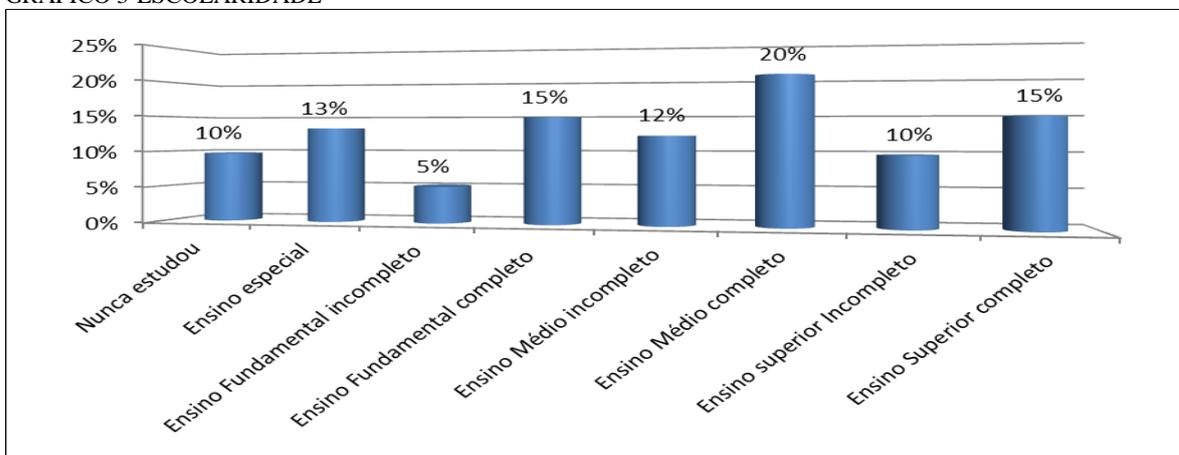


Fonte: Pesquisa de campo 2014

4.1.3 Escolaridade

Com relação à escolaridade, o número de respondentes foi bem variado, com maior percentual de 20% de ensino médio completo e 15% com ensino superior completo e 15% com ensino fundamental completo. Com isso, pode-se analisar que a conclusão do ensino superior não garante que o investidor possa agir de forma racional.

GRÁFICO 3-ESCOLARIDADE

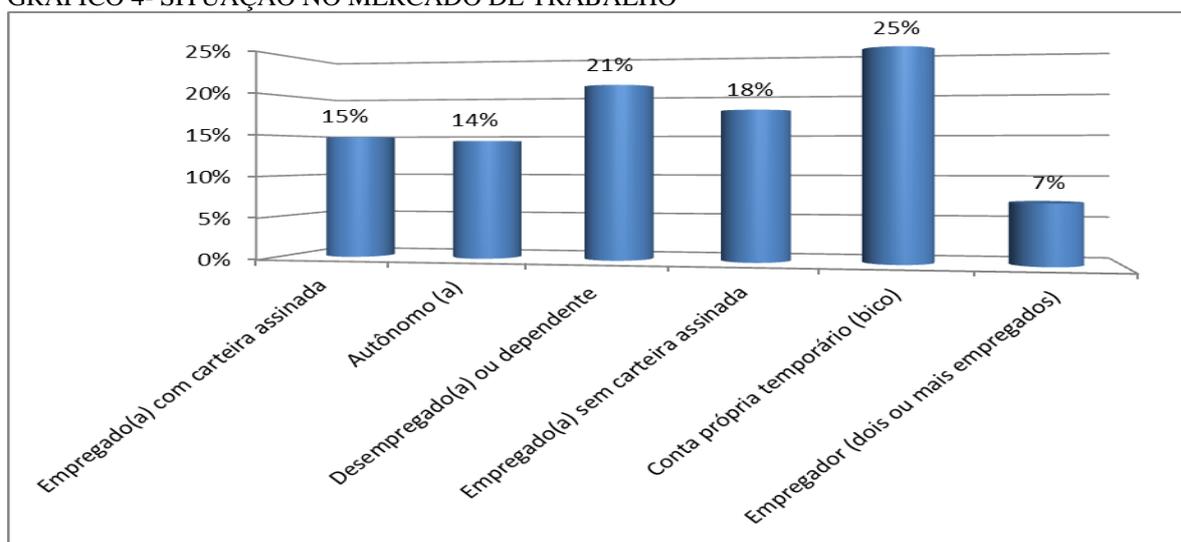


Fonte: Pesquisa de campo 2014

4.1.4 Situação no Mercado De Trabalho

Os respondentes estão inseridos no mercado de trabalho com 25% por conta própria, temporário (bico), e 21% dos respondentes estão desempregados ou são dependentes. Essa situação mostra que, a maioria dos respondentes está em situação instável financeiramente.

GRÁFICO 4- SITUAÇÃO NO MERCADO DE TRABALHO

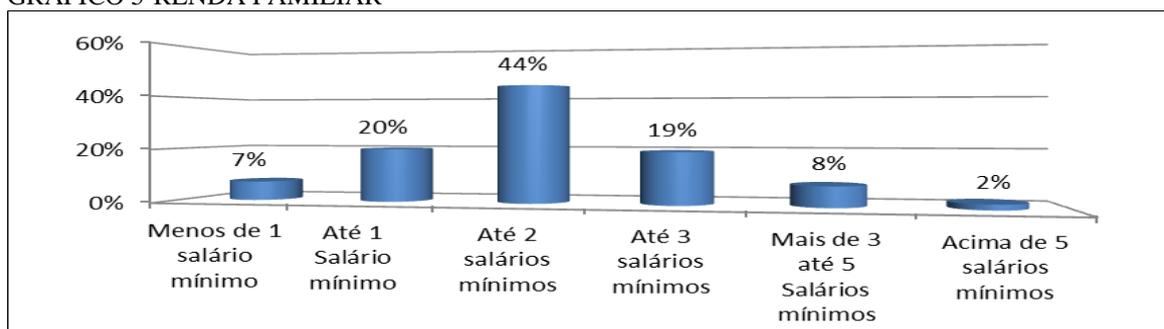


Fonte: Pesquisa de campo 2014.

4.1.5 Renda Familiar

A renda familiar dos respondentes foi de 44% com até 2 salários mínimos, e 20% com até 1 salário mínimo. O que leva a conclusão que um percentual considerável dessa população ganha pouco e gasta mais do que tem.

GRÁFICO 5-RENDA FAMILIAR



Fonte: Pesquisa de campo 2014.

A pesquisa foi dividida em três dimensões referentes ao aspecto do endividamento emocional da população da cidade de Jericó, nas quais são: a dimensão social que mede o quanto o indivíduo se deixa influenciar pela sociedade, a dimensão financeira que tem como objetivo medir onde o indivíduo investe seu dinheiro ou poder de compra e a dimensão emocional que mede quais são as causas que leva o indivíduo a contrair uma dívida.

4.2 Dimensão Social

A dimensão social mede se a sociedade influencia na tomada de decisão do indivíduo sobre o ponto do endividamento e nos aspectos que o indivíduo considera relevante para que suas necessidades e sentimentos possam ser satisfeitos. Analisa se o mesmo, quando toma uma decisão de investimento do seu capital, leva em consideração o fator externo, a sociedade.

Nesta dimensão social, no gráfico 1, analisa-se que na primeira afirmativa, 30% dos respondentes concordam plenamente que a sociedade influencia no que compro, e 35% concordam, na segunda afirmativa, 68% concordam plenamente que se não estiver na moda será mal visto pela sociedade, 20% concordam. Na terceira afirmativa 28% dos respondentes concordam plenamente que quando vai fazer compras, se o vendedor disser que uma mercadoria está vendendo muito a probabilidade de compra aumenta consideravelmente, 45% concordam. Questão quarta afirma que, sinto que as compras aumentam meu status frente à sociedade onde 66% concordam plenamente.

Q1- A sociedade influencia no que compro.

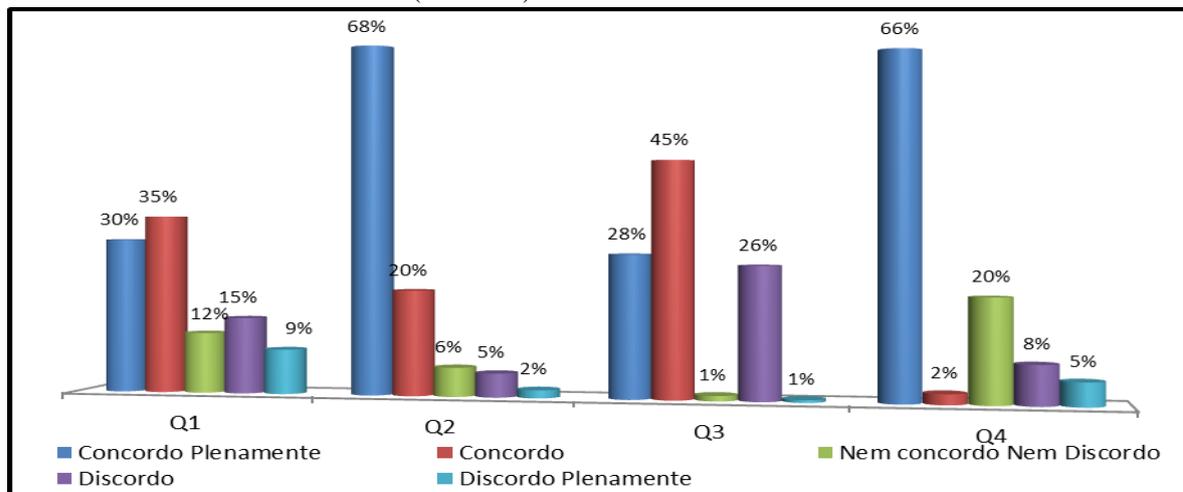
Q2- Acredito que se não estiver na moda serei mal visto pela sociedade.

Q3- Quando vou fazer compras, se o vendedor disser que aquela mercadoria está vendendo muito, a probabilidade de comprar aumenta consideravelmente.

Q4- Sinto que as compras aumentam meu status frente à sociedade.

Ver gráfico a seguir.

GRÁFICO 6-DIMENSÃO SOCIAL (Gráfico 1)



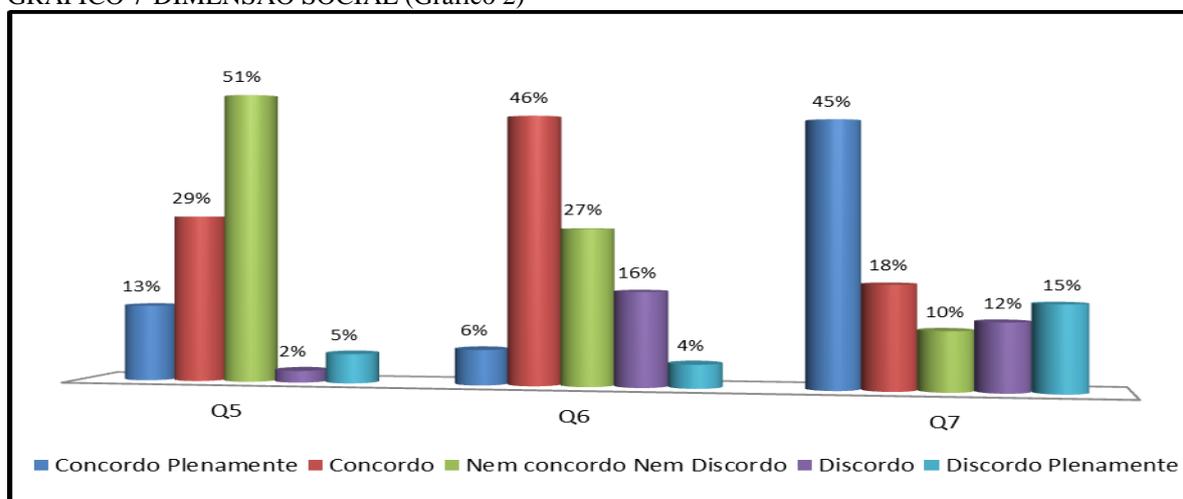
FONTE: Pesquisa de campo 2014.

Com relação ao segundo gráfico da mesma dimensão, na primeira afirmativa onde o indivíduo compra para mostrar que pode e que tem dinheiro, mesmo que essa compra ocasione um endividamento 13% concordam plenamente, 29% concordam 51% nem concordam nem discordam. Na afirmativa não me importo em contrair uma dívida porque o que importa é a satisfação de comprar, 46% dos respondentes concordaram com a afirmativa. Um dos dados mais significativos foi na afirmação de que sinto que a sociedade, de certa forma obriga a consumir coisas que talvez eu não precise.

- Q5- Compró para mostrar que posso e que tenho dinheiro, mesmo que essa compra ocasione um endividamento.
- Q6- Não me importo em contrair uma dívida porque o que importa é a satisfação de comprar.
- Q7- Sinto que a sociedade, de certa forma obriga a consumir coisas que talvez eu não precise.

Veja no gráfico a seguir.

GRÁFICO 7-DIMENSÃO SOCIAL (Gráfico 2)



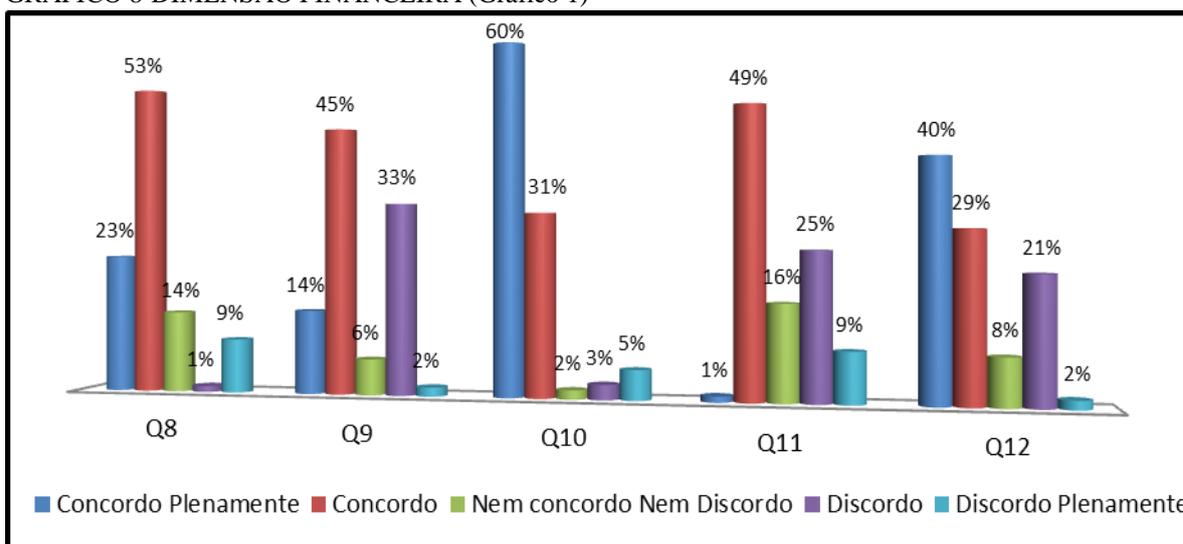
Fonte: Pesquisa de campo 2014

4.3 Dimensão Financeira

Na dimensão financeira, é analisado que a facilidade de contração de dívidas, de certa forma, está ligada ao endividamento emocional do indivíduo, pois, o mesmo contrai dívidas para suprir frustrações e vazios que sentem ou sentiram na infância. Nota-se que na Q8 53% dos respondentes concordam e apenas 1% discorda. Na Q9, 45% dos respondentes concordam e só 33% discordam com essa afirmativa. Na Q10, 60% dos respondentes concordaram plenamente que não têm controle sobre o quanto gastam e 31% concordaram com essa mesma afirmativa. Na Q11, 49% de concordância, na qual se pode concluir que quase metade dos respondentes não se planeja. Na Q12, 40% responderam que concordam plenamente e 21% discordam dessa afirmativa.

- Q8- Adquiro dívidas com facilidade.
- Q9- Meu endividamento está concentrado com roupas, sapatos e acessórios.
- Q10- Não tenho controle sobre o quanto gasto.
- Q11- Recebo algum dinheiro e já penso logo no que vou gastar.
- Q12- Meu endividamento está concentrado em bens de necessidade básica de sobrevivência.

GRÁFICO 8-DIMENSÃO FINANCEIRA (Gráfico 1)

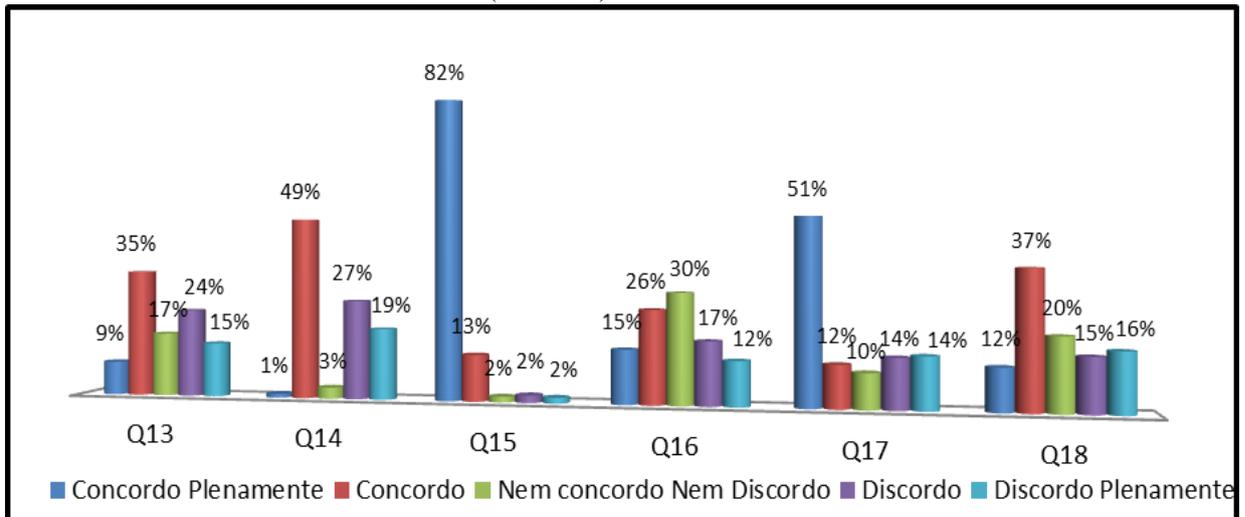


Fonte: Pesquisa de campo 2014.

No segundo gráfico da dimensão financeira, se analisa que, na primeira afirmativa onde, minhas dívidas são resultado da facilidade e publicidade que as empresas propagam do crédito oferecido, o nível de concordância foi de 35%. Na segunda afirmativa, compro parcelado porque só assim que se possuem bens, 49% dos respondentes concordaram. 82% dos indivíduos responderam que hoje se consideram uma pessoa endividada. 17% dos respondentes discordaram que só contraem dívidas se estiverem com dificuldades financeiras no momento. Na afirmativa Q17 que diz que algumas dívidas são contraídas para manter/melhorar o estilo de vida, o nível foi de 51% concordam plenamente com essa afirmativa. E na última afirmativa 37% concordam que não gostam de planejamento financeiro.

- Q13- Minhas dívidas são resultados da facilidade e publicidade que as empresas propagam do crédito oferecido.
- Q14- Compro parcelado porque só assim que se possuem bens.
- Q15- Hoje me considero uma pessoa endividada.
- Q16- Só contraio dívida se estiver com dificuldades financeiras no momento.
- Q17- Algumas dívidas são contraídas para manter/melhorar meu estilo de vida.
- Q18- Não gosto de planejamento financeiro.

GRÁFICO 9-DIMENSÃO FINANCEIRA (Gráfico 2)



Fonte: Pesquisa de campo 2014.

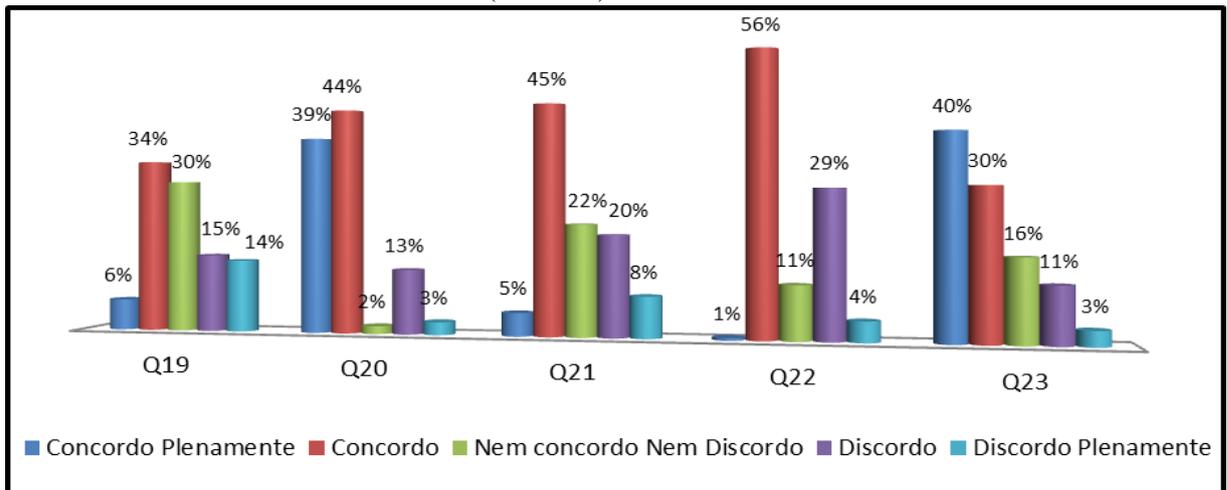
4.4 Dimensão Emocional

Nessa dimensão, a intenção é analisar o endividamento emocional do indivíduo. Observando os dados podemos concluir que, na Q19, o grau de concordância se mostrou crítico, pois 34% dos respondentes concordaram com essa afirmativa e 30% nem concordaram nem discordaram. Na Q20, teve um percentual de 39% concordam plenamente e 44% concordam com a afirmativa. Na Q21, com um nível de concordância de 45% e apenas 20% discordam desta afirmativa. Na Q22, o nível de concordância foi de 56% contra apenas 4% de discordo plenamente. Na Q23, teve um grau de concordo plenamente de 40% e 30% de concordo.

As questões analisadas foram as seguintes:

- Q19- Quando estou com dinheiro 'sobrando', não penso em investir só em comprar algo que desejo.
- Q20- Gasto para satisfazer meus desejos.
- Q21- Quando estou com raiva à probabilidade de contrair uma dívida aumenta consideravelmente.
- Q22- Quando sinto que estou triste vou logo vendo o que desejo cosumir para que a tristeza se transforme em alegria.
- Q23 - Faço de tudo para está sempre com um corpo perfeito, nem que isso signifique contrair dívidas para pagar tratamentos e/ou academia.

GRÁFICO 10- DIMENSÃO EMOCIONAL (Gráfico 1)

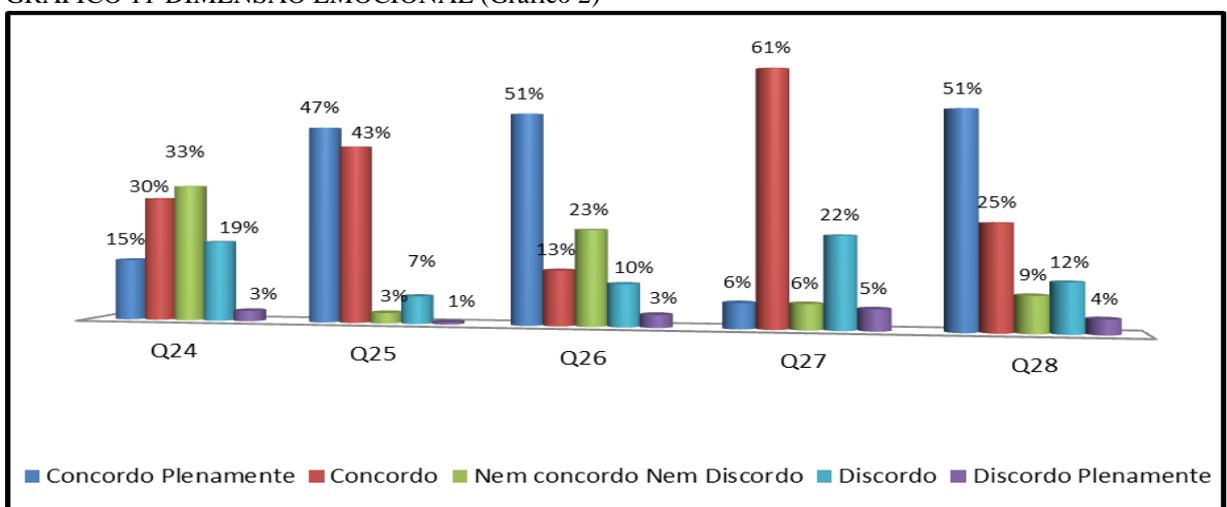


Fonte: Pesquisa de campo 2014

No gráfico 2 da dimensão emocional os dados foram os seguintes. Na Q24, teve um nível de concordância de 30% e 33% de nem concordo nem discordo. Na Q25, o resultado foi mais expressivo com 47% dos respondes concordaram plenamente e 43% concordaram com a afirmativa. Na Q26, 51% dos respondentes concordaram plenamente e apenas 10% discordam da afirmativa. Na Q27, com um percentual de 61% de concordância da afirmativa e apenas 22% de discordância. Na Q28, teve um resultado de 51% de concordo plenamente com a afirmativa.

- Q24- Dívidas fazem parte da vida de todos.
- Q25- Minhas dívidas são, na maioria das vezes, contraídas para compensar frustrações que vivenciei.
- Q26- Eu admiro pessoas que possuem casas, carros e roupas caras.
- Q27- Minha vida seria muito melhor se eu tivesse muitas coisas que não tenho.
- Q28- Vejo alguém comprando algo, penso logo que tenho que comprar a mesma coisa.

GRÁFICO 11-DIMENSÃO EMOCIONAL (Gráfico 2)



FONTE: Pesquisa de Campo, 2014.

Os resultados dessa dimensão mostram-nos que, o que os autores dizem está de acordo com a realidade, pois, a maioria das afirmativas teve um nível de concordância muito significativo. Como Santos (2012) diz que as pessoas antes de contraírem alguma dívida, em geral, passam por alguma experiência negativa de alguns sentimentos como, a raiva, o medo, o abandono, a inveja e a vergonha que sente de outras pessoas ou de algumas situações. Onde, passa a apresentar dificuldades de viver de acordo com sua realidade econômica, passando a consumir bens e serviços fora das suas condições financeiras.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

As finanças comportamentais estão ganhando impulso decisivo para concluir estudos sobre o comportamento do investidor, tanto o investidor financeiro quanto o investidor de capitais finitos, que são todos que tem algum tipo de renda ou são dependentes de terceiros.

O endividamento está ligado às finanças comportamentais pelo fato de que, quando o consumidor decide realizar alguma transação financeira/compra, levam-se em consideração fatores externos e pode com isso, tomar sua decisão de forma irracional, porque nem sempre o que está acontecendo ao redor é a melhor alternativa para a sua situação.

As análises desse estudo apontam que, ao analisarmos os dados na dimensão social pode-se concluir que as afirmativas condizem com o que os autores colocam a respeito do endividamento financeiro ligado as finanças comportamentais. O investidor primeiro analisa o ambiente externo, tomando, muitas vezes, uma decisão irracional, pois, o endividamento é fruto da sociedade de massas, onde o consumo é cada vez mais incentivado, através de publicidades agressivas geradoras de falsas necessidades. Podemos constatar isso na questão Q3, onde 45% dos respondentes concordaram com a afirmativa que o vendedor exerce influência na decisão de comprar.

Destaca-se também, a questão onde o respondente diz que compras aumentam seu status sobre a sociedade onde, 66% concordam plenamente, assim sendo, a sociedade tem grande influência sobre a tomada de decisão do indivíduo, podendo levar a uma decisão certa ou errada.

Ainda na dimensão social, conclui-se que as empresas perceberam que o indivíduo está agindo de maneira emocional, buscando satisfação pessoal nas compras e estão desenvolvendo estratégias para seduzirem o comprador, associando uma satisfação emocional

a algo material que se adquire. Nesse sentido, Sousa (2012), explica que o sistema capitalista cria necessidades nos indivíduos, que na verdade eles não têm. As pessoas são influenciadas por expectativas, frustrações, sonhos, desejos e pelo que imaginam o que os outros pensam a seu respeito, deslocando sua capacidade de tomar decisões de investimentos para o endividamento sem perceber as consequências das suas ações.

Nas decisões financeiras da população da cidade de Jericó-PB, observa-se que são levados alguns aspectos em consideração antes da decisão final. Esses aspectos se caracterizam pelo o que a sociedade opõe querer ter mais do que tem, mostrar condições financeiras que não condizem com sua realidade, querer sanar vazio, frustrações vivenciadas e querer realizar tudo o que se deseja. Porém, nem sempre e nem todos os indivíduos desta população possuem capital disponível para satisfazer todos esses aspetos. Gerando assim um endividamento emocional que se caracteriza por o indivíduo querer sanar um falta que pensar ter ou um sentimento de vazio, procurando preencher esses sentimentos com compras. Essas compras, muitas vezes são feitas de maneira irracionais, sem planejamento e sem analisar quais as consequências dessas decisões equivocadas.

Os agentes econômicos dessa população agem com uma irracionalidade mostrada, devido à falta de planejamento de longo e curto prazo, em alguns casos o planejamento é tido como uma ação desnecessária e sem importância. Isso se observa quando analisamos a Q18 do gráfico da dimensão financeira, onde 37% concordam que não gostam de planejamento financeiro.

No que se refere à dimensão emocional, podemos concluir que os respondentes caracterizam um status de endividamento emocional e o consumo irracional, pois a análise dos resultados condiz com o que diz a autora Márcia Tolotti (2007), onde ela expressa que, o endividamento financeiro se dá como consequência do chamado endividamento emocional, onde o indivíduo consome sempre buscando uma imagem melhor, um corpo perfeito, uma inteligência maior, entre outros tantos motivos emocionais que fazem com que consumir parece ser a única solução para suprir as lacunas pessoais com si mesmo e com os outros ao redor, sem se importarem como o acumulo de dívidas.

Existem indivíduos que se endividam porque sentem inveja de algo que outra pessoa tem ou que faz, sentindo raiva por não ter ou fazer o mesmo do que o outro indivíduo. Santos (2012) apresenta que a aceitação da condição financeira atual que se vive é um passo muito importante para o indivíduo não entrar na roda do endividamento, pois essa roda do endividamento é incontrolável, é muitas vezes quase impossível de sair dela. Outro passo fundamental é usar o dinheiro para o que se necessita e não para o que se deseja. E Para

Ferreira (2008) a satisfação de desejos mais especificamente, está em uma associação entre prazer e satisfação, de um lado, e valor econômico de outro.

Com esse estudo realizado, pode-se concluir ainda que, nas finanças comportamentais, o endividamento financeiro da população da cidade de Jericó-PB é consequência do endividamento financeiro emocional e consumo irracional, pois o indivíduo pode ser considerado um ser endividado quando não cumprir com suas obrigações financeiras. E, podemos analisar que a população da cidade de Jericó-Pb se considera endividada, porém, não sabe que esse endividamento se dá como consequência do chamado endividamento emocional e do consumo irracional. Muitos estão endividados e não se preocupam com esse fato, acreditam que se não comprarem para mostrarem que “podem”, não serão aceitos pela sociedade.

Pode-se concluir também que, se houvesse um planejamento financeiro e uma busca maior por conhecimento pela educação financeira seria mais fácil de haver um controle sobre o endividamento. Se procurassem agir mais racionalmente, procurando analisar os aspectos que podem ser mais rentáveis para seu capital teriam menos dívidas e mais capital para investir em ações ou no mercado financeiro. Podendo ter um conforto financeiro futuramente. Se os ensinamentos financeiros comessem desde a educação básica, haveria menos indivíduos com ações irracionais.

BEHAVIORAL FINANCE AND FINANCIAL DEBT EMOTIONAL: AN ANALYSIS OF POPULATION TOWN JERICÓ-PB

ABSTRACT

Behavioral Finance studies explain that the financial indebtedness, results in emotional indebtedness and the irrational expenditure. The objective of this paper is to analyze that the financial indebtedness results in emotional indebtedness and the irrational expenditure on the population of Jericho-PB. We decided to opt for an exploratory research feature a quantitative approach. As a research tool, we used a semi-structured questionnaire in which the questions were objective multiple choice with the intention of measuring the most important indicators to analyze what influences the decision-making and which aspects are taken at the time of analyze if the investment or the debt is the best option to dispose the finite capital. The results were analyzed from the perspective of three dimensions: Social, Financial and Emotional. In social dimension, the subjects showed that are influenced by the external, thus making their irrational decision because it does not analyze the alternatives rationally. In Financial dimension, the investor proved disorganized and uncontrolled spending. In the emotional dimension, it can be noted that actually the financial indebtedness is the result of emotional debt and irrational expenditure because individuals showed that the wishes and feelings of emptiness could influence their rationality at the time of investment decision-making. According to the research with 196 people, the emotional debt exerts a lot of influence on the individual decision-making

Keywords: Behavioral finance, Emotional debt, Financial Indebtedness, Irrational expenditure, debt.

REFERÊNCIAS

- BARBERIS, N; THALER, R. **Um levantamento das finanças comportamentais**. Handbook of the Economics of Finance, Edited by G M Constantinides, M Harris and R Stulz, 2003 Elsevier B V.
- FGV IBRE, Fundação Getúlio Vargas, Instituto Brasileiro de Economia. **Análise do quesito especial sobre endividamento das famílias**. 2014. Disponível em: <<http://portalibre.fgv.br/main.jsp?lumPageId=402880972283E1AA0122841CE9191DD3&lumItemId=8A7C82C54726056201474636C3DD1501>> Acesso em 26/09/2014.
- GIL, A.C. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. 6. ed.São Paulo: Atlas, 2008.
- JURANDIR SELL, Macedo Jr., RÉGINE KOLINSKY, José Carlos Junça de Moraes. **Finanças Comportamentais: como o desejo, o poder, o dinheiro e as pessoas influenciam nossas decisões**. São Paulo. Atlas, 2011.
- KAHNEMAN, D. & TVERSKY, A. (1979). **A teoria prospectiva: uma análise da decisão sob risco**. *Econometrica* 47 (2): 263-91
- LIMA, M. V. **Um estudo sobre finanças comportamentais**. In: RAE eletrônica, São Paulo, v.2,n.1,jun.2003.Disponívelem:<http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1676-56482003000100004&lng=pt&nrm=iso> Acesso em 20 setembro. 2014.
- LINTNER, G. **Finanças comportamentais: Por que os investidores tomam decisões ruins**. O Planejador de 1998.
- LOEB, Gerald M. **The battle for investment survival**. New York, NY: Wiley, 1996. 320p. (Originalmente publicado em 1935).
- MARSHALL, Alfred (1890), **Principles of Economics**, Londres, Macmillan (citações no texto referem-se à edição de 2009, Nova Iorque, Cosimo, Inc.).
- OLIVEIRA, E. et al. **Finanças Comportamentais: Um Estudo Sobre O Perfil Comportamental Do Investidor E Do Propenso Investidor**. 2005. Disponível Em <<http://teses.eps.ufpr.br/Resumo.asp?466>> Acesso: 19/06/2014.
- PRODANOV, Cleber Cristiano; FREITAS, Ernani Cesar de. **METODOLOGIA DO TRABALHO CIENTÍFICO: Métodos e Técnicas da Pesquisa e do Trabalho Acadêmico**. ed.2. Rio Grande do Sul: Universidade Feevale. 2013. 276 p
- SANTOS, Angélica Rodrigues, CARMO, Rogério Olegário. **Família, afeto e finanças: como colocar cada vez mais dinheiro e amor em seu lar**. São Paulo: Editora Gente, 2012.
- SAMARA, Beatriz Santos; BARROS, José Carlos de. **Pesquisa de marketing: conceitos e metodologia**. São Paulo: Markron Books, 1997

TOLOTTI, Márcia. **As armadilhas do consumo: acabe com o endividamento.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2007

TVERSKY, A. & KAHNEMAN, D. (1974). "**Judgment under uncertainty: heuristics and biases.**" *Science*185(4157).