

AS CRENÇAS E FINANÇAS PESSOAIS

Isaak Newton Soares¹

RESUMO

Neste trabalho será apresentado a importância do sistema de crenças para o gerenciamento das finanças pessoais. As finanças pessoais é um área do conhecimento que está tendo forte destaque nas últimas décadas, devido o aumento do endividamento ocasionado pela explosão de consumo, e também por conta da preocupação que possuem atualmente em melhor gerenciar seus recursos financeiros. Este trabalho mostra que o sucesso na administração do dinheiro pelas pessoas, só será possível a partir da mudança do sistema de crenças das mesmas. O sistema de crença é que determina se ações e atitudes com relação a propensão a consumir e a propensão a poupar terão resultados positivos.

PALAVRAS CHAVES: Programação Neurolinguística, Crenças e Finanças Pessoais.

ABSTRACT

These paper will be presented the importance of the belief system for managing personal finances. Personal finance is an area of knowledge that is experiencing strong emphasis in recent decades because of rising debts caused by the explosion of consumption and also because of the concern that currently have to better manage their financial resources. This paper shows that successful money management is possible only from the change of the same belief system. The belief system is what determines whether actions and attitudes toward the propensity to consume and propensity to save will have positive results.

KEY WORDS: Neurolinguistic Programming, Beliefs and Personal Finance

¹ Graduado em Administração de empresas, pela Universidade Estadual do Ceará – isaak.soares@gmail.com

INTRODUÇÃO

O mundo moderno tem trazido para as pessoas o conceito de excelência e de uso mais otimizado dos recursos. Tal conceito foi exacerbado por organizações comerciais nas décadas de 60, 70 e 80; principalmente, com a crise do petróleo dos anos 70 e a entrada dos carros japoneses nos Estados Unidos, nos anos 80. Quando os veículos japoneses eram produzidos com melhor nível de qualidade tecnológica e chegavam nas mãos do consumidor com um preço mais baixo, que os veículos americanos. Tal possibilidade competitiva se deu pelo modelo japonês de produção, que levava em consideração vários arranjos metodológicos de produção, como: o *Just-in-time*, *kanban*, produção enxuta, trazia o conceito do *kaizen*, um princípio japonês de melhoria contínua, que diz, o que faz hoje, pode ser feito amanhã, com menos recursos e menos tempo (WOMACK, 2004).

Assim como, os princípios da qualidade total, provenientes do modelo japonês; outros conceitos de eficiência na gestão foram sendo incorporados às empresas, no decorrer das décadas seguintes. Tais princípios traziam em si, os conceitos de eficiência e gestão da qualidade como uma melhor resposta as demandas externas da sociedade e seu ambiente mais competitivo. E desta forma, a sociedade passa a ser um espaço onde os recursos tornam-se cada vez mais limitados, entre os quais os recursos financeiros. E tais princípios, antes destinados as organizações, são incorporados aos indivíduos, onde cada um deve saber melhor gerenciar seus recursos financeiros.

Nos anos 80 e 90, toma corpo a ideia de que as pessoas assim como as organizações, devem gerir melhor seus recursos. Os profissionais vivendo num mundo corporativo, tendo acesso a uma crescente literatura sobre melhoria na utilização de ativos organizacionais, além de considerar uma literatura crescente sobre auto-ajuda, seja ela espiritualizada ou com um cunho profissional, mas permitiu as pessoas terem acesso ao conceito de “gestão de recursos pessoais”.

Soma-se a isto, o fato de que em várias sociedades, inclusive no Brasil, houve um aumento de custo de vida, um achatamento salarial, um crescimento nos preços dos serviços e na oferta de bens com maior valor agregado. Tudo isto faz com que os recursos financeiros, precisem ser melhor administrados.

Completando esta equação, nas últimas décadas houve uma expansão no consumo de bens e serviços; com um aumento de competitividade entre as empresas, fazendo os produtos terem um maior apelo tecnológico, um menor preço, e ainda a publicidade que apresenta um maior valor simbólico as marcas dos produtos. Com isto houve um aumento de consumo, ampliando o grau de descartabilidade dos produtos, onde os mesmos já não são consumidos apenas por sua perspectiva utilitária, mas simbólica (BAUMAN, 2008).

Tudo isto faz com que dois aspectos sejam exacerbados na atual sociedade. Primeiro, o comprometimento que as pessoas fazem de seus recursos financeiros presentes e futuros, onde boa parte de suas receitas são canalizadas para relações de consumo, muitas das quais efêmeras. Segundo, uma necessidade que as pessoas querem ter de gerenciar melhor seus ativos financeiros, tal qual foi aprendido e espelhado nas organizações comerciais. Afinal, é um valor hoje na sociedade de que não basta apenas ganhar dinheiro, mas saber gerenciá-lo da melhor forma possível. Assim seja saindo de situações embaraçadas pelo comprometimento indevido de recursos, e/ou pela necessidade de geri-lo mais eficientemente; é que *as finanças pessoais* assumem um lugar de destaque no cotidiano.

Todavia para que se possa melhor gerir as finanças pessoais, as pessoas precisarão de um conhecimento técnico, mudanças de atitudes, hábitos e comportamentos. E na base disto, está o sistema de crenças.

Como o sistema de crenças de uma pessoa pode impactar em sua maneira de melhor organizar suas finanças ? Há alguma forma de ligação entre o sistema de crenças e a organização de finanças de uma pessoa ? Estes questionamentos são a base para a construção deste artigo. Que tem como objetivo analisar a importância do sistema de crenças para o melhor gerenciamento das finanças pessoais.

Primeiramente será visto uma fundamentação teórica sobre as crenças dentro do estudo da PNL (programação neurolinguística), e em seguida, uma discussão sobre finanças pessoais. O trabalho é finalizado com as considerações sobre a importância do sistema de crenças no gerenciamento de tais finanças.

DESENVOLVIMENTO

As crenças

Segundo O'Connor (2012), crenças são regras pelas quais se vive, e sendo estas, palpites perante a realidade e formam os modelos mentais de um indivíduo. O autor considera ainda como sendo os princípios pelos quais o mundo parece funcionar, com base em nossa experiência. Sendo que as crenças não podem ser confundidas com os fatos. Chung (2002) reforça dizendo que as crenças são muito mais opiniões que fatos, mas são elementos poderosos que abrem ou fecham nosso filtro mental de eliminação, e quando se acredita em algo, passa-se a percebê-lo melhor do que quando não se acreditava, ou como o autor sintetiza: “é crer para ver”.

Para Robbins (1987), crença é qualquer princípio orientador, máximas, fé ou paixão que pode proporcionar significado e direção a vida. São como filtros pré-arranjados e organizados para as percepções de mundo. São como comandos do cérebro, e quando se acredita com convicção que alguma coisa é verdade, é como se fosse mandado um comando para o cérebro, de como representar o que está ocorrendo. Este autor ainda usa a metáfora para dizer que:

“crenças são os compassos e os mapas que nos guiam em direção a nossas metas e nos dão a certeza de saber que chegaremos lá. Sem crenças ou a capacidade de entrar nelas, as pessoas podem ser totalmente enfraquecidas. São como um barco a motor sem o motor ou leme. Com crenças orientadoras fortes, você tem o poder de tomar medidas e criar o mundo no qual quer viver. As crenças ajudam-no a ver o que quer e energizam-no para obtê-lo”. (ROBBINS, 1987, pág. 66)

Para Robbins (1987), as crenças ajudam a liberar os mais ricos recursos que estão bem dentro do ser humano, criando-os e dirigindo-os para apoiarem os resultados desejados. Crença não é mais que um estado, uma representação interna, que governa o comportamento. Pode ser uma crença fortalecedora numa possibilidade, crença de que se será bem-sucedido em alguma coisa, ou pode

também ser uma crença limitante ou enfraquecedora, a crença de que não se será bem-sucedido, onde as limitações são claras, insuperáveis, esmagadoras. Se alguém acredita em ter sucesso, há uma tendência desta pessoa ficar mais fortalecida para consegui-lo. Porém, se alguém acredita no fracasso, a crença tenderá a levar o indivíduo para o caminho que faz provar o fracasso; pois o cérebro simplesmente faz o que é mandado.

Lipton (2002) em sua tese sobre a biologia humana reforça a ideia de que o sistema de crenças de uma pessoa irá refletir em como as células de todos os sistemas, órgãos e partes do corpo irão responder. O autor argumenta que cada célula humana tem a capacidade de ser estimulada pela respostas dadas pela mente humana, ou seja, pelo seu sistema de crenças, e que a mente ao processar sentimentos, emoções e ideias transmitem para células corpóreas, estímulos que estabeleceram o nível de saúde daquele organismo, ou seja, há uma “percepção de verdades”, que no fundo é o próprio sistema de crenças. Lipton (2002) reforça a ideia de que a percepção controla a biologia humana, e assim sendo, *as crenças* controlam a biologia, como o próprio autor diz abaixo.

“Temos a capacidade de avaliar conscientemente nossas respostas aos estímulos do ambiente e de modificar determinadas reações arraigadas em nosso sistema a qualquer momento” (LIPTON, 2002, pág. 160).

Um dos pressupostos usado por Lipton (2002) é o efeito placebo. Se claramente um medicamento feito a base apenas de farinha tem a capacidade de promover uma reação no organismo humano, é claro que não é a farinha, mas sim o sistema de crenças da pessoa que age e promove a mudança orgânica verificada. Para o autor, isto por si só é um argumento mais que preciso para que se investigue o sistema de crença humano e seus efeitos sobre a realidade das pessoas.

Cobra (2004) diz que o cérebro é capaz de tudo. Mas é apenas um fabuloso processador de dados, que tem contato com o mundo exterior por meio dos órgãos dos sentidos, nos quais colhe as sensações que serão sempre moduladas pelas emoções. O autor argumenta ainda que o estado emocional influencia diretamente no funcionamento do organismo, mostrando a enorme importância de se direcionar as emoções para viver em equilíbrio. E para direcionar melhor as emoções é necessário uma *alimentação mental* e um cuidar com as força negativa

dos pensamentos. Se uma pessoa não acredita em sua capacidade de se modificar, não conseguirá se ver superando os próprios medos para alcançar seus objetivos, reforçando sua capacidade em vencer a si própria. Em outras palavras, Cobra (2002) reforça a ideia de que o ser humano está preso as suas próprias crenças, e que só será capaz de transformar o seu corpo e o mundo a sua volta, quando tiver uma alimentação mental, que seja positiva para o seu sistema de crenças e que possibilite ter um conjunto de emoções que favoreça a este mesmo sistema.

O pensamento de Cobra é reforçado por Chung (2002), quando este autor diz que a realidade é aquilo que se consegue perceber, conscientemente, a partir dos sensores neurológicos (visão, audição e sensações físicas), filtrado, distorcido através dos seus valores, crenças, significados, objetivos pessoais e estado emocional. Fazendo com que tal percepção vá moldurando o sistema de crença de uma pessoa, assim estabelecendo do que é considera, como sendo capaz ou não capaz de realizar.

Segundo Chung (2002), as crenças determinam o “por quê”, o motivo para fazer uma determinada ação. É a melhor intenção que está por trás dos comportamentos.

As crenças podem mudar com a experiência. Uma boa experiência de apresentação pode eliminar a crença limitante de não conseguir falar em publico. Infelizmente, para a maioria das pessoas, adquirir experiências pode demorar muito tempo (CHUNG, 2002).

As crenças limitantes

Santos (2008) considera que existem crenças fortalecedoras que ajudam a atingir objetivos relevantes, e outras, agem como se fossem amarras ou correntes que impedem de agarra as oportunidades que batem à porta.

Esta autora diz que há várias estratégias em PNL para promover a mudança de crenças, como no caso da técnica de “metamodelo”, que no caso são perguntas que motivam a pessoa a refletir, a escutar os outros e a si mesmo. Santos (2008) considera o metamodelo como uma ferramenta muito útil para coletar informações, especificar uma mensagem, uma crença e entender os significados;

pois compreende um conjunto de instrumentos com os quais pode-se construir uma comunicação mais positiva e também identificar os limites e ampliar as escolhas. Santos (2008) indica também a ideia de prestar atenção nos diálogos, para se conscientizar do padrão de pensamento e observar a construção das frases e palavras mais usuais, e assim medir se há crenças limitantes no discurso praticado, como no caso da verbalização de termos como: *eu não consigo, eu não posso fazer isto, é difícil, isto não é para mim, todo mundo é assim*.

Azevedo (2013) usa a metáfora de mobília de casa mental para explicar sobre crenças. O autor considera que as crenças são como mobílias da casa mental, que podem ser individualmente valiosas até certo momento; porém, assim como mobília, “atravancam o caminho e se tornam de difícil manuseio, e podem ficar antiquadas”, e que pode-se gostar de certas crenças, mas que elas não *combinam* com o resto da decoração da casa mental.

Ou seja, para o autor as crenças devem ser vistas e revistas constantemente, pois o homem sempre estará em transformação, e deverá ter novas habilidades, capacidades e respostas a novas demandas do ambientes, e que muitas vezes, não serão possíveis devido as “velhas crenças” que ainda estão em funcionamento mas que não combinam com a atual necessidade ambiental.

Para Azevedo (2013), há uma sequência de passos que um indivíduo deve fazer para avaliar suas crenças:

1. Identificar as crenças e perguntar o que elas tem feito por você.
2. Reconhecer que não é tão fácil abandonar uma crença, devendo ser necessário colocar alguma alternativa no lugar.
3. Verificar a congruência da nova crença, com a totalidade da pessoa.
4. Analisar as submodalidades sensoriais para saber se o que pensa a respeito da nova crença, representa os pensamentos internos.

Todo este conjunto de conhecimento sobre crenças é o que move o corpo e a mente, afinal como diz Robbins (1987), *se eu acredito ou não, isto não importa, o que importa é que estou certo*. Assim sendo, em todos os encaminhamentos e resultados que se quer ter sobre os diferentes campos da vida, haverá um ou mais crenças por trás que determina o resultado de uma pessoa.

E o que vale para qualquer campo da vida, inclui a questão de lidar com a matéria dinheiro e as questões financeiras. Como dito, na introdução deste trabalho, as questões financeiras são alguns dos campos de conhecimento individual que floresceu nas últimas décadas do século XX e neste começo do séc. XXI.

A importância do estudo do dinheiro e das finanças pessoais

O dinheiro e as riquezas sempre foram objetos de valores dentro de qualquer sociedade, por questões óbvias; são estes recursos que permitem as pessoas fazerem as relações de trocas entre o dinheiro e as firmas que oferecem bens e serviços utilizados pelas populações em seus cotidianos.

Com o aumento da oferta de bens e serviços desencadeado após a Segunda Guerra Mundial (nos países do hemisfério norte, e as décadas seguintes nos demais países do globo, como no caso do Brasil), pessoas e famílias viam que comprar novos produtos permitiriam uma melhoria na qualidade de vida e um desocupação de funções domésticas que antes demorariam mais tempo para realizar, como no caso de eletrodomésticos.

Soma-se a isto, o fato dos produtos terem assumido uma postura cada vez mais simbólica fazendo com que os consumidores comesçassem a seguir um “sistema de moda” na compra constante de novos produtos que possa demonstrar uma extensão do EU de cada pessoa, e a necessidade de estar em sintonia como os valores mercantis externalizados pela indústria da moda, seja em que campo for (vestuário, acessórios, automóveis, eletro-eletrônicos etc) (BARBOSA, 2004).

A questão que com o nível de oferta cada vez mais amplificado de produtos pela indústria de bens de consumo; há cada vez mais “coisas²” a serem consumidas, e onde as pessoas adquirem tais “coisas” sem saber se são adequadas ou não elas. Acrescenta-se ainda a crença dominante do consumo-prazer, onde o a aquisição de bens é uma demonstração do sucesso profissional e uma forma de demonstrar aos demais o quão competente e feliz o ser “é e está” (BAUMAN, 2008).

² A palavra COISA foi colocada no artigo propositalmente para caracterizar com mais profundidade o fato de muitas pessoas comprarem bens e serviços e não saberem muito, ao certo, se estão comprando corretamente ou se realmente necessitam de tal “coisa”. Assim a palavra “coisa” reforça a ideia de que muitos consumidores não compram objetos, mas sim coisas, pois não tem a certeza do que realmente estão comprando.

Assim sendo, tem-se atualmente uma oferta ilimitada de produtos, uma demonstração de posse que serve como indicador de prosperidade, um aumento na oferta de crédito, fazendo com que pessoas e famílias comprometam cada vez mais suas rendas e salários, tanto presentes, como futuros. Tudo isto leva as pessoas a aprenderem novamente como lidar com a matéria “dinheiro”.

Cursos, livros, palestras e sites de finanças pessoais, gestão de salários, psicologia econômica, investimentos pessoais, orçamento familiar passaram a fazer parte do cotidiano das pessoas; de modo que as mesmas possam ter uma vida mais equilibrada, consigam pagar suas contas, aprendam a como usar melhor e gerenciarem devidamente seus recursos financeiros.

Planilhas eletrônicas e aplicativos de *smartphones* (PUGLIESI, 2013) para controle de gastos, gerenciamento de contas e contabilidade doméstica estão disponíveis na internet (ver na referências alguns sites que disponibilizam planilhas de finanças pessoais). Porém a discussão sobre como “usar o próprio dinheiro” torna-se mais ampla do que apenas o uso, em si, de ferramentas eletrônicas.

Ferreira (2007) mostra que tal discussão passa pelo interdisciplinariedade de dois campos do conhecimento: a economia e a psicologia. Onde disciplinas como a *psicologia econômica* e a *economia comportamental* começam a tomar corpo como ciência no Brasil, porém já estão mais difundidas em outros países a mais tempo, conforme a citação da autora abaixo.

A Psicologia econômica é um campo ainda bastante novo no Brasil, mas já existe há muito tempo na Europa e em outros continentes. Para se ter uma ideia, essa expressão foi utilizada, pela primeira vez, em 1881. Dois pesquisadores também já receberam o Prêmio Nobel de Economia por estudos nessa área: em 1978, Herbert Simon, que tinha formação em Economia e Psicologia, propôs que nossa racionalidade, na verdade, é *limitada*, pois dificilmente somos capazes de tomar decisões plenamente racionais; em 2002, o prêmio foi para Daniel Kahneman que, já reconhecido como psicólogo econômico de fato, estudara as várias ciladas a que estamos expostos quando tomamos decisões, em função de nossas inúmeras limitações cognitivas. (Ferreira, 2007, pag. 19-20)

Dominguez e Robin (2007) também reforçam a ideia de não apenas, se trabalhe o cálculo utilitário do uso dos recursos financeiros, mas antes de tudo, o indivíduo ter a plenitude sobre os recursos que estão a sua disposição, buscando entender não só o valor do dinheiro que ganha, mas também que este é um dos (e não apenas o único) instrumentos de troca que a pessoa dispõe para se relacionar socialmente. E com isto, cada indivíduo deve olhar para suas relações de consumo e ver o que elas representam em sua vida, o que trazem de ligação com outras pessoas, e o que as possibilitam em termos de construção do próprio eu. Os autores defendem a ideia de que o dinheiro deva ser um instrumento de autonomia, não apenas corpórea e material, o seu uso devido traz ao seu proprietário a plenitude e o poder de controlar o seu ser. Não deixando que o inverso aconteça, ou seja, o dinheiro ser o definidor das prioridades do seu próprio dono.

Ferreira (2007) reforça esta ideia quando diz que as definições de como gastar dinheiro passa por duas questões: tomada de decisão e emoção. Para a autora, o gastar o dinheiro é uma tomada de decisão que se faz a cada instante, e que o consumidor/cidadão/pessoa muitas vezes não se apercebe, que ele próprio é o dono de tal decisão; ele mesmo tem o poder de dizer sim ou não. Mas como as relações de consumo são tão efêmeras, muitas pessoas, nem se dão conta de que tal poder está em si mesmo. O segundo aspecto é a *emoção*; a autora destaca que toda decisão tomada é emocional, pode-se racionalizar, buscar argumentos, mas faz parte da decisão, a existência de um componente emocional. E quanto mais difícil a decisão, mais elementos contraditórios ela tiver, e a pessoa estiver na dúvida sobre o que decidir, estará aí o momento do componente emocional entrar e auxiliar em tal tomada.

Analisando o comportamento de consumidores e seu processo de compra, Solomon (2002) diz que o consumidor quando está na etapa de *avaliação de alternativas de um processo de compra*, tenderá a usar de heurísticas para definir um caminho a seguir. As heurísticas são formas mais rápidas de se tomar uma decisão, e que muitas delas se baseiam em crenças, que a pessoa tem sobre algo, ou crenças que outra pessoa lhe passou, mas que agora o consumidor a usa como sendo sua. Ferreira (2007) reforça que as heurísticas tem forte componente emocional, pois é uma forma de uma pessoa tomar uma decisão, de modo menos

traumático, com menor gasta energético mental e de maneira que “ela própria diga a si mesma que está tomando a decisão correta”, o que demonstra claramente tal carga emocional. Se isto vale para qualquer decisão pessoal, imagine quando o indivíduo assume o seu papel de consumidor; que muitas vezes não tem a certeza se deve ou não comprar algo ? Mas uma crença de forte vetor emocional o leva a realizar tal compra.

Cerbasi e Barbosa (2009) ampliam a discussão trazendo a questão de que dois dos recursos mais importantes do indivíduo são o dinheiro e o tempo. Os autores destacam que tais recursos podem gerar ciclos de frustração e de sobrevivência, mas que o uso mais lógicos dos mesmos deveriam levar as pessoas a um ciclo de prosperidade. Ou seja, os recursos do tempo e do dinheiro podem ser direcionados para melhorar ou para piorar a vida do ser humano, dependerá da forma como tais recursos serão, primeiramente visto, e na sequência, utilizados. Assim há um conjunto de crenças que estabelece os que são tais recursos para o indivíduo e como eles serão trabalhados.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

As crenças são definidoras dos encaminhamentos das decisões de cada ser. Aquilo que se estabelece como verdade, seja real ou imaginário, determinará as atitudes do ser humano. Acreditar é uma forma de definir a própria certeza.

O estabelecimento de crenças é válido para todas as decisões da vida, inclusive no uso dos recursos financeiros. Porém o uso do dinheiro tornou-se difícil de ser lidado por muitas pessoas na sociedade contemporânea.

Haja vista que há um número incalculável de bens e serviços a disposição dos consumidores, há uma comunicação ostensiva e sedutora para aquisição de tais produtos, uma oferta de crédito que compromete os ganhos salariais futuros dos indivíduos, e uma elevação do nível de tecnologia de produtos, fazendo com que um produto antigo seja considerado inadequado ao consumo, mesmo que próprio ainda mantenha condições de uso.

Tais condições fazem com que as pessoas deixem sua propensão a poupar e canalizem seus capitais numa propensão a consumir, e em uma parte significativa, sem entender o porquê estão adquirindo tais produtos. As consequências é um comprometimento de rendas indevidamente, ocasionando endividamentos, e o que seria para dar mais qualidade de vida, acaba por se tornar, gerador de conflitos entre pessoas de uma família, estresses por conta das cobranças, causando mal estar, angústia, dentre outros desdobramentos não saudáveis a pessoa e ao seu núcleo familiar.

Diversos métodos de organização e planejamento de finanças pessoais e/ou orçamento familiar estão a disposição no mercado. Seja por sites, programas de televisão, aplicativos de celulares, livros, palestras e dentre outros; muitas formas mostram hoje como deve lidar com a matéria *dinheiro*, seja investindo, seja consumido.

Muito desta produção técnica e literária se baseia na administração e controle de gastos, por isto o sucesso e o conceito básico de “planilhas” para o gerenciamento de contas. A ideia de organizar e controlar para não faltar (HALFELD, 2007; CERBASI, 2009; LUQUET, 2012). A discussão acerca de tal metodologia é que este tipo de encaminhamento altera o comportamento operacional a respeito do

gerenciamento do dinheiro; ou seja, é apenas um sistema de ações: registrar gastos e perceber de que forma isto está acontecendo. Quando tal sistema de ação torna-se algo mecânico e não incorporado ao sistema de crenças do indivíduo, há uma grande possibilidade de pessoas deixarem as “planilhas eletrônicas” de lado, e em pouco tempo verem novamente seu dinheiro está nas mãos da “gastança consumista”. Isto significa que apenas a ação de controle de contas foi mexida, porém o sistema de crenças não.

O sistema de crença está na base da “administração de recursos financeiros pessoais”. Só é possível uma gestão mais viável se a mesma estiver em sintonia com o sistema de crenças da pessoa. Para uma mudança de atitudes e comportamentos com relação ao consumo e investimentos financeiros, é necessário, antes de estabelecer os aspectos técnicos e monetários, que a pessoa reveja o seu sistema de crenças. Somente retirando as crenças limitadoras do tipo: *não sei economizar, meu dinheiro sempre vira pó, não sei investir*, e coisas do gênero; e trazendo um novo sistema de crenças que permita o ser ter autonomia sobre suas vontades, demonstre que o mesmo é pleno, confiante e sabe utilizar da forma mais consciente, os seus recursos financeiros.

Todavia, tal consciência de uso do dinheiro pode ter dois encaminhamentos, por sistema de crenças distintas, mas onde ambas demonstram que a pessoa está no comando do dinheiro e não o inverso.

No primeiro sistema, há um conjunto de ideias e autores que alimentam as crenças de que o uso devido do dinheiro levará a pessoa à riqueza financeira, a prosperidade e o acúmulo de capitais (EKER, 2006; MARTINS, 2012; BRIDGER, 2011).

O segundo sistema pode ser visto nas ideias de Dominguez & Robin (2007), que discutem o atual padrão de consumo do mundo. Onde os autores estabelecem a ideia de que é possível viver com menos e melhor.

Observa-se que são duas visões distintas de como se relacionar com o dinheiro, mas que em ambas, o sistema de crenças deve ser alterado, para que o indivíduo tenha a plenitude e consciência do que quer e que suas finanças estejam a sua disposição e não o inverso.

REFERÊNCIAS

AZEVEDO, Antonio, **Crenças**, artigo publicado no site [WWW.portalcmc.com.br](http://www.portalcmc.com.br/pnl_artigo04.htm), acessado em 23.10.2013. http://www.portalcmc.com.br/pnl_artigo04.htm

BARBOSA, Livia, **Sociedade de consumo**, Ed. Jorge Zahar, Rio de Janeiro, 2004.

BAUMAN, Zygmunt, **Vida para consumo – a transformação das pessoas em mercadorias**, Ed. Zahar, Rio de Janeiro, 2008.

BRINGER, Barry, **Atitudes para enriquecer – mude seu comportamento financeiro e comece a ficar rico já**. Ed. Barry Brigder, São Paulo, 2011.

CERBASI, Gustavo & BARBOSA, Christian, **Mais tempo, mais dinheiro – estratégias para uma vida mais equilibrada**, Ed. Thomas Nelson Brasil, Rio de Janeiro, 2009.

CERBASI, Gustavo, **Como organizar sua vida financeira**, Ed. Campus, Rio de Janeiro, 2009.

COBRA, Nuno, **A semente da vitória**, Ed. Senac, 61ª edição, São Paulo, 2004.

CHUNG, Tom, **Qualidade começa em mim – manual neurolinguístico de liderança e comunicação**. Ed. Novo Século, Osasco, 2002.

DOMINGUEZ, Joe & ROBIN Vicki, **Dinheiro e vida**, Ed. Cultrix, 2007.

EKER, T. Harv, **Os segredos da mente milionária**, Ed Sextante, Rio de Janeiro, 2006.

FERREIRA, Vera Rita de Mello, **Decisões econômicas – você já parou para pensar ?**, Ed. Saraiva, São Paulo, 2007.

HALFELD, Mauro, **Investimentos – como administrar melhor seu dinheiro**, Ed. Fundamentos, São Paulo, 2007.

LIPTON, Bruce H., **A biologia da crença – o poder da consciência sobre a matéria e os milagres**, Ed. Petit, São Paulo, 2007.

LUQUET, Mara, **O Meu Guia de Finanças Pessoais - Como Gastar sem Culpa e Investir sem Erros**, Ed Campus, Rio de Janeiro, 2012.

MARTINS, Carlos Wizard, **Desperte o milionário que há em você**, Ed. Gente, São Paulo, 2012.

PUGLIESI, Nataly, **6 apps para cuidar das suas finanças pessoais**, reportagem da Revistas VOCÊ S/A, Ed. 181, de 11/07/2013, visto no endereço eletrônico <http://exame.abril.com.br/revista-voce-sa/edicoes/181/noticias/planilha-de-bolso>

O'Connor, J.; Seymour J., **Introdução à Programação Neurolinguística**, Summus Editorial, SP, 1995.

RICHARDSON, Cheryl, **Você pode mudar sua vida**, Ed. Sextante, Rio de Janeiro, 2003.

ROBBINS, Anthony, **Poder sem limites**, Ed. Best Seller, 6ª Edição, São Paulo, 1987.

SANTOS, Noscilene, **Crenças limitantes, como identificá-las e mudar o padrão**. Artigo de 21.09.2008, publicado no site <http://grupodeestudopnl-lisboa.blogspot.com.br/2008/09/crenas-limitantes-como-identific-las-e.html>, acessado em 06.11.2013.

SOLOMON, Michael R., **O comportamento do consumidor – comprado, possuindo e sendo**, 5ª Edição, Ed. Bookman, Porto Alegre, 2002.

WOMACK, Daniel T., **A máquina que mudou o mundo**, Ed. Campus, Rio de Janeiro, 2004.

<https://www.organizze.com.br/>, acessado em 11.11.2013

<https://www.contasonline.com.br/>, acessado em 15.11.2013

<http://gbolso.com.br/>, acessado em 15.11.2013

<http://www.minhaseconomias.com.br/>, acessado em 21.11.2013

Trabalho apresentado dia 03 de dezembro de 2013, no Curso de Pós-Graduação em Gestão da Programação Neurolinguística Sistêmica com Qualidade de Vida, pela Faculdade São Braz, Curitiba, Paraná; pelo aluno Isaak Newton Soares. Coordenadora: Vania Lucia Slaviero