



# Comandando Emoções

---

Shirley Freitas





Comandando Emoções

---

Shirley Freitas



# Comandando Emoções

---

Vivemos um novo mundo, dinâmico, moderno, digital. Tempo de mudanças rápidas e de facilidades para comprar e gastar muito dinheiro. São sites, lojas e mais lojas, muita publicidade e o tal crédito fácil. O consumo desenfreado aproxima homens e mulheres do perigoso endividamento. As mulheres em especial, vão além do que a sua realidade financeira permite e isso faz com que elas se sintam bem próximas do sonho de andar na moda, comprar sapatos caros, cuidar do corpo, frequentar um spa e desfrutar de “tudo de bom” que elas têm direito e merecem. A verdade é que elas merecem mesmo, o prazer de comprar e fazer algo de diferente para ficar mais bonita e com autoestima elevada, faz toda a diferença na vida de uma mulher e ela não deve se privar de nada que lhe dê prazer.



O problema acontece quando o emocional supera a razão e leva ao descontrole consumista. É nesse momento que as mulheres precisam descobrir a emoção que a leva a cada tipo de consumo. Para identificá-los é necessário considerar as mudanças que ocorreram na sociedade nas últimas décadas e que modificaram, de forma significativa, os discursos, valores e ideais que orientavam o indivíduo no mundo.



As mulheres têm os mais variados tipos de consumo e isso se dá por comportamentos adquiridos no passado e muitas vezes de maneira inconsciente. As necessidades e desejos quase sempre se relacionam com a infinidade de produtos ofertados pelo mercado. Isso porque o produto cria momentaneamente a ilusão de que consumindo consegue-se solucionar os problemas vivenciados no cotidiano.

Este tipo de descontrole a leva ao endividamento e suas consequências. O mais grave efeito do endividamento é sem dúvida a interrupção abrupta do prazer do consumo, problema que só vai ter solução se ela começar a refletir sobre o que a levou a consumir de forma desenfreada e irresponsável. Essa atitude exige coragem para encarar seus problemas, construindo assim, outras saídas menos danosas para solucionar questões emocionais.



\*\*\* *Quebre o círculo vicioso que vive no presente, construa o futuro que deseja!* \*\*\*

No passado era notável numa parte dos indivíduos uma preocupação em trabalhar para acumular bens e conquistar estabilidade financeira. Hoje, quase não percebemos essa preocupação com o futuro e sim uma tendência em viver apenas o presente. As pessoas buscam satisfazer todas as suas necessidades e desejos de forma imediata, ignorando, muitas vezes, a realidade.

Por isso, é comum ouvir que o consumo pelas mulheres é uma das formas que elas encontram para apaziguar a angústia mobilizada por um determinado

problema. No entanto, o alívio e a satisfação experimentados com a compra de um determinado bem rapidamente são substituídos pela angústia sentida anteriormente, aprisionando-a em um círculo vicioso que pode levá-la não só ao endividamento, mas também a se afastar cada vez mais dos problemas que motivaram tal comportamento.



O comprador compulsivo é, praticamente, um dependente do comportamento de comprar, precisando fazê-lo sem limites para se sentir bem, ao menos naquele momento, pois na maioria das vezes se arrepende. Ele acaba consumindo coisas apenas pelo fato de consumir e não mais pela necessidade do objeto adquirido. Ir ao shopping sem realizar algumas compras tornar-se quase impossível. Muitas vezes ele se sente culpado, porém, como em qualquer comportamento aditivo, o mais comum é perder o controle da situação. Entretanto, é fundamental diferenciar o simples hábito de comprar do comportamento compulsivo.

***"Os hábitos de consumo são mais emocionais que racionais"***

Afirma Dílson Gabriel dos Santos, que leciona comportamento do consumidor na USP. O professor esclarece que comprar por impulso, mas não por compulsão, é adquirir um bem por sentir uma atração instantânea pelo produto, seja por causa da embalagem, do preço ou do apelo publicitário.



Essas pessoas impulsivas pelas compras cometem as "... pequenas loucuras que se cometem ao passar pelas gôndolas de supermercados", diz. "Leva-se uma garrafa de bebida, um iogurte ou um pacote de biscoitos a mais", observa. Já o compulsivo vai às compras como um viciado que sai de casa para jogar ou em busca das drogas, e a compulsão acaba sendo uma atitude que exclui logo o prazer pela aquisição do novo produto.

Parece algo bastante subjetivo, mas o comportamento do consumidor é caracterizado pelas atividades mentais e emocionais que ocorrem no momento da seleção, da compra e do uso dos produtos/serviços.

Essas variáveis podem ser retratadas através de quatro fatores (culturais, sociais, pessoais e psicológicos), explicados a seguir.



### **Culturais**

As pessoas acabam adquirindo um conjunto de valores, percepções, preferências e comportamentos através da vida em sociedade (grupos sociais), que acabam, logicamente, interferindo em seus hábitos de consumo presentes e futuros.



### **Sociais**

Envolvem grupos de referência, família, papéis e posições sociais, além de influenciarem o comportamento de compra.



## ..●●● **Pessoais**

Traduzem as características particulares das pessoas, ou seja, momentos e vivências pelos quais um indivíduo passou ou está passando. Isso acaba interferindo nos seus hábitos e nas suas decisões de consumo. Alguns elementos que constituem os fatores pessoais são:

A idade e estágio do ciclo de vida;



## ..●●● **A ocupação**

Consiste na profissão exercida pelo consumidor, o que influencia diretamente os padrões de consumo.



## ..●●● **A condição econômica**

É composta por patrimônio, poupança, renda disponível e condições de crédito que afetam diretamente as escolhas de compra do consumidor.



## ..●●● **O estilo de vida**

É o padrão de vida expresso em atividades, interesses e opiniões que se associam a produtos e serviços específicos, levando o consumidor a comprar de acordo com o posicionamento da marca no mercado.



Os fatores psicológicos que podem influenciar nas escolhas dos consumidores são:

### **A motivação**

É o que leva o consumidor à ação de satisfazer suas necessidades e desejos específicos por meio de escolhas de consumo.



### **Percepção**

Percepção é o processo em que o indivíduo seleciona, estrutura e decifra as informações recebidas. A percepção depende não só de estímulos físicos, mas também da compreensão da relação desses estímulos com as necessidades vigentes naquele momento.



### **Aprendizagem**

Aprendizagem é o conhecimento adquirido pelo consumidor devido a suas experiências. Pode ocasionar mudança de comportamento através da ampla utilização de uma experiência passada.



### **Crenças e atitudes**

Crenças e atitudes são posicionamento psicológico, negativo ou positivo, do consumidor diante das escolhas de consumo.



**Veja matéria na íntegra no site**

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/Entenda-o-comportamento-dos-consumidores>

Diante deste cenário e impulsionada a orientar o universo feminino, tenho pesquisado muito sobre o tema e percebo que o assunto tem preocupado bastante os economistas, que temem que o aumento significativo do número de inadimplentes agrave a crise financeira do país. A preocupação é também de profissionais que estudam o comportamento humano e que procuram identificar quais são os fatores que levam uma pessoa ao consumo.

Primeiramente gostaria de explicar a diferença entre endividados e inadimplentes, muitas pessoas acham que são a mesma coisa, mas existe uma grande diferença.



---

 **Endividado**

A partir do momento que você fez compras parceladas você já é um endividado, pois assumiu um compromisso com parcelas para pagamento futuro e isso não é problema, desde que não fuja do seu controle. Não há nada de errado em comprar parcelado, pois muitas vezes, não se tem o dinheiro em mãos para comprar à vista e a compra parcelada sempre cabe no orçamento. As parcelas devem caber mesmo, mas isso requer muito cuidado. Se você assumiu uma compra este mês de 10 parcelas de R\$100,00 e no mês seguinte mais 10 parcelas de R\$100,00 e assim sucessivamente, vai chegar um momento que terá uma parcela altíssima naquele mês e em diversos estabelecimentos. Isso poderá levar todo o seu rendimento para quitar seu compromisso financeiro, mas ainda assim, se mesmo com dificuldade você estiver honrando com seu parcelamento, ótimo! Agora, se isso fugir no seu controle, vai te trazer grandes transtornos, além de te tornar inadimplente.



É quando você não consegue mais honrar com seus compromissos e assim começa a atrasar parcelas do carro, do cartão, escola do filho, passa a fazer compras de supermercado no cartão (caso tenha mais de um, você continua usando e quando percebe está devendo em todos), pega empréstimos para pagar dívidas do mês e no mês seguinte, tem a fatura do cartão, mais a parcela do financiamento e por aí vai.... De repente se vê numa bola de neve.

Por isso é muito importante avaliar cada centavo gasto e saber a real necessidade de adquirir coisas. As taxas de juros no Brasil são altíssimas e a sua dívida pode dobrar de tamanho em pouco tempo. No cartão de crédito, os juros foram de 419,6% ao ano em fevereiro. Em janeiro, a taxa média ficou em 410,97%. A taxa é a maior desde outubro de 1995, quando estava em 459,53% ao ano, de acordo com ANEFAC.

Quando perguntadas sobre o porquê de ter entrado em um endividamento, falta de planejamento é o primeiro motivo evidente apontado pelas mulheres. Ao todo, 31% das que foram ouvidas na pesquisa de Sophia Mind alegaram o surgimento de problemas inesperados, como um tratamento de saúde ou conserto do carro. Isso significa que as mulheres não planejam seus gastos e não fazem uma reserva financeira para custear esses imprevistos, como manda a cartilha do bom orçamento financeiro.





O segundo maior motivo são os desajustes no orçamento doméstico, ou seja, quando as famílias gastam mais do que ganham. Não existe o hábito de controle do orçamento. Elas contraem uma dívida para pagar outra e acabam ficando com duas.

E é aí que tudo se complica: nesse conflito de responsabilidade versus vaidade, elas acabam comprometendo o orçamento. Na hora de gastar, o lado emocional pesa mais, mesmo em mulheres maduras, responsáveis e independentes. Elas ainda não ponderam sobre o que querem e o que precisam. Enquanto as mulheres não chegam ao ponto de equilíbrio, elas se mantêm na lista das pessoas mais endividadas, sem sair do salto alto. Segundo o levantamento realizado pela revista Exame entre novembro e dezembro do ano passado, gastos com calçados representaram 7,48% das compras. Encher o

carrinho também é com elas, já que compras em supermercados representaram 8,07% dos gastos.

Pensando neste descontrole que persegue muitas delas, desenvolvi dicas importantes para buscar o planejamento imediatamente:

### Use investimentos para pagar as dívidas

Mesmo quem tem poupança no banco ou investimentos em renda fixa, muitas vezes, acaba se endividando. Nesse caso, o mais aconselhável é usar as reservas para quitar a dívida o mais rápido possível, sem aquele apego que investidores menos experientes costumam ter. A rentabilidade do investimento é sempre menor que os juros que a pessoa vai pagar.

### Renegocie as dívidas

As devedoras que não têm um tostão poupado devem começar a se preocupar antes que o nome entre em um cadastro de inadimplentes, o que normalmente ocorre após três meses de endividamento (embora possa acontecer com apenas um dia de atraso). O primeiro passo é listar todas as dívidas e trocar as mais caras pelas mais baratas. Quem ainda não está com o “nome sujo” pode obter um empréstimo a juros menores para quitar as dívidas com juros maiores.

## Considere a inflação

Para não se endividar, é preciso botar todas as despesas na ponta do lápis e fazer a conta fechar. Se a inflação comprometeu o orçamento, é hora de reestruturá-lo, para que a conta continue fechando.

## Quando o cartão de crédito é inimigo

A armadilha que mais costuma “pegar” os inadimplentes é o cartão de crédito. O conselho dos especialistas é nunca, mas nunca mesmo, pagar apenas o mínimo da fatura. Isso porque o limite se renova para o mês seguinte. Quem não tem dinheiro, deve simplesmente não pagar, para que um novo limite não incentive mais gastos.

## Anote seus gastos

Pode ser pela fatura do cartão, pelo extrato do banco, pela planilha, pelo caderninho, não importa. O importante é anotar para manter o controle desses pequenos gastos e saber direitinho por onde o dinheiro está escorrendo. Quem costuma parcelar as compras no cartão precisa ter cuidado redobrado. Um produto dividido em seis vezes comprometerá parte de sua renda ao longo de seis meses. Se no mês seguinte foi feita uma nova compra, parcelada em oito vezes, já serão duas parcelas para se preocupar pelos próximos cinco meses.

## Planeje as compras

Saia de casa sabendo o que vai comprar. Antes de ir ao mercado, faça uma lista de compras e procure ater-se sempre ao planejamento. O apelo de consumo, as vitrines, a moda, a manha das crianças, uma discussão com o chefe, com o marido ou com os pais, uma TPM, qualquer coisa pode ser motivo para a compra por impulso de algo que não é necessário. É preciso contar até dez e resistir à tentação.

## Corte e economize

Com um controle mais rígido dos pequenos gastos, fica mais fácil saber onde cortar. É preciso ter real noção do que é necessário, do que é capricho e do que é simplesmente desperdício. O melhor é pensar nas finanças como se a própria pessoa fosse uma empresa, cortando aquilo que for desnecessário, trocando por marcas mais baratas e, é claro, aproveitando promoções e liquidações. Ninguém vai sair de moda porque comprou peças da coleção anterior por um preço mais em conta.

## Cuidado com as promoções

Tenha cuidado para não cair na armadilha dos falsos bons negócios. Aproveite uma promoção apenas depois de ter certeza de que: 1) você precisa do produto ou serviço e 2) o item em promoção está realmente mais barato. Parece óbvio, mas se endividar para comprar um item desnecessário só porque ele está em promoção é comum, como também é normal promoções serem uma fria. Às vezes, o que está em promoção em uma loja, supermercado ou site pode ser encontrado por um preço ainda menor em outro lugar. É importante pesquisar.

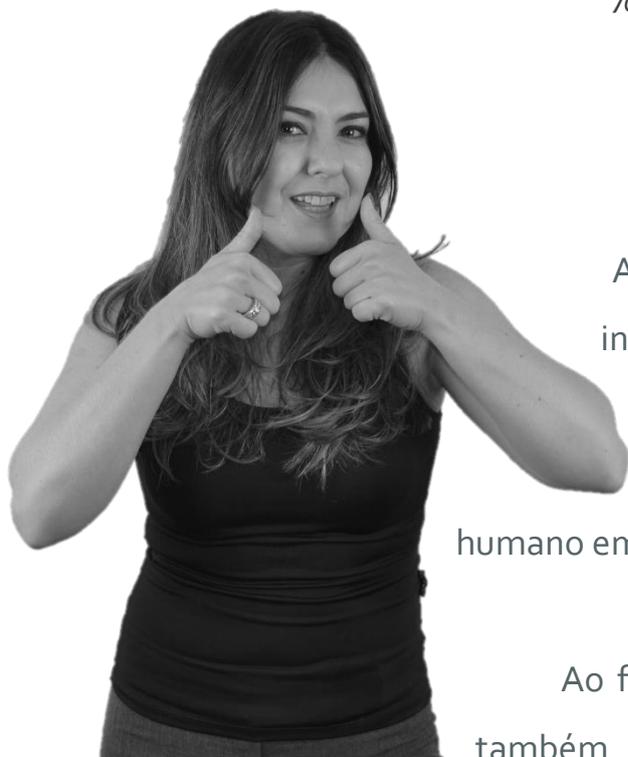
Em minhas pesquisas, indicadas por tantas informações técnicas de profissionais e pesquisadores, recomendo entender como é importante que se faça um diagnóstico da sua situação financeira, que avalie com carinho cada despesa. Para isso anote cada gasto separadamente, por tipo de despesa. Ex.: refeição, lazer, luz, internet, pedágio, combustível, açougue. Somente desta maneira você saberá para onde está indo seu dinheiro e poderá fazer uma análise minuciosa. Se você for funcionário CLT, faça as anotações por 30 dias e se for funcionário autônomo/liberal por 90 dias. Feito isso, dedique tempo para orçar cada gasto, avalie a necessidade, procure comprar à vista e com desconto. Assuma compromissos que caibam no seu bolso e comece a poupar parte dos seus ganhos para realizar seus sonhos e também para sua independência financeira.



*Todo consumo traz consigo comportamentos e emoções, seja de alegria, de tristeza ou simplesmente de satisfação imediata.*

A análise do comportamento é uma área de investigação conceitual, empírica e aplicada. Busca predizê-lo e compreendê-lo, bem como os seus determinantes. Ela procura entender o ser humano em sua interação com o meio.

Ao falar de Análise do Comportamento, deve-se falar também de B. F. Skinner (1904-1990), um importante pesquisador que influenciou sobremaneira a forma como hoje vemos o behaviorismo. Skinner acreditava que o comportamento humano, por mais



complexo que fosse, pode sim ser estudado cientificamente e mostrou em seus estudos que é possível, e plausível, a união de uma ciência do comportamento com fenômenos complexos e subjetivos ao ser humano, como a *emoção*.

Segundo o Dicionário Houaiss da Língua Portuguesa, emoção consiste numa reação orgânica de intensidade e duração variáveis, geralmente acompanhada de alterações fisiológicas e de excitação mental.

As reações emocionais (medo, alegria, raiva, tristeza, excitação sexual, ansiedade etc.) possuem um valor de sobrevivência à espécie, na medida em que reações fisiológicas nos preparam a reagir de acordo com a situação em que estamos. Essas emoções surgem em contextos específicos, ou seja, estão vinculadas a algum evento ambiental que as ativou, mesmo que esse evento não esteja explícito no momento.



É importante destacar que ao longo da vida, os indivíduos passam constantemente por situações de aprendizagem, em que determinados comportamentos são reforçados e outros não. Respostas previamente condicionadas são constantemente emparelhadas a estímulos neutros e a outras respostas anteriormente condicionadas, desencadeando condicionamentos de ordens múltiplas, aumentando sempre mais a complexidade do comportamento



humano (inclusas estão as emoções). conclui-se assim, que para a análise do comportamento, a *emoção* se refere a uma alteração na predisposição para a ação e não a um estado do organismo. Ela consiste nas relações onde existem alterações em um amplo conjunto de comportamentos e de operações ambientais, numa mudança no repertório do indivíduo, incluído aí os respondentes fisiológicos, como respostas dos músculos e glândulas. É importante que as emoções sejam analisadas com base nas relações entre organismo e ambiente e não apenas com base nas mudanças fisiológicas, tendo sempre em vista sua constante complexidade.

Fonte: <https://psicologado.com/abordagens/comportamental/emocao-e-analise-do-comportamento> © Psicologado.com

Se você deseja se conectar com sua prosperidade, você terá que descobrir quais os tipos de emoções e crenças estão, atualmente, conduzindo as suas experiências de vida.

Estas experiências sobre si mesmo e sobre a vida em geral, a forma como os seus sentimentos diferem de acordo com o que você está fazendo, o que faz com que você se jogue no consumo e o seu tipo de crenças pode estar impedindo o subconsciente a gastar ao invés de atrair riqueza.

Ouçá os seus pensamentos para ter uma ideia do que está acontecendo em sua mente. Algumas terão que fazer um questionário para ir direto ao cerne de quaisquer limitações emocionais ou crenças.

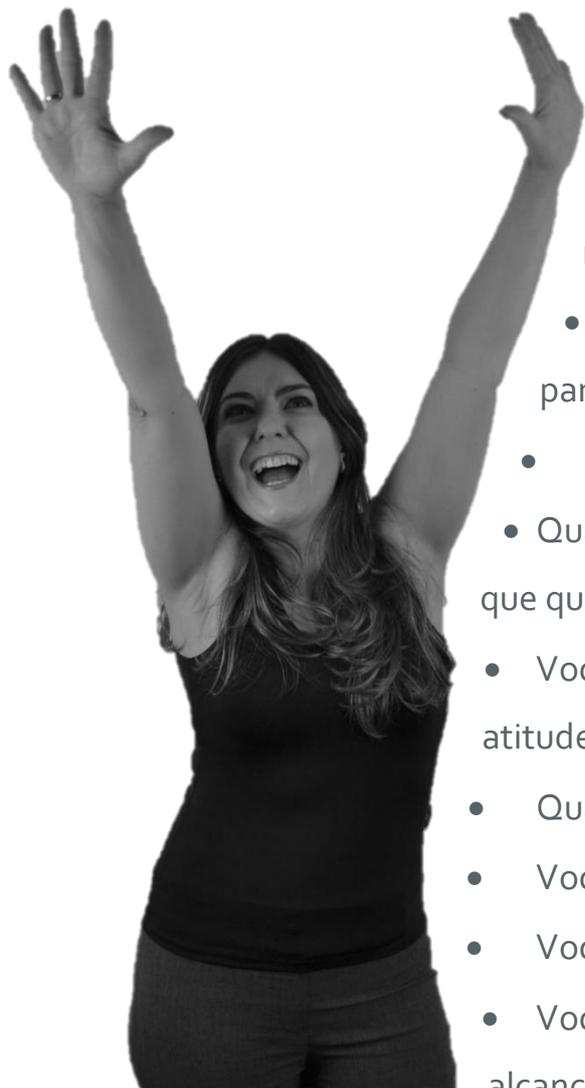
Independente do que você decidir fazer, aqui estão algumas perguntas que podem te ajudar nesse processo. Estas perguntas podem ser feitas verbalmente ou colocados em um questionário.

Não se esqueça de se abster de julgamento durante esta sessão de perguntas, independente da opção que você escolher. Seja verdadeiro consigo mesmo. Faça o seu questionário com tanta liberdade quanto precisar, livre preocupações, opiniões ou sentimentos negativos. Isto também lhe dará a possibilidade de analisar as suas respostas e desenvolver um plano de ação, sem saltar para críticas.

### Mapeamento:

- Descreva a sua vida ideal de riqueza e abundância. Como você vai se sentir uma vez que conseguir tudo isso?
- Você acredita que pode ter a vida que deseja?
- Como você se sente sobre as pessoas ricas?
- O que você acha sobre ganhar grandes quantias de dinheiro? Algum pensamento negativo?
- O que você aprendeu durante a sua infância e início da vida adulta sobre ser rico?
- O que faz você se sentir derrotado, negativo e triste?
- O que faz você se sentir determinado, positivo e feliz?
- Como você gasta seu tempo e o que você faria diferente se pudesse?
- Pelo o que você está apaixonada? Traz significado à sua vida?
- Quais as escolhas que você está fazendo que continuam a impedi-la de alcançar seus objetivos financeiros?
- O que você pensa sobre si mesmo? Liste negativos e positivos.





- Quais são todas as coisas boas que você tem na sua vida agora?
- Que preparativos você deve tomar para trazer os resultados que quer?
- Quais são as suas ambições e o que quer fazer para melhorar meu mundo?
- Quais são seus gostos e desgostos?
- Quanto você precisa ganhar para manter o estilo de vida que quer?
- Você está disposta a colocar tempo, dedicar esforço e atitude positiva necessária para cumprir os seus objetivos?
- Quais são os seus maiores medos e dúvidas?
- Você está feliz sobre onde está agora?
- Você tem qualquer rancor ou ódio de alguém?
- Você está pronto para colocar todo o seu ser para alcançar a riqueza?

Lembre-se que a Lei da Atração é tudo de mais precioso para manter as coisas positivas, mesmo quando não é fácil.

Tudo o que se fala sobre pensamento positivo é, na verdade, uma forma de falar sobre o sentimento e emoção.



*O estado emocional de uma pessoa em um determinado momento reflete como a pessoa se sente em função do conjunto de suas experiências emocionais.*



Sem contar as crenças limitantes que sabotam nosso comportamento.

Crença limitante é um pensamento carregado com uma emoção negativa que tomamos como verdadeiro e que nos impede ou atrapalha a atingir algo melhor.



Todo mundo já ouviu falar de crenças negativas do tipo: “a vida é muito difícil”, “ficar rico sendo honesto é quase impossível”, “todo político é ladrão”, “homem não presta” e etc... Essas são crenças genéricas. Tem outras mais pessoais que estão ligadas a autoestima do indivíduo: “eu sou burro”, “tudo que eu faço dá errado”, “eu nunca vou conseguir tal coisa”, “não nasci pra ser feliz”, “me sinto incapaz de realizar tal coisa”, “tal coisa não é pra mim”.



Estados emocionais positivos favorecem pensamentos positivos, enquanto que estado emocional negativo favorece a percepção de pensamentos negativos. Você não chegará a lugar algum se continuar fazendo a mesma coisa, da mesma maneira. É muito importante tomar as rédeas das situações e passar a comandar as suas emoções. Espero e desejo a você mulher, que agora lê meu e-book, que a partir de hoje tenha novos olhares para a suas emoções, já que elas vêm carregadas de informações que nunca paramos para interpretar.

Você, só você pode mudar o curso da sua vida!

Sucesso e prosperidade a todas;

*Shirley Freitas*



## Shirley Freitas

### FORMAÇÃO

Graduada em Administração de Empresas, com ênfase em Gestão Financeira; Possui Pós-Graduação em Gestão Integrada e em Educação Financeira e Coaching. Educadora Financeira habilitada e certificada pela DSOP. Palestrante especialista em Educação Financeira. Participa de forma ativa de projetos voluntários.

### CONTATOS:

*Palestras e Consultoria*

+55 11 96137 2307

shirleyfariafreitas@hotmail.com

[www.consultoriapontoc.com.br](http://www.consultoriapontoc.com.br)

Av. Angélica, 2223 | Sala 502 | Consolação - São Paulo | CEP: 01227-200 - SP