

# GATILHOS EMOCIONAIS:

como eles têm afetado  
sua saúde financeira?



CREDIATIVOS

# GATILHOS EMOCIONAIS:



como eles têm afetado  
sua saúde financeira?

## O que dói no coração também dói no bolso

Elas moldam nossas relações interpessoais, influenciam a forma como vemos o mundo e acabam por determinar as experiências que vivemos. Nossa vida financeira raramente é feita só de números; em grande parte, ela é também direcionada pelas emoções que sentimos diariamente.

Raiva, alegria, tédio, tristeza, medo, ansiedade, euforia. Cada estado mental impacta de alguma forma o modo como reagimos às situações, e com as nossas escolhas financeiras não é diferente. Quem nunca se viu comprando algo de que não precisava de fato, apenas para aliviar uma ansiedade momentânea?

Verdade seja dita: a grande maioria de nossas decisões de consumo são de alguma forma afetadas por nossas emoções. O problema é que essas decisões tomadas pelo “calor do momento” acabam desconsiderando dois fatores essenciais para nossa saúde financeira: planejamento e controle.

Essas decisões por impulso nos levam não apenas a gastar mais do que deveríamos, como também a investir sem ter conhecimento suficiente e a contrair dívidas desnecessárias, apenas para satisfazer um desejo impulsivo ou trazer alívio para uma insatisfação momentânea.

**Neste e-book, você vai conhecer os principais gatilhos emocionais que costumam sabotar o seu bolso, ao te impedirem de poupar e investir dinheiro, ou ao tentarem te convencer de que aquele produto é tudo o que você sempre quis ou de que mais precisa na vida.**

# COMO OS GATILHOS EMOCIONAIS GUIAM NOSSOS PASSOS



Você já deve ter visto um

## “AVISO DE GATILHO”

em algumas publicações na internet. Eles estão lá justamente para alertar de que o conteúdo daquele post tem potencial para despertar ondas emocionais negativas nas pessoas.

**Gatilhos emocionais são momentos do dia a dia que disparam determinados tipos de emoção,** comportamento, memória ou trauma armazenados em nosso inconsciente. Frequentemente associados a experiências negativas, são situações que nos fazem reviver sentimentos de dor ou frustração e tomar atitudes automáticas motivadas por esses estímulos.

Essas situações geram uma **descarga emocional repentina,** que nos leva a ações impulsivas e a comportamentos pouco racionais. Muitas vezes, ouvir uma música ou sentir um determinado cheiro já é suficiente para desencadear esse processo.



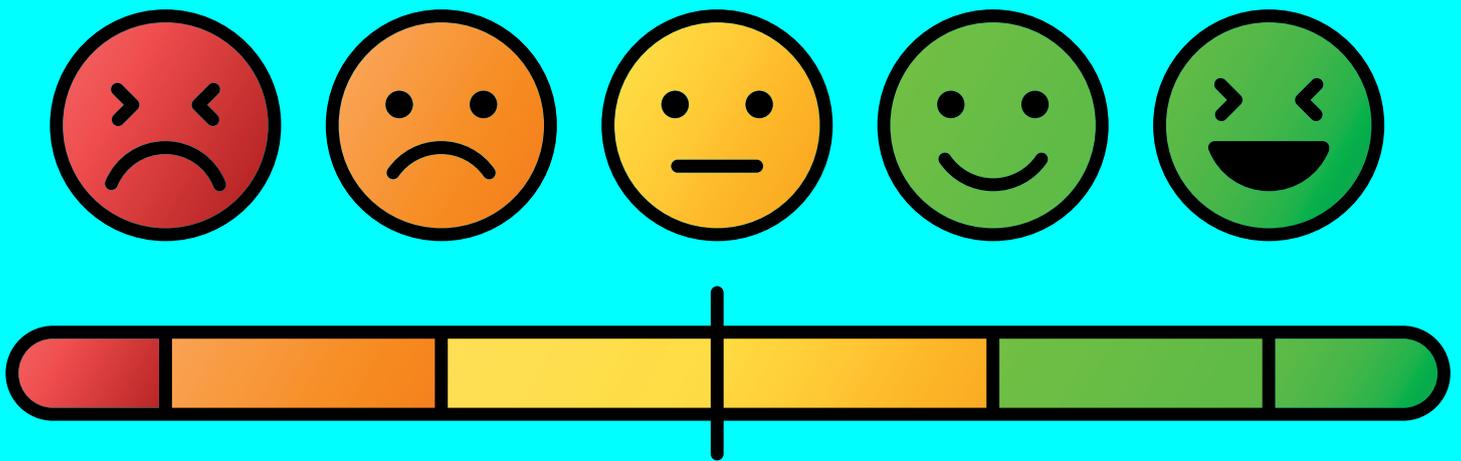
# EMOÇÕES E FINANÇAS: MELHOR SEPARAR

**Quando falamos em “gatilhos financeiros”, estamos nos referindo aos gatilhos emocionais que nos levam a atitudes impulsivas em relação às finanças.**

Embora a lógica sugira que as decisões relativas a dinheiro deveriam ser tomadas com frieza e racionalidade, nosso cotidiano está permeado por estímulos emocionais que silenciosamente comandam nossos passos.

Muitas dessas emoções são tão sutis que passam despercebidas, mas exercem uma influência poderosa sobre o que compramos, quanto poupamos, ou quanto nos endividamos.

# IDENTIFICANDO OS GATILHOS EMOCIONAIS



## IMPULSIVIDADE

A impulsividade é uma das forças emocionais mais frequentes e perigosas quando se trata de gastar. Ela surge em momentos inesperados, incentivada por aquela promoção relâmpago ou pelo cartão de crédito que facilita o acesso ao que desejamos no momento. É um impulso que não controlado compromete nossa estabilidade financeira e nossos planos de longo prazo.

## RAIVA

A raiva quase sempre vem acompanhada de ações e decisões desastrosas. Levados por ela, podemos pôr a perder um esforço financeiro de anos por causa de um impulso momentâneo.



## ESTRESSE

O estresse afeta negativamente todas as nossas relações, e com o dinheiro não é diferente. Às vezes usamos as compras para aliviar a carga emocional que nos pressiona e nos impede de ter clareza para organizar nossas finanças.

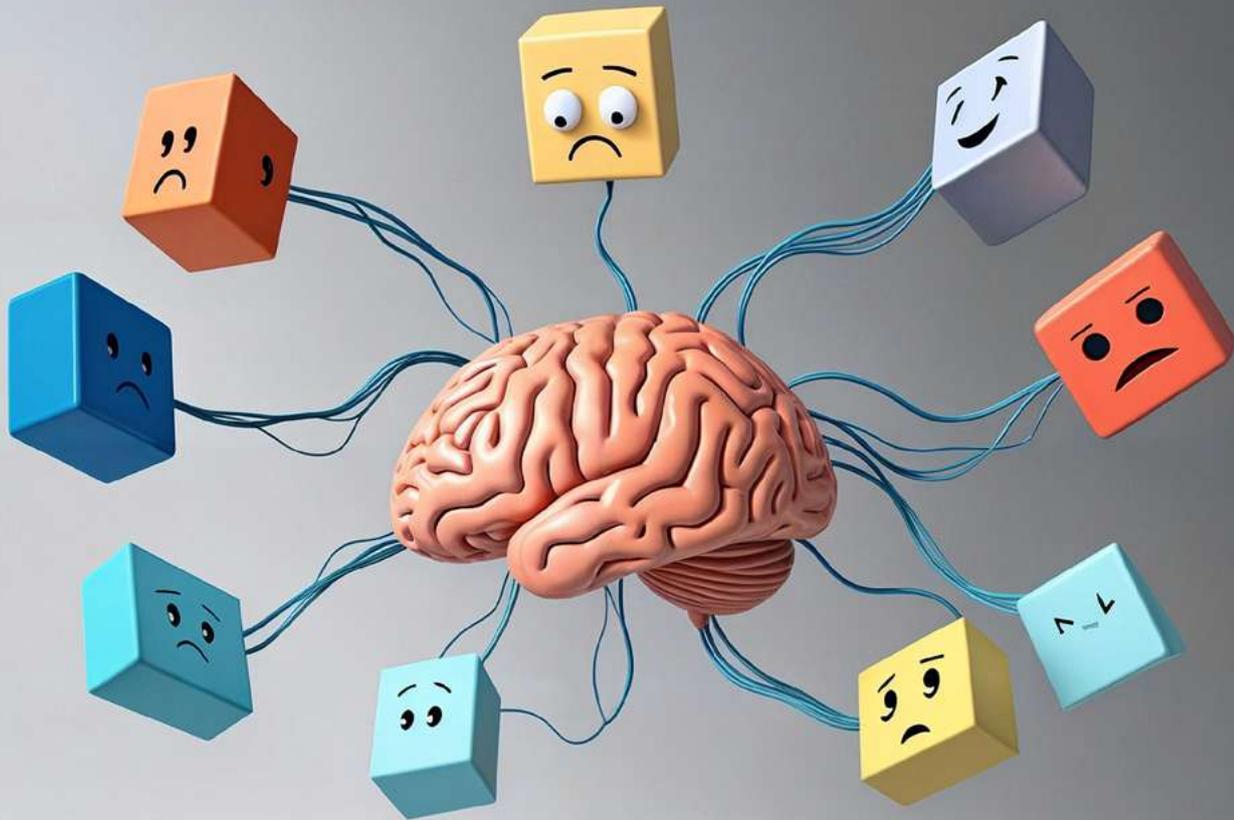
## MEDO

Medo de perder, medo de se sentir excluído, de não ser aceito, de não estar protegido, medo da escassez, medo do futuro. São muitos os temores que podem nos levar a decisões irracionais em relação às finanças.

A propaganda costuma recorrer a esse gatilho ao fazer apelos como “aproveite, últimas unidades”, “garanta já o seu” ou “vagas limitadas”. Chamadas como essas podem desencadear em nós o medo de ficar para trás, de perder uma grande oportunidade, assim despertando um impulso de urgência em consumir.

## ANSIEDADE

Outra sensação que mexe com nosso bolso. O estilo de vida acelerado imposto pela sociedade em que vivemos nos leva a querer tudo “pra ontem”. Movidos pela ansiedade, podemos tomar decisões de compra atropeladas e impulsivas.



## ALEGRIA

Quando o intuito é proteger as finanças, é preciso ter cautela até com emoções aparentemente positivas. Afinal, quem nunca se deixou levar por um momento de entusiasmo e se empolgou além da conta na hora de passar o cartão?

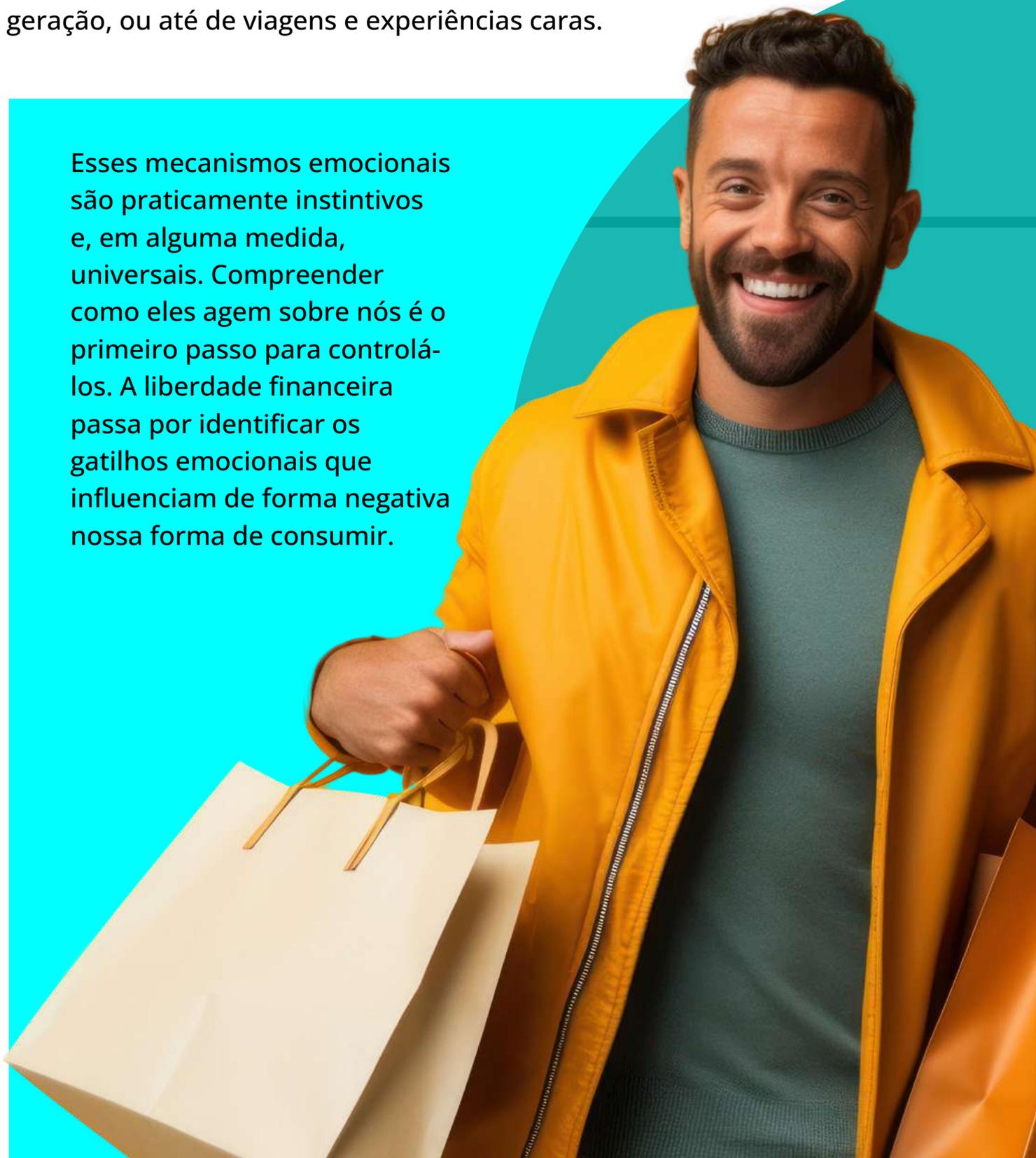
## TÉDIO

O tédio é outro gatilho para compras impulsivas. Quando estamos entediados, comprar algo novo pode parecer uma maneira de quebrar a monotonia. E essa reação pode nos levar a compras desnecessárias e ao desperdício de recursos. Compras impulsivas podem parecer uma solução momentânea para aliviar a tensão, mas podem resultar em dívidas e mais estresse a longo prazo.

## CONFORTO IMEDIATO

Como deixar de mencionar o conforto emocional que o consumo nos proporciona? Em meio a rotinas estressantes, momentos de compra podem oferecer um alívio imediato, quase como uma recompensa. Para muitos, essa satisfação vem na forma de uma roupa nova, o celular de última geração, ou até de viagens e experiências caras.

Esses mecanismos emocionais são praticamente instintivos e, em alguma medida, universais. Compreender como eles agem sobre nós é o primeiro passo para controlá-los. A liberdade financeira passa por identificar os gatilhos emocionais que influenciam de forma negativa nossa forma de consumir.



# O IMPACTO DOS GATILHOS NO SEU BOLSO

Os gatilhos emocionais influenciam diretamente nossos comportamentos financeiros, muitas vezes levando a gastos desnecessários e ao endividamento. Um simples desejo de “se presentear” acaba virando um ciclo de gastos para compensar emoções difíceis, e o bolso sente o impacto.





## **OUTRO EXEMPLO ESTÁ NOS INVESTIMENTOS FEITOS NO CALOR DA EMOÇÃO,**

movidos pela euforia ou pelo medo de perder uma “grande oportunidade”. Essa impulsividade pode levar a escolhas arriscadas e mal calculadas, resultando em prejuízos financeiros que poderiam ser evitados com um pouco mais de planejamento e racionalidade.

O uso excessivo de crédito é outro reflexo emocional frequente, incentivado pela facilidade de parcelamento e pela sensação de que “podemos pagar depois”. Entretanto, ao acumular dívidas, muitas vezes esquecemos que o crédito tem um custo e que juros podem transformar compras pequenas em um grande passivo.

A influência das emoções sobre o consumo é natural, mas reconhecer esses gatilhos é essencial para evitar decisões que pesem no bolso e comprometam a saúde financeira a longo prazo.



# EDUCAÇÃO FINANCEIRA E EMOCIONAL: como elas podem caminhar juntas?

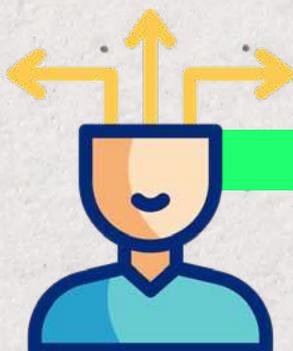


**A EDUCAÇÃO FINANCEIRA NÃO SE RESUME A APRENDER A FAZER UM ORÇAMENTO;** ela também exige autoconhecimento emocional. Confira a seguir algumas estratégias que podem ser úteis para reconhecer e lidar com gatilhos emocionais:



## DESENVOLVA SUA AUTOCONSCIÊNCIA

Esteja consciente de suas emoções e de como elas podem afetar seus hábitos de consumo. O autoconhecimento nos ajuda a perceber, por exemplo, quando estamos gastando para aliviar o estresse ou a ansiedade, ou quando estamos sendo levados pelo impulso de emulação. Com esse entendimento é possível criar hábitos financeiros que não apenas respeitam o orçamento, mas também favoreçam uma vida mais equilibrada e sustentável.



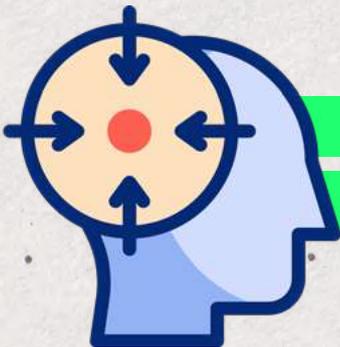
## ESTABELEÇA LIMITES

Defina um orçamento e mantenha-se fiel a ele, mesmo quando exposto a gatilhos emocionais.



## ENCONTRE ALTERNATIVAS SAUDÁVEIS

Procure maneiras saudáveis de lidar com o estresse, o tédio ou tristeza, como a prática de exercícios, meditação ou mesmo conversas com amigos.



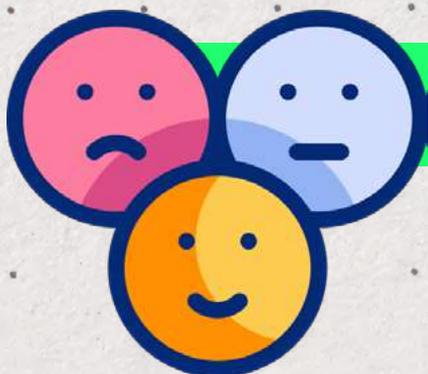
## QUESTIONE-SE ANTES DE COMPRAR

Sabe aquelas perguntinhas básicas? Quero? Mereço? Preciso? Posso? Devo? Pois é. Elas devem vir à sua mente toda vez que você estiver diante de uma decisão de compra. Use-as para orientar suas emoções, especialmente quando elas estão te empurrando para compras impulsivas e decisões erradas. E o mais importante: a ordem é só comprar quando a resposta for “sim” para todas elas.



## CHEQUE SUAS MOTIVAÇÕES

Antes de tomar uma decisão de compra, certifique-se de que ela não esteja sendo somente um refúgio em um momento de instabilidade emocional. “Trabalhei demais”, “Estou de TPM”, “É sábado, hoje pode, vai...”. Cuidado com esses argumentos: nessas horas, tudo pode ser desculpa para nos convencer de que merecemos um “pequeno mimo”, que no dia seguinte pode se transformar em um grande arrependimento.



## OLHE PARA O PASSADO

Um bom ponto de partida é analisar compras passadas, especialmente aquelas motivadas pela emoção. Por exemplo, tente relembrar uma compra recente feita por impulso: O que motivou essa decisão? Você estava se sentindo estressado, ansioso ou empolgado? Como se sentiu depois da compra? Registrar essas observações ajuda a identificar padrões e compreender melhor os gatilhos emocionais.



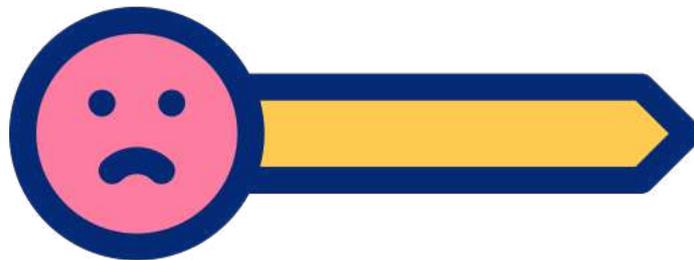
## **ANTECIPE-SE A VOCÊ MESMO**

Outro exercício eficaz é criar um plano de ação para futuras situações de compra. Imagine-se em um momento de euforia, como uma promoção irresistível, por exemplo. Antes de qualquer decisão, respire fundo, faça uma pausa e pergunte-se: “Esse gasto está alinhado com meus objetivos financeiros? Preciso mesmo disso ou é só uma resposta emocional?” Ao praticar essa pausa, você reforça o autocontrole e fortalece sua habilidade de avaliar compras de uma perspectiva mais racional.



## **ESTABELEÇA UM PERÍODO DE ESPERA**

Adote um “período de espera” de 24 horas antes de qualquer compra não planejada. Esse tempo permite que a emoção esfrie, dando lugar a uma análise mais objetiva. Incorporar esses exercícios no dia a dia ajuda a transformar pequenos hábitos em uma grande mudança de mentalidade, garantindo que o controle financeiro esteja nas suas mãos – e não nas suas emoções.



Saber reconhecer as próprias emoções e entender como elas influenciam nossas decisões financeiras é uma habilidade poderosa para cultivar uma relação mais saudável com o dinheiro.

Construir uma base emocional que nos permita fazer escolhas financeiras alinhadas com nossos objetivos de longo prazo, sem sermos reféns dos caprichos emocionais do momento, é um dos requisitos mais importantes na construção de uma vida financeira saudável.