



Olá, mulher empreendedora!

Nesta aula nós vamos falar sobre um tema que dói, mas liberta: os conflitos financeiros.

Porque, às vezes, o problema não é o dinheiro é o jeito como a gente conversa sobre ele.

Hoje, eu quero te ajudar a transformar brigas e tensões em conversas conscientes, com base em empatia, perfil comportamental e propósito.



Por que esta aula existe:

Porque o dinheiro mexe com o que temos de mais sensível: o medo de faltar, o orgulho de conquistar, o desejo de liberdade e a necessidade de segurança. E quando esses sentimentos se encontram na mesma mesa, o conflito aparece.

Como vamos aprender:

Vamos entender o que são perfis comportamentais financeiros, como gênero, geração e emoção influenciam decisões, e como usar a prática “A Mesa do Dinheiro” para resolver divergências reais com empatia.

O que você vai aprender:

Identificar o seu perfil financeiro (gastadora, poupadora, planejadora ou descontrolada).

Compreender como o gênero e a geração influenciam suas decisões. Praticar o diálogo sem culpa e sem briga. Usar o método SMART para transformar conversa em ação.

Resultado esperado:

Ao final desta aula, você vai entender que conflito financeiro não é falha, é diferença de

percepção. E que o autoconhecimento e o diálogo são as chaves para uma vida financeira e emocional equilibrada.

“Professora, eu sei que preciso cortar alguns gastos, mas nunca é simples. Meu marido acha que eu gasto demais, minha sócia acha que eu corto demais. Cada uma pensa de um jeito. Como decidir o que cortar sem virar briga – e sem colocar o negócio em risco?”

Fé
Nelas



**O problema não é
o gasto: são o
conflitos gerados.**

Fé
Nelás



PERFIS COMPORTAMENTAIS FINANCEIROS

71% Dos brasileiros admitem que tomam decisões financeiras de forma emocional.

62% Das famílias relatam conflitos domésticos sobre gastos.

43% Dos brasileiros afirmam que o dinheiro é o principal motivo de brigas em casal.

Fecomércio MG · Sesc · Senac · Sindicatos Empresariais
Sistema Comércio

Fé
Nelas



Fontes:

- Serasa Experian / Instituto Locomotiva (2023)
- CNDL / SPC Brasil - (2022)
- IBOPE Inteligência - (2020), citado por Gustavo Cerbasi

BASE CIENTÍFICA: PERFIS COMPORTAMENTAIS FINANCEIROS

Fontes:

- Serasa Experian / Instituto Locomotiva (2023)
- CNDL / SPC Brasil – *Comportamento Financeiro* (2022)
- IBOPE Inteligência – *Casais e Finanças* (2020), citado por Gustavo Cerbasi

Esses dados mostram que o dinheiro é mais emocional do que matemático. A maioria das pessoas não briga por valor, mas por visão, uma quer segurança, outra quer liberdade.

O conflito não está na planilha, está no perfil.

DIFERENÇAS DE GÊNERO E DINHEIRO

Fecomércio MG · Sesc · Senac · Sindicatos
Sistema Comércio Empresariais

57%

Das mulheres afirmam sentir medo de investir, contra 37% dos homens.

63%

Das mulheres empreendedoras dizem que não se sentem à vontade para discutir finanças com seus parceiros ou sócios

72%

Das mulheres relatam que o dinheiro é fonte de ansiedade, enquanto 54% dos homens associam dinheiro a “resultado e status.

Fé
Nelas



Fontes:

- Serasa Experian / Instituto Locomotiva (2023)
- CNDL / SPC Brasil – *Empreendedorismo Feminino e Finanças* (2022)
- ONU Mulheres / Ipsos (2023)

BASE CIENTÍFICA: DIFERENÇAS DE GÊNERO

Fontes:

- Serasa Experian / Instituto Locomotiva (2023)
- CNDL / SPC Brasil – *Empreendedorismo Feminino e Finanças* (2022)
- ONU Mulheres / Ipsos (2023)

Enquanto muitas mulheres veem o dinheiro como sinônimo de proteção, os homens o associam a desempenho. Por isso, os conflitos de casal ou de sociedade são, muitas vezes, choques de necessidade e linguagem.

O dinheiro pesa diferente: pra elas, é segurança. Pra eles, é performance.

RAZÃO X EMOÇÃO NAS FINANÇAS

80% Das decisões financeiras diárias são tomadas de forma intuitiva e emocional, não racional

64% Das pessoas sentem culpa ou arrependimento logo após uma compra emocional.

49% Dos os brasileiros dizem que gastam mais quando estão estressados.

Fecomércio MG · Sesc · Senac · Sindicatos Empresariais
Sistema Comércio

Fé
Nelas



Fontes:

- PwC Behavioural Finance Report Brasil, 2023
- Instituto MindMiners – Consumo e Emoção, 2023
- SPC Brasil – Comportamento e Emoção no Consumo, 2023

BASE CIENTÍFICA: RAZÃO X EMOÇÃO

Fontes:

- PwC Behavioural Finance Report Brasil, 2023
- Instituto MindMiners – Consumo e Emoção, 2023
- SPC Brasil – Comportamento e Emoção no Consumo, 2023

Essas pesquisas comprovam que controlar o dinheiro é controlar emoções. As compras são, muitas vezes, tentativas de aliviar ansiedade, solidão ou exaustão. Por isso, não basta ensinar planilha — é preciso ensinar autoconhecimento. As finanças se planejam na cabeça, mas se perdem no coração.

DIFERENÇAS GERACIONAIS E O DINHEIRO

Fecomércio MG · Sesc · Senac · Sindicatos
Sistema Comércio Empresariais

76%

Da Geração Z e 68% dos Millennials dizem que dinheiro é sinônimo de liberdade. Já entre os Baby Boomers, só 39% pensam em segurança

58%

Dos Baby Boomers priorizam ter estabilidade, enquanto 61% da Geração Z prioriza trabalhar com propósito, mesmo ganhando menos.

42%

Das empresas familiares enfrentam conflitos financeiros por diferenças de visão entre gerações.

Fé
Nelas



Fontes:
• ANBIMA – Raio X do Investidor Brasileiro 2024
• PwC – Workforce Study 2023
• LinkedIn – Instituto Capitalismo Consciente (2023)

DIFERENÇAS GERACIONAIS E O DINHEIRO

Fontes:

- ANBIMA – Raio X do Investidor Brasileiro 2024
- PwC – Workforce Study 2023
- LinkedIn Data Brasil / Instituto Capitalismo Consciente (2023)

Cada geração fala uma língua financeira diferente. Os mais velhos cresceram valorizando segurança. Os mais jovens buscam autonomia e propósito. E quando essas visões se cruzam, surgem choques dentro de famílias, casais e negócios. Cada geração gasta por um motivo: uma busca segurança, outra busca sentido.

FINANÇAS COMPORTAMENTAIS

- Perfis Comportamentais Financeiros
- Mulheres & Homens
- Gerações
- Razão x Emoção



A premissa central desta abordagem é que o conflito financeiro não reside na planilha, mas sim no perfil do indivíduo. Em um cenário onde 80% das decisões financeiras são guiadas por emoções e a cada 10 brasileiros, 7 brigam por questões de dinheiro, fica evidente que a solução não é apenas cortar gastos (o que é um cálculo), mas sim entender e mudar o comportamento.

Propõe-se, assim, uma abordagem comportamental 360° das finanças: humana, sistêmica e educativa. O primeiro passo para construir segurança financeira e emocional é o autoconhecimento do próprio "tipo" financeiro: seja ele gastador, poupador, planejador ou descontrolado.

Ao combinar o perfil financeiro (o tipo de relação que o indivíduo tem com o dinheiro) com as variáveis de geração, gênero e emoção, é possível transformar a educação financeira em algo profundamente identificável e científico. Essa combinação holística se apoia em fundamentos técnicos sólidos, como as ideias de Gustavo Cerbasi e Daniel Kahneman (que exploram as finanças comportamentais), unindo a psicologia das gerações à gestão do dinheiro para oferecer uma solução completa.

PERFIL	CARACTERÍSTICAS	RISCOS E CONFLITOS	COMO EQUILIBRAR
Poupador(a)	Conservador, pensa no futuro, teme o risco.	Pode ser excessivamente cauteloso, gerar travamento ou culpa no outro.	Precisa aprender a curtir o presente e confiar no planejamento.
Gastador(a)	Impulsivo, associa consumo à liberdade ou recompensa.	Gera atritos com o poupador, pode esconder gastos ou viver sob tensão.	Deve criar limites claros de prazer e consumo consciente.
Descontrolado(a)	Vive o presente, não anota, nem observa o fluxo financeiro.	Vive no improviso e cansa os que planejam.	Precisa de rotina simples de controle, sem julgamento.
Planejador(a)	Equilibrado entre prazer e previsibilidade.	Pode ser percebido como "frio" ou "controlador".	Deve praticar flexibilidade e diálogo com perfis mais emocionais.

Fecomércio MG · Sesc · Senac · Sindicatos Empresariais
Sistema Comércio

Fé Nelas

Tabela elaborada pela autora

A raiz dos conflitos financeiros não está no valor, mas na diferença entre os perfis. Quando um Gastador se une a um Poupador, a dinâmica é de constante atrito: o freio contra o acelerador. O diálogo financeiro é, portanto, o elemento crucial, funcionando como o cinto de segurança do relacionamento. A falta dele leva ao descontrole. O primeiro passo para a estabilidade é conhecer o perfil seu e do parceiro trocando o ciclo destrutivo da culpa pela estratégia da clareza mútua.

ASPECTO	TENDÊNCIA FEMININA (MÉDIA)	TENDÊNCIA MASCULINA (MÉDIA)	CONFLITO TÍPICO
Valor emocional	Enxerga o dinheiro como proteção e segurança.	Vê o dinheiro como status e performance.	“Você se preocupa demais” vs “Você não pensa no futuro.”
Decisão de compra	Busca significado, relacionamento e funcionalidade.	Busca resultado, rapidez e eficiência.	“Você comprou sem pensar” vs “Você nunca se permite nada.”
Risco e investimento	Menor tolerância ao risco, foco em segurança.	Maior tolerância, foco em retorno.	“Você é muito ousado(a)” vs “Você é muito medroso(o).”

Fé Nelas



Tabela elaborada pela autora

Homens e mulheres olham o dinheiro por lentes diferentes.
Sem consciência disso, a conversa vira disputa.
Com empatia, vira estratégia.

Sistema 1 – Intuitivo e Emocional

Rápido, automático,
impulsivo.

Toma decisões com
base no medo e
prazer.

Exemplo: “Comprei
porque senti que
precisava.”

Sistema 2 – Racional e Analítico

Lento, planejado,
reflexivo.

Toma decisões com
base em dados e
metas.

Exemplo: “Vou esperar
o fechamento do
mês.”

Fecomércio MG · Sesc · Senac · Sindicatos
Sistema Comércio Empresariais

Fé
Nelas



Tabela elaborada pela autora

Toda decisão que tomamos com o nosso dinheiro passa por duas “mentes” distintas. Esse entendimento não é opinião, é ciência. Ele foi estabelecido por **Daniel Kahneman**, psicólogo e Prêmio Nobel de Economia, no livro **Rápido e Devagar: Duas Formas de Pensar**. Na prática, isso significa que as nossas finanças são conduzidas por dois sistemas que atuam ao mesmo tempo dentro de nós.

O primeiro é o Sistema 1, intuitivo e emocional. Ele é rápido, automático e impulsivo. Decide com base no medo, no prazer, na urgência e no alívio imediato. É esse sistema que age quando pensamos “eu precisava disso agora”, “depois eu vejo como pago” ou “se eu não comprar, vou perder a oportunidade”. Ele não é mau. Ele é humano. Mas quando governa sozinho, costuma gerar arrependimento, desorganização e desequilíbrio financeiro.


O segundo é o Sistema 2, racional e analítico. Ele é mais lento, planejado e consciente. Esse sistema só decide depois de analisar dados, comparar cenários e considerar objetivos. É ele que nos leva a pensar “vou esperar fechar o mês”, “isso cabe no meu planejamento?” ou “qual o impacto dessa decisão daqui a seis meses?”. É o sistema que constrói segurança, constância e visão de futuro.

Entender essa base científica muda tudo, porque tira o peso da culpa e traz responsabilidade. Quando você age dominada pela emoção, não é falta de caráter nem de inteligência, é o Sistema 1 no comando. Quando você aprende a pausar,

analisar e planejar, você ativa o Sistema 2 e aumenta drasticamente as chances de construir uma vida financeira mais estável e duradoura.

Essa aula não é sobre eliminar a emoção, mas sobre equilibrá-la. Porque prosperidade não nasce do impulso nem da repressão. Ela nasce quando emoção e razão deixam de disputar espaço e passam a trabalhar juntas, com consciência e direção.

GERAÇÃO	ANO DE NASCIMENTO (MÉDIA)	RELAÇÃO COM O DINHEIRO	CONFLITOS TÍPICOS
Baby Boomers (1946-1964)	Pós-guerra, estabilidade é valor.	Poupadores e leais ao trabalho fixo.	Julgam os jovens como "imediatistas".
Geração X (1965-1980)	Primeira geração multitarefa.	Buscam status e segurança.	Conflito: "trabalhar duro" x "equilíbrio de vida".
Geração Y / Millennials (1981-1996)	Era digital, globalização.	Valorizam experiências e flexibilidade.	Chocam-se com gerações mais rígidas.
Geração Z (1997-2010)	Nativos digitais.	Valorizam propósito e autenticidade, mas pouca tolerância à espera.	Conflito com gerações que associam sucesso a tempo de carreira.
Geração Alfa (2011-)	Crescem em hiperconexão.	Foco em tecnologia e instantaneidade.	Tendem a não compreender o "sacrifício financeiro".



Fé Nelas

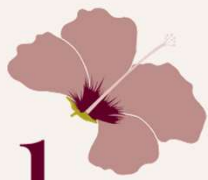


Tabela elaborada pela autora

Quando eu falo sobre dinheiro, eu sempre lembro que a nossa relação com ele não nasce do nada. Ela é construída pelo tempo em que vivemos, pelas crises que atravessamos e pelos valores que aprendemos dentro de casa e na sociedade. Cada geração foi moldada por um contexto diferente, e isso explica muitos dos conflitos que vemos hoje em torno de trabalho, consumo e prosperidade.

Os Baby Boomers cresceram no pós-guerra, em um período em que estabilidade era sinônimo de sobrevivência. Para essa geração, ter um trabalho fixo, poupar e ser leal à empresa era sinal de segurança e caráter. O dinheiro representava proteção. Por isso, é comum que vejam as gerações mais novas como imediatistas ou pouco comprometidas. O conflito nasce porque o mundo mudou, mas o valor da estabilidade permaneceu muito forte para eles.

A Geração X foi a primeira a viver a pressão da multitarefa. Cresceram vendo transformações rápidas no mercado de trabalho e aprenderam que era preciso se esforçar muito para conquistar status e segurança. São pessoas que tendem a valorizar o "trabalhar duro" como caminho para crescer. O choque aparece quando se deparam com gerações que questionam esse modelo e priorizam equilíbrio de vida.

A Geração Y, os Millennials, já nasce em um contexto de globalização e avanço digital. Para eles, dinheiro não é só segurança, é meio para viver experiências, ter flexibilidade e sentido. Valorizam propósito, mobilidade e liberdade. O conflito acontece porque

essa visão entra em choque com gerações mais rígidas, que associam sucesso à permanência, ao tempo de casa e à construção linear da carreira.

A Geração Z cresce como nativa digital. Eles buscam autenticidade, propósito e impacto, mas têm pouca tolerância à espera. Vivem em um mundo de respostas rápidas, tecnologia constante e mudanças aceleradas. Por isso, muitas vezes entram em conflito com gerações que associam sucesso a longos anos de sacrifício financeiro antes de colher resultados.

Já a Geração Alfa cresce em hiperconexão total. Desde cedo convivem com tecnologia, instantaneidade e estímulos contínuos. Para eles, o dinheiro tende a ser visto como algo integrado à inovação, à agilidade e à solução rápida. O desafio é que, muitas vezes, não compreendem o conceito de sacrifício financeiro no longo prazo, o que gera ruído com gerações que construíram tudo com esforço prolongado.

Quando eu explico isso, não é para julgar nenhuma geração, mas para trazer consciência. Cada uma fez o melhor que pôde dentro do contexto que viveu. O problema surge quando tentamos aplicar regras antigas a um mundo novo ou quando desconsideramos a história que moldou quem veio antes. Entender essas diferenças nos ajuda a construir uma relação mais madura com o dinheiro, com o trabalho e com as escolhas que fazemos hoje, respeitando o passado sem ficar presa a ele.

A Mesa do Dinheiro

- Raiz do Comportamento (O Padrão)
- Alvos em Comum (A Missão)
- Regras do Jogo (O Plano)



COMO RESOLVER CONFLITOS FINANCEIROS COM CLAREZA

Para resolver qualquer conflito sobre dinheiro, é essencial focar em três etapas de comunicação, trocando a discussão pela construção de um plano em conjunto.

1. Entenda a Raiz do Comportamento (O Padrão)

Antes de criticar um gasto ou uma reserva, você precisa entender o perfil financeiro que está por trás da atitude do outro. Lembre-se, o conflito não é sobre o dinheiro, é sobre o perfil. Não adianta atacar o sintoma (a compra, a poupança excessiva) sem entender a causa (a necessidade de segurança ou o impulso de prazer que move a pessoa).

Caso queira pode me pedir o teste comportamental pelo 31 9 9882-2441

2. Defina os Alvos em Comum (A Missão)

Pare de discutir o que foi feito no passado e foque no futuro. Juntos, definam três alvos comuns:

Aposentadoria: Como vocês garantem a liberdade futura?

Reservas: O que é preciso guardar para as emergências e oportunidades?

Patrimônio: O que vocês querem construir (imóveis, investimentos, etc.)?

Ao terem metas claras e visíveis, as decisões diárias se tornam mais fáceis de alinhar.

3. Estabeleça as Regras do Jogo (O Plano)

Com o padrão entendido e a missão definida, é hora de criar as regras de convívio:

O **Valor Negociável**: Definam um valor (R\$ 100, R\$ 500, etc.) que cada um pode gastar individualmente por mês sem precisar pedir autorização ao outro. Este é o "dinheiro da autonomia".

A **Conta Conjunta**: Separem uma conta exclusiva para os compromissos fixos do casal (aluguel, contas, escola). Tudo o que é "nosso" deve ser tratado separadamente do que é "meu".

As **Datas Estratégicas**: Agendem um momento fixo por mês para conferir o orçamento e as metas. Não esperem o problema estourar; a conversa deve ser preventiva, não reativa.

Ao seguir esses passos, vocês trocam o jogo de culpa pela construção conjunta de um futuro financeiro seguro e com clareza.

Fé
Nelas

Controlar
gastos é sobre
entender
pessoas, não
planilhas.



Quando falamos em controle de gastos, muita gente imagina planilhas, regras duras e restrições. Mas a verdade é outra. Controlar gastos é entender comportamento humano. É perceber que cada decisão financeira carrega emoção, história, cansaço e tentativa de alívio.

Nenhum gasto nasce do nada. Ele nasce de um estado interno. Às vezes é medo, às vezes é exaustão, às vezes é carência, às vezes é recompensa por um dia difícil. Ignorar isso transforma o controle em castigo. Olhar para isso transforma o controle em consciência.

Essa aula não te convida a vigiar o dinheiro. Ela te convida a observar padrões. Entender por que certos gastos aparecem sempre nos mesmos momentos. Por que o impulso surge quando a energia acaba. Por que algumas escolhas se repetem mesmo quando você sabe que não ajudam.

Quando você compreende a pessoa por trás do gasto, o dinheiro deixa de ser inimigo. Ele vira sinal. E sinais existem para orientar, não para punir. O controle financeiro amadurece quando deixa de ser uma luta contra você e passa a ser um cuidado com você.

No fim, controlar gastos é aprender a se escutar melhor. Para que o dinheiro pare de tapar buracos emocionais e comece, de fato, a sustentar uma vida mais estável, mais honesta e mais possível.

Se quiser, posso **revisar todas as finalizações das aulas para tirar padrões de abertura** e deixar cada uma com identidade própria.