

*Fuja das armadilhas e
faça seu dinheiro render*



Anissis Moura Ramos

Sumário

Introdução. *04*

Endividamento simbólico e afetivo. *05*

Estou ansiosa ou depressiva. Preciso ir às compras! *06*

Controlar as contas é um saco! *07*

Desanima trabalhar só para pagar contas. *08*

Emoções e endividamento: qual a relação? *09*

Sistema 1 e Sistema 2. *10*

A sedução do grátis. *11*

Como se desenvolve a epidemia do endividamento? *12*

Cuidado com as armadilhas. *13*

Outra armadilha! *14*

Estou precisando de uma novidade. Vou comprar! *15*

Mude o padrão de pensamento. *16*

Aprenda a esperar e mudar sua vida financeira. *17*

Não resisto aos folhetos informativos. Adoro um encarte! *18*

Condicionamento ao cartão de crédito e processamento ilusório. *19*

Evite usar dinheiro de plástico. *20*

Use notas “inteiras” e de valor alto e veja o quanto vai economizar. *21*

Tenha um objetivo para juntar dinheiro. *22*

Não entre na técnica do engodo. *23*

A tal da vitimização. *24*

Caixa mágica. *25*

Pense antes de gastar. *26*

Referências. *28*

Design. *28*

Autora. *28*

Fuja das Armadilhas e Faça Seu Dinheiro Render

Introdução.

O dia-a-dia do consultório faz com que veja a dificuldade que as pessoas têm de lidar com dinheiro; o quanto se atrapalham; os conflitos que se estabelecem consigo e nas relações familiares por causada do dinheiro.

Lidar com dinheiro não é fácil, pois envolve emoções e nem sempre temos isto claro. Tomei consciência disto ao fazer o curso de Psicologia Econômica na FIPECAF (SP) e no curso de Neurociência aplicado a tomada de decisões (ESPM). Foi a partir daí que comecei a perceber que os sofrimentos trazidos pelos pacientes no consultório, muitas vezes, estavam atrelados as questões financeiras. Isto me incentivou a aprofundar meus estudos na área da Psicologia Econômica, a organizar o livro “Por que me endivido? Dicas para entender o endividamento e sair dele” e após ter feito o curso de Coaching (ESPM), comecei a trabalhar como coaching financeiro.

Com base na experiência que adquiri e continuo adquirindo nesta área, resolvi escrever este ebook, a fim de ajudar as pessoas entenderem os motivos que fazem com que se atrapalhem, quando o assunto é dinheiro. Também a conhecerem as armadilhas de marketing usadas pelo comércio e que acaba-se caindo.

Mesmo em tempo de crise, você não precisa fazer parte dela, a não ser que seja importante para você, basta estar aberto para mudar o que achar necessário na sua maneira de lidar com o dinheiro e verá que CRISE FINANCEIRA não faz parte de sua vida.

Fuja das Armadilhas e Faça Seu Dinheiro Render



Endividamento simbólico e afetivo.

Estes dois tipos de endividamento podem levar você para o buraco financeiro. Antes que isto aconteça, trate de resolve-los e tocar sua vida, sem a presença deles. O endividamento simbólico e afetivo são a raiz do endividamento financeiro.

O endividamento simbólico é aquele que sentimos quando alguém nos faz um favor ou nos dá algo. A partir daí achamos que temos que retribuir, caso contrário, pensamos que a pessoa poderá nos perceber como pessoas abusadas, mal educadas, interesseiras, etc. Claro que tudo isto é o que nós achamos, imaginamos, deduzimos em função dos nossos sentimentos de menos valia, de não merecimento, de baixa autoestima e por aí vai. Acreditamos que temos que retribuir a gentileza com algo superior ao que a pessoa nos ofereceu e muitas vezes gastamos o que não temos, compramos parcelado no cartão, no cheque pré-datado, entramos no cheque especial, mesmo sabendo que não é o momento de gastar.

O endividamento afetivo é fácil de exemplificar. Pais que passam o dia trabalhando e quando retornam para casa acreditam que precisam levar algo para o filho ou quando o filho pede algo, mesmo não tendo condições, acabam dando. Esta é a forma que encontra de amenizar o sentimento de culpa que carregam consigo, por não ficarem em casa dando atenção ao filho.

É interessante de observar o quanto os filhos manipulam os pais e estes se deixam manipular, sem se darem conta. O filho percebe o sentimento de culpa que o pai carrega e de forma velada faz chantagem emocional com os pais, que acabam cedendo.

Sabe-se que para os pais dizerem “não” para o filho é difícil, no entanto, quando não é possível atender à solicitação do filho, os pais devem explicar a razão que os impede de atender à solicitação, naquele momento.

Importante destacar que mesmo que os pais tenham condições financeiras, não devem dar tudo o que o filho pede, visto que a vida não é tão generosa assim. Cada vez que os pais dizem “não” para o filho lhe gera frustração. A frustração é que faz com que as pessoas pensem e o pensar faz com que não venham agir por impulsividade, o não agir por impulsividade evita o endividamento financeiro.

Liberte-se destes sentimentos, trabalhando dentro de você as razões que o levam a agir desta forma. Você não precisa disto! Ao invés de se ver devedor porque alguém lhe fez algo ou lhe deu, perceba-se como merecedor disto. Liberte-se das culpas, afeto não se dá apenas com coisas materiais, mas com um sorriso, com uma palavra, com um abraço, etc. Pense sobre isto e não se endivida por questões afetivas.

Fuja das Armadilhas e Faça Seu Dinheiro Render



*Estou ansiosa ou depressiva.
Preciso ir às compras!*

Não! Você precisa identificar o que está lhe ocasionando a ansiedade e a depressão e trabalhar a causa disto. Sintomas de depressão e/ou ansiedade precisam ser avaliados ou tratados de forma correta. Comprar pode ser muito bom, aumenta a autoestima, é prazeroso, porém pode acentuar os sintomas ao ver que gastou mais do que podia ou deveria.

Nestes casos, antes de sair para fazer compra é bom que a pessoa pare e faça as perguntas clássicas: tenho condições de comprar? Posso gastar, neste momento? Preciso comprar? No que as compras vão me ajudar? Vão resolver meu problema ou vão aumentá-lo?

Quem sabe ao invés de sair para gastar, vai dar uma caminhada ou corrida no parque, conversa com um(a) amigo(a), vai ao cinema, busca um programa gratuito na sua cidade. Faça exercício respiratório para baixar a ansiedade, medite.

Busque alternativas que não lhe levem a criar um problema que você não precisa que é o endividamento.

Fuja das Armadilhas e Faça Seu Dinheiro Render



Controlar as contas é um saco!

Difícilmente encontramos alguém que goste de fazer o controle das contas, ou seja, anotar todos os seus gastos, listar suas despesas fixas e ver sua receita.

Algumas pessoas tem dificuldade de listar as contas fixas do mês, preferem “guardar na cabeça” e nestes casos, é bastante comum que acabem esquecendo de pagar alguma e paguem juro por isto.

Outros preferem fazer a famosa “contabilidade de cabeça”, sabem que vão receber um valor X e já começam a ver o que vão pagar, comprar, aplicar, etc, só que depois percebem que a sua “contabilidade mental”, só lhe prejudicou. A contabilidade mental, num primeiro momento é a nosso favor, mas na prática ela atua contra nós.

Sabe-se que não é a melhor coisa ficar fazendo contas, olhando o orçamento, principalmente se estivermos com ele estrangulado, entretanto, é recomendável. Infelizmente, não existe uma fórmula mágica que irá mudar a sua situação financeira, a não ser controlando sua receita e seus débitos.

Não se perca nas contas e nem crie planilhas mirabolantes que depois não vai usar. Faça algo bem simples, como a que vou mostrar abaixo:

DATA	CRÉDITO	DÉBITO	VALOR	POSIÇÃO
30/09/2016	salários ou honorários		8.000,00	
1/10/2016		prestação de casa ou aluguel	2.000,00	pago ou pendente

Isto você fará com todas suas contas e conseguirá ter uma visão geral e um controle de suas finanças. Deixe num lugar que você visualize, mas não exposto para que todo mundo tome conhecimento da sua vida financeira. Faça isto e verá como facilitará sua vida financeira.

Ah! Não esqueça de colocar nesta tabela um valor destinado para uma aplicação, mesmo que seja um valor simbólico. Coloque-o como se fosse uma dívida que tenha que pagar.

Fuja das Armadilhas e Faça Seu Dinheiro Render



Desanima trabalhar só para pagar contas.

Verdade! Não existe coisa pior do que trabalhar e não poder gastar com nada, porque tem que pagar contas. Lembre-se que quem se colocou nesta situação foi você mesmo e que agora tem que sair dela.

Não adianta ficar se culpando, se colocando na condição de vítima, porque isto só vai lhe gerar sofrimento e a culpa lhe paralisa. Portanto, é a hora de arregaçar as mangas e ir à luta.

Não sabe como fazer? Vamos lá! Liste todas os seus compromissos mensais. Depois marque os compromissos fixos, ou seja, aqueles que não tem como se livrar (prestação da casa ou aluguel, telefone, luz, condomínio, água, comida, remédio se for o caso,,). Ah, faltou a tv a cabo! Antes de colocar veja se você tem condições, neste momento, de pagar tv a cabo. Mas se eu tirar isto o que vou ver? Não se vitimize, antes de ela existir você assistia televisão igual e isto não será para o resto da sua vida e sim por um período, até conseguir estabilizar suas finanças e sair do vermelho.

Faça uma relação de tudo que pode cortar, inclusive na lista do supermercado. Costumo dizer que é o momento de fazer uma economia de guerra.

Crie uma planilha com todas as suas contas e quando elas irão acabar. Esqueça talão de cheque e cartão de crédito. Não compre comida no cartão do supermercado, procure comprar à vista.

Veja o que você pode cortar (assinatura de tv a cabo, assinatura de jornal e/ou revista, ida toda semana ao salão de beleza, almoço fora, etc), lembrando sempre que é por um período. Evite pagar o mínimo da fatura do cartão, pois o juro é muito alto. Caso precise comprar alguma coisa no cartão e parcela, faça no mínimo de vezes possíveis. Várias compras em um número grande de parcelas é que faz o valor da fatura aumentar e você perde o controle.

Mesmo fazendo tudo isto ainda falta dinheiro para pagar as contas, escolha as maiores e as que tem juros mais alto para quitar primeiro, mas se eu fizer isto vou parar no SPC e na Serasa. Talvez este seja o limitador que esteja precisando para conseguir se organizar. Tente resolver sem precisar ficar negativado, mas se esta for a única alternativa, fazer o que?

O SPC e a Serasa funcionam muitas vezes como o Superego externo, já que o seu lhe traiu.

Fuja das Armadilhas e Faça Seu Dinheiro Render



Emoções e endividamento: qual a relação?

Não é tão simples para as pessoas entenderem quando dizemos que esta é uma relação muito forte e que influencia muito a nossa vida financeira. Pois trata-se de algo que foge do racional, da lógica, do pensamento concreto.

Freud falava que somos movidos pelo inconsciente e hoje a neurociência coloca que somos movidos pelas emoções. Sim, os dois estão corretos porque podemos pensar que as emoções encontram-se em nível de inconsciente, tanto que na maioria das vezes temos dificuldade de nomeá-las e também, podemos dizer que se encontram no sistema límbico, área do cérebro responsável por elas. Os exames de neuroimagem apontam que quando as pessoas agem pelas emoções, a região do Sistema Límbico no nosso cérebro fica mais azulada, sendo isto comprovado pela RMF (Ressonância Magnética funcional). Isto serve mais a título de conhecimento científico, mas na prática como funciona?

Quando estamos empolgados com alguma coisa, agimos, na maioria das vezes, sem pensar, não estamos preocupados com os resultados, mas quando estes chegam, podemos levar um susto. Podemos exemplificar com uma viagem; as pessoas estão despreocupadas, aproveitam todos os passeios, se divertem, experienciam os mais variados pratos da culinária local. Para tanto, vão passando o cartão sem a mínima preocupação, pois o que interessa é aproveitar tudo o que o passeio oferece. Porém, quando chegam em casa e vão fazer as contas ou quando chega a fatura do cartão, levam um susto e aí se desesperam. Só que é tarde e resta apenas ver como vai fazer para pagar, caso tenha extrapolado a sua previsão.

Quando estamos desconfortáveis com alguma coisa, surge a vontade de comprar algo, de fazer uma viagem, como se isto fosse resolver ou aliviar os sentimentos.

Quando o assunto é grana, temos que ter muita cautela, principalmente, nos tempos atuais. Daí a necessidade de deixar as emoções de lado e agir com a razão, para não ter surpresas futuras.

É aquela velha história cautela e caldo de galinha não faz mal a ninguém e quando se trata de finanças, ser cauteloso é fundamental para não nos arrependermos depois.

Fuja das Armadilhas e Faça Seu Dinheiro Render



Sistema 1 e Sistema 2.

O psicólogo Daniel Kahneman, que ganhou o prêmio Nobel de Economia em 2002, com sua obra “Rápido e Devagar – Duas Formas de Pensar”, coloca que temos dois sistemas na mente:

- Sistema 1 que opera automaticamente e rapidamente, com pouco ou nenhum esforço e nenhuma percepção de controle voluntário;

- Sistema 2 aloca atenção às atividades mentais laboriosas que o requisitam, incluindo cálculos complexos. As operações do Sistema 2 são muitas vezes associadas com a experiência subjetiva de atividade, escolha e concentração (KAHNEMAN, 2011).

Podemos associar estes dois sistemas ao nosso inconsciente e consciente. Normalmente, quando pensamos em nós mesmos, nos identificamos, raciocinamos, o que está funcionando é o Sistema 2 que corresponde ao nosso Consciente. O Sistema 2 acredita estar aonde as coisas acontecem, porém, é um grande engano acreditarmos que somos movidos pela consciência. Na realidade quem nos comanda é o Sistema 1, o nosso inconsciente e por isto é que muitas vezes gastamos o que não temos e não podemos.

O inconsciente é movido pelo princípio do prazer, ele quer as coisas de imediato, não tolera a frustração. Sendo assim, aquilo que deseja ou que acreditar ser uma necessidade, precisa ser adquirido de imediato, independente, de ter ou não condições.

Estar atento a sua vida financeira é importante, não dá para se deixar levar pelo inconsciente, pelas emoções, porque você viverá sempre no limite ou no vermelho. Existem pessoas que não se importam com isto, mas tem muita gente que acaba perdendo noite de sono, se culpando, desenvolvendo doenças de ordem clínica e/ou psicológica.

Fuja das Armadilhas e Faça Seu Dinheiro Render



A sedução do “grátis”.

O grátis tem um poder de sedução tão grande, que somos capazes de pegarmos até aquilo que não queremos ou não gostamos, só porque é grátis.

Provavelmente, isto ocorre porque a maioria das transações tem um aspecto positivo e um negativo. Quando a coisa é grátis, esquecemos o aspecto negativo, visto que o Grátis vem acompanhado de uma carga emocional intensa, que passamos a ver só os aspectos positivos daquilo que nos é ofertado. O grátis é tão sedutor que conseguimos dar um valor bem maior do que o que está sendo ofertado tem.

Segundo estudiosos, este processo se desenvolve em função do medo que temos de perder e o que faz com que supervalorizemos o grátis está associado a esse medo intrínseco de perder, porque se estão nos dando algo, não precisamos pagar.

Agora, se de repente, aquilo que primeiramente era grátis passa a ter um valor, mesmo que este seja ínfimo, as pessoas já começam a pensar se vale ou não a pena comprar. Claro que encontramos pessoas que não se importam com o preço, gostaram compram e depois vão pensar como vão pagar. O que importa à elas é satisfazer o “princípio do prazer”.

Sendo assim, podemos afirmar que não existe nada que possa superar o preço zero.

Fuja das Armadilhas e Faça Seu Dinheiro Render



Como se desenvolve a epidemia do endividamento?

Como toda epidemia, o endividamento deve ser diagnosticado no início a fim de evitar prejuízos maiores. A grande tendência das pessoas é quando percebem que estão endividadas, aumentarem sua dívida ao invés de reduzi-la. O motivo que causa isto é a falta de planejamento e o desejo de sair logo do arroxo em que se encontram. Com isto, começam a contrair empréstimo pessoal e quando se dão conta estão fazendo um empréstimo para cobrir o outro. Aí a bola de neve está formada e a pessoa demora mais para sair desta situação e o nível de stress é maior.

Quanto mais cedo a pessoa souber sobre o diagnóstico da sua situação financeira, melhor. Conscientizar-se do problema é o primeiro passo para sair dele. Para tanto, faça um levantamento dos seus rendimentos. Importante fazer um levantamento real, sem variáveis. Desta forma conseguirá saber a sua margem de manobra.

Importante estar atento as pessoas que têm rendimento variável, porque esquecem de descontar os encargos sociais, deixando registrado em suas memórias apenas os rendimentos brutos.

Após fazer o levantamento de sua receita, faça o levantamento de suas despesas, procurando ser o mais fiel possível. Caso as despesas estejam igual ou ultrapassem sua receita, está na hora de começar a cortar algumas despesas. Lembre-se que estes cortes serão temporários e que após reorganizar-se, poderá tê-las novamente.

Cabe destacar que ao fazer isto, você não deve assumir a posição de vítima e sim de uma pessoa que tem visão de negócio, que sabe gerenciar suas finanças e que reconhece que se atrapalhou temporariamente, como qualquer pessoa pode se atrapalhar.

Este é o primeiro passo a ser dado quando se identifica o diagnóstico financeiro, a fim de evitar entrar na epidemia do endividamento.

Fuja das Armadilhas e Faça Seu Dinheiro Render



Cuidado com as armadilhas.

Uma das armadilhas muito conhecidas pelos estudiosos do comportamento do consumidor é a terminação “9”. Estudos mostram que os preços terminados com “9” levam as pessoas a gastarem mais.

Uma experiência realizada na França, confirma esta influência. Fizeram uma avaliação na seção de queijos de uma mercearia, sendo que a cada duas horas trocavam os preços com terminação “9” e com terminação plena. Enquanto isto, algumas pessoas observavam o comportamento das pessoas e concluíram ao final de dois dias que 51,2% das pessoas que se detiveram frente aos queijos quando o produto estava com terminação “9” compraram o produto contra 44,1% quando eles tinham terminação plena.

Isto denota que as pessoas acreditam que estão fazendo um bom negócio quando o preço do produto não está num valor pleno. Exemplo: comprar um par de meia por nove e noventa não é caro, afinal de contas, não custa nem dez reais.

Belo engano, fique atento e não caia nesta!

Fuja das Armadilhas e Faça Seu Dinheiro Render



Outra armadilha!

Outra armadilha de marketing que vem sendo muito usada pelos lojistas e também pelos supermercados é o som ambiental e aromas.

Você entra para ver uma coisa que precisa comprar ou para pagar uma conta, mas aí está um cheiro tão gostoso e uma música tão agradável que você resolve esperar a música terminar e enquanto isto, você vai circulando pela loja ou supermercado e se interessando por coisas que não pretendia comprar, naquele momento.

Ambiente bem aromatizado, música boa e preço com final “9”, ótimo para você comprar o que não precisa, para gastar o dinheiro que não tem.

Quando perceber que está num ambiente assim, faça o que tem que fazer e saia. Não se deixe levar pelas armadilhas de marketing tão usada hoje pelo comércio!

Fuja das Armadilhas e Faça Seu Dinheiro Render



*Estou precisando de uma novidade.
Vou comprar!*

Frase clássica quando uma pessoa está angustiada. A angústia funciona como uma mola propulsora que leva a pessoa a buscar algo, muitas pessoas acreditam que se comprarem algo, irão aliviar o desconforto que estão sentindo.

É fácil de identificar a pessoa que está fazendo uma compra consciente e o que está comprando porque está angustiado. O que compra consciente demora mais para escolher, procura preço, compara a qualidade, o tempo de durabilidade. Ao passo que a pessoa que compra porque precisa de uma novidade em função da sua angústia, ela não faz nenhum tipo de análise. Ela compra algo que não usa ou que já tem, só pelo prazer de comprar. Como se isto fosse resolver seu problema. Não lembra que quando a angústia retornar, ela terá que novamente lidar com ela e com mais uma conta para pagar.

Não é possível negar que o ato de comprar é prazeroso e contribui para melhorar a autoestima de qualquer pessoa, porém, não é solução de vida.

Pesquisas de endividamento e inadimplência do consumidor (IPEC – março 2016) apontam que para 42,4% dos endividados o prazo para quitação da dívida é de 3 a 12 meses, sendo que 57,5% ultrapassa 1 ano. Estes números já estiveram mais baixo nos outros anos,

A necessidade de ter uma novidade, pode leva-lo a fazer parte da estatística acima. É comum escutar as pessoas dizerem que preferem comprar a longo prazo, pois assim não fica tão pesado. Grande engano, porque esta mentalidade faz com que compre várias coisas a longo prazo e a soma destas compras na fatura do cartão de crédito pode dar um montante que pese no seu orçamento não permitindo pagar o valor total da mesma.

Ao invés de precisar de uma novidade, seja você a novidade, mudando o padrão de funcionamento que tinha até então e que adoeceu a sua vida financeira.

Fuja das Armadilhas e Faça Seu Dinheiro Render



Mude o padrão de pensamento.

O que leva as pessoas se colocarem numa situação financeira delicada é, na maioria das vezes, as crenças que carregam consigo e que faz com que desenvolvam pensamentos disfuncionais. Estes são os responsáveis pelo comportamento que desencadearão.

As crenças se formam a partir de falas escutadas, experiências e vivências que teve no início de sua vida e que encontram-se armazenadas no inconsciente, mas que influenciam seu dia-a-dia, sem que a pessoa perceba que está repetindo um comportamento já vivido algum momento da sua história.

Geralmente, a pessoa que se endivida acaba se endividando mais de uma vez, mesmo dizendo que nunca mais isto irá acontecer com ela. Não consegue perceber quando está entrando na zona de risco, só se dá conta quando já está lá.

As crenças que prevalecem nestes casos são: não sou merecedora; não vim ao mundo para ser rica; não posso ser feliz; vim ao mundo para passar trabalho. Claro que para confirmar estas crenças, precisará desenvolver pensamentos e comportamentos que confirmem que elas são verdadeiras. Os pensamentos mais comuns, nestes casos, são: não consigo juntar dinheiro; nunca sobra dinheiro para nada; nunca vou sair desta; estou sempre endividada; não sei como os outros conseguem guardar dinheiro e eu não, etc. Estes pensamentos é que levam você gastar antes de receber, a dar destino para o dinheiro mesmo antes de ele entrar na sua conta.

Agir desta forma, é perceber o dinheiro como seu inimigo e por isto não quer mantê-lo perto de você.

Quer ter dinheiro? Mude o seu padrão de pensamento em relação ao dinheiro e faça as pazes com ele.

Quando receber seu salário, destine 10% para uma aplicação. Pode ser a poupança, mas aplique e esqueça que ele existe. Ele só irá aumentar se você esquecer dele. É como plantar uma roseira, ela só dará rosa se você não for todo o dia desplantar para ver se ela vai germinar.

Depois que separou estes 10%, pegue aquela planilha que você já fez e veja o que tem a pagar. Não lamente por pagar conta ou por ajudar alguém, pelo contrário, agradeça, pois só quem tem dinheiro é que pode fazer isso.

Não pense pequeno, não fique “miseriando”. Miséria só atrai miséria!

Saia desta! Pense grande, faça projetos, coloque-os em ação e acredite em você, no seu potencial e verá que as coisas mudam.

Fuja das Armadilhas e Faça Seu Dinheiro Render



Aprenda a esperar e mude a sua vida financeira.

Aprender a esperar é saber controlar seus impulsos, é dizer não a sua ansiedade, é não fazer o que os outros fazem, é não se preocupar com que os outros vão pensar. Em resumo, é ter consciência da sua atual situação financeira e não sair gastando o que não tem.

Existem pessoas que mesmo não tendo condições acabam comprando porque todo mundo está comprando. Sabem que não deveriam colocar mais nada no cartão de crédito, mesmo assim usam e depois na hora de pagar a fatura se arrependem. Aí não adianta nada! O pior é que não aprendem, na primeira oportunidade, repetirão o mesmo comportamento.

Está apertado de grana ou ainda não pagou as contas e não sabe o quanto vai sobrar, mesmo que surja algo que queira muito comprar, espere para ver se cabe no seu orçamento e depois compre.

Aprenda a esperar e comprar quando você tem o dinheiro para pagar. Ah, mas pobre se não comprar no crediário, não adquire nada. Por ter esta mentalidade é que o sujeito continua pobre. Aliás, esta já é uma fala pobre.

Você pode e deve ter tudo aquilo que acredita merecer, afinal viemos ao mundo para viver com abundância, mas para tanto, precisa aprender a esperar e não sair gastando o que muitas vezes não tem ou o que estava comprometido para pagar alguma conta.

Aprender a esperar é um desafio dos mais difíceis, mas necessário para não entrar no vermelho ou para sair dele.

Fuja das Armadilhas e Faça Seu Dinheiro Render



*Não resisto aos folhetos informativos.
Adoro um encarte!*

Cada vez mais as caixas de correio e as de email recebem vários folhetos informativos, mas nem por isto, você precisa ler todos e pesquisar detalhadamente o que está sendo ofertado.

Estudos apontam que os folhetos publicitários causam um impacto no comportamento de compra, mesmo recebendo críticas. Eles lhe criam necessidades que você não teria se não os olhasse.

Você definiu que quer mudar seu comportamento em relação a suas finanças, independente de estar ou não no vermelho, então, ao receber um folheto publicitário, seja por email ou na caixa do correio delete, coloque no lixo. Ficou em dúvida ou se arrependeu por fazer isto, lembre-se do seu novo propósito. Não se coloque na condição de vítima, porque se você quiser poderá comprar tudo o que tem nos folhetos, pois as promoções são boas e facilitam a forma de pagamento, porém, você decidiu dar um outro destino ao seu dinheiro e, portanto, não vai comprar coisas que não precisa neste momento.

Esta história que você não resiste a um folheto publicitário não passa de uma crença que precisa eliminar. Você consegue tudo o que realmente quer, desde que se empenhe para isto.

Ao ver um folheto publicitário, dê o devido valor a ele, ou seja, trata-se apenas de mais um folheto publicitário, por isto, posso descartá-lo no lugar correto, ou seja, na lixeira.

Fuja das Armadilhas e Faça Seu Dinheiro Render



Condicionamento ao cartão de crédito e processamento ilusório.

Pesquisas realizadas sobre o cartão de crédito estão mais focadas no perfil do usuário e nas consequências econômicas que eles implicam. Os resultados destas, mostraram que além de facilitar a compra, o cartão de crédito poderá suscitar uma má impressão do valor e causar uma ilusão de poder de compra,

Os estudos realizados por Feinberg (1986), apontaram que a visão da representação do cartão de crédito na vida do indivíduo, afeta o comportamento, convidando-o a gastar mais, pois aumenta a probabilidade de gasto. Caso a pessoa não tenha controle, acaba gastando porque tem limite. Esquece que nem sempre a sua renda lhe permite gastar todo o limite do cartão de crédito.

O cartão de crédito tem uma grande influência na tomada de decisão na hora da compra; “posso não ter dinheiro para comprar, mas tenho cartão de crédito, portanto vou levar. Até a próxima fatura vou ter o dinheiro ou dou um jeito”. Existe um pensamento mágico aí, que impede a pessoa de se dar conta que não é o momento de gastar, que mesmo que consiga dar um jeito para pagar, vai gastar um monte de energia pensando como terá que fazer. Muitos até perdem o sono pensando nas contas que contraíram e quando vamos analisa-las, muitas não precisavam estar se estressando com questões financeiras, se soubessem administrar melhor suas finanças e viver de acordo com a sua realidade. Viver de acordo com a sua realidade tem sido a dificuldade de muitas e enquanto não a encararem, continuaram tendo problemas financeiros.

Cuidado com este tipo de pensamento, pois ele poderá lhe levar rapidinho para o buraco financeiro.

Fuja das Armadilhas e Faça Seu Dinheiro Render



Evite usar dinheiro de plástico.

Com toda esta onda de violência que toma conta do nosso país, preferimos não carregar dinheiro e usar o “dinheiro de plástico” por ser mais seguro. Mas tem um porém!

Gastamos muito mais com o dinheiro de plástico, porque só vamos passando o cartão e não nos damos conta do quanto estamos gastando, só perceberemos isto quando tirarmos o extrato bancário e aparece aquela “tripa” de débitos na conta.

O ideal que usemos dinheiro em espécie (notas e moedas). Quando optamos por isto, devemos estipular um valor para retirarmos para um número X de dias e quando este terminar, não teremos mais como gastar, teremos que nos virar sem ou nos organizarmos para espichar o dinheiro até o prazo que estipulamos para ele durar.

Criar estratégias para não gastar além da conta é fundamental. Deixe o dinheiro de plástico de lado e veja os resultados. Claro que terá que carregá-lo num lugar seguro, para não ser roubado. Só não façam como uma pessoa que viajou comigo e que carregava o dinheiro numa bolsa na cintura, quando chegava nos lugares dizia em voz alta que o dinheiro dela ficava na cintura. Bom! Aí é pedir!

Fuja das Armadilhas e Faça Seu Dinheiro Render



Use notas “inteiras” e de valor alto e veja o quanto vai economizar.

Parece brincadeira, mas esta é outra estratégia que temos para economizar. Comece a dar preferência por notas “inteiras” e de valor alto.

Difícilmente alguém irá trocar uma nota de cem reais para tomar um cafezinho ou comprar uma bala, com certeza a pessoa pensará duas vezes. Agora, se tiver uma nota de vinte reais, por exemplo, você tomará o cafezinho, comprará o jornal, um halls e receberá de troco algumas moedas. Pronto, o dinheiro acabou!

Quando o objetivo é economizar, evite gastar em coisas supérfluas. Você pode tomar o cafezinho em casa, ler o jornal no computador e economizar o seu dinheiro para outra coisa.

Fuja das Armadilhas e Faça Seu Dinheiro Render



*Tenha um objetivo
para juntar dinheiro.*

Existem pessoas que juntam dinheiro para quando ficarem doente, para uma emergência. A vida passa, a doença não vem e a emergência não surge graças a Deus e continuam juntando e não aproveitam.

O dinheiro foi feito para circular, mas com sabedoria. Portanto, planeje suas aplicações para uma viagem, a compra da casa própria, trocar de carro, fazer um cruzeiro, etc. Ter uma reserva para uma emergência é importante, mas precisamos definir um valor para isto.

Podemos ter vários tipos de aplicação e com finalidades diferentes. O bom é consultar o gerente da sua conta e ver no que você pode investir.

A partir do momento que decidiu economizar, defina o que você quer fazer com o seu dinheiro e não desista. Esquece o dinheiro que está aplicado e coloque o valor que tem que aplicar, nas suas despesas fixas mensal e depois de um tempo vá curtir o que você programou fazer com o dinheiro.

Fuja das Armadilhas e Faça Seu Dinheiro Render



Não entre na técnica do engodo.

Como assim, não entre na técnica do engodo? Muito simples! Você saiu para comprar uma bolsa preta, porém não você encontrou a bolsa que queria, mas encontrou uma amarela e acaba comprando a bolsa, mesmo sabendo que precisa de uma preta.

O pior é que nem percebemos que estamos caindo na técnica do engodo e ela é usada facilmente para nos fazer comprar aquilo que não estava nos nossos planos.

A técnica do engodo é utilizada com frequência. Você pode entrar na loja para comprar um produto que viu no encarte, só que chegou lá e foi informada que terminou e lhe oferecem algo similar e você compra sem perceber que está pagando bem mais do que pensava pagar.

O raciocínio que se faz é o seguinte: vim até aqui para comprar tal produto, já que estou aqui vou levar algo parecido e se facilitar já compra mais alguma coisa que não estava nos seus planos.

Você volta para casa satisfeito com o semelhante e não se dá conta que aí é reside a força da técnica do engodo.

Não mude o seu foco, você saiu para comprar uma bolsa preta, procure até encontra-la. Não adianta comprar uma bolsa de outra cor, pois continuará precisando da preta e terá um gasto desnecessário. O mesmo se dá com o que você viu no encarte, se não tem, espere chegar ou procure um similar no mesmo preço.

Não pergunte para o vendedor quando terá o produto que está em falta, pois este lhe dirá que não irão mais receber ou que não tem previsão.

Conheça as técnicas que são usadas e não se deixe levar por elas.

Fuja das Armadilhas e Faça Seu Dinheiro Render



A tal da vitimização.

É incrível como as pessoas que se atrapalham financeiramente se colocam na condição de vítima. Esquecem que elas são as únicas responsáveis pela situação em que se encontram e não se dão conta que se colocar neste papel, só irá piorar a situação.

A pessoa que se coloca na condição de vítima espera, na maioria das vezes, que os outros se compadeçam com a situação dela. Sofrem de auto piedade e por trás de todo o comportamento que desenvolve, existe um ganho secundário que está em nível de inconsciente. O próprio colocar-se nesta situação de endividamento ou falta de dinheiro, já expressa isto.

Algumas acreditam que os outros devem ajudar, esquecendo que não pediu ajuda na hora de gastar, nem se quer perguntou a opinião.

Você criou o problema, você tem a mesma capacidade para resolvê-lo. Para tanto, não fique com pena de você. Lembre-se que não é uma coitada, que tem condições de resolver o problema. Talvez demore um pouco, mas é só se organizar, fazer o diagnóstico da sua situação financeira e criar estratégias para sair.

Não entre naquela que não vai conseguir, você vai conseguir, desde que se proponha a fazer o que é necessário.

Caso tente e não consiga, busque ajuda e vá à luta porque você não é vítima!

Fuja das Armadilhas e Faça Seu Dinheiro Render



Caixa mágica.

Esta é para aquelas pessoas que realmente querem juntar dinheiro, economizar. Pegam uma caixa bem bonita ou forra uma caixa, lacra bem ela e faça um furo na tampa.

Todos os dias quando chegar em casa, deposite todas as moedas e notas de R\$2,00 e esqueça que ali existe dinheiro. Quando a caixa estiver cheia, troque as moedas e junto com as notas de R\$2,00 deposite na poupança.

Muitos ficam tentados a gastar, mas este dinheiro deve ter um destino que você dará futuramente. Enquanto estava na caixa você não gastou, por que tem que gastar após trocar as moedas.

Fazendo isto, você verá o quanto é fácil juntar dinheiro.

Pode ser um cofrinho? Pode! Pode ser uma lata, pode ser qualquer coisa, desde que você junte dinheiro e não fique tirando toda hora.

Fuja das Armadilhas e Faça Seu Dinheiro Render



*Pense
antes de gastar.*

Fuja das Armadilhas e Faça Seu Dinheiro Render

É importante que estar atento e pensar antes de realizar qualquer compra, para não cair nas armadilhas de marketing que os comerciantes usam e que não se percebe. Vamos lembrar o que você já viu neste e-book atente!

- Não se deixe levar pelos preços com terminação “9”.

- Não fique caminhando dentro da loja ou do supermercado só porque a música está boa ou gostou da aromatização, porque vai gastar o que não precisa ou o que não tem. Você nem percebe o que está gastando, porque o seu cérebro está focado em outra coisa.

- Aprenda a descartar os panfletos publicitários.

- Evite fazer contabilidade de cabeça, pois ela é sempre a seu favor, mas quando coloca no papel verá que tem uma diferença e tem mais a pagar do que havia calculado.

- Use notas inteiras e de valor alto, aquela que só irá trocar se realmente precisar. Assim não corre o risco de comprar por comprar.

- Lembre-se que o dinheiro de plástico nos facilita a vida e nos convida a gastar mais.

- O cartão de crédito facilita a vida, lhe dá o poder de compra, mas lembre-se que terá que pagá-lo. Portanto, planeje suas contas no cartão de crédito. Evite comprar em várias parcelas, pois o somatório destas poderá ser o seu tormento na hora de pagar.

- Você saiu com o objetivo de comprar determinada coisa, portanto, volte para casa com aquilo que saiu para comprar e não com o similar. Não entre na técnica do engodo, seja mais esperto do que o lojista. A função dele é vender e a sua é usar o seu dinheiro da melhor forma possível.

- Coloque nas suas contas fixas mensais, um valor para ser aplicado, mesmo que seja vinte, trinta ou cinquenta reais na poupança. Desenvolva o gosto de economizar e desfrute o prazer de ver sua aplicação crescer.

- Decidiu economizar, dê um destino para o seu dinheiro. Tenha um foco para gastá-lo futuramente.

- Ao receber seu salário ou honorários, lembre-se de retirar o seu dízimo. Você paga todo mundo e não reserva 10% para você que ralou o mês inteiro para receber aquele valor.

- Identifique as crenças que tem em relação ao dinheiro e procure eliminá-las.

- Crie uma nova visão em relação ao dinheiro. Veja-o como seu amigo e por isto queira mantê-lo perto de você. Agora, se você dá um destino para o dinheiro antes mesmo de recebê-lo, está mostrando que o vê como um inimigo que quer mantê-lo bem distante de você.

- Aprenda a agradecer. Agradeça a você por ter tido a oportunidade de receber o dinheiro. Agradeça a pessoa que está lhe pagando. Agradeça ao seu credor que confiou em você e lhe concedeu o crédito. Agradeça ao dinheiro que está na sua conta ou na sua carteira. No início este agradecimento pode sair da boca para fora e pode parecer bobagem, mas na medida em que for vendo a diferença que o agradecimento faz em sua vida, com certeza este agradecimento tomará força. Ah! Não esqueça de agradecer a Deus, a Buda, Oxalá, ao Grande Arquiteto do Universo, a quem você acreditar, porque se não fosse Eles talvez tudo pudesse ser mais difícil.

- Faça uma caixa mágica e entre na brincadeira de guardar dinheiro. Ela pode ser o seu tesouro escondido.

Pense sobre estas colocações, tente colocar em prática, mas é necessário um contínuo para que elas funcionem e depois me contem o resultado.

Boa sorte, meus irmãos! Pratiquem com confiança e persistência e vejam os resultados.

Fuja das Armadilhas e Faça Seu Dinheiro Render

Referências Bibliográficas.

RAMOS, Anissis M.& Colaboradores. Por que me endivido? Dicas para entender o endividamento e sair dele. São Paulo: Nelpa, 2013.

DOMINGOS, Reinaldo. Terapia Financeira. São Paulo: dsop,2011.

GUÉGUEN, Nicolas. Psicologia do Consumidor. São Paulo: Senac,2010.

KAHNEMAN, Daniel. Rápido e Devagar. São Paulo: Objetiva, 2011.

LEWIS, David & Bridges, Darren. A alma do novo consumidor. São Paulo: M-Books,2004.

UNDERHILL, Paco. Vamos às compras. Rio de Janeiro: Elsevier,1999.

Design.



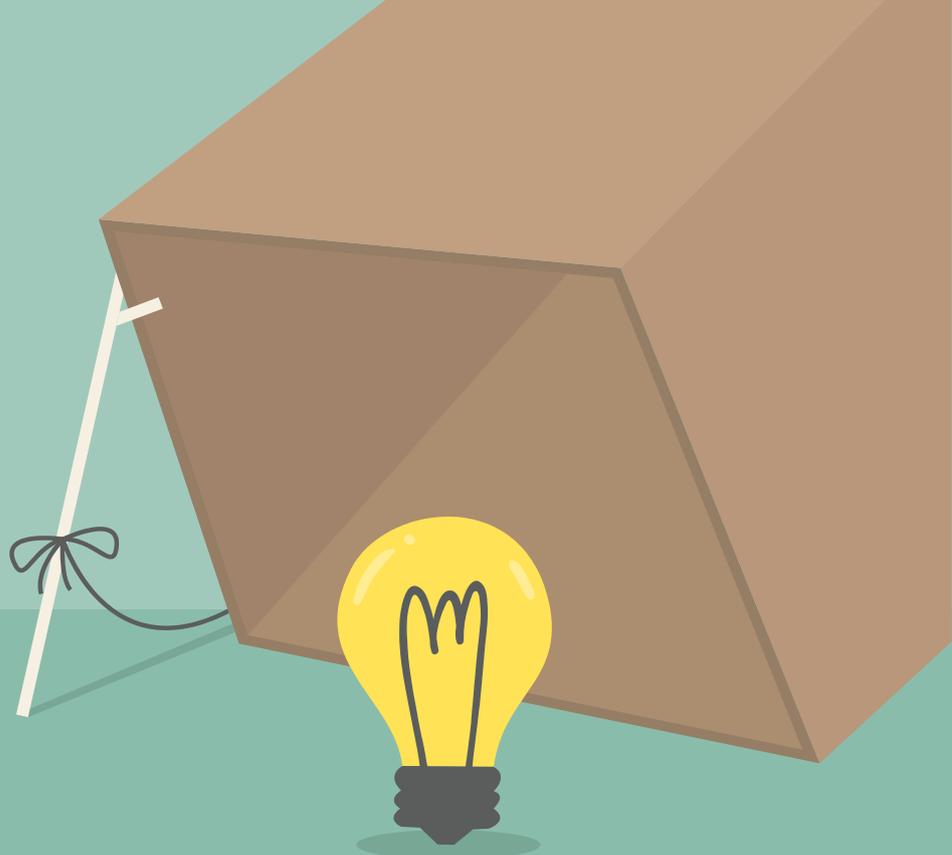
Ilustrações: Freepik.

Autora.



Psicóloga, com Especialização em Psicologia Clínica pelo Conselho Federal de Psicologia. Credenciada pelo Tribunal de Justiça do RS como Perita. Mediadora em grupos de pesquisa de mercado. Organizadora do Livro: Por que me endivido? Dicas para entender o endividamento e sair dele. Especialista em Marketing de Serviço e Coaching pela Escola Superior de Propaganda e Marketing-ESPM. Mestre em Teologia pela Pontifícia Universidade Católica do RS – PUCRS. Formação no curso de Introdução à Psicologia Econômica na Fundação Instituto de Pesquisa Contábeis, Atuariais e Financeiras - FIPECAFI (SP). Formação no curso Neuropsicologia aplicada a Tomada de Decisão na Escola Superior de Propaganda e Marketing – ESPM.

J A N / 2 0 1 6



Anissis

MOIRA RAMOS



+55 (51) 9987-7258 

anissis@anissis.com.br

anissis.ramos 

Av. Cel. André Belo, 566 cj. 208

Menino Deus - Porto Alegre/RS

www.anissis.com.br