

**ACADEMIA MILITAR DAS AGULHAS NEGRAS  
ACADEMIA REAL MILITAR (1811)  
CURSO DE CIÊNCIAS MILITARES**

**Igor Felipe Alves De Carvalho**

**A INFLUÊNCIA DE ASPECTOS EMOCIONAIS NAS DECISÕES ECONÔMICAS  
DOS ASPIRANTES DE ENGENHARIA DE 2020**

**Resende  
2020**

Igor Felipe Alves De Carvalho

**A INFLUÊNCIA DE ASPECTOS EMOCIONAIS NAS DECISÕES ECONÔMICAS  
DOS ASPIRANTES DE ENGENHARIA DE 2020**

Monografia apresentada ao Curso de Graduação em Ciências Militares, da Academia Militar das Agulhas Negras (AMAN, RJ), como requisito parcial para obtenção do título de **Bacharel em Ciências Militares**.

Orientador(a): Major Alex Hummel

Resende  
2020

Igor Felipe Alves De Carvalho

**A INFLUÊNCIA DE ASPECTOS EMOCIONAIS NAS DECISÕES ECONÔMICAS  
DOS ASPIRANTES DE ENGENHARIA DE 2020**

Monografia apresentada ao Curso de Graduação em Ciências Militares, da Academia Militar das Agulhas Negras (AMAN, RJ), como requisito parcial para obtenção do título de **Bacharel em Ciências Militares**.

Aprovado em \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2020:

Banca examinadora:

---

**Nome completo, Posto de graduação**  
(Presidente/Orientador)

---

**Nome completo, Posto de graduação**

---

**Nome completo, Posto de graduação**

Resende  
2020

Dedico este trabalho de conclusão de curso ao meu falecido avô, Pedro, por todo carinho e por ter me ensinado valores importantes para seguir na carreira militar. Dedico também aos meus familiares por todos incentivos que me possibilitaram chegar até aqui.

## AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus pela benção durante toda formação e por não ter ocorrido nada fora do normal, assim podendo chegar até o final do curso e realizar meu sonho de se tornar Oficial do Exército Brasileiro.

Agradeço aos meus pais, Vânia e Altair, por toda a ajuda prestada nestes últimos anos e pelo carinho e motivação, além do incentivo aos estudos durante minha juventude. Aos meus tios, primos e todos que em algum momento me incentivaram a superar minhas dificuldades.

Agradeço a minha noiva, Joyce, que em todos os momentos me apoiou e me deu forças para superar as dificuldades, não me deixando esmorecer perante os obstáculos.

Ao meu orientador, Major Hummel, pela disponibilidade e orientação para concluir o trabalho e também por ter como catequizador me incentivado a seguir na fé católica.

Aos demais professores e instrutores, pelos ensinamentos durante a formação que com certeza contribuíram para concretização do curso e também para este trabalho.

Aos meus amigos e camaradas, pelo companheirismo e apoio prestado durante estes anos. Com certeza que sem a união que estabelecemos nesses últimos anos a formação seria bem mais difícil.

Por fim, agradeço a AMAN, casa de ensino exemplar onde aprendi valores essenciais para o oficialato e principalmente para ser um cidadão de bem, também fiz irmãos por escolha e conheci melhor o Exército Brasileiro. Todos os momentos vividos aqui com os meus companheiros de turma serão lembrados eternamente.

## RESUMO

### **A INFLUÊNCIA DE ASPECTOS EMOCIONAIS NAS DECISÕES ECONÔMICAS DOS ASPIRANTES DE ENGENHARIA DE 2020**

AUTOR: Igor Felipe Alves de Carvalho

ORIENTADOR(A): Alex Hummel

A preocupação com o endividamento dos Cadetes é presente no cotidiano da AMAN. Em palestras, aulas e instruções, muitos instrutores citam sobre os casos que existem na tropa e sobre as dificuldades que estas pessoas enfrentam. Muitas vezes, estas situações são de pessoas que agiram pela emoção e acabaram se endividando com coisas não essenciais. Disto, surge a necessidade de se estudar sobre aspectos emocionais associados a decisões econômicas. A economia e a psicologia estão relacionadas no momento em que um indivíduo necessita utilizar seus conhecimentos teóricos associados a suas emoções para tomar uma decisão que influenciará nas suas finanças. No momento que isto ocorre, a importância em saber se os Cadetes são entusiasmados corretamente por aspectos emocionais nos momentos de decisões econômicas e quais são estes aspectos ganha significância. A pesquisa foi realizada por meio de referenciais teóricos de autores com relevância, onde foram apresentadas as informações essenciais para o resultado da pesquisa. Também foi realizado uma pesquisa de campo, onde foram relacionados aspectos emocionais com as decisões econômicas por meio de perguntas relativas as teorias da pesquisa bibliográfica. Assim, foi possível verificar as emoções que influenciam nas decisões econômicas dos Aspirantes, que estão a um tempo na convivência em internato e se eles utilizam constantemente a razão e a emoção no auxílio do controle financeiro.

Palavras Chaves: Emoção. Razão. Decisões.

**ABSTRACT**  
**THE INFLUENCE OF EMOTIONAL ASPECTS ON THE ECONOMIC DECISIONS**  
**OF THE 2020 ENGINEERING ASPIRANTS**

AUTHOR: Igor Felipe Alves de Carvalho

ADVISOR: Alex Hummel

The concern with the indebtedness of the Cadets is present in the daily life of AMAN. In lectures, classes and instructions, many instructors cite about the cases that exist in the army and the difficulties that these people face. Often, these situations are of people who acted out of emotion and ended up getting into debt with non-essential things. From this comes the need to study the emotional aspects associated with economic decisions. Economy and psychology are related at the moment when an individual needs to use his or her theoretical knowledge associated with his or her emotions to make a decision that will influence his or her finances. At the moment this occurs, the importance of knowing whether the Cadets are correctly enthusiastic about emotional aspects at times of economic decisions and what these aspects are gains significance. The research was carried out by means of theoretical references of relevant authors, where the essential information for the research result was presented. A field research was also carried out, where emotional aspects were related to economic decisions by means of questions related to the theories of the bibliographical research. Thus, it was possible to verify the emotions that influence the economic decisions of the Aspirants, who are for a while living in boarding school and if they constantly use reason and emotion in the aid of financial control.

Keywords: Emotion. Reason. Decisions.

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1- Roda das emoções de Plutchik.....	13
Figura 1- Momento de investir em ações ou não.....	18
Figura 2- Consumismo por causa do cartão de crédito .....	23



## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Como termina o saldo financeiro dos Cadetes no mês.....	27
Gráfico 2 – Porcentagem de Cadetes que realizam planejamentos financeiros durante o mês	27
Gráfico 3- Porcentagem que possui conhecimento teórico sobre IE.....	28
Gráfico 4 - Relação de dados obtidos sobre EF e IE .....	28
Gráfico 5 – Porcentagem de Cadetes que reconhecem suas emoções.....	29
Gráfico 6- Porcentagem de Cadetes que questionam se o produto é essencial .....	29
Gráfico 7- Porcentagem de Cadetes que se arrependeram da compra de um produto .....	30
Gráfico 9 - Porcentagem que foram influenciados por algum aspecto emocional.....	31
Gráfico 10 – Aspectos que influenciam nas decisões econômicas.....	31

## **LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS**

AMAN	Academia Militar das Agulhas Negras
BACEN	Banco Central do Brasil
CNC	Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo
EB	Exército Brasileiro
GM	Guerra Mundial
IE	Inteligência Emocional
POUPEX	Associação de Poupança e Empréstimo do Exército
%	Percentual

## SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	11
1.1	<b>OBJETIVOS.....</b>	12
1.1.1	<b>Objetivo geral.....</b>	12
1.1.2	<b>Objetivos específicos.....</b>	12
2	<b>REFERENCIAL TEÓRICO .....</b>	13
2.1	Aspectos Emocionais.....	13
2.2	Psicologia econômica e a economia comportamental .....	14
2.3	Como as pessoas tomam as decisões .....	14
2.4	A emoção e a razão na tomada de uma decisão financeira.....	15
2.5	A Educação Financeira e a qualidade de vida .....	16
2.5.1	Poupança e investimentos associados a aspectos emocionais .....	17
2.5.2	O imediatismo da população brasileira.....	19
2.5.3	A moral do grupo está relacionada com o desempenho financeiro .....	19
2.6	A Inteligência emocional e as decisões econômicas .....	20
2.6.1	A impulsividade nos momentos de compras .....	21
2.6.2	Tipos de devedores .....	22
2.6.3	A função do crédito no endividamento das pessoas .....	22
3	<b>REFERENCIAL METODOLÓGICO.....</b>	25
3.1	MÉTODOS .....	25
3.2	ANÁLISE DOS DADOS.....	25
4	<b>RESULTADO E DISCUSSÃO .....</b>	27
5	<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	32

## 1 INTRODUÇÃO

As decisões são fundamentais e são elas que determinam o modo de vida das pessoas. São elas que fazem com que cada um tenha um emprego, amores, hobbies e vidas diferentes. No campo da economia, elas estão presentes em vários momentos e dependendo delas as pessoas podem ter uma vida mais confortável ou entrar em uma situação de carência. Conforme Caio Fernando Abreu, o que define a vida das pessoas são as escolhas que ela faz. (Goleman, 1995)

No processo da tomada de decisão, as pessoas agem de acordo com o conhecimento que possuem, mas também com a emoção. Isto é presente nas decisões econômicas, principalmente nos momentos de investimentos e de compras. E neste momento é interessante possuir o que Daniel Goleman (1995) denominava de inteligência emocional, que é reconhecer e controlar as suas emoções utilizando elas para ajudar e não atrapalhar nas suas finanças. Apesar das pessoas serem totalmente diferentes no modo de pensar, elas seguem algumas características emocionais semelhantes para tomarem suas decisões.

Com isso, é importante problematizar a seguinte questão: Qual a influência de alguns aspectos emocionais nas decisões econômicas dos Aspirantes de Engenharia de 2020?

Assuntos sobre Educação Financeira possuem significância atualmente, pois, segundo a CNC, mais de 60% das famílias brasileiras estão endividadas (CNC, 2019). Baseado neste dado, levantou-se a hipótese de que os Aspirantes de Engenharia de 2020 não tomam suas decisões econômicas corretamente e não possuem o conhecimento devido sobre controle orçamentário, investimentos e inteligência emocional. Isto, pois os Aspirantes são uma amostra da sociedade brasileira.

A pesquisa justifica-se, visto que, atrelado a sua Educação Financeira e modo de agir nas decisões econômicas, o Aspirante quando Comandante terá em sua responsabilidade mais de trinta militares, aos quais também deverão ser orientados sobre este assunto e assim talvez melhorar a condição econômica dos quartéis. Além de que, o endividamento acarreta em vários outros problemas, até mesmo no desinteresse da pessoa pela atividade militar.

Esta pesquisa facilitará a AMAN em saber se os Cadetes são influenciados pelas palestras, orientações e aulas sobre o tema e no conhecimento sobre como os Cadetes tomam suas decisões econômicas e assim poder incentivar ou orientar a partir da conclusão deste trabalho.

## **1.1 OBJETIVOS**

### **1.1.1 Objetivo geral**

Verificar a influência de alguns aspectos emocionais em decisões econômicas dos Aspirantes de Engenharia de 2020.

### **1.1.2 Objetivos específicos**

Analisar o conhecimento teórico sobre inteligência emocional dos Aspirantes de Engenharia de 2020.

Identificar o aspecto emocional que mais interfere nas decisões econômicas dos Aspirantes de Engenharia de 2020.

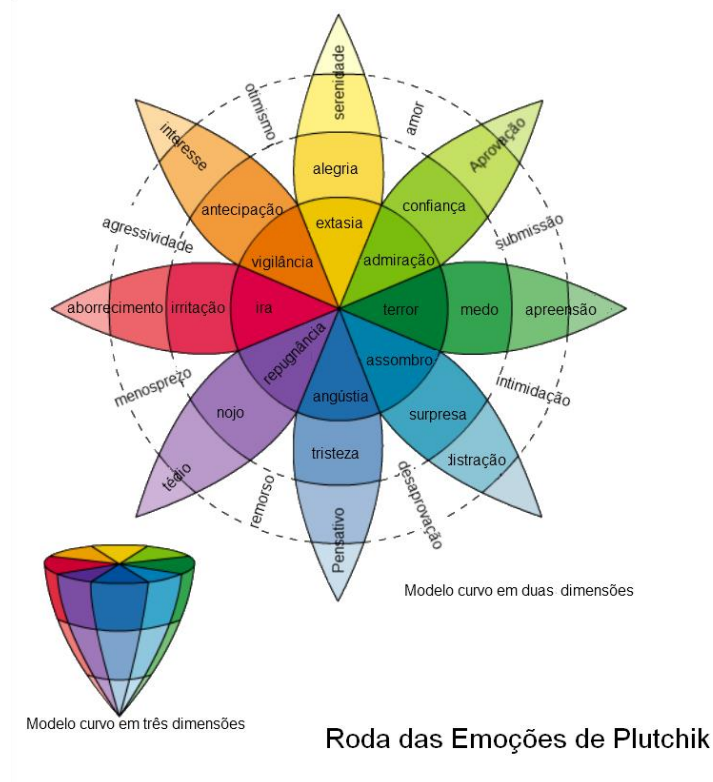
## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

### 2.1 Aspectos emocionais

A definição de emoção parece ser clara por ser comum no cotidiano, porém, não é tão simples assim. Segundo Atkinson (2002), a emoção é uma função momentânea que surge por meio de experiências afetivas que provoca alterações no funcionamento psicológico e fisiológico e resulta no preparo do indivíduo para uma ação.

Em 1984, Plutchik criou uma ilustração de uma “roda de emoções” para ilustrar sua teoria sobre elas. Em concordância com Robert Plutchik (1984), as emoções são divididas conforme sua familiaridade e elas foram evoluindo ao longo do tempo consoante a necessidade de sobrevivência do indivíduo.

Figura 1- Roda das emoções de Plutchik



Fonte: (Bragança, 2010)

Segundo Plutchik (1984), as emoções primárias são a raiva, o medo, a tristeza, o nojo, a surpresa, a curiosidade, a aceitação e a alegria. A partir destas que as outras foram surgindo de

acordo com a necessidade humana. Ou seja, os aspectos emocionais são vários que derivam dos primários e são eles que incentivam as pessoas a tomarem determinadas ações.

## 2.2 Psicologia econômica e a economia comportamental

Dentre os diversos objetivos de estudo da economia, um é saber como as pessoas distribuem em diferentes destinos o seu dinheiro e outros recursos finitos. A psicologia econômica e a economia comportamental possuem como objetivo examinar como a mente realiza a decisão dessa distribuição. A psicologia econômica é uma área interdisciplinar que abrange principalmente a economia e a psicologia. (Ferreira, 2008)

A psicologia econômica surgiu em 1881 em um periódico de uma revista científica do autor Gabriel Tarde, porém, só começou a ter importância após a 2ª GM, quando estudos sobre economia comportamental feitos por George Katona teve o resultado oposto do que estava sendo previsto pelos economistas clássicos que apontavam para uma grande recessão econômica nos EUA após a 2ª GM. Entretanto, a pesquisa de Katona apontou para o que realmente as pessoas estariam dispostas a fazer, que era consumir e não guardar o dinheiro, ou seja, existiria um “boom econômico” após a GM e não uma recessão. (Ferreira, 2007a, 2008)

A psicologia econômica propõe que as escolhas humanas não são sempre consistentes, dependendo, em grande escala, do contexto onde e como ocorrem, de tendências cognitivas e emocionais encontradas na maioria das pessoas, e de outros fatores, que resultam em importantes limitações da racionalidade. (Katona, 1975, 218)

A economia comportamental incorporou as pesquisas empíricas que procuram identificar e modelar de forma mais realista como determinada população age no campo econômico. Basicamente, procura relacionar influências externas com as decisões econômicas e é nesse aspecto que ela se contrapõe aos tradicionalistas, quando defendem que a racionalidade na decisão econômica é limitada. (Ferreira, 2008)

## 2.3 Como as pessoas tomam as decisões

A habilidade de identificar os passos de como as pessoas tomam suas decisões é importante. Seja para o indivíduo controlar suas próprias decisões ou até mesmo para as empresas influenciarem o público alvo dos seus produtos. Esses passos são, o que por exemplo, decidem a compra ou não de um determinado produto, a eleição de um político ou até definem algo simples como o que comer em um restaurante. (Coombes, 2011)

As pessoas nas decisões econômicas agem de acordo com “tradeoffs”, que nada mais é que a ação de perder algo para ganhar outra coisa. Ou seja, toda vez que escolher algo, você terá que perder outra coisa em troca. Isto está associado a teoria econômica fundamental dos recursos escassos, onde você não pode ter tudo por conta da escassez dos produtos em relação a população. (Mankiw, 2009)

Para Gregory Mankiw (2009), as pessoas agem na marginalidade, sempre procurando um meio termo nas decisões. Ou seja, as decisões não são tomadas entre ação específica e um determinado resultado, mas sim entre o entretenimento e o conhecimento. As pessoas são influenciadas pelo seu conhecimento racional ou pela sua emoção de fazer algo para sua diversão.

No seu quarto princípio, Mankiw (2009) fala que os indivíduos reagem a incentivos externos. Ou seja, a empresa que explora isto acaba provocando no consumidor a necessidade de compra daquele produto, mesmo não possuindo a necessidade de utilizá-lo. Nisto é importante o indivíduo possuir conhecimento sobre educação financeira e também saber controlar suas emoções, principalmente os impulsos.

#### 2.4 A emoção e a razão na tomada de uma decisão financeira

A emoção e a razão estão presentes em qualquer processo de decisão, pois nele é levado em conta uma necessidade ou desejo do ser humano associada aos conhecimentos adquiridos durante o tempo. As pessoas podem comprar algo apenas para satisfazer seu ego momentâneo, sem importância nenhuma para o resto da sua vida ou outra situação, o problema é que muitos agem assim até se verem em uma situação econômica irreversível. (Tellini, 2016).

Diferente do que muitos pensam, a emoção não é a vilã na tomada de decisão. Conforme Antônio Damásio analisando o caso de Phineas Gage, ele descreveu de maneira surpreendente, como a incapacidade de experimentar emoções pode até levar ao conhecimento racional dos fatos, mas em nada nos ajuda a tomar boas decisões (Tellini, 2016).

Phineas Gage foi um operário americano que seu cérebro foi perfurado em um acidente com explosivos. Ele perdeu algumas funções do cérebro que são associadas a tomada de decisão das pessoas. Gage foi estudado por diversos neurocientistas que buscavam justificativas para sua mudança de comportamento após o acidente. Ele se tornou uma pessoa arrogante, grosseira, desrespeitosa com colegas e amigos, além disso ficou incapaz de aceitar sugestões. Ou seja, ele parou de utilizar as suas emoções para tomar suas decisões. Tornou-se totalmente em uma pessoa racional. (Tellini, 2016)



Se as pessoas fossem capazes de se livrarem completamente de emoções, seria muito difícil julgar opções como boas ou ruins na tomada de decisão e esta seria transformada em um processo neutro. Conforme Tellini (2016), não há motivos para tentar separar a razão das emoções. Na verdade, as emoções são uma parte indispensável da vida racional e são elas que ajudam a tornas as decisões equilibradas.

O uso da razão é essencial para as tomadas de decisões econômicas. O desejo da pessoa unido ao planejamento para comprar algo é uma boa simetria para as decisões econômicas. A procura pelo conhecimento sobre educação financeira é muito importante para que o indivíduo não entre em um colapso financeiro, onde dificilmente conseguira pagar suas dívidas. Um exemplo é o de quem desconhece sobre o tema e acaba não se importando com as taxas de juros e se endivida cada vez mais (Tellini, 2016).

Apesar da emoção e a razão serem indispensáveis para as tomadas de decisões, elas não são supremas unicamente. O equilíbrio entre os dois aspectos deve existir para que a decisão tenha um bom resultado para a própria pessoa. Isto reflete no campo financeiro, o indivíduo ao agir apenas com um dos aspectos acaba se arrependendo posteriormente daquela decisão tomada (Tellini, 2016).

## 2.5 A Educação Financeira e a qualidade de vida

A Educação Financeira é um assunto relevante, pois aborda algo presente na vida de todos os cidadãos brasileiros. Segundo a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo, no mês de maio, o percentual de famílias brasileiras endividadas alcançou 63,4% (CNC, 2019). Isto, pode ter influência direta no nível de educação financeira dos cadetes, visto que pertencem a esta população. O caderno de educação financeira da POUPEX utiliza as seguintes palavras para definir este tema:

A educação financeira deve ser entendida como um conjunto amplo de orientações e esclarecimentos sobre posturas e atitudes adequadas no uso e planejamento dos recursos financeiros pessoais e familiares. É a aptidão, preparo para lidar com conceitos e questões financeiras (receitas, despesas, juros, negócios, investimentos, etc). É a capacidade de saber utilizar o dinheiro como ferramenta para tornar a vida melhor, mais criativa, mais produtiva e mais equilibrada. (Carvalho, 2008)

A vida mais produtiva e mais equilibrada seria garantida pelos princípios da Educação Financeira. A utilização correta da renda poderia garantir um futuro mais equilibrado e mais tranquilo. Porém, muitos indivíduos associam o tema Educação Financeira com pessoas que não aproveitam a vida apenas para poupar. Entretanto, este assunto não trata apenas disso. A

arte de poupar deve ser utilizada, porém, não se deve deixar de aproveitar os momentos e muito menos de utilizar o dinheiro com os itens essenciais (MOBILLS, 2019).

A Educação Financeira tenta impor uma melhor consciência sobre o dinheiro aos hábitos da pessoa, seja por meio de pesquisas, planilhas, exercícios ou outras formas. Ser financeiramente consciente, pressupõe o entendimento de que o dinheiro não foi feito para gastar como muitos pensam (MOBILLS, 2019). O correto é de que se deve colocar o dinheiro para trabalhar para você, seja por meio de investimentos ou por empreendedorismo.

Ou seja, este tema possui muito mais importância para a vida das pessoas do que alguns pensam. Assim, ao se investir em educação financeira espera-se como resultado um acúmulo de conhecimentos que possam minimizar os riscos e proporcionar escolhas mais conscientes e bem informadas que resultarão em uma melhor qualidade de vida.

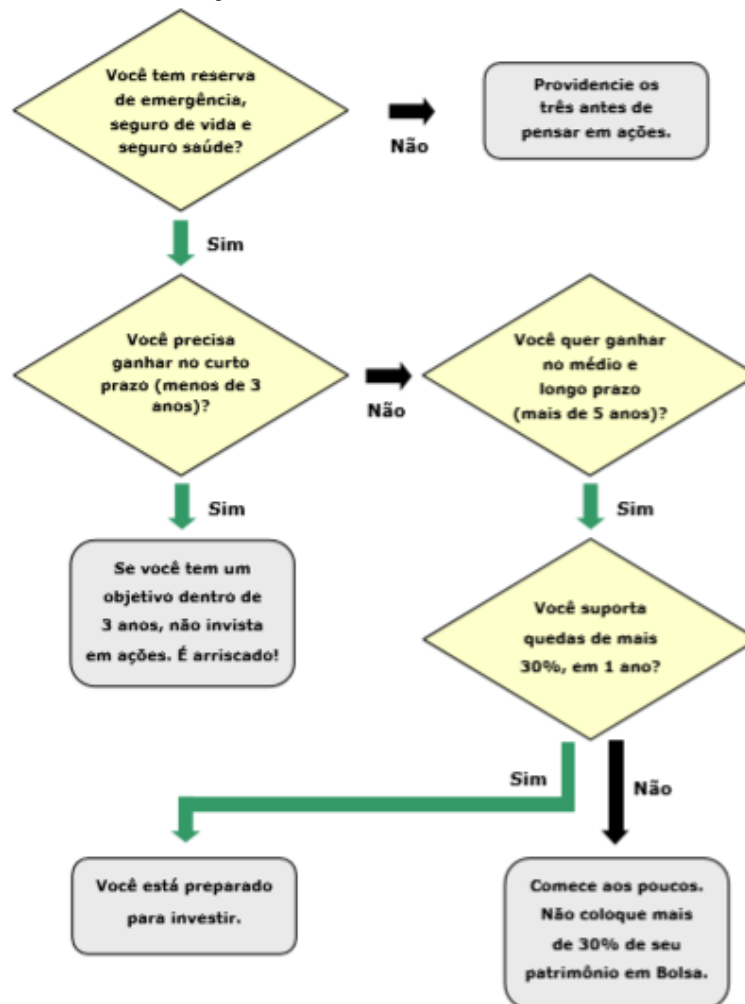
#### 2.5.1 Poupança e investimentos associados a aspectos emocionais

A iniciativa de guardar a renda restante do mês é denominada de poupar e a forma de como você guarda este dinheiro rendendo juros é chamada de investimento. Estes procedimentos são muito importantes para quem deseja no futuro gastar mais do que normalmente em um determinado período, seja para hobbies ou até mesmo para garantir um futuro tranquilo. (Carvalho, 2008)

Aprender a ganhar dinheiro é fundamental, pois ter nível superior não é garantia de futuro tranquilo. Hoje, a expectativa de vida do ser humano é muito maior. A nova geração pode viver 120 ou 130 anos. Viverão mais tempo do que as gerações anteriores e para isso vão precisar guardar mais dinheiro, para poder viver durante muito mais tempo e não depender de filhos ou do governo. Todos precisam estar preparados financeiramente para se reorganizar e enfrentar situações inéditas. (Carvalho, 2008)

Para conseguir realizar este procedimento a pessoa deve possuir conhecimento sobre educação financeira e ter inteligência emocional para não se abdicar ao imediatismo. Ou seja, ela precisa saber como gastar o dinheiro, mas isto não é uma tarefa fácil. Conforme Carvalho (2008, p. 08) “Ser capaz de escolher o que é melhor agora, levando em conta o que é importante no futuro, exige bom senso e experiência. Gastar é um ato de inteligência.” A inteligência emocional é importante, as tomadas das decisões econômicas exigem planejamentos que resultam em abdições no presente a favor de um futuro mais tranquilo.

Figura 2- Momento de investir em ações ou não



Fonte: (Carvalho, 2008)

Todos devem possuir uma reserva e guardar dinheiro para imprevistos, porém, muitos não conseguem realizar o ato de poupar e conseqüentemente terminam não se interessando também pelos investimentos, mesmo com o conhecimento que uma reserva é muito importante principalmente em momentos de dificuldades e imprevistos. Segundo Carvalho (2008), todos sabem que precisam ter uma reserva, mas muitos não sabem que poupar é prazeroso e leva a uma vida equilibrada.

De acordo com Carvalho (2008), a pessoa não deve investir antes que não tenha amortizado suas dívidas e esteja com o saldo positivo. Pois, não faz sentido investir parte do dinheiro com um rendimento menor que a taxa de juros das dívidas que possui.

Em qual investimento a pessoa deve investir seu dinheiro vai depender de vários fatores, inclusive do perfil do mesmo. Mas há recomendações na apostila da POUPEX, onde o autor utiliza como base um valor de 30 mil reais, de forma que pessoas com menos que isto devem

investir em fundos e acima disto em ações apenas quem tem interesse em pesquisar sobre o assunto frequentemente. (Carvalho, 2008)

### 2.5.2 O imediatismo da população brasileira

A hiperinflação é quando os índices de inflação atingem mais de 50%. Entre os anos de 1980 e 1994, o Brasil vivenciou isto e chegou aos índices de 80%. Foram tempos difíceis em que o consumidor não tinha poder de compra, além disso resultou em recessão da economia e desvalorização acentuada da moeda. Somando a isto, vários vícios surgiram neste período pelos consumidores e se mantém até os dias atuais, mesmo com a inflação sob controle e a economia em boas condições. (Carvalho, 2008)

As pessoas gastavam todo o salário logo após recebe-lo, visto que, a cada dia que ficava com o dinheiro, este resultava em uma desvalorização e o indivíduo perdia poder de compra. A partir do plano real, o cenário da inflação mudou e não se tornou mais necessário se livrar do dinheiro o mais rápido possível, porém, essa atitude se manteve na população como se fosse um vício, então, a Educação Financeira entra com a sua importância para evitar isto e que o dinheiro guardado não se desvalorize ao longo do tempo. Como fala Gallery (apud SANTANA, 2014, p. 23), entender sobre educação financeira é ter a capacidade de fazer julgamentos inteligentes e tomar decisões eficazes quanto ao uso e a gestão do dinheiro, isso se enquadra principalmente para como guardá-lo.

Os Cadetes são conhecidos e citados em palestras normalmente como imediatistas relacionados a vida civil e militar. O vício de gastar o máximo de dinheiro possível é entusiasmado pelo longo período de internato da AMAN e pelos perigos da profissão militar, que fazem com que criem uma necessidade de viver intensamente como se toda dispensa fosse a última. Porém, isto acaba causando o endividamento do indivíduo em um curto prazo. (SENN, 2017)

A Educação Financeira não é um empecilho para que o Cadete deixe de curtir a vida, mas sim, uma forma de torna-la melhor. Isto, por meio de incentivos para que os vícios sejam perdidos e que o Cadete gaste realmente com o que lhe torna feliz e com uma responsabilidade pelo seu futuro e nos seus sonhos. (SENN, 2017)

### 2.5.3 A moral do grupo está relacionada com o desempenho financeiro

A relação entre educação financeira e desempenho profissional está associado a preocupação constante do indivíduo com as dívidas, investimentos e bens que acabam retirando a devida atenção do militar das missões e das atividades principais. O Cadete, futuro Oficial do

Exército Brasileiro, irá trabalhar com aproximadamente 30 jovens de 18 anos, onde a maioria será oriundo de famílias humildes e que o soldo será de grande valia para a sua vida financeira, ou seja, será de grande importância a orientação que o Comandante de pelotão repasse para esses jovens com o objetivo do não endividamento destes e pelo bom desempenho do pelotão no cotidiano da Organização Militar.

A falta de educação financeira gera estresse, noites mal dormidas, preocupações triplicadas, entre outros problemas. Muitas pessoas vivem preocupadas com o contracheque. Assim, o trabalhador, sua família e seus ideais tornam-se “refêns” do salário. (Carvalho, 2008)

Como diz Reinaldo Domingos (2013), diretor da Associação Brasileira de Educadores Financeiros (ABEFIN):

Se a situação financeira de um colaborador não está equilibrada, a sua motivação não será a mesma no trabalho, o que acaba perturbando o bem-estar do indivíduo e interferindo em sua produtividade. Um Programa de Educação financeira é a chave para resolver a questão. (2013, InfoMoney)

Segundo Reinaldo Domingos (2013), a empresa não deve entender como programa de Educação Financeira apenas palestras de finanças pessoais e cursos de investimento. Para ele, para uma boa educação financeira, a empresa deve além de ensinar, aplicar um modelo de incentivo para a mudança de perfil do funcionário. Como benefícios, sem prejuízo para a empresa, para o indivíduo que possuir o melhor desempenho mensal com a análise por meio de critérios pré-estabelecidos. Ou seja, tratar a Educação Financeira como responsabilidade social na empresa, beneficiando funcionários, familiares, comunidade e a própria empresa.

## 2.6 A Inteligência emocional e as decisões econômicas

A inteligência emocional começou a ser estudada na década de 1990 pelo psicólogo Daniel Goleman, onde ele define-a como a capacidade de identificar os próprios sentimentos e os dos outros, de se motivar e de gerir bem as emoções e os relacionamentos. Além de demonstrar que a psicologia está diretamente ligada as tomadas de decisões das pessoas, incluindo as econômicas. (Goleman, 1995)

Para ele, saber reconhecer e gerenciar as emoções são essenciais para a verdadeira realização da vida. Com isto, apenas os conhecimentos técnicos não são suficientes para algumas situações, também é necessário saber lidar com as emoções e com as pessoas. Os que conseguem realizar estas atividades possuem mais chances de sucesso, pois a maioria das situações de trabalho e da vida são envolvidas por relacionamentos. (Goleman, 1995)

No campo da economia, principalmente do empreendedorismo, a forma como você trata as outras pessoas e como você controla suas emoções é essencial para o seu sucesso. Não basta entender apenas as ações dos indivíduos, mas também compreender o que os clientes sentem.

Para Goleman (1995), não existe uma loteria genética que define os vitoriosos e os fracassados no jogo da vida e mesmo existindo pontos que definam o temperamento, a mente humana é mudável e pode ser trabalhada. Portanto, para ele, não é o destino que define o temperamento da pessoa e sim os estudos, testes e esforços que a pessoa teve na vida.

Neste cenário, a economia da emoção vem crescendo de importância e avançando ultimamente, até máquinas estão sendo criadas para isto, segundo a empresa de pesquisa Markets and Markets, o mercado de computação afetiva, composta por tecnologias que reconhecem, compreendem e simulam as emoções humanas nas decisões, deve alcançar os 59 bilhões de dólares até 2021. (Tellini, 2016)

Portanto, possuir inteligência emocional é essencial para os consumidores, pois assim poderão controlar seus impulsos e fazerem o que querem e não o que as empresas os incentivarem. As organizações já perceberam a importância de influenciar na emoção das pessoas, que acabam fazendo exatamente aquilo que elas querem, seja, comprar um produto que não esteja precisando ou até mesmo a influência social. (Goleman, 1995)

### 2.6.1 A impulsividade nos momentos de compras

O humano nem sempre utilizará a razão ou a emoção para fazer suas escolhas na vida, o equilíbrio entre as duas é essencial para um bom controle das finanças e da própria história de vida, porém, muitos não encontram este equilíbrio. A impulsividade já foi objeto de estudo por vários pesquisadores. Se as pessoas agissem sem precipitação, não existiria as dívidas no mundo, porém, se basear a vida apenas na razão, as pessoas não aproveitariam certos momentos, como comer um hambúrguer, tomar um sorvete ou até mesmo viver algumas aventuras. (Martins, 2018)

Para compreender este trabalho, é muito importante entender o conceito de impulsividade, pois, esta definição é interligada com o uso das emoções nos momentos de tomadas de decisão.

“A impulsividade refere-se a ações precipitadas que ocorrem no momento sem premeditação e com elevado potencial para dano à pessoa. A impulsividade pode ser reflexo de um desejo de recompensas imediatas ou de incapacidade de postergar a gratificação. Comportamentos impulsivos podem se manifestar com intromissão social e/ou tomada de decisões importantes

sem considerações acerca das consequências no longo prazo. ” (American Psychiatric Association, 2014, p. 15)

A impulsividade pode ser expressa em diversos comportamentos e cada um deles possui suas características determinantes para a perda de controle. A impulsividade de uma pessoa agressiva é diferente da de uma pessoa ansiosa. O conceito principal para que isto torne-se um transtorno é o desequilíbrio da pessoa entre o pensar e o agir, indo diretamente para a ação, antecedendo o planejamento, gerando consequências como culpa, tristeza, raiva e arrependimento. Ou seja, ninguém é impulsivo com a mesma intensidade. (Martins, 2018).

Este problema pode ser descrito como um componente ou traço do temperamento, como um componente hereditário e estável da personalidade, mas também pode ser um fenômeno adquirido durante o tempo por meio do sistema nervoso central. As pessoas que possuem este diagnóstico apresentam elevada impulsividade em atividades de auto relato e em avaliações objetivas (Tavares & Alarcão, 2016).

O Cadete da AMAN tem a obrigação de procurar controlar sua impulsividade, visto que, estes planejam instruções e tomam decisões que envolvem riscos para os subordinados. Se pular alguma etapa, seja de segurança ou de instrução, as chances de ocorrer algo de grave aumentam consideravelmente. Portanto, o Cadete e o Aspirante do Exército Brasileiro não se podem deixar a mercê do improvável e dos seus impulsos, deve-se planejar tudo que será executado e não colocar em risco seus subordinados por conta das suas emoções. (SENNA, 2017)

No campo da economia, deve-se compreender o consumo impulsivo, a fim de saber controlar-se durante a execução de uma compra. Deve-se entender que as decisões finais serão resultadas de combinações de diferentes fatores internos, como hábitos e emoções que acabam favorecendo o consumo impulsivo. (Martins, 2018)

## 2.6.2 Tipos de devedores

Segundo Carvalho (2008), há 4 tipos principais de devedores, que são: os ocasionais, onde a situação devedora é causada por um imprevisto; os descuidados, onde há total descontrole das finanças (compradores compulsivos); os crônicos, onde passam a vida inteira devendo. Muitos deles agem por má-fé; E os devedores Calculistas, que planejam ficar no vermelho por um determinado período para atingir metas

## 2.6.3 A função do crédito no endividamento das pessoas

A definição de crédito de acordo com a apostila do BACEN é a seguinte: “O crédito é uma fonte adicional de recursos que não são seus, mas obtidos de terceiros (bancos, financeiras, cooperativas de crédito e outros), que possibilita a antecipação do consumo para a aquisição de bens ou contratação de serviços. Existem várias modalidades de crédito. Por exemplo: limite do cheque especial, cartão de crédito, empréstimos, financiamentos imobiliários ou de veículos, compra a prazo em lojas comerciais etc.” (BACEN, 2013, p. 25)

Figura 3- Consumismo por causa do cartão de crédito



Fonte: (Leite, 2010)

Após o plano real, além da estabilização da inflação, começaram a surgir diversas formas de créditos. O ato de comprar tornou-se mais fácil. O crédito tinha que se tornar um aliado de todos, mas atualmente ocorre o contrário, ele é um dos grandes inimigos. As pessoas não aprenderam a utilizá-lo da melhor forma e acabam se endividando e pagando grandes taxas para os bancos. Como diz na postila do BCB:

A ausência de educação financeira, aliada à facilidade de acesso ao crédito, tem levado muitas pessoas ao endividamento excessivo, privando-as de parte de sua renda em função do pagamento de prestações mensais que reduzem suas capacidades de consumir produtos que lhes trariam satisfação. (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2013, p. 10)

Segundo pesquisa da CNC (2018), o cartão de crédito é a maior dívida das famílias brasileiras e chega a mais de 70% da totalidade, disparado na frente dos outros tipos. E como cita o programa de Educação Financeira da POUPEX, o controle das despesas com o cartão exige cuidados, mas a falta de orientação resulta na atual quantidade de pessoas endividadas pelo mesmo. A Educação Financeira também ajudaria mesmo após o endividamento, com formas de pagar juros mais baixos e assim conseguir sair desta situação. (Carvalho, 2008)



O cheque especial é outra forma de crédito utilizada por aproximadamente 6% das famílias endividadas no Brasil (CNC, 2018). Esta chega a ser pior que o cartão de crédito por conta das altas taxas de juros. Na AMAN, muitos Cadetes planejam a utilização do crédito do cheque especial como se fosse parte do salário. E nisto, estes pagam taxas mensais para o banco que resulta em uma perda no poder de compra ao longo do tempo. (SENNÁ, 2017)

### 3 REFERENCIAL METODOLÓGICO

#### 3.1 MÉTODOS

Durante o trabalho foi apresentada uma pesquisa bibliográfica com os conceitos e dados importantes para a conclusão. Também foi realizado uma pesquisa empírica por meio da coleta de dados.

O método adotado neste estudo se insere na perspectiva da metodologia quantitativa que foi aplicado por meio da observação descritiva. Segundo Silveira e Gerhardt (2009), a pesquisa quantitativa é compreendida por meio da análise de dados brutos e é norteadada pelo positivismo, assim recorrendo a matemática para explicar as situações. Ou seja, ela analisa as informações coletadas por meio da estatística.

O questionário teve como procedimento a divisão das perguntas em quatro subconjuntos. No primeiro, as perguntas estavam associadas com a situação econômica e educação financeira do indivíduo. No segundo subconjunto, os questionamentos foram relativos ao conhecimento teórico sobre assuntos pertinentes ao trabalho. No terceiro subconjunto, as perguntas foram associadas aos impulsos e desvios da racionalidade. Nas últimas perguntas, o indivíduo respondeu sobre os aspectos emocionais que influenciam nas suas decisões econômicas.

O final do procedimento foi concretizar os objetivos e responder a hipótese do trabalho por meio da associação da pesquisa bibliográfica com os dados dos quatro conjuntos do questionário. Destaca-se que o grupo da pesquisa possui boas condições cognitivas, visto que, possuíram boas orientações educacionais e passaram em um concurso federal concorrido.

#### 3.2 ANÁLISE DOS DADOS

Os dados desta pesquisa foram obtidos por meio de um formulário, onde 40 Aspirantes de Engenharia da turma de 2020 foram questionados com perguntas sobre os temas de educação financeira associados a economia comportamental e inteligência emocional com a finalidade de obter as principais influências nas decisões econômicas e se eles conseguem controlar os aspectos emocionais nestes momentos.

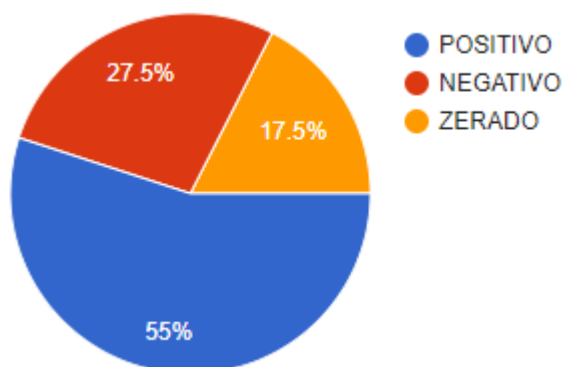
As perguntas foram feitas com base nas teorias da economia comportamental, onde o pesquisador procura identificar de uma forma mais realista como os indivíduos se comportam.

De acordo com Camerer (1999), para este processo é indicado a pesquisa empírica sobre desvios de racionalidade nos momentos de decisão econômicas dos pesquisados.

#### 4 RESULTADO E DISCUSSÃO

Conforme o gráfico 1, entre os Cadetes do quarto ano de Engenharia de 2020, 55% terminam o mês com o saldo financeiro positivo, 27,5% terminam negativos e 17,5% finalizam o mês sem recursos. Portanto, mais da metade consegue controlar seu orçamento e conviver apenas com o seu salário atual, porém, há uma boa parcela que não consegue e assim utilizam o crédito do cheque especial ou cartão e terminam o mês negativos.

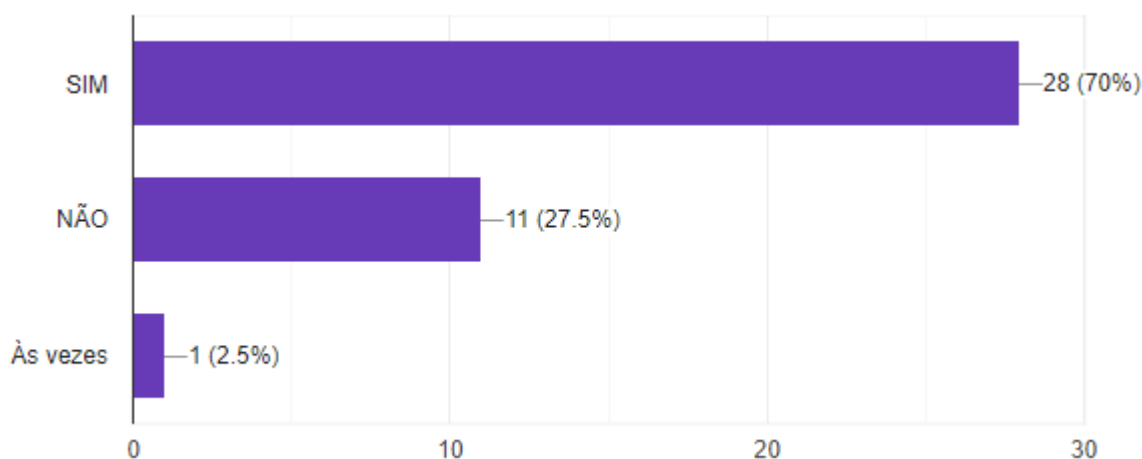
Gráfico 1 – Como termina o saldo financeiro dos Cadetes no mês



Fonte: Autor (2020)

Ao ser questionado se realizavam alguma atividade de planejamento orçamentário durante o mês: 70% responderam que realizam, 27,5% que não e 2,5% que às vezes. Dados que demonstram que a população pesquisada possui uma boa orientação financeira, entretanto nem todos as seguem.

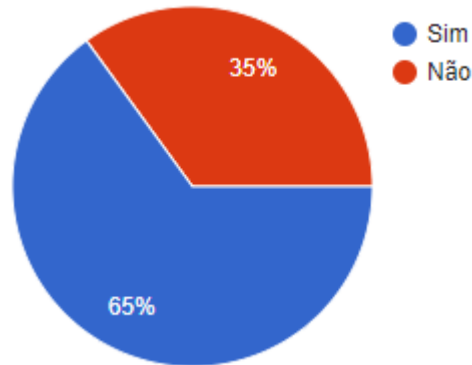
Gráfico 2 – Porcentagem de Cadetes que realizam planejamentos financeiros durante o mês



Fonte: Autor (2020)

A terceira pergunta foi em relação ao conhecimento teórico sobre inteligência emocional, onde 65% responderam que possuem e 35% que não. Isto não significa que o indivíduo domina suas emoções, apenas que ele possui conhecimento sobre o tema, onde, a maioria sabe que IE é reconhecer, avaliar e controlar seus impulsos emocionais.

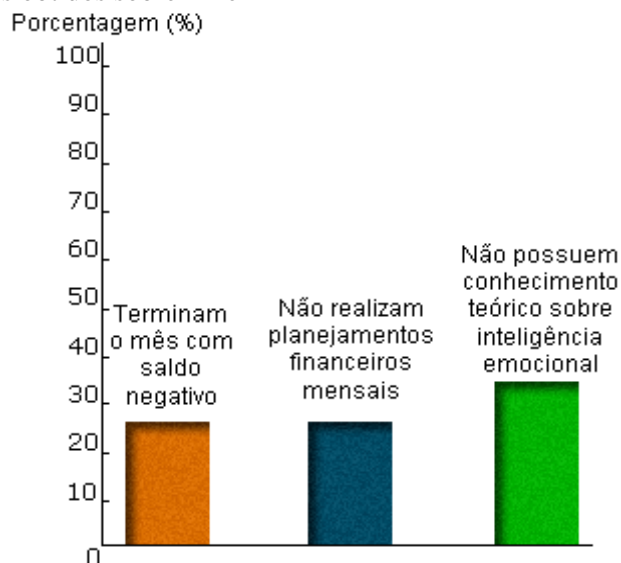
Gráfico 3- Porcentagem que possui conhecimento teórico sobre IE



Fonte: Autor (2020)

Correlacionando as três perguntas anteriores, as porcentagens de quem termina o mês com o saldo negativo é a mesma de quem não realiza o planejamento financeiro mensal, que são aproximados da porcentagem de quem não possui conhecimento teórico sobre IE. As porcentagens foram 27,5% para as duas primeiras respostas e 35%, para a última.

Gráfico 4 - Relação de dados obtidos sobre EF e IE

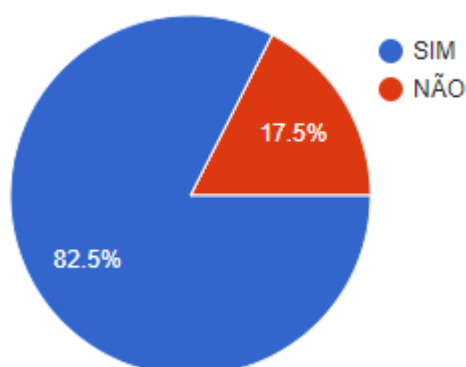


Fonte: Autor (2020)

Na quarta questão, o indivíduo é questionado se reconhece suas emoções no cotidiano. 82,5% responderam que reconhecem e 17,5% que não. Dados que demonstram que esta

população acredita que possui um bom reconhecimento das emoções, sabendo quando estão nervosos, tristes ou com qualquer outro aspecto.

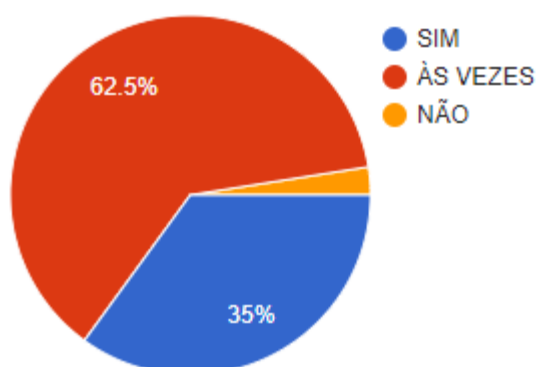
Gráfico 5 – Porcentagem de Cadetes que reconhecem suas emoções



Fonte: Autor (2020)

Ao ser perguntado se questionavam antes de realizar a compra de um produto se este seria útil, 62,5% responderam que algumas vezes e 35% responderam que sempre. Isto prova que mais da metade dos pesquisados nem sempre se utilizam de aspectos racionais para realizar a decisão da compra de algo.

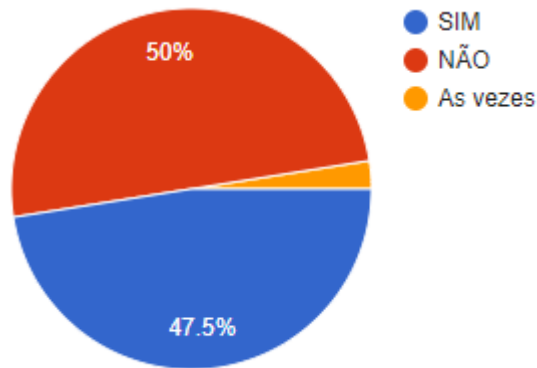
Gráfico 6- Porcentagem de Cadetes que questionam se o produto é essencial antes da compra



Fonte: Autor (2020)

Ao ser questionado se possuem dificuldades em controlar seus impulsos nas compras, 47,5% responderam que sim e 50% que não. Ou seja, metade dos pesquisados consideram que não possuem dificuldades para isto.

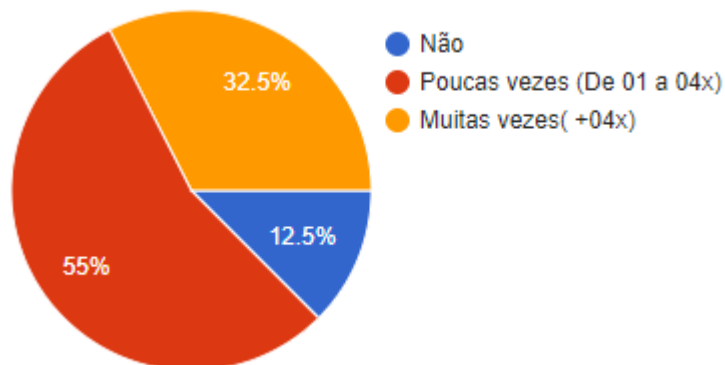
Gráfico 7- Porcentagem que possuem dificuldades para controlar seus impulsos nas compras



Fonte: Autor (2020)

Porém, apesar de eles considerarem que não possuem dificuldades para controlar os impulsos, a maioria já se arrependeu de alguma compra. Onde, 55% responderam que se arreponderam poucas vezes, 32,5% que muitas vezes e apenas 12,5% que nunca se arreponderam. Isto corrobora que mais da metade dos pesquisados já realizaram alguma compra por impulso e depois se arreponderam e que apenas 12,5%, a minoria, conseguiram dominar este aspecto totalmente na sua vida nunca realizando a denominada compra impulsiva.

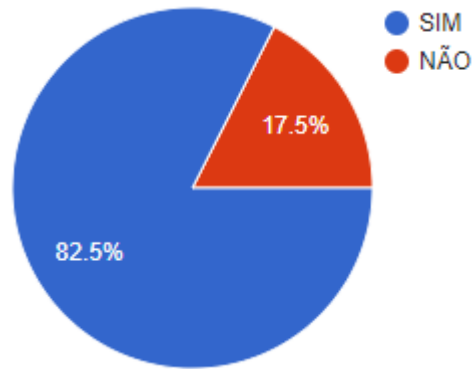
Gráfico 7- Porcentagem de Cadetes que se arreponderam da compra de um produto



Fonte: Autor (2020)

No campo dos aspectos emocionais, foi perguntado se o entrevistado em algum momento foi influenciado por algum aspecto. 82,5% responderam que foram influenciados e apenas 17,5% responderam que não foram.

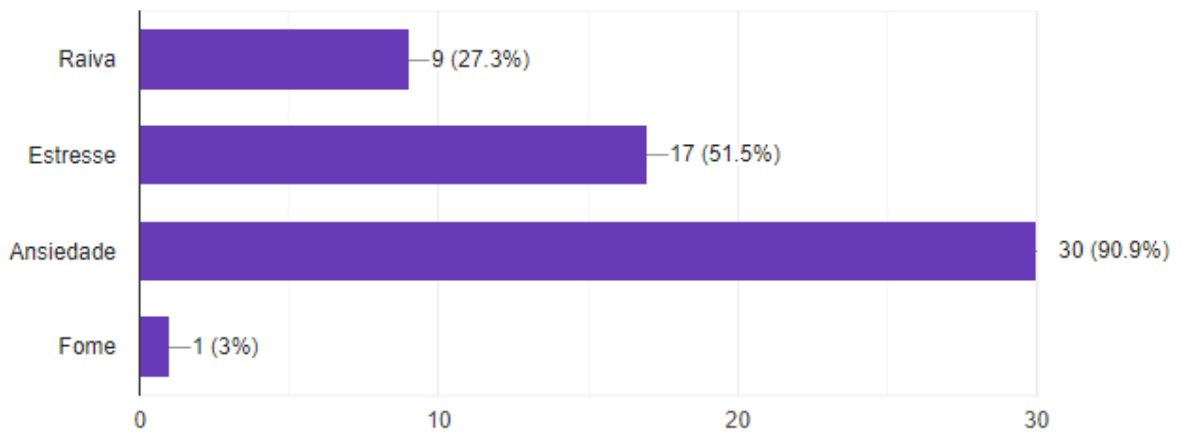
Gráfico 8 - Porcentagem que já foram influenciados por algum aspecto emocional



Fonte: Autor (2020)

Os dados ficam mais precisos ao questionar quais são os aspectos que influenciaram em algum momento nas decisões econômica. Dos que responderam sim na pergunta anterior, 90,9% disseram que foram influenciados pela ansiedade. 51,5% responderam que foram influenciados pelo estresse, 27,3% pela raiva e apenas 3% pela fome, que se enquadra no aspecto de estresse.

Gráfico 9 – Porcentagem dos aspectos que influenciam nas decisões



Fonte: Autor (2020)



## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O trabalho teve como objetivo principal verificar a influência de alguns aspectos emocionais nas decisões econômicas dos Aspirantes de Engenharia de 2020. O resultado foi que eles são influenciados constantemente e que se arrependem quando as decisões são tomadas sem auxílio da racionalidade. Como cita Tellini (2016), o uso da emoção associada a razão fazem com que as pessoas tomem decisões equilibradas e não se arrependam no futuro.

A análise de dados demonstra também que o universo pesquisado possui conhecimento sobre EF, onde mais da metade realizam planejamentos mensais e foram instruídos sobre o assunto. Porém, ainda assim, há Cadetes que não realizam e não possuem esta mentalidade, mesmo com orientações. Curiosamente, demonstrando a importância da EF, a porcentagem de questionados que terminam o mês endividados é a mesma de quem não realiza o planejamento financeiro.

A pesquisa verificou também que há alguns aspectos emocionais que influenciam nas decisões mais que os outros. A ansiedade, que é um problema relevante na sociedade atual, foi o aspecto que mais interferiu nas decisões econômicas. O resultado disto é justificado pela rotina que os Aspirantes vivem na AMAN, onde eles possuem o excesso de futuro em muitos momentos, seja, esperando os feriados, a declaração de Aspirante ou até mesmo nas avaliações e nas vésperas das atividades de campo. O estresse é o segundo aspecto que mais influenciou, seguido da raiva.

A pesquisa verificou que mais da metade possui conhecimento sobre inteligência emocional e reconhecem quando estão com determinada emoção, porém, não conseguem se controlar e as vezes realizam compras compulsivas, principalmente quando estão ansiosos ou com raiva, fazendo com que se arrependam no futuro das escolhas que fizeram.

A pesquisa também identificou que mais da metade já realizou alguma compra compulsiva por conta dos aspectos emocionais e estão enquadrados em devedores descuidados. Conforme Carvalho (2008), os compradores compulsivos quando estão endividados são enquadrados em devedores descuidados por conta do desinteresse pela informação e do não planejamento financeiro.

Portanto, pode-se concluir que os Aspirantes de Engenharia de 2020 são influenciados por aspectos emocionais nos momentos das decisões econômicas e que algumas vezes não se importam com a racionalidade para decidir. A ansiedade foi o aspecto que mais influenciou neste grupo e que atrapalhou nos momentos de compra fazendo com que os Aspirantes tivessem decisões compulsivas.

## REFERÊNCIAS

AMERICAN PSYCHIATRIC ASSOCIATION. Manual diagnóstico e estatístico de transtornos mentais. Porto Alegre: ABDR, 2014.

ATKINSON, R. **Introdução à psicologia de Hilgard**. Porto Alegre, RS: Artmed, 2002.

BRAGANÇA, J. Roda das emoções de Plutchik. 2010. Disponível em: <[https://pt.wikipedia.org/wiki/Robert\\_Plutchik#/media/Ficheiro:Roda\\_Das\\_Emocoes.png](https://pt.wikipedia.org/wiki/Robert_Plutchik#/media/Ficheiro:Roda_Das_Emocoes.png)>. Acesso em 29 de Maio de 2020.

CAMERER, C. **Behavioral economics**: Reunifying psychology and economics. PNAS, 1999.

CARVALHO, J. Apostila POUPEX Educação Financeira: 5º ed. Brasília: Gabinete do Comandante, 2008.

CERBASI, G. **Casais inteligentes enriquecem juntos**. São Paulo: Gente, 2004.

COOMBES, F. Notice How People Make Decisions. 2011. Disponível em: <<http://www.positivehealth.com/article/nlp/notice-how-people-make-decisions>>. Acesso em 15 de maio de 2020.

FERREIRA, V. **Psicologia Econômica**: Origens, modelos, propostas. Tese de Doutorado, Programa de Estudos Pós-Graduados em Psicologia Social. São Paulo: PUC-SP, 2007.

FERREIRA, V. **Psicologia Econômica**: Estudo do comportamento econômico e da tomada de decisão. Rio de Janeiro: Campus/Elsevier, 2008.

GERHARDT, T.; SILVEIRA, D. **Métodos de Pesquisa**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009.

GOLEMAN, D. **Inteligência emocional**. Rio de Janeiro, RJ: Objetiva, 1995.

KATONA, G. **Psychological Economics**. New York: Elsevier, 1975.

LEITE, W. Impulsividade. 2010. Disponível em: <<http://www.willtirando.com.br/impulsividade/>> Acesso em: 20 de Maio de 2020

MANKIWI, G. **Introdução à economia**. Cambridge: Cengage Learning, 2009.

MARTINS, E. C. Impulsividade: Normal ou patológica? 2018 Disponível em:<<https://www.vittude.com/blog/fala-psico/impulsividade-normal-ou-patologica/>> Acesso em : 20 de Fevereiro de 2020

PLUTCHIK, R. **Emotions**: A general psychoevolutionary theory. Approaches to emotion. Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates, 1984.

SENNA, J. P. **A formação acadêmica e os desafios da vida militar**: Um estudo. Resende: Academia Militar das Agulhas Negras, 2017.

TAVARES, H.; ALARCÃO, G. **Manual clínico dos transtornos da impulsividade**. São Paulo: Artmed, 2016.

TELLINI, G. Emoção X razão: entenda como tomamos decisões. 2016. Disponível em: <<https://www.forebrain.com.br/noticias/emocao-x-razao-entenda-como-tomamos-decisoes/>> Acesso em 20 de Fevereiro de 2020.

**ANEXO**