



EDUCAÇÃO FINANCEIRA PARA POPULAÇÃO DE BAIXA RENDA E ENDIVIDADA

FINANCIAL EDUCATION FOR LOW INCOME AND INDEBTED POPULATION

Adriana Vazzoler Mendonca¹

RESUMO

Neste trabalho é apresentado um relato de experiência que aborda a importância da educação financeira para a população de baixa renda e endividada, como parte da disciplina Estágio Supervisionado em Psicologia Social, realizado no período de março a junho de 2015. O objetivo do projeto de estágio foi a transmissão dos conceitos básicos de Educação Financeira e a observação das consequências nos comportamentos dos participantes. Foram utilizadas como técnicas de coleta de dados: relatórios de campo, observação estruturada (pesquisador participante) e relatos orais dos sujeitos em rodas de conversa. Os resultados revelam que o endividamento, bem como a prosperidade financeira, é um processo multifatorial que tem causas na estrutura psíquica do sujeito e sua subjetividade, em sua história de vida e de sua família e no ambiente/cultura, dimensão onde agem outros atores sociais como a mídia, a política, o marketing e a educação. A experiência foi significativa por oportunizar a vivência prática dos conceitos acadêmicos da Psicologia Social e Psicologia Econômica.

PALAVRAS-CHAVE: Educação financeira. Psicologia social. Psicologia econômica. Consumo. Endividamento.

ABSTRACT

This paper consists of a Student Internship Experience Report, produced as a compulsory component of an undergraduate Psychology degree at a private university in Campinas, SP, Brazil, as part of the subject Social Psychology held from March to June 2015. The main objective was to provide basic concepts of Financial Education to a small group of individuals and observe its effects in their behavior. The following data gathering techniques have been chosen: field reports, structured observation (the researcher as a participant) and oral reports at conversation meetings. Results show that problem debts, as well as economic prosperity, are the results of a multi-factorial process whose roots and causes reside in one's subjectivity, life history, family history, environment and culture, where other social players like media, politics, marketing and education can take action. The experiment was meaningful for having offered the student an opportunity to apply academic concepts of Social Psychology and Economics Psychology in real life.

KEYWORDS: Financial education. Social psychology. Economic Psychology. Consumption. Debt.

¹ Formada em Arquitetura; Pós-Graduação em Gestão da Qualidade e Administração de Empresas. Consultora de Diversidade e Inclusão pela Inclusionone, Coach Financeira. Campinas, SP. E-mail: adriana.italia@gmail.com
Submetido em: 22/12/2015 – **Aceito em:** 14/01/2016.

INTRODUÇÃO

O presente relato tem como objetivo observar e analisar o processo de Educação Financeira de sujeitos de baixa renda e endividados, considerando-se importante observar fatores sociais ou de histórico familiar que poderiam levar o indivíduo ao endividamento e buscando-se identificar padrões cognitivos e comportamentais que possam ser restritivos à Educação Financeira. Também traz a descrição da instituição de ensino, fundamentação teórica sobre o tema, além da descrição das atividades desenvolvidas no estágio. Essas atividades tiveram como objetivo proporcionar a vivência do trabalho na área social, bem como a familiarização com o trabalho do psicólogo em condução de grupos e a oportunidade de observar na prática os ensinamentos da academia.

A motivação para este trabalho surgiu a partir da observação dos comportamentos das pessoas em relação ao dinheiro. Observou-se que ter dívidas ou não conseguir realizar projetos de vida são comportamentos muito frequentes na sociedade, sendo considerados normais pelo senso comum, tendo sido banalizados e não sendo tratados como problemas. A proposta da Educação Financeira é de levar recursos metodológicos à população de baixa renda e endividada para que os indivíduos possam ser protagonistas de suas histórias econômicas, conhecendo as forças que agem na sociedade, nas dinâmicas familiares e em sua subjetividade que influenciam seus comportamentos com o dinheiro.

A relação dos adultos com o dinheiro começa na infância, mesmo antes de se aprender os números, uma vez que pais e cuidadores mencionam dinheiro nas conversas como sendo um fator facilitador ou, na falta dele, dificultador de determinadas atividades. E a relação com o dinheiro perdura por toda a vida, uma vez que, nesta sociedade, tem-se que pagar desde o parto até o funeral. Assim, conforme expõe Soares, Pedroso e Veriguine (2009), o dinheiro permeia a relação do homem com o trabalho, com a família, com a escolha da profissão e com a visão de mundo.

Na escolha da profissão, é frequente a pergunta de jovens sobre qual profissão produz remuneração maior e, para esta pergunta, há algumas respostas socialmente aceitas, de acordo com o grupo a que se pertence. A Educação Financeira considera o contexto social e vem apresentar o conceito de que nenhuma profissão produz mais ou menos dinheiro, mas todos os profissionais podem produzir dinheiro e multiplicá-lo, atuando em qualquer profissão. Mais do que a escolha da profissão, é a escolha do que fazer com o dinheiro que poderá garantir um presente com abundância e um futuro próspero (DOMINGOS, 2014). Durante as rodas de conversa deste estágio, pode-se observar que quem escolhe uma profissão sem conhecer os conceitos da Educação Financeira pode atribuir tanto à profissão a responsabilidade por seu fracasso financeiro como à empresa que o contratou, ao patrão, ao governo ou ao capitalismo. Cônjuges que somente cuidam da casa podem considerar

insuficiente a remuneração do parceiro que trabalha fora e os filhos podem crescer influenciados por essa interpretação da realidade.

O crescimento econômico do Brasil nos últimos anos favoreceu o poder aquisitivo da população das classes mais baixas. Mais pessoas passaram a ter acesso ao consumo e houve aumento na oferta de crédito das instituições financeiras em forma de contas bancárias, cheque especial, cartão de crédito e empréstimo consignado. Os estabelecimentos comerciais também criaram facilidades ao consumo como parcelamento, anunciado como sendo sem juros, crediários, carnês, parcelamento no cartão de crédito e promoções agressivas. A sociedade passou a ter mais dinheiro pelo aquecimento da economia e também mais dívidas pela falta do planejamento financeiro (SILVA, 2012).

O consumo emocional ou compulsivo, segundo Borges (2011), configura-se como mais uma das patologias dos tempos de insaciedade, para suprir necessidades afetivas, de identidade e de sentido. Mesmo comprando mais, a população não planeja suas realizações de curto, médio e longo prazo, permanecendo com a sensação de que não tem nada e não está conquistando nada.

Na prática, observa-se que é disseminado pela mídia e pelo senso comum o hábito de se atribuir a culpa ao contexto político-econômico e, mais concretamente, às pessoas que representam os governos. Reclamação sobre falta de dinheiro passa a fazer parte da cultura, como se nada pudesse ser feito, estabelecendo-se, assim, uma sociedade que tolera e permite atitudes de vítimas.

Conforme alerta Hennigen (2010), após o declínio da fase produtiva, a população que se encontra com rendimentos de aposentadoria ou outras fontes de renda insuficientes para seu sustento pode passar a depender de parentes, da caridade de terceiros ou terá que trabalhar até o fim da vida. Estes se tornam também vulneráveis ao endividamento decorrente de crédito consignado e outros produtos financeiros de crédito. Diante desses desafios, a Educação Financeira vem propor mudanças de comportamento com o dinheiro, o que passa a ser uma possibilidade de mudança social a partir do protagonismo e autonomia dos indivíduos.

História da Psicologia Social

A Psicologia Social no Brasil e na América Latina deve muito a Sílvia Lane (1933-2006), que defendia que a história da Psicologia comunitária urbana no Brasil tinha se iniciado com o golpe militar de 1964 e a repressão da ditadura militar a qualquer reunião. Esse clima, segundo ela, também afetara a vida acadêmica, evocando os movimentos estudantis (LANE, 1996).

Freitas (1996), por sua vez, considerou o início da Psicologia Social em nosso país na mesma época, porém motivado pela migração da população rural para as grandes cidades, a partir dos anos 1960, em busca de trabalho. As famílias instalavam-se perto das fábricas e canteiros de obras e rapidamente configurava-se uma massa de pobreza em favelas e assentamentos irregulares urbanos ao lado de bairros nobres.

Segundo Freitas (1996), com a criação da profissão de Psicólogo em 1962, a vida nessas sociedades também passou a ser objeto de atenção dos profissionais psicólogos. Ao perceberem que nem só de consultório se fazia a Psicologia, logo começaram sua atuação social nas comunidades, como voluntários. Pensando de outra forma, Lane (op. cit.) atribuiu à crise da psiquiatria no início do movimento antimanicomial (década de 1980) a responsabilidade pelos psicólogos começarem a sair dos consultórios e universidades e procurarem formas de agir nas populações mais necessitadas de voz e vez na sociedade.

Nos anos 1970, para Freitas (1996), os psicólogos já estavam envolvidos e comprometidos, juntamente com outros profissionais das humanidades, com diferentes ações e movimentos sociais e políticos, em associações de classe, de bairro, em comunidades eclesiais de base etc. Lane (op. cit.) nos relembra que, nessa mesma época, nasceu o MOBREAL, que visava a alfabetização de adultos, e psicólogos também migraram para a educação, partilhando dos ideais humanistas de Paulo Freire e sua Pedagogia do Oprimido.

Como herança das décadas de regime militar, Freitas (1996) pontua que as manifestações populares foram contidas e foi impedido o fortalecimento da autoestima da população enquanto agente do próprio processo social e político. As consequências disso são sociedades que tendem à vitimização e esperam soluções do governo ou de outro representante do poder. Freitas (1996) observa que, nos anos 1990, a Psicologia se fortaleceu como uma profissão da saúde e a atuação nas comunidades se expandiu para o sistema prisional, para as questões da saúde no trabalho, para a saúde coletiva, ONGs etc.

A Psicologia Social e a Educação Financeira

Segundo Lane (2006), o enfoque da Psicologia Social é estudar o comportamento de indivíduos no que ele é influenciado socialmente. Soares, Pedroso e Veriguine (2009) defendem que o dinheiro impacta não só na nossa vida material, mas também em nossos papéis sociais e em como somos vistos pelos outros e por nós mesmos, influenciando assim nossa subjetividade. Por esse motivo, o profissional psicólogo pode e deve trabalhar em Orientação Financeira auxiliando indivíduos, grupos e organizações a se relacionarem melhor com o sistema produtivo capitalista, com o consumo e com a multiplicação de suas riquezas para alcançar seus objetivos.

O dinheiro no sistema capitalista, geralmente fruto do trabalho, é o veículo da materialidade que permite a concretização das aspirações subjetivas dos sujeitos. Por meio do dinheiro podemos possuir uma casa, manter os filhos na escola, viajar para os mais diversos lugares, enfim, realizar nossas necessidades (SOARES; PEDROSO; VERIGUINE, 2009 p.3).

Através da atividade profissional escolhida geramos recursos financeiros e renda. Esta por sua vez, possibilita a realização dos mais diversos interesses, sonhos e desejos. A riqueza – concebida basicamente como dinheiro – representa um meio fluido de oportunidades e possibilidades infinitas (CAPRILES, 2005 apud SOARES; PEDROSO; VERIGUINE, 2009, p.3).

Os autores consideram que nossa relação com o dinheiro é regida por crenças, percepções, valores e comportamentos, e nosso comportamento financeiro está relacionado com os aprendizados familiares, com as diferenças de personalidade e com experiências que facilitam ou dificultam nossa relação com o dinheiro. Também abordam, ainda que superficialmente, o impacto da mídia e dos hábitos de consumo da sociedade em nosso poder de escolha e decisão sobre o que fazer com nosso dinheiro (SOARES; PEDROSO; VERIGUINE, 2009).

Contudo, há estudos que atribuem maior peso à mídia e à publicidade, enquanto cultura, do que às características individuais de perfil de consumo, como alerta Hennigen (2010):

A cultura do consumo em nossa sociedade, o incremento da oferta de crédito – e a centralidade do endividamento no atual estágio do sistema capitalista –, o achatamento dos salários e/ou o aumento dos recursos necessários para prover a sobrevivência e fazer frente aos hábitos de consumo, a promoção – por vezes bastante agressiva – do consumo e do crédito na mídia em geral e na publicidade em especial, e a incorporação pelo mercado financeiro de segmentos potencialmente mais vulneráveis como os idosos/aposentados e a população de baixa renda, deixam de ser consideradas. (HENNIGEN, 2010, p.1176)

Hennigen (2010) propõe que se observe com mais atenção à forma como o endividamento excessivo figura nos meios de comunicação. Ele acaba sendo apresentado como decorrente apenas da má gestão orçamentária individual ou familiar e da incapacidade dos consumidores de traçar previsões financeiras corretas ou como uma psicopatologia pessoal, uma compulsão por comprar, uma forma de adicção. Sabe-se que estes fatores podem levar ao endividamento, mas não são os únicos. Hennigen (2010) detalha outros fatores, ambientais e culturais, como a cultura do consumo, a oferta de crédito; o endividamento como estratégia do capitalismo (influência do modelo estadunidense); a contratação por salários cada vez menores (achatamento dos salários); o aumento dos preços do que se vende mais para a manutenção das necessidades; a promoção do consumo e do crédito pela mídia; a inclusão pelo mercado financeiro de clientes vulneráveis como idosos e aposentados, população de baixa renda, jovens e adolescentes; a assunção de maior risco pelas instituições financeiras em troca de maior número de clientes.

Hennigen (2010) também observa que pessoas endividadas sentem vergonha e escondem a real situação dos familiares e amigos, contraindo mais dívidas e deixando de obter ajuda real. Nesse contexto, a Educação Financeira vem desmistificar as problemáticas com o dinheiro, falando abertamente sobre assuntos considerados tabus. Analisando sob esse prisma, a temática deixa de ser considerada apenas resultante de compulsões e de má gestão orçamentária, tratadas na clínica psicológica, e passa a ser grave problema social, envolvendo o Direito, a Psicologia, o Serviço Social, a Educação e a Economia.

MÉTODO

A Educação Financeira foi oferecida em formato de *workshops* semanais, com conteúdo teórico e exercícios. Os encontros com os sujeitos foram organizados no formato de roda de conversa, com uma seção expositiva dos conceitos de Educação Financeira a serem trabalhados ao longo da semana seguinte a partir de atividades propostas. Foram observados quatro sujeitos que, a partir de suas narrativas, revelavam suas dinâmicas com o dinheiro e as particularidades de sua subjetividade. Trata-se de um olhar qualitativo para uma pesquisa descritiva sobre os resultados da Educação Financeira na vida dos participantes.

A metodologia utilizada neste estudo foi a observação das atividades propostas pelo Método de Educação Financeira DSOP (DOMINGOS, 2014) oferecido a quatro estudantes de baixa renda e com algum grau de endividamento. Este método compreende quatro etapas: diagnosticar, sonhar, orçar e poupar. Na primeira etapa é realizado o diagnóstico da situação financeira; na segunda são estabelecidos os projetos de vida, metas e objetivos; na terceira é realizado o orçamento de cada projeto e na quarta planejam-se os investimentos alinhados às demais etapas. Foi utilizado também o método de orientação profissional de Bolles (2000), que propõe a busca ativa, por parte dos candidatos, às pessoas que contratam nas empresas, os chamados empregadores potenciais, que são os gestores das vagas. Bolles (2000) defende que esse método é mais eficaz que o envio de currículos a vagas anunciadas.

Os participantes recrutados estudaram em uma instituição de ensino superior particular, localizada em Campinas-SP, têm baixa renda familiar e foram usuários do Financiamento Estudantil (FIES) ou do Programa Universidade para Todos (PROUNI), programas do Governo Federal que concedem, respectivamente, financiamento das mensalidades e bolsas de estudos a estudantes de instituições de ensino superior particulares. A partir de divulgação verbal, foram identificados quatro sujeitos no perfil com disponibilidade de horário para os encontros, que ocorreram nas dependências da universidade. Foi estabelecido tacitamente o compromisso de sigilo e confidencialidade entre todas. Três eram do curso de Psicologia e uma de Ciências Contábeis. Todas eram do sexo feminino, com idades entre 20 e 30 anos, solteiras, sem filhos, morando com os pais ou familiares, exceto uma que morava com amigos. No período dos encontros, nenhuma participante tinha vínculo formal de trabalho, mas buscavam fontes de renda.

Foram realizados os seguintes procedimentos em campo: apresentação dos conteúdos teóricos da Educação Financeira; observação da roda de conversa com as participantes e suas narrativas sobre suas histórias de vida e seus processos de mudança em relação ao dinheiro; observação da execução das propostas trazidas pelas participantes para seus projetos de vida de curto, médio e longo prazos; observação dos comportamentos das participantes com relação a suas histórias familiares e contexto sociocultural.

RESULTADOS

Nesta seção, serão apresentadas as atividades desenvolvidas ao longo dos seis encontros num período de sete semanas, entre a estagiária e os sujeitos da pesquisa, e a descrição dos resultados observados pelos sujeitos a partir de suas narrativas. Nos dois primeiros encontros foi apresentado ao grupo de participantes, em forma de palestra com material projetado em slides, o método DSOP de Educação Financeira, que privilegia o comportamento e atitudes como fator crítico de sucesso, em vez do controle, cálculos e planilhas. Nessa atividade expositiva foram informados os métodos de se comportar com o dinheiro, a fim de alcançar a realização de sonhos de curto, médio e longo prazos, respectivamente, até um ano, até dez anos e mais que dez anos.

No terceiro encontro, o assunto principal apresentado foi consumo consciente e aposentadoria, com a proposta de se agir no curto prazo para mudar no longo prazo. O conteúdo foi apresentado em slides e em vídeos curtos para ilustrar os novos conceitos. Como técnica de mobilização do grupo, foram utilizadas perguntas para se aguçar a percepção qualitativa sobre como havia transcorrido a semana das participantes em relação ao dinheiro, como estavam sendo realizados os registros das despesas, como estava evoluindo o processo de escolha e priorização dos sonhos de curto, de médio e de longo prazos, e se havia sido percebida alguma mudança na forma de pensar, sentir ou agir em relação ao dinheiro e às compras.

No quarto encontro foi apresentada a parte final do conteúdo teórico de Educação Financeira, que tratava de seguros, previdência, diferentes formas de investimento e cálculo da independência financeira. Foi proposta também uma atividade de autoidentificação de tendência comportamental, explicando-se às participantes a importância do autoconhecimento para identificar as tendências comportamentais com o dinheiro e os traços que favorecem ou desfavorecem os comportamentos que se deseja manifestar.

O quinto encontro teve uma dinâmica diferente dos anteriores, pois cada uma das participantes apresentou a história financeira de suas famílias, desde o antepassado mais

distante de quem cada uma conseguiu obter informações. Elas apresentaram suas biografias financeiras, que é a história da família com o dinheiro. Trazendo as experiências para o

momento presente, foi ressaltada a importância de se celebrar as conquistas intermediárias e as pequenas vitórias do dia a dia. No sexto e último encontro, o tema foi como produzir dinheiro por meio do trabalho e foi apresentado um método de busca de emprego e trabalho baseado em Bolles (2000).

A evolução do comportamento das participantes, observada ao longo do período total das sete semanas em que ocorreram os encontros, ressalta que, inicialmente, apesar de as participantes terem sido convidadas a falar sobre sua vida financeira, os relatos eram tímidos e com poucos detalhes. Não houve insistência, pois o tema parecia ser embaraçoso para algumas pessoas. Todavia, mesmo com relativa reserva inicial, as participantes mostravam-se interessadas em continuar, intenção evidenciada pela postura de atenção e por perguntas dirigidas à estagiária.

A partir do terceiro encontro, diferenças de atitudes e comportamentos em relação ao dinheiro e aos sonhos ou projetos de cada participante começaram a ser percebidas. Em geral, todas elas apresentaram dificuldades em discriminar e estabelecer sonhos, metas, desejos e projetos de vida, sejam de curto, médio ou longo prazos. Como sonhos de curto prazo foram mencionados bens de consumo, viagem, show e ampliação de equipe de vendas de negócio próprio. Como sonhos de médio prazo, aluguel de sala para clínica psicológica, pós-graduação, aprovação em concurso. Todas disseram ter assumido como sonho de longo prazo a independência financeira, que se traduz por ter renda suficiente para não precisar trabalhar se não quiser. Em nenhuma participante foi observado entusiasmo por nenhum sonho ou projeto de vida, inclusive na que citou estudo para concursos, que mais manifestou determinação e energia em sua fala. Isso porque, nas dinâmicas dos motivadores pessoais, ser aprovada num cargo público pode ser uma forma de reduzir riscos e problemas, mas não necessariamente algo realizador ou prazeroso. Foram citados sonhos sem embasamento orçamentário nem prazo, que não foram considerados, por serem inespecíficos.

Nas semanas seguintes, foi observado que as participantes passaram a falar mais sobre o dinheiro em suas vidas, por estarem mais atentas e aplicando as informações recebidas na vida prática, em situações tais como: escolher entre dois destinos para o dinheiro; evitar repassar a despesa para os pais, administrando melhor a mesada; diminuir os gastos com alimentação fora de casa reduzindo o preço do item consumido e a frequência das saídas; reduzir gastos com alimentação fora de casa, por meio da aquisição dos ingredientes e do preparo em casa; estando em viagem, escolher camping em vez de hotel ou pousada; aprender a realizar serviços de manutenção em casa em vez de contratar profissionais; solicitar descontos em compras à vista; considerar encontrar um emprego para produzir mais dinheiro. De um modo geral, falar sobre dinheiro estava ficando mais natural, bem como tomar iniciativas para produzir resultados diferentes.

Mesmo diante de conquistas concretas, podia-se perceber que as participantes estavam em alguma medida desconfortáveis com as informações que estavam recebendo. Se, por um lado, consideravam positivo aprender como trabalhar com o dinheiro, por outro havia certa

angústia, arrependimento ou remorso por terem gasto dinheiro com futilidades ao longo da vida, por terem começado a trabalhar tarde ou por não terem começado a poupar mais cedo.

O mais importante desses relatos é que as participantes atribuíram às suas próprias ações e decisões a responsabilidade por suas situações atuais e em nenhum momento culpavam o governo, os pais, o empregador ou a má sorte. Sabendo-se que a atitude de protagonistas pode mudar positivamente suas histórias de vida com o dinheiro, este resultado é considerado positivo.

A atividade proposta de entrevistar os familiares para resgatar suas histórias de vida, levantar sua biografia financeira, perguntando como fora a história dos antepassados, em que trabalhavam, como viviam, procurando obter informações sobre seus comportamentos com o dinheiro mobilizou as participantes a entrarem em contato com suas origens, ao mesmo tempo em que vislumbraram possibilidades de mudarem seus destinos a partir de novas atitudes em relação ao dinheiro. As narrativas permeadas de entusiasmo e admiração pelos antepassados trouxeram histórias de superação de miséria, adicção, transtornos mentais, abandono, em que os envolvidos empregaram recursos como perseverança, esperança, criatividade e determinação.

Ao encerrar o programa, foi solicitado um feedback e as participantes disseram, de diferentes formas, que essas informações sobre dinheiro, gestão financeira pessoal, emprego e trabalho, aposentadoria e velhice deveriam ser disseminadas a todos, desde cedo, o quanto antes, nas escolas e em casa, a fim de proporcionar tempo hábil para o planejamento financeiro de todas as fases da vida. Diante dessas considerações e da notória mudança de comportamento, pode-se concluir que as participantes assimilaram os conceitos principais, atendendo ao objetivo primário deste estágio.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo revelou a dimensão social dos problemas particulares de endividamento e geração de renda, extrapolando para além das paredes dos consultórios a problemática multifatorial que tem lugar nas relações sociais. Desta forma, sabendo das forças que podem atuar nesse contexto, o profissional psicólogo pode estar mais bem preparado para antever e prevenir problemas financeiros de indivíduos e grupos com os quais atua. A ideia norteadora deste relato de experiência é de que ele possa contribuir para discussões e reflexões sobre a importância do psicólogo no suporte a indivíduos, famílias, grupos e organizações a terem relações mais satisfatórias com o dinheiro, o consumo e seus sonhos e projetos de vida que precisem de dinheiro para ser realizados.

Embora se trate de pesquisa qualitativa, a amostra de apenas quatro sujeitos revelou-se pequena para uma análise mais densa de dados não-mensuráveis, como sentimentos,

sensações, percepções, pensamentos, intenções, comportamentos passados, entendimento de razões, significados e motivações do problema específico. Apresenta-se como sugestão repetir o experimento com mais sujeitos e também expandir o conteúdo da Educação Financeira incluindo empreendedorismo e busca de produção de renda como profissional liberal, autônomo ou negócio próprio, pois isso requer que a gestão do dinheiro da casa e a do trabalho sejam separadas, prática que envolve as famílias e requer mudança de hábitos historicamente arraigados nas origens de todos os povos que formaram nossa sociedade.

Os relatos das histórias de família das participantes revelaram a influência da cultura familiar na reprodução dos comportamentos ou no aprendizado de outros comportamentos diferentes, em busca dos melhores resultados com o dinheiro e realização de sonhos e projetos de vida. As histórias de superação e resiliência presenciadas pelas participantes ou contadas por parentes podem se tornar mitos, inspirando os mais novos a seguirem os passos de seus antepassados. Pode-se observar que não somente as histórias de prosperidade podem ser inspiradoras, mas também se repetem aquelas que levaram a dor e angústia, o que corrobora que as forças sociais podem ser mais influentes que as racionalizações individuais.

REFERÊNCIAS

BOLLES, Richard Nelson. **Como conseguir um emprego e descobrir sua profissão ideal: qual a cor de seu paraquedas?** Rio de Janeiro: Sextante, 2000.

BORGES, Flavia Orsi Leme. A venda casada e o superendividamento decorrente do consumo emocional. **Revista Eletrônica da Faculdade de Direito de Franca**, Franca, v. 4, n. 1, maio. 2011. Disponível em: <<http://bit.ly/1QGuqUb>>. Acesso em: 21 Dez. 2015.

DOMINGOS, Reinaldo. **Terapia financeira**. São Paulo: Editora DSOP, 2014.

Diagnosticar Sonhar Orçar Poupar (DSOP). Portal de Educação Financeira. Disponível em: <<http://dsop.com.br/>>. Acesso em: 22 dez. 2015.

FREITAS, Maria de Fátima Quintal de. Psicologia na comunidade, psicologia da comunidade e psicologia (social) comunitária: práticas da psicologia em comunidade nas décadas de 60 a 90, no Brasil. In: CAMPOS, Regina Helena de Freitas (Org.). **Psicologia social comunitária: da solidariedade à autonomia**, p.54-80, Petrópolis: Vozes, 1996.

HENNIGEN, Inês. Superendividamento dos consumidores: uma abordagem a partir da Psicologia Social. **Revista Mal-Estar e Subjetividade**, Fortaleza, 2010, v.10, n.4, p. 1173-1202. Disponível em: <<http://bit.ly/1T5RPMx>>. Acesso em: 20 abr. 2015.

LANE, Silvia Tatiana Maurer. **O que é psicologia social**, São Paulo: Brasiliense, 2006. (Coleção primeiros passos, v.39).

LANE, Sílvia Tatiana Maurer. **Histórico e fundamentos da psicologia comunitária no Brasil**. In: CAMPOS, Regina Helena de Freitas. (Org.) *Psicologia social comunitária. Da solidariedade a autonomia*. Petrópolis: Vozes, 1996.

NOVO, Helerina Aparecida; FREITAS, Maria de Fátima Quintal de. A guerreira Sílvia Lane e suas lições de "paciência histórica": um depoimento emocionado. **Psicologia & Sociedade**, Porto Alegre, v.19, n.2, p.31-36, 2007. Disponível em: < <http://bit.ly/1YpQ6TA>>. Acesso em 26 Abr. 2015.

TEREZAN, Camila de Almeida. **A arte no currículo da educação infantil**. Campinas, SP . 2016. 49f. Monografia (Trabalho de conclusão de curso) – Instituto de Matemática, Estatística e Computação Científica, Universidade Estadual de Campinas. Disponível em: <<http://www.bibliotecadigital.unicamp.br/document/?code=000963108&opt=4>>. Acesso em: 15 set. 2016

SOARES, Dulce Helena Penna; PEDROSO, Cláudio; VERIGUINE, Nadia Rocha. Orientação financeira: uma nova possibilidade de atuação para o orientador profissional. **Extensio**: Revista Eletrônica de Extensão, Florianópolis, v. 6, n. 8, p. 132-145, dez. 2009. ISSN 1807-0221. Disponível em:< <https://periodicos.ufsc.br/index.php/extensio/article/view/1807-0221.2009v6n8p132>> . Acesso em: 15 set. 2016. doi:<http://dx.doi.org/10.5007/1807-0221.2009v6n8p132>.