

**Razão e emoção e sua relação com o comportamento financeiro**

**Reason and emotion and their relationship with financial behavior**

Valquíria Batista Bueno  
Fundação Educacional do Município de Assis  
Assis – Brasil

Carlos Cesar Garcia Freitas  
Universidade Estadual do Norte do Paraná  
Cornélio Procópio - Brasil

**Resumo**

A razão e a emoção influenciam diretamente decisões individuais e o comportamento financeiro, devendo ser contempladas na Educação Financeira. Este artigo investigou a relação entre razão e emoção e seu impacto nas práticas financeiras, por meio de pesquisa descritiva com entrevistas semiestruturadas a profissionais de diversas áreas. Os depoimentos, analisados pela Análise Textual Discursiva (ATD), revelaram que todos os participantes, mesmo sem formação em Educação Financeira e independentemente de serem consumistas, baseiam seus hábitos de consumo financeiro em valores emocionais. Tal constatação enfatiza a necessidade de promover, antes de técnicas e ferramentas de gestão, uma transformação de mentalidade por meio do desenvolvimento consciente de valores e atitudes financeiramente sustentáveis.

**Palavras-chave:** Educação Financeira; Comportamento Financeiro; Razão, Emoção e Valores.

**Abstract**

Reason and emotion directly influence individual decisions and financial behavior, and should be addressed in Financial Education. This article examined the relationship between reason and emotion and their impact on financial practices through a descriptive study using semi-structured interviews with professionals from various fields. The testimonies, analyzed via Discourse Textual Analysis (DTA), revealed that all participants—regardless of having no formal Financial Education or being consumers—base their financial consumption habits on emotional values. This finding underscores the need to foster a mindset shift through the conscious development of financially sustainable values and attitudes before introducing money-management techniques and tools.

**Keywords:** Financial Education; Financial Behavior; Reason, Emotion and Values.

## **Introdução**

A Educação Financeira (EF) engloba processos e práticas que capacitam indivíduos a gerir recursos—do consumo consciente, alicerçado em planejamento e monitoramento orçamentário, à compreensão das dinâmicas de mercado e dos benefícios de diversas modalidades de investimento (Banco Central do Brasil, 2013). Ao combinar informações técnicas e orientações comportamentais, a EF empodera economicamente o cidadão, aprimora sua qualidade de vida e o habilita a tomar decisões equilibradas em cenários de incerteza e volatilidade.

Considerando que o comportamento financeiro reflete valores pessoais moldados por experiências emocionais e racionais, este estudo parte da hipótese de que toda decisão, mesmo financeira, envolve uma “razão emocional”. O problema de pesquisa que orientou o trabalho foi: de que modo emoções e razão influenciam o comportamento financeiro relacionado ao consumo? O objetivo principal desta pesquisa, analisar a relação entre razão e emoção e sua influência no comportamento financeiro relacionado às decisões de consumo.

## **Razão e Emoção: relação com o comportamento financeiro**

Tradicionalmente, a emoção e a razão eram vistas como fenômenos distintos, sem relação entre si, pois a emoção estava relacionada exclusivamente ao “coração”, enquanto a razão estava relacionada ao cérebro, o pensar era compreendido com uma ação desvinculada da emoção e vice-versa.

Havia uma distinção entre cabeça e coração, ou seja, razão e emoção eram tratadas de forma independentes ou separadas, sendo a emoção ligada ao coração e a razão ao cérebro, sendo essas consideradas domínios opostos da experiência humana. É possível identificar essa visão dualista na fala de muitos pensadores, como Descartes, por exemplo. Em o erro de Descartes, é mencionado que havia uma separação entre a mente e o corpo, pois o que se passava no cérebro se tratava de operações mentais, influenciando o corpo e vice-versa, já a mente era tratada como um fruto do cérebro, adversando o dualismo cartesiano que se referia à alma, razão pura, como algo independente do corpo e das emoções (Tomaz; Giugliano, 1997). Desde os gregos, cognição e emoção eram separadas, sendo esses dois aspectos contrapostos em disputa pelo controle do psiquismo humano (Oliva *et al.*, 2006).

Contudo, estudos contemporâneos indicam que essa dicotomia é equivocada, pois, Darwich (2005), parafraseando Skinner (1969), relata que essa distinção entre cabeça e coração está equivocada, pois o mesmo ocorre conjecturando com a diferença entre sistema

autônomo e esquelético nervoso. Ao se deparar com um momento de grande raiva, raiva cega, acreditava-se que a razão era abandonada, porém isso é um equívoco, pois a cabeça está tão envolvida quanto o coração nessa situação, o sistema nervoso autônomo tanto quanto o esquelético age conjuntamente.

Portanto, se razão e emoção são complementares, tomar decisões não extingue uma em detrimento da outra, mas a interação entre ambas. Tomar uma decisão pode dar uma falsa ideia de fazer uso apenas da cabeça, ou seja, da razão, porém o coração – as emoções – está juntamente envolvido, pois isso ocorre de forma similar à musculatura esquelética, às glândulas e à musculatura lisa, portanto, envolve a pessoa como um todo (Darwich, 2005).

Desta forma, é possível compreender que emoção e razão fazem parte do mesmo contexto. Para Oliva *et al.* (2006), são faces da mesma moeda, pois a cognição inclui não apenas o raciocínio, mas também as emoções, visto que ambas fazem parte das operações do cérebro, sendo assim, pelo ponto de vista evolucionista, a concepção de cognição está relacionada a todas as atividades cognitivas, sendo elas “quentes” ou “frias” e não a algum subconjunto de operações. De acordo com a compreensão evolucionista, o funcionamento da mente humana está pautado em dois pilares interdependentes – a razão e a emoção – pois “[...] razão e emoção devem ser entendidas como complementares, desempenhando funções distintas em variados momentos do desenvolvimento filogenético e ontogenético” (Oliva *et al.*, 2006, p. 60).

Para melhor compreensão sobre a emoção, é cabível analisá-la à luz da neurobiologia. As emoções são atreladas a processos fisiológicos e estruturais do cérebro, envolvendo o sistema límbico, descrito por MacLean, que inclui tanto estruturas subcorticais quanto áreas do neocórtex. O cérebro consiste em uma malha de circuitos interconectados e tudo o que ocorre em determinada área afeta, de certo modo, toda a sua configuração.

O hipotálamo está interligado às partes do cérebro envolvidas na emoção, isto é, o sistema límbico, e este forma uma malha de conexões com os lobos frontais, sendo este a parte mais evoluída do próprio córtex cerebral, responsável pela imaginação e pelo planejamento futuro (Darwich, 2005).

Sendo assim, as emoções são desencadeadas por imagens de fenômenos ou objetos que estão ocorrendo no momento ou que já tenham ocorrido, desta forma, a situação atual

faz diferença para o maquinário emocional, influenciando áreas relacionadas ao movimento, à linguagem e ao raciocínio (Damasio, 2011).

Oliva *et al.* (2006, p. 60) destacam que “[...] é bastante recente considerar que as avaliações e tomadas de decisões da espécie humana parecem depender de mecanismos corticais e também de mecanismos subcorticais, muitos deles ocorrendo em níveis inconscientes [...]”. Desta forma vê-se que as emoções são essenciais para o planejamento futuro e tomadas de decisões a longo prazo, inclusive em níveis inconscientes.

Por outra perspectiva, a emoção é entendida como um impulso neural que prepara o organismo para a ação. Casanova, Sequeira e Silva (2009) explicam que a emoção representa ação, referindo a origem do termo a duas palavras do latim – *ex movere*, que significa em movimento, e *emocionem*, que significa comoção, movimento, o ato de mover-se. Tomaz e Giugliano (1997, p. 407) mencionam que “São as emoções que nos fazem únicos, é o nosso comportamento emocional que nos diferencia uns dos outros”.

Se a emoção é vista como um impulso neural, ou seja, comandada pelo cérebro, capaz de fazer com que alguém se mova, aja diante de uma situação, ela é algo que ocorre de forma automática, pois está relacionada aos estímulos, desta forma, inconsciente. São as emoções que diferenciam os indivíduos e trazem equilíbrio às ações.

Assim, as emoções são compreendidas como programas de ações complexas coordenadas pelo cérebro responsáveis por regular alterações corporais no indivíduo, sendo essas os neurotransmissores e os hormônios que atuam nos neurônios, levando os indivíduos a desenvolver ações. Elas ocorrem de forma automática, por conseguinte, fora do controle humano e relacionada a estímulos que são predominantemente inconscientes. O ambiente das emoções é feito de ações que ocorrem no corpo de um indivíduo, desde a postura, as expressões faciais até as mudanças nas vísceras e no meio interno (Damasio, 2011).

As emoções são entendidas pela moderna Psicologia como programas superordenados que coordenam muitos outros, tais como organizar percepções, aprendizagem, memória, atenção, inferência, escolha de objetivos, prioridades motivacionais, decisões comportamentais, processos de comunicação, reações fisiológicas, autoestima e outras, sendo que cada emoção atua sobre vários outros programas adaptativos, ativando uns, desativando outros e ainda mudando os padrões de terceiros, admitindo que o sistema como um todo opere de forma harmoniosa e eficaz, toda vez que se afrontar com certos tipos de condições (Oliva *et al.*, 2006).

As emoções são apresentadas como algo inconsciente e a partir do momento que um indivíduo toma ciência desse algo, ela deixa de ser uma emoção e torna-se um sentimento, que é a compreensão da emoção. Casanova, Sequeira e Silva (2009) retratam que o sentimento é consciente, desta forma é visto como uma resultância da emoção, porém com características mais duráveis, sendo o sentimento algo mais complexo, de acordo com a psicologia, pois envolve planejamento futuro, ideias, memórias. Emoções estão relacionadas às ações, ao passo que os sentimentos estão relacionados às imagens dessas ações, baseando-se na relação entre mente e corpo, capaz de identificar sensações e estímulos que o corpo envia. Emoções e sentimentos são coisas distintas, pois, a emoção é uma resposta automática, inconsciente, enquanto o sentimento é sua representação consciente. Quando o indivíduo toma consciência da emoção, esta se transforma em sentimento.

Para melhor diferenciação entre emoção e sentimento, pode-se dizer que a emoção consiste em ações orientadas por ideias e formas de pensamento, enquanto os sentimentos emocionais correspondem às percepções do estado mental vivenciado durante esse processo. As emoções podem se fazer presentes em seres capazes de comportamentos, porém destituídos de processo mental, nesse caso, não são acompanhadas por sentimentos emocionais (Damasio, 2011).

Pelo fato de as emoções serem inconscientes, estas não podem ser identificadas pelo sujeito que as está tendo antes de existir consciência; o sentimento, por sua vez, é algo consciente, e a reflexão sobre ele está uma etapa adiante (Damasio, 2000 *apud* Darwich, 2005). Para Damásio (1996 *apud* Darwich, 2005), os sentimentos, adjacentes às emoções que os originam, servem como um guia interno, ajudando na comunicação a outros sinais que também podem guiá-los.

As percepções constituídas do que ocorre no corpo e na mente dos indivíduos quando uma emoção está em curso denominam-se sentimento emocional. Segundo Damasio (2011), os sentimentos resultam de percepções internas do corpo durante a experiência emocional, sendo mediados por mapas cerebrais e conectados à cognição.

Se as emoções são algo que ocorre na mente dos indivíduos, mesmo que de forma inconsciente, mas estão conectadas à razão, como essa relação pode ser estabelecida? Como já apresentado, as emoções e a razão estão interligadas e são vistas como algo complementar. O sentimento está associado a uma sensação consciente do estado corporal

que caracteriza a emoção, a emoção é algo inconsciente, mas atrelada à razão. Sendo assim, emoções, sentimentos e razão estão relacionados, pois, o sentimento é algo consciente, atrelado aos aspectos cognitivos, incorporando circuitos neuronais subcorticais e corticais, respectivamente (Iversen; Kupfermann; Kandel, 2000 *apud* Darwich, 2005).

Desta forma, se o sentimento é uma sensação consciente do estado corporal que caracteriza a emoção, sendo a razão e a emoção entendidas como complementares, pode-se dizer que o sentimento faz parte da razão. Mas afinal, o que é a razão? A palavra razão origina-se da palavra latina “*ratio*” e da palavra grega “*logos*”, que significam medir, juntar, reunir, calcular. Sendo assim, razão é tradicionalmente definida como a capacidade de refletir, julgar e compreender. É a capacidade de resolver situações por meio do raciocínio, dos processos mentais, da cognição (Significados..., 2024). A razão também é vista como a capacidade para resolver algo, fazendo uso do raciocínio; é ter aptidão para raciocinar, julgar, compreender; sendo a inteligência de modo abrangente, pois “[...] todo indivíduo é munido ou faz uso da razão” (Razão, 2024).

Para a filosofia, a razão é vista como a consciência moral e capacidade de orientação ética. Para muitos filósofos, a razão é considerada como “capacidade moral e intelectual dos seres humanos e também a propriedade ou qualidade primordial das próprias coisas” (Significados..., 2024). Também pode ser vista como a habilidade de raciocinar de modo discursivo, mediante a combinação de proposições e conceitos, do pensamento lógico. É a capacidade intelectual que distingue o humano dos demais animais (Razão, 2024).

Partindo das concepções sobre o que é a razão, com base nos pensamentos filosóficos, o filósofo francês Pascal (1623-1662) sintetiza bem essa complexidade ao afirmar: “O coração tem razões que a própria razão desconhece”. Nessa perspectiva, tem-se a razão apresentada de duas formas, sendo “razões” relacionadas às emoções do coração e “razão” relacionada à consciência intelectual e moral das percepções das coisas (Significados..., 2024).

A razão é compreendida como a capacidade de resolver problemas, raciocinar, fazer uso cognitivo. A cognição está relacionada a tudo o que é mental, sendo frequentemente associada a um tipo de pensamento objetivo e direcionado, como aquele aplicado na resolução de problemas matemáticos, considerado um pensamento “frio” e desprovido de paixão (Oliva *et al.*, 2006). O objetivo da razão não é gerar emoções, ainda que possa ser parte da sua função revelar meios para impedir ou limitar que essas emoções se tornem um

obstáculo ao bem-estar, pois, nesse sentido, a razão está vinculada à harmonia interior, possibilitando ao indivíduo a autorreflexão e o autodomínio.

A própria história evolutiva dos seres vivos é reportada por meio da inter-relação entre razão e emoção (Damásio *apud* Tomaz; Giugliano, 1997). Para a psicologia evolucionista, a emoção é o que leva o indivíduo a desejar as coisas e movidos por desejos é que os nossos ancestrais se tornaram bem-sucedidos em relação à aptidão extensiva no Ambiente de Adaptação Evolutiva, pois foram além (Oliva *et al.*, 2006), o que permite concluir que a emoção foi essencial para o processo de desenvolvimento da razão.

A emoção é o que leva o indivíduo a agir, ela desenvolve comportamentos biologicamente favoráveis frente a uma necessidade instantânea. A emoção é a mais inteligente concepção do valor biológico até agora, pois ela é a obediente servidora e executora do princípio do valor (Damasio, 2011). A emoção também é vista como uma função biológica do sistema nervoso e como força que, aliada à razão, contribui para o processo decisório do consumidor (Sauerbronn; Ayrosa; Barros, 2009).

Pode-se ter em mente que a relação entre razão e emoção foi o que possibilitou que o ser humano se preservasse e se mantivesse em constante evolução, buscando cada vez mais conquistas e melhorias. Valendo-se desses aspectos, busca-se sempre mais e, desta forma, acaba-se desenvolvendo hábitos de consumo, para suprir as necessidades e desejos. A emoção e a razão passam a orientar cada indivíduo diante de situações e contextos, por meio da formação de valores que constituem princípios básicos que são definidos como “[...] um modo específico de conduta ou de condição de existência é individualmente ou socialmente preferível a modo contrário ou oposto de conduta ou de existência” (Robbins, 2005, p. 54).

Os valores estão relacionados ao julgamento, referentes ao que se acredita ser certo, errado, desejável ou bom, eles possuem particularidades tanto de intensidade como de conteúdo e orientam nossas atitudes, que estão relacionadas à forma de proceder, de agir, à maneira de se comportar, sendo estas motivadas por circunstâncias determinadas ou disposições internas (Atitude, 2024). Para Robbins (2005), é por meio das atitudes que se percebe como um indivíduo se sente em relação a alguma coisa, pois as atitudes podem ser vistas como afirmações avaliadoras, favoráveis ou desfavoráveis, no que diz respeito a eventos, objetos e pessoas. Deste modo, os valores – moldados pelas emoções, pelos sentimentos e pela razão – podem ser caracterizados como a causa e as atitudes, como as

consequências do modo de agir de cada indivíduo; e compreender o processo de formação do comportamento humano é essencial para a mudança de atitudes, especialmente as relacionadas com o uso do dinheiro.

Muito tem sido falado sobre comportamento financeiro quando o assunto é Educação Financeira, mas de modo superficial ou até equivocado, é comum tratarem emoção e razão como coisas separadas, até de modo preconceituoso, há uma tendência a valorizar a razão em detrimento da emoção, como se fosse possível separá-las. A razão, em muitas situações, é colocada como algo desejável e a emoção indesejável em um comportamento financeiro considerado adequado.

A título de exemplo, o Banco Central do Brasil (2013, p. 14) traz a seguinte colocação: “devido a todo o bombardeio que sofremos, estimulando nossas emoções para o consumo, devemos estar atentos e, em certos momentos, esforçar-nos para incluir a razão em nossas decisões financeiras [...]” ou, como salientam Andrade e Lucena (2014, p. 3), “as Finanças comportamentais tentam entender como as pessoas se esquecem de fundamentos e tomam decisões de investimento com base em sentimentos e emoções” e complementam que os indivíduos agem racionalmente no processo de tomada de decisões. Desta forma, tem-se a razão dissociada das emoções, sendo ambas partes do comportamento humano e estão presentes nas tomadas de decisões financeiras.

Tratar a razão e a emoção de modo separado é um equívoco e pode levar as pessoas ao constrangimento de serem rotuladas como racionais e emocionais, o que pode levar à criação de barreiras psicológicas que impedem a compreensão do próprio comportamento, especialmente quando o assunto é dinheiro, o que se acredita que possa explicar em muito a dificuldade que certas pessoas têm em se educar financeiramente. No processo de ensino e aprendizagem da Educação Financeira é necessário, antes de qualquer preocupação com técnicas e ferramentas, trabalhar os valores de cada indivíduo para assim modificar seu comportamento.

O processo de ensino e aprendizagem da EF se faz necessário desde muito cedo na vida das pessoas, pois, segundo Bueno, (2022) a falta de conhecimento, planejamento e organização financeira acarretam vários problemas para os indivíduos e para a sociedade e salientam que “[...] um indivíduo educado financeiramente é capaz de fazer boas escolhas com seu dinheiro, além de fazer bom uso de produtos financeiros e ter qualidade de vida” (Bueno, 2022, p. 27).

Partindo deste pressuposto foi desenvolvida a pesquisa e seus resultados são apresentados logo após a descrição da metodologia.

### **Material e métodos**

Para a consecução do objetivo do estudo foi realizada uma pesquisa descritiva com o emprego da estratégia de campo, por meio de entrevista não estruturada. Ainda se classifica como de natureza qualitativa, tendo como princípio básico interpretar e analisar particularidades do comportamento humano, considerando sua complexidade no fornecimento de análises mais aprofundadas das investigações relacionadas às predisposições e atitudes (Lakatos; Marconi, 2023).

O instrumento de coleta de dados foi uma entrevista não estruturada realizada com sete profissionais, sendo 57% do sexo feminino e 43% do sexo masculino. Para a seleção dos participantes foram definidos os seguintes critérios: profissionais de áreas distintas, com independência financeira e graduados, em razão da necessidade de analisar as motivações de cada um em relação ao seu comportamento financeiro, sendo esses selecionados por sua diversidade de formações e experiências profissionais, o que possibilitou a obtenção de múltiplas perspectivas sobre o tema. A amostra revelou-se suficiente à medida que se atingiu a saturação teórica, sendo assim, o número de participantes é considerado adequado para os objetivos e os critérios metodológicos da pesquisa.

Todos os participantes foram codificados como Entrevistado 1 (E1) a Entrevistado 7 (E7), para que suas identidades não fossem reveladas na pesquisa e sua privacidade preservada.

Os dados coletados foram analisados seguindo as três fases da Análise Textual Discursiva (ATD), sendo elas: Desmontagem dos textos, ou unitarização; Estabelecimento de relações entre as unidades ou categorização; e captando o novo emergente ou metatexto. Por meio desta metodologia de análise de dados busca-se a produção de novas compreensões a respeito dos fenômenos e dos discursos (Moraes; Galiuzzi, 2007).

### **Resultados e discussão**

Tendo em vista o alcance dos objetivos deste estudo e com base nas três fases de aplicabilidade da ATD, as respostas ofertadas pelos sete participantes desta pesquisa, por meio das entrevistas realizadas, foram analisadas de modo a identificar a relação entre razão e emoção e sua influência no comportamento financeiro.

## Razão e emoção e sua relação com o comportamento financeiro

Durante a primeira fase, análise de dados, foram considerados os excertos mais repetidos das respostas dos entrevistados e, com a utilização da ATD, emergiram as “unidades de análise” (Moraes; Galiazzi, 2007) descritas a seguir: 1- Profissão; 2- Idade; 3- Formação Acadêmica; 4- Estado Civil; 5- Pougador ou consumista; 6- Educação Financeira Acadêmica; 7- Educação Financeira Familiar; 8- Participação nas economias familiares; 9- O agir financeiro; 10- Os motivos do comportamento financeiro; 11- Função do poupar ou consumir; 12- Pensamento sobre as ações.

Durante a segunda fase da ATD, as unidades de análise foram agrupadas dando origem à construção de três categorias de análise, por meio do “estabelecimento de relações” entre as unidades (Moraes; Galiazzi, 2007). Na primeira categoria “Perfil dos profissionais entrevistados” foi realizada a associação das unidades relacionadas à profissão, idade, formação acadêmica, estado civil dos participantes, além de trazer ao conhecimento aspectos de sua relação com o ato de poupar ou consumir. No Quadro 1 é apresentada a primeira categoria, assim como os principais excertos contidos nas respostas proferidas pelos participantes da entrevista.

**Quadro 1** - Primeira categoria: Perfil dos profissionais entrevistados

<b>1ª Categoria: Perfil dos profissionais entrevistados</b>	
<b>Unidades</b>	<b>Excertos das respostas dos profissionais à entrevista</b>
Profissão	“Advogado” (E1) “Engenheiro Mecânico” (E2), “Gerente de Comércio Internacional” (E3), “Cabelereiro” (E4), “Médico” (E5), “Psicanalista” (E6), “Publicitário” (E7).
Idade	“29” (E2), “32” (E3) e (E7), “37” (E4), “44” (E5), “45” (E1), “47” (E6).
Formação Acadêmica	“Graduado” (E4), “Graduado e especialista” (E2), (E3), (E6) e (E7), “Graduado, especialista e mestre” (E1), “Graduado e especialista em duas áreas – residente em duas especialidades” (E5).
Estado Civil	“Solteiro” (E2), “Casado” (E3), (E4), (E5), (E7), “Divorciado” (E1), (E6).
Pougador ou Consumista	Você se considera uma pessoa poupadora ou consumista? Pougador (E2), (E3), (E6) e (E7); Meio Termo (E5); Consumista (E1) e (E4).

Fonte: Os autores (2020).

A segunda categoria, “Acesso à Educação Financeira”, apresentou aspectos relacionados à Educação Financeira, o acesso e a participação na Educação Financeira no decorrer da vida. O Quadro 2 apresenta a forma como está organizada a segunda categoria, bem como suas unidades de análise e os principais excertos das respostas dos profissionais entrevistados.

**Quadro 2 - Segunda categoria: Acesso à Educação Financeira**

<b>2ª Categoria: Acesso à educação financeira dos profissionais entrevistados</b>	
<b>Unidades</b>	<b>Excertos das respostas dos profissionais à entrevista</b>
Educação Financeira Acadêmica	Você teve acesso à Educação Financeira em sua vida acadêmica - escolar? “Não” (E1), (E2), (E3), (E4), (E5), (E6) e (E7).
Educação Financeira Familiar	Você teve acesso à Educação Financeira em sua casa? “Nunca tive acesso à Educação Financeira em casa” (E1), (E2), (E3), (E4), (E5), (E6) e (E7).
Participação nas economias familiares	Você, enquanto criança, adolescente ou jovem, costumava participar das despesas da casa, de assuntos financeiros? “Nunca participei desses momentos em casa, nunca foi falado sobre o que o pai tinha e como poderia ser resolvido” (E1). “Meus pais são contadores, mas nunca teve o assunto em casa, nunca participei de conversas com eles sobre as despesas da casa” (E3). “Meus pais nunca conversaram sobre dinheiro com a gente, nem sobre as despesas da casa e nem sobre as nossas próprias finanças” (E5). “Desde criança era passado uma consciência de como as coisas aconteciam e dos limites que existiam, mas era mais uma observação, porque não era imposto ou falado” (E6). “Meus pais não conversavam sobre as contas da casa, nunca participava desses momentos. Quando comecei a trabalhar a minha mãe me explicou algumas coisas como lucro, despesa, me ensinou a guardar o dinheiro, mas eu nunca fiz, mas ela ensinou” (E4). “Eu participada das contas da casa, tinha conhecimento das despesas desde os 13 anos” (E2). “Eu comecei a ter noção dos custos da casa quando eu comecei a trabalhar, pois comecei a enxergar o preço das coisas e o quanto tenho que trabalhar para conseguir as coisas” (E7).

Fonte: Os autores (2020).

Já a terceira categoria “Comportamento Financeiro” demonstrou como agem, se comportam financeiramente, como pensam a respeito das ações, das atitudes e dos valores envolvidos. O Quadro 3 demonstra a terceira organização da categoria, suas unidades de análise e os excertos das respostas dos profissionais entrevistados.

**Quadro 3 - Terceira categoria: Comportamento Financeiro**

<b>3ª Categoria: Comportamento financeiro</b>	
<b>Unidades</b>	<b>Excertos das respostas dos profissionais à entrevista</b>
O agir financeiro	Porque você age dessa forma? “Me considero consumista porque eu não guardo nada, se sobra alguma coisa eu gasto tudo” (E1). “Me considero consumista porque eu compro o que eu tenho vontade. ‘O que é de gosto, regalo da vida’. Ajo assim porque é compulsivo, se eu gostei, eu trabalho bastante, então eu compro. Minha mãe sempre foi muito pão dura, acho que compro desse jeito de tanto que a minha mãe segurava” (E4). “Me considero meio a meio atualmente. Antes eu poupava porque ganhava pouco, então precisava caso ocorresse alguns imprevistos e eles sempre apareciam, hoje eu me permito comprar muitas coisas, analiso antes da compra e procuro comprar em promoções” (E5). “Me considero poupador porque eu faço investimentos em imóveis e em estudo, eu economizava para investir nisso, comprava poucas coisas, somente o necessário” (E2). “Me considero poupador porque em 60% sou poupador e 40% consumista, eu não compro na primeira vez que eu olho, poupo por segurança e penso duas vezes para ver se preciso realmente disso, para não gastar mais do que tenho” (E3). “Poupadora com muito desejo de consumir, porque toda vez que vou comprar algo eu penso se preciso ou não e procuro ter o que é necessário” (E6). “Me considero poupadora, porque procuro

## Razão e emoção e sua relação com o comportamento financeiro

	comprar coisas com descontos, somente o que vou usar. 'QUEMEPREPODE – Quero, Mereço, Preciso, Posso, Devo – se não entra em um desses quesitos eu não compro'. É difícil ganhar dinheiro, tenho prioridades e o dinheiro que ganho é destinado a um objetivo" (E7).
Os motivos do comportamento financeiro	Baseado em que, você tem esse comportamento? "Uma questão de criação, meus pais sempre aproveitaram muito esse lado da vida, nunca pouparam" (E1). "Devido a minha criação, minha mãe sempre me ensinou a poupar" (E2). "Baseado um pouco nos meus pais que eram extremamente poupadores" (E5). "A educação que tive desde pequena que os excessos não servem para nada" (E6). "Foi o aprendizado que tive em casa, desde pequena fui ensinada a poupar coisas" (E7). "A maturidade, o momento que passei a ter que pagar contas foi quando passei a poupar" (E3). "Eu trabalho no meio da beleza e com pessoas que convivem com tudo o que está na moda, então eu acabo me arrumando muito" (E4).
Função do poupar ou consumir	Você consome, ou poupa, em função do que? "Eu consumo porque penso mais no agora, não penso muito no futuro. Eu consumo por ter uma sensação de prazer, de conquista" (E1). "A compra é prazerosa" (E4). "Eu compro pelo prazer de comprar [...] Eu poupo por um pouco de segurança" (E5). "Ter imóveis para ter um retorno financeiro" (E2). "Eu poupo por uma segurança" (E3). "O ato de poupar me traz tranquilidade, uma estabilidade" (E6). "O ato de poupar faz parte de um objetivo, pois tenho medo de precisar no futuro, então poupar foi uma segurança e independência financeira" (E7).
Pensamento sobre as ações	O que o leva a pensar que isso é o mais correto? "Eu não acho que seja o mais correto, eu ajo assim, mas tenho tido vontade de me organizar melhor, hoje tenho aplicativos que me ajudam a organizar sobre o quanto posso gastar" (E1). "Eu trabalho, então posso comprar, eu ganho, então eu compro. Não é descontrolado, desenfreado, eu posso pagar, nunca extrapolo o meu orçamento e não deixo para trás minhas responsabilidades" (E4). "Eu poupo para ter uma segurança e poupo porque gosto de algumas coisas que são caras e eu gosto de poucas coisas, então me permito" (E5). "Eu ter bens, não depender de aluguel e ter retorno financeiro" (E2). "Porque acho que é mais benéfico poupar do que gastar compulsivamente. As responsabilidades e a bagagem que tenho hoje, a experiência e o estilo de vida que tenho e quero ter" (E3). "Porque a forma que lido com o dinheiro me deixa feliz para eu ter tranquilidade, é uma luta diária ter que controlar os impulsos, os desejos, que é do ser humano de querer, mas ter controle sobre isso me dá paz" (E6). "Os valores que me foram passados, [...] o ato de poupar influencia em tudo na vida, inclusive em relação ao meio ambiente e torna as coisas mais baratas e reaproveitáveis" (E7).

Fonte: Os autores (2020).

Na terceira fase da análise, a partir da ATD, foi elaborado o metatexto, englobando a síntese descritiva das categorias contidas nos Quadros 1, 2 e 3, bem como sua interpretação, trazendo ao conhecimento informações a respeito de Educação Financeira, Comportamento Financeiro, além das atitudes e dos valores presentes na vida dos profissionais entrevistados (Moraes; Galiuzzi, 2007).

### Metatexto (ATD)

Na primeira categoria, "Perfil dos profissionais entrevistados", foi possível identificar que dos sete profissionais participantes da pesquisa, todos são profissionais graduados, que estão no mercado de trabalho, possuem independência financeira. A faixa etária dos profissionais entrevistados varia entre 29 e 47 anos, dos quais apenas um é solteiro (E2),

quatro são casados (E3), (E4), (E5) e (E7) e dois são divorciados (E1) e (E6). Quatro dos profissionais entrevistados se consideram poupadores (E2), (E3), (E6) e (E7), um se considera meio termo (E5) e dois se consideram consumistas (E1) e (E4).

A segunda categoria, “Acesso à Educação Financeira”, evidenciou que nenhum dos profissionais entrevistados teve acesso à Educação Financeira em sua vida acadêmica – escolar. Para a OCDE (2005, p. 5), “A educação Financeira deve começar na escola. As pessoas devem ser educadas sobre questões financeiras o mais cedo possível em suas vidas”. Nenhum deles teve acesso à Educação Financeira em casa – familiar. No que diz respeito à participação nas economias familiares, quatro mencionaram não terem participado das economias domésticas (E1), (E3), (E5) e (E6), um mencionou não ter participado desses momentos, mas ter recebido orientações da mãe ao começar a trabalhar, porém não as executou (E4) e dois mencionaram ter participado desses momentos em casa (E2) e (E7). Para Mundy (2009), a melhor forma de influenciar o comportamento futuro dos indivíduos é alcançá-los quando ainda forem crianças, pois suas mentes estão mais abertas a novos conceitos. Partindo desse pressuposto, vê-se que a EF não costumava ser ofertada a crianças, nem em âmbito escolar e nem nos lares, sendo essas de extrema relevância na formação de cidadãos mais conscientes, mais organizados emocionalmente e financeiramente e conforme (Bueno, 2022, p. 19) “[...] vê-se a importância e a relevância da Educação Financeira ser abordada nas escolas desde os anos iniciais, pois esta, além de desenvolver conhecimentos em crianças, que se tornarão adultos mais autônomos e conscientes, afetará suas famílias como agentes multiplicadores”.

Sem desmerecer o papel insubstituível da família na formação dos valores e hábitos financeiros, a escola configura-se como um espaço privilegiado para a Educação Financeira por oferecer um ambiente estruturado, multidisciplinar e coletivo de aprendizagem. Ali, professores podem articular conteúdos de matemática, economia e cidadania, garantindo sequência pedagógica e avaliação contínua, algo difícil de reproduzir exclusivamente no âmbito doméstico. Além disso, a convivência com pares potencializa dinâmicas de grupo que estimulam debates sobre escolhas, prioridades e consequências de diferentes comportamentos de consumo (Tavares e Pilão, 2023). Assim, a escola amplia e complementa o aprendizado familiar, dotando o estudante de conhecimentos técnicos, raciocínio crítico e prática colaborativa, preparando-o de forma mais consistente para tomar decisões financeiras conscientes ao longo da vida.

Na terceira categoria, “Comportamento Financeiro”, foi possível verificar por que os profissionais agem consumindo ou poupando. Dois dos profissionais entrevistados se consideram consumistas, porém um relatou ser consumista por não guardar nada (E1), e o outro justificou ser consumista porque compra o que tem vontade (E4). O profissional que relatou ser meio a meio, disse que poupava porque ganhava pouco e podia ocorrer imprevistos, hoje se permite comprar muitas coisas, porém as compra em promoções (E5). Quatro dos profissionais se consideram poupadores, porém um relatou ser poupador por investir em imóveis e comprar somente o necessário (E2); outro mencionou ser poupador por poupar 60% e consumir 40%, e também por segurança e para não gastar mais do que tem (E3); outro mencionou ser poupador, porém com muito desejo de consumir, mas poupa e procura ter o necessário (E6), e outro ainda disse ser poupador por comprar sempre com descontos e o necessário, pois tem prioridades e o dinheiro é destinado a um objetivo (E7). O comportamento está ligado ao ato de agir, ao conjunto de atitudes e estas estão baseadas em valores que são moldados por seus sentimentos. “[...] tomar decisões, comportar-se de uma determinada maneira, fazer escolhas, agir como *free-rider* ou seguir padrões morais do grupo dependem tanto de mecanismos racionais quanto emocionais” (Oliva *et al.*, 2006, p. 60). Ou seja, dependem da razão e da emoção e tomar decisões implica ações que estão ligadas às atitudes e que são baseadas em valores. Sendo assim, para Robbins (2005, p. 54), “Os valores geralmente influenciam as atitudes e o comportamento”.

Em relação aos motivos do comportamento dos profissionais, verificou-se que para cinco dos entrevistados, tanto para os que se consideram consumistas quanto para os que se consideram poupadores, os motivos apontados estão ligados à educação e vivência que tiveram em seus lares desde a sua infância. “Uma questão de criação, meus pais sempre aproveitaram muito esse lado da vida, nunca pouparam” (E1), “Devido a minha criação, minha mãe sempre me ensinou a poupar” (E2), “Baseado um pouco nos meus pais que eram extremamente poupadores” (E5), “A educação que tive desde pequena que os excessos não servem para nada” (E6) e “Foi o aprendizado que tive em casa, desde pequena fui ensinada a poupar coisas” (E7). Apenas dois apontaram outros motivos, relacionados aos momentos mais presentes, à fase adulta, em suas vidas. “A maturidade, o momento que passei a ter que pagar contas foi quando passei a poupar” (E3), e “Eu trabalho no meio da beleza e com pessoas que convivem com tudo o que está na moda, então eu acabo me arrumando muito” (E4). Desta forma, pode-se verificar a importância de uma Educação Financeira desde a

infância e a relação desses aspectos com as atitudes e valores que se fazem presentes na vida dos indivíduos. “Os valores costumam ser relativamente estáveis e duradouros. Uma parcela significativa de nossos valores é estabelecida durante a infância – a partir de nossos pais, professores, amigos ou outras pessoas” (Robbins, 2005, p. 54).

Quanto à função do poupar ou consumir, os profissionais entrevistados relacionaram esse ato com algumas sensações, sentimentos, que lhes são causados. “Eu consumo porque penso mais no agora, não penso muito no futuro. Eu consumo por ter uma sensação de prazer, de conquista” (E1), “A compra é prazerosa” (E4), “Eu compro pelo prazer de comprar [...] Eu poupo por um pouco de segurança” (E5), “Ter imóveis para ter um retorno financeiro” (E2), “Eu poupo por uma segurança” (E3), “O ato de poupar me traz tranquilidade, uma estabilidade” (E6), “O ato de poupar faz parte de um objetivo, pois tenho medo de precisar no futuro, então poupar foi uma segurança e independência financeira” (E7). “A emoção é a sensação” (Willian James *apud* Casanova; Sequeira; Silva, 2009, p. 11). Ou seja, a percepção que os profissionais têm está relacionada às suas atitudes e também aos seus valores, porém, para Robbins (2005, p. 60) “As atitudes não são o mesmo que os valores, mas ambos estão inter-relacionados. Você pode perceber isso ao examinar os três componentes de uma atitude: cognição, afeto e comportamento”. Sendo assim, é possível constatar a presença da emoção, da razão, dos sentimentos e dos valores.

Em relação ao Pensamento sobre as ações, sobre a forma como agem, se é o mais correto, as respostas foram variadas, cada qual baseadas nos valores e nas atitudes de cada profissional entrevistado. Para os que se consideram consumistas, estes mencionaram que gastam o quanto podem, sem extrapolar o orçamento, (E1) e (E4). Para aquele que se considera meio termo, este poupa para gastar com coisas que gosta e se permite gastar (E5). Em relação àqueles que se consideram poupadores, estes responderam apontando para a segurança, retorno financeiro, controle, estilo de vida e relação com o meio ambiente. (E2, E3, E6 e E7). Desta forma, é possível precisar que tanto a razão como as emoções se fazem presentes nas tomadas de decisões, pois fazem parte do processo de escolha e que as atitudes são baseadas nos valores que cada indivíduo traz consigo. “Emoções são balizadoras fundamentais das ações individuais” (Oliva *et al.*, 2006, p. 60). A razão e a emoção fazem parte do processo de escolha. Porém, quando se realiza uma compra por impulso não há equilíbrio entre razão e emoção, porque, em geral o consumidor decide comprar apenas

conforme os estímulos sentidos naquele momento. Contudo, as pessoas que possuem uma Educação Financeira tendem a limitar essas situações, mesmo se tratando de exceções. Emoção e razão fazem parte de um projeto que tem relação com a necessidade e com algo que possa trazer uma realização pessoal, atender aos desejos.

Por meio de valores e atitudes, cada indivíduo elabora seu projeto de vida: define metas e objetivos, mobilizando emoções, razão e sentimentos para atender desejos e necessidades. Esse planejamento—o caminho a trilhar—exige foco e clareza de propósito, pois imprevistos e pressões externas podem facilmente desviar a rota estabelecida (Da Hora *et. al.*, 2024). Nesse contexto, a Educação Financeira (EF) torna-se não apenas um conjunto de ferramentas técnicas, mas uma estratégia poderosa para desenvolver autocontrole e consciência frente aos desafios comportamentais impostos pela sociedade.

Ao integrar o trabalho sobre “ser” e autoconhecimento à transmissão de conceitos orçamentários, a EF passa a oferecer não só métodos de poupança e investimento, mas também recursos para reconhecer e resistir à influência de fatores externos—como modismos de consumo ou expectativas sociais—que despertam respostas emocionais imediatas. Dessa forma, o aprendizado financeiro fortalece a capacidade de manter o foco em valores pessoais, equilibrando razão e emoção e garantindo que, mesmo diante de pressões externas, o indivíduo persista na direção de seu projeto de vida, alinhando escolhas cotidianas aos objetivos de longo prazo.

Ao escolher o percurso, as emoções motivam a ação e estimulam as capacidades cognitivas, enquanto a razão orienta decisões. Ter um projeto de vida estruturado envolve não apenas sonhar, mas também planejar e agir de forma consistente. Nesse contexto, o planejamento financeiro é essencial para transformar aspirações em realidade. No entanto, não basta dispor de planilhas ou aplicativos; sem um trabalho prévio sobre valores e atitudes, a simples adoção de ferramentas de gestão tende a ser ineficaz ou até contraproducente. Mundy (2009) defende que intervenções em Educação Financeira devem primeiro despertar a consciência afetiva antes de introduzir técnicas instrumentais. De modo similar, entrevistados deste estudo confirmam que a maturação de valores precede a adoção de métodos de controle, reforçando a necessidade de programas sequenciais — primeiro a construção de significado (valores), depois o desenvolvimento de habilidades técnicas.

Para alcançar objetivos e realizar desejos, é fundamental que a pessoa reconheça a importância da mudança, trabalhe emoções e razão em conjunto e organize-se emocional e

financeiramente. Decisões envolvem constantes *trade-offs* entre ganhos e perdas, e aprender a administrá-los conscientemente é o cerne de uma efetiva Educação Financeira.

### **Considerações finais**

O presente estudo teve como objetivo analisar a relação entre razão e emoção e sua influência no comportamento financeiro de profissionais com independência econômica, explorando de que modo esses elementos se interligam e moldam decisões de consumo.

Em relação ao acesso à Educação Financeira, constatou-se que a maioria dos participantes não recebeu qualquer formação formal, nem na escola nem no âmbito familiar, tampouco participou ativamente das finanças domésticas; apenas um entrevistado mencionou ter recebido orientações maternas ao iniciar sua vida profissional, ainda que não as tenha colocado em prática.

Ao aprofundar o comportamento financeiro, observou-se que os consumistas admitem não poupar, guiando-se pelo impulso de satisfazer desejos imediatos, enquanto aqueles situados num meio-termo reservam parte de seus ganhos para imprevistos e aproveitam compras em promoção; por fim, os poupadores investem regularmente, adquirem apenas o necessário e priorizam a segurança financeira como pilar de suas decisões.

Quanto às motivações subjacentes, a maioria dos entrevistados — consumistas e poupadores — atribui seus padrões às lições e exemplos vivenciados na infância, dentro do núcleo familiar; apenas uma minoria reconheceu fatores ligados à fase adulta, como maior maturidade ou contexto profissional, como determinantes de seu perfil financeiro.

A função de poupar ou consumir revelou-se associada a sensações específicas: o ato de gastar gera prazer, conquista e satisfação imediata, ao passo que o ato de poupar proporciona tranquilidade, segurança, estabilidade e a percepção de autonomia econômica.

Quando questionados sobre a adequação de suas ações, os diferentes grupos demonstraram vincular seu comportamento aos próprios valores: os consumistas afirmaram controlar os gastos sem ultrapassar o orçamento; os intermediários equilibraram poupança e consumo de forma consciente; e os poupadores destacaram o retorno financeiro, o controle orçamentário, o estilo de vida e até preocupações ambientais como justificativas de suas escolhas.

Constatou-se, assim, que razão e emoção formam um sistema integrado, no qual os sentimentos se cristalizam em valores ao longo do tempo, orientando atitudes tanto voltadas à sobrevivência quanto ao atendimento de desejos e à busca por novas experiências.

Desse modo, a visão que dissocia razão e emoção mostra-se obsoleta: emoção, sentimento e razão atuam de forma complementar na construção de valores e na tomada de decisões, influenciando o comportamento financeiro de maneira consciente e inconsciente.

Para a prática da Educação Financeira, esse entendimento reforça a necessidade de priorizar o trabalho com valores (Domingos, 2022) antes de introduzir técnicas de controle; sem esse alicerce afetivo, ferramentas como planilhas e aplicativos tendem a tratar sintomas e não as causas, resultando em efeitos limitados ou até contraproducentes.

Com base nesses achados, recomenda-se que os programas de Educação Financeira adotem uma abordagem sequencial e integrada, começando pelo autoconhecimento: atividades reflexivas, narrativas pessoais e dinâmicas em grupo que ajudem cada indivíduo a identificar seus valores, crenças e padrões emocionais ligados ao dinheiro. A seguir, deve-se conectar esse entendimento a práticas concretas — definição de metas, simulações de orçamento e exercícios de controle de gastos — de modo a transformar a autorreflexão em pequenos “testes de realidade” que reforcem o aprendizado.

Em um terceiro estágio, introduzem-se as habilidades técnicas — planejamento orçamentário, uso de aplicativos, análise de investimentos e estratégias de poupança — sempre vinculando cada ferramenta aos valores previamente mapeados. Paralelamente, o programa deve incorporar avaliações contínuas que considerem indicadores quantitativos (taxas de poupança, redução de dívidas) e subjetivos (satisfação com decisões, percepção de autonomia, consciência emocional), além de sessões de acompanhamento periódico para revisão de valores, ajustes de metas e consolidação de práticas sustentáveis ao longo do tempo.

### **Referências**

- ANDRADE, Jefferson Pereira de; LUCENA, Wenner Glaucio Lopes. Finanças comportamentais: Um estudo bibliométrico sobre os artigos entre 2010 e 2013. In: Congresso UFSC de controladoria e finanças e Iniciação científica em contabilidade, 5., 2014, Florianópolis. **Anais** [...]. Florianópolis: UFSC, 2014. p. 1-12. Disponível em: <https://daankrug.github.io/ccn-ufsc-cdn/5CCF/20140413144023.pdf>. Acesso em: 09 dez. 2020.
- ATITUDE. In: DICIO. **Dicionário online de Português**. Porto: 7Graus, 2024. Disponível em: <https://www.dicio.com.br/atitude/>. Acesso em: 30 mar. 2024.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Caderno de Educação Financeira** – Gestão de Finanças Pessoais. Brasília: BCB, 2013. Disponível em: [https://www.bcb.gov.br/content/cidadaniafinanceira/documentos\\_cidadania/Cuidando\\_do\\_seu\\_dinheiro\\_Gestao\\_de\\_Financas\\_Pessoais/caderno\\_cidadania\\_financeira.pdf](https://www.bcb.gov.br/content/cidadaniafinanceira/documentos_cidadania/Cuidando_do_seu_dinheiro_Gestao_de_Financas_Pessoais/caderno_cidadania_financeira.pdf). Acesso em: 09 mar. 2024.

BUENO, Valquíria Batista. **Educação Financeira no Ensino Fundamental – anos iniciais: desenvolvimento e aplicação de uma Sequência Didática**. 2022. 185 f. Dissertação (Mestrado Profissional em Ensino) – Universidade Estadual do Norte do Paraná, Cornélio Procopio/PR, 2022.

CASANOVA, Nuno; SEQUEIRA, Sara; SILVA, Vitor Matos e. EMOÇÕES. **Psicologia.com.pt**. 28 mar. 2009. Trabalho desenvolvido no âmbito da disciplina de psicologia geral do curso de psicologia. Disponível em: <https://www.psicologia.pt/artigos/textos/TL0132.pdf>. Acesso em: 22 jul. 2020.

DA HORA, Talita Dutra; CRISTHIAN DA SILVA, Dieicon; FREITAS, Carlos Cesar Garcia; SANZOVO, Daniel Trevizan Educação financeira e seus desafios diante da pressão social. **Revista Cocar**, [S. l.], v. 21, n. 39, p. 1-17, 2024.

DAMASIO, António R. **E o cérebro criou o Homem**. São Paulo: Companhia das Letras, 2011.

DARWICH, Rosângela Araújo. Razão e emoção: uma leitura analítico-comportamental de avanços recentes nas neurociências. **Estudos de Psicologia**, Natal, v. 10, n. 2, p. 215-222, 2005.

DOMINGOS, Reinaldo Aparecido. Educação Financeira uma ciência comportamental. RECIMA21 - **Revista Científica Multidisciplinar**, São Paulo, v. 3, n. 4, p. 1-21, 2022.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica**. 9. ed. [2. Reimpr.]. São Paulo: Atlas, 2023.

MORAES, Roque; GALIAZZI, Maria do Carmo. **Análise textual discursiva**. Ijuí: Ed. Unijui, 2007.

MUNDY, Shaun. Financial Education Programmes in schools: Analysis of selected current programmes and literature draft recommendations for best practices. **OCDE Journal: General Papers**, v. 2008, n. 3, p. 53-127. 2009. Disponível em: : [https://read.oecd-ilibrary.org/economics/financial-education-programmes-in-schools\\_gen\\_papers-v2008-art18-en#page7](https://read.oecd-ilibrary.org/economics/financial-education-programmes-in-schools_gen_papers-v2008-art18-en#page7). Acesso em: 09 nov. 2020.

OCDE. **Recomendação sobre os Princípios e as Boas Práticas de Educação e Conscientização Financeira**. jul. 2005. Disponível em: [https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/\[PT\]%20Recomenda%C3%A7%C3%A3o%20Princ%C3%Adpios%20de%20Educa%C3%A7%C3%A3o%20Financeira%202005%20.pdf](https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/[PT]%20Recomenda%C3%A7%C3%A3o%20Princ%C3%Adpios%20de%20Educa%C3%A7%C3%A3o%20Financeira%202005%20.pdf). Acesso em: 09 nov. 2020.

OLIVA, Angela Donato et al. Razão, emoção e ação em cena: a mente humana sob um olhar evolucionista. **Psicologia: Teoria e Pesquisa**, Brasília, v. 22, n. 1, p. 53-62, 2006.

RAZÃO. In: DICIO, Dicionário online de Português. Porto: 7Graus, 2024. Disponível em: <https://www.dicio.com.br/razao/>. Acesso em: 16 abr. 2024.

ROBBINS, Stephen R. **Comportamento organizacional**. 11. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2005.

SAUERBRONN, João Felipe Rammelt; AYROSA, Eduardo André Teixeira; BARROS, Denise Franca. Bases sociais das emoções do consumidor: uma abordagem complementar sobre emoções e consumo. **Cadernos EBAPE.BR**, Rio de Janeiro, v. 7, n. 1, p. 169-182, mar. 2009.

SIGNIFICADO de Razão. **Significados**. 2024. Disponível em: <https://www.significados.com.br/razao/>. Acesso em: 16 abr. 2024.

TAVARES, Celina Soares Lima; PILÃO, Valéria. A importância de ensinar educação financeira nas escolas. **Caderno Intersaberes**, Curitiba, v. 12, n. 44, p. 148-164, 2023.

TOMAZ, Carlos; GIUGLIANO, Lilian G. A razão das emoções: um ensaio sobre “O erro de Descartes”. **Estudos de Psicologia**, Natal, v. 2, n. 2, p. 407-411, 1997.

## **Sobre os autores**

### **Valquiria Batista Bueno**

Professora dos cursos de Administração, Ciências Contábeis e Engenharia Civil da Fundação Educacional do Município de Assis – FEMA. Professora de Ensino Fundamental – anos iniciais - da rede pública municipal de Assis. Possui graduação em Pedagogia pela Universidade Estadual Paulista – UNESP – Campus Marília; graduação em Administração pela Universidade Paulista – UNIP – Campus Assis; Especialização em Desenvolvimento Gerencial e Recursos Humanos pela Fundação Educacional do Município de Assis – FEMA; mestrado em Ensino pela Universidade Estadual do Norte do Paraná – UENP – Campus Cornélio Procopio/PR. Possui experiência na área: de ensino em Educação Financeira; formação de professores e docência.  
**E-mail:** valquiriabb@hotmail.com      **ORCID:** <https://orcid.org/0000-0002-5062-8774>

### **Carlos Cesar Garcia Freitas**

Professor associado do curso de administração da Universidade Estadual do Norte do Paraná - UENP (Campus Cornélio Procopio). Orientador do Programa de Pós-Graduação mestrado profissional em Ensino da UENP. Possui graduação e mestrado em administração pela Universidade Estadual de Londrina (1996 e 2007) e doutorado em administração pela Universidade Federal do Paraná (2012). Possui experiência na área: de ensino em Finanças Corporativas e Pessoais; da pesquisa em Educação Financeira e Tecnologia Social, e da Extensão em consultorias empresariais.  
**E-mail:** cesarfreitas@uenp.edu.br      **ORCID:** <https://orcid.org/0000-0002-8220-3519>

Recebido em: 01/10/2024

Aceito para publicação em: 27/05/2025