

**UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA “JÚLIO DE MESQUITA FILHO”**

**FACULDADE DE CIÊNCIAS**

Programa de Pós-Graduação em Psicologia do Desenvolvimento e Aprendizagem

Angélica Lopes Gonçalves

**CONJUGALIDADE E GESTÃO DO ORÇAMENTO DOMÉSTICO:  
DESCRIÇÃO E ANÁLISE DE ASPECTOS PSICOLÓGICOS E  
RELACIONAIS DOS CASAIS ENTREVISTADOS**

BAURU

2016

Angélica Lopes Gonçalves

**CONJUGALIDADE E GESTÃO DO ORÇAMENTO DOMÉSTICO:  
DESCRIÇÃO E ANÁLISE DE ASPECTOS PSICOLÓGICOS E  
RELACIONAIS DOS CASAIS ENTREVISTADOS**

Dissertação apresentada como requisito para obtenção do título de Mestre à Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho” – Programa de Pós-Graduação em Psicologia do Desenvolvimento e Aprendizagem, área de concentração - Desenvolvimento: Comportamento e Saúde, sob orientação do Prof. Dr. Sandro Caramaschi.

BAURU

2016

Gonçalves, Angélica Lopes.

Conjugalidade e gestão do orçamento doméstico:  
descrição e análise de aspectos psicológicos e  
relacionais dos casais entrevistados / Angélica  
Lopes Gonçalves, 2016  
174 f.

Orientador: Sandro Caramaschi

Dissertação (Mestrado)-Universidade Estadual  
Paulista. Faculdade de Ciências, Bauru, 2016

1. Conjugalidade. 2. Orçamento doméstico. 3.  
Padrões de interação. I. Universidade Estadual  
Paulista. Faculdade de Ciências. II. Título.



UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA

Câmpus de Bauru



### ATESTADO DE APROVAÇÃO - DEFESA

Atestamos que **ANGÉLICA LOPES GONÇALVES**, RA nº: 161804-3, RG nº 23.984.760-X, expedido pela SSP/SP, defendeu, no dia 07/12/2016, a dissertação intitulada **Conjugabilidade e gerenciamento do orçamento doméstico: descrição e análise de aspectos psicológicos e relacionais dos casais entrevistados**, junto ao Programa de Pós Graduação em PSICOLOGIA DO DESENVOLVIMENTO E APRENDIZAGEM, Curso de Mestrado Acadêmico, tendo sido 'APROVADA'.

Atestamos ainda que a obtenção do título dependerá de homologação pelo Órgão Colegiado competente.

Bauru, 07 de dezembro de 2016

  
Eliana Cristina Galazo Pereira  
Supervisor Técnico de Seção  
Seção Técnica de Pós-graduação

**ATA DA DEFESA PÚBLICA DA DISSERTAÇÃO DE MESTRADO DE ANGÉLICA LOPES GONÇALVES, DISCENTE DO PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM PSICOLOGIA DO DESENVOLVIMENTO E APRENDIZAGEM, DA FACULDADE DE CIÊNCIAS.**

Aos 07 dias do mês de dezembro do ano de 2016, às 15:30 horas, no(a) Sala 1 do prédio da pós-graduação da Faculdade de Ciências, reuniu-se a Comissão Examinadora da Defesa Pública, composta pelos seguintes membros: Prof. Dr. SANDRO CARAMASCHI - Orientador(a) do(a) Departamento de Psicologia / Faculdade de Ciências - UNESP/Bauru, Profa. Dra. MARILENE KROM do(a) Departamento de Psicologia / Universidade Paulista - UNIP, Profa. Dra. MARIANNE RAMOS FEIJÓ do(a) Departamento de Psicologia / Faculdade de Ciências - UNESP/Bauru, sob a presidência do primeiro, a fim de proceder a arguição pública da DISSERTAÇÃO DE MESTRADO de ANGÉLICA LOPES GONÇALVES, intitulada **Conjugabilidade e gerenciamento do orçamento doméstico: descrição e análise de aspectos psicológicos e relacionais dos casais entrevistados**. Após a exposição, a discente foi arguida oralmente pelos membros da Comissão Examinadora, tendo recebido o conceito final: APROVADO. Nada mais havendo, foi lavrada a presente ata, que após lida e aprovada, foi assinada pelos membros da Comissão Examinadora.

Prof. Dr. SANDRO CARAMASCHI

Profa. Dra. MARILENE KROM

Profa. Dra. MARIANNE RAMOS FEIJÓ

Dedico este estudo aos casais e famílias que cotidianamente são desafiados a desenvolverem estratégias para lidar com questões vitais complexas e, dessa forma, constroem vivências mais interessantes e ricas de significados.

## AGRADECIMENTOS

Ao Cosmos que cria, preserva e reintegra tudo o que minimamente conhecemos como Vida e a todo mistério que a permeia. Sou grata por viver e pelas oportunidades criativas que tenho tido de aprender a Ser. Agradeço imensa e eternamente aos meus pais e ancestrais por essa dádiva.

Ao Valdir, meu companheiro de tantos anos, que assiste a minha busca pelo conhecimento pacientemente, apoiando as minhas escolhas, me amparando quando esmoreço e cuidando de mim amorosamente. Gratidão amado!

A minha sogra Elionete, por ser uma Mãe para mim, compreensiva, paciente e apoiadora. Ao Weriguison, meu cunhado, pelos agradáveis momentos de lazer e a Thalita, minha concunhada, que se revelou uma grande amiga, sempre disposta a me auxiliar no que eu precisasse.

A essa Instituição, ao Programa de Pós-Graduação, aos competentes e admiráveis professores que dela fazem parte e a todos os funcionários que mantêm essa grande estrutura funcionando a contento.

Ao meu orientador Sandro que, além de professor e pesquisador, demonstrou ser também um ótimo psicólogo, pois tive inúmeras intercorrências no percurso desse mestrado. Gratidão pela incansável troca de ideias, orientação e amizade.

A minha querida amiga-irmã, Laura Borelli, que me ajudou com recursos de informática que eu desconhecia e, dessa forma, contribuiu para a organização de ideias. Mais do que isso, se revelou uma alma generosa, de quem tenho muito orgulho e prazer em conviver. E como, ao meu ver, a corrente dos bem-intencionados só tende a se expandir, Laura apresentou-me Gabriela Christovam Borges, professora de inglês e terapeuta do movimento, que se disponibilizou prontamente a revisar o meu abstract. Já querida Gabi, minha gratidão.

A Marianne Ramos Feijó e Marilene Krom (integraram a banca examinadora), que durante a qualificação dessa dissertação enriqueceram este estudo com amplo conhecimento e respectivas experiências na abordagem sistêmica e na leitura evolutiva e instrumental mítica. Sou grata também pelo aceite imediato do meu convite para esse compromisso acadêmico, pois sei o quanto são dedicadas pessoal e profissionalmente.

A todos os meus colegas e amigos de curso, em especial, ao Eder e a sua família (Ricardo, Cida e Vovó) que carinhosamente nos acolhia em sua casa para os raros momentos de descontração; ao João, a Cláudia, a Laila e ao Adelson por compartilharem as 'dores e delícias' dessa busca pelo próprio aprimoramento, o que nos tornou mais próximos e solidários.

A todos os meus amados amigos que, apesar de terem inúmeros afazeres, sempre se faziam presentes numa ligação ou mensagens (whatsapp, messenger, facebook, e-mails) com declarações apoiadoras e amorosas, são eles: Luzeneide Garcia, Carmem Barros, Emerson Cruz, Fabio Leoli, Fabio Lima, Carlos Ursini e Marajoara, Elisângela Delfino, Hélio Requena e Nair, Bruno Varas, João Tamer e Vera Soubihe, Fátima Santos e Rita Trindade. Sou grata por tê-los como amigos!

Aos meus clientes que sempre contribuem para o meu aprendizado, por ampliarem os meus horizontes. Gratidão pela confiança!

A Norma Figueiredo, uma colega e amiga incrivelmente especial (deixa rastro de amor por onde passa) que me acompanhou e me encorajou nessa e em outras etapas da minha história nos últimos seis anos.

A Regina Papassoni que com seu impagável suporte psicológico me auxiliou sabiamente na clareza de objetivos e melhor entendimento do meu contexto atual de vida, me devolvendo a leveza. Gratidão querida!

A Maria Ivone Marchi Costa que contribuiu com indicações de leitura a respeito desse tema de pesquisa.

Ao Valdiney Gouveia, Professor Titular da Universidade Federal da Paraíba, por ter me apresentado a Teoria Funcionalista dos Valores Humanos, outro conhecimento imprescindível para a compreensão das decisões de compras domésticas dos casais. Apesar de ter uma rotina intensa de trabalho e estudo, o professor sempre respondeu aos meus questionamentos e também me presenteou com o acesso a várias publicações (dele e de seus colaboradores) sobre esse assunto. Sou grata pela sua disposição em ajudar.

Ao amigo Ricardo que se prontificou a ser meu interlocutor no diálogo por e-mail (em inglês) com o professor Erich Kirchler, este é psicólogo e pesquisador da Universidade de Viena, especialista nas decisões de compras dos casais.

A Vera Rita de Mello Ferreira que, no início dessa pesquisa, além de contribuir com sugestões preciosas, também me passou o e-mail do Kirchler.

Ao próprio Erich Kirchler que respondeu ágil e solícitamente aos meus e-mails, me oferecendo gratuitamente o acesso a toda sua produção científica (dos últimos 20 anos) relacionada ao tema dessa pesquisa.

A Karina Nomidome de Senna por sua competente revisão e ao amigo Eduardo Morgado, Professor Dr. Adj. da Unesp, que fez a indicação da Karina. Gratidão a ambos pela colaboração.

A todos os pesquisadores (as) que se interessaram antes de mim pelo modo de os casais lidarem rotineiramente com o dinheiro, em especial, Cleide M. Bartholi Guimarães e a Valéria Maria Meirelles. Estas colegas da Pontifícia Universidade Católica também me

deram sugestões importantes tanto via e-mail como pela consulta das dissertações e teses delas.

GONÇALVES, Angélica Lopes. Conjugalidade e gestão do orçamento doméstico: descrição e análise de aspectos psicológicos e relacionais dos casais entrevistados. 2016. 174f. Dissertação (Mestrado em Psicologia do Desenvolvimento e Aprendizagem) - UNESP, Faculdade de Ciências, Bauru, 2016.

## RESUMO

Esta pesquisa qualitativa descreve e analisa aspectos psicológicos, individuais e relacionais nas decisões de compras dos casais (não clínicos) em fase de aquisição no ciclo vital da família. Os assuntos investigados foram os valores e atitudes frente ao dinheiro de cada cônjuge, as estratégias de persuasão e as de evitar conflitos, a participação de cada um nas decisões de compras e as situações de aquisição nas quais os casais mais divergem ou convergem. Foram realizadas entrevistas semiestruturadas com seis casais, com e sem filhos, com até cinco anos de casamento. Os resultados deste estudo exemplificam que a *figura* em destaque está relacionada à gestão do orçamento doméstico pelos cônjuges; entretanto, o *pano de fundo* agrupa questões relacionadas ao ciclo vital, à cultura de gênero, à comunicação, às crenças e aos padrões de interação que se repetem na família de origem, incluindo o grau de diferenciação de cada membro do sistema familiar. Os valores e as atitudes frente ao dinheiro são influenciados pela cultura de gênero e pela dinâmica relacional. Os cônjuges tendem a decisões de compras autônomas quando o custo do produto é baixo ou médio e tomam decisão conjunta quando os produtos ou serviços são de alto custo. Verificaram-se, ainda, as repercussões das lealdades, legados e mitos na vivência dos modelos e antimodelos das famílias de origem dos casais entrevistados e conceitos relacionados ao modo de lidar com o dinheiro individual e conjugalmente. Os casais dessa pesquisa estão em fase de transição e no que diz respeito a cultura de gêneros: alternam, ora

atuam em conformidade com o modelo patriarcal e ora de forma mais equilibrada, buscando acordos integrativos, complementaridade funcional e reconhecendo a necessidade de equilíbrio na gestão do orçamento doméstico.

Palavras-chave: conjugalidade; orçamento doméstico; gênero; padrões de interação.

GONÇALVES, Angélica Lopes. Conjugalidade and management of the household budget: description and analysis of the psychological and relational aspects of the interviewed couple. 2016. 175 pages. Dissertation (Master in Developmental and Learning Psychology) - UNESP (Paulista State University “Júlio de Mesquita Filho”), Faculty of Sciences, Bauru city, in São Paulo, Brazil, 2016.

## **ABSTRACT**

This qualitative research describes and analyzes psychological, individual and relational aspects about purchasing decisions of couples (non-clinical) in the acquisition phase in the family's life cycle. The investigated subjects were the values and attitudes towards the money of each spouse, the strategies of persuasion and to avoid conflicts, the participation of each one in the decisions of purchases, the situations of acquisition in which the couples more diverge or converge. Semi-structured interviews were conducted with six couples, with and without children, with up to five years of marriage. The results of this study exemplify that the *figure* in focus is related to the household budget management by the spouses; however, the *background* includes issues related to the life cycle, gender culture, communication, beliefs and patterns of interaction that is repeated in the family of origin, including the degree of differentiation of each member of the family system. Values and attitudes toward money are influenced by gender culture and relational dynamics. Spouses tend to make autonomous purchasing decisions when the cost of the product is low or medium and make joint decisions when the products or services are costly. Also, the repercussions of loyalties, legacies and myths are verified in the livingness of the models and ant models of the families of origin of the interviewed couples, as well as concepts related to the way of dealing with money individually and maritally. The couples in this research are in the transition phase regarding gender culture, alternating, either acting in accordance with the patriarchal model or in a more balanced way, seeking integrative agreements, functional complementarities, recognizing the need for balance in the management of the household budget.

Keywords: conjugalidade; household budget; gender; patterns of interaction.

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1 –	Descrição simplificada dos regimes de bens.....	20
Quadro 2 –	Valores Humanos Básicos.....	28
Quadro 3 –	Resumo dos perfis financeiros.....	36
Quadro 4 –	Estratégias de persuasão utilizadas pelos casais.....	44
Quadro 5 –	Síntese das determinações dos mitos familiares.....	52

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 –	Dados específicos sobre a conjugalidade (e/ou parentalidade).....	60
Tabela 2 –	Dados relativos à escolaridade, profissão e renda.....	61
Tabela 3 –	Valores humanos básicos e grau de importância, com possibilidade de variação entre 1 (Totalmente não importante) e 7 (Totalmente importante).....	63
Tabela 4 –	Pontuação individual dos valores básicos conforme as subfunções valorativas.....	68
Tabela 5 –	Pontuação por casal dos valores básicos conforme as subfunções valorativas.....	69
Tabela 6 –	Atitudes frente ao dinheiro e a frequência em que ocorrem, com possibilidade de variação entre 1 (Nunca) e 7 (Sempre).....	70
Tabela 7 –	Pontuação nos fatores da Escala de Atitudes Frente ao Dinheiro, resultante da somatória da pontuação nos itens de cada fator.....	72
Tabela 8 –	Frequência da utilização de estratégias persuasivas durante o casamento, com possibilidade de variação entre 0 (Nunca) e 7 (Sempre).....	75
Tabela 9 –	Frequência das estratégias para evitar conflito com o cônjuge, com possibilidade de variação entre 0 (Nunca) e 7 (Sempre).....	83
Tabela 10 –	Participação na tomada de decisões sobre o orçamento doméstico com possibilidade de variação entre 1 (Eu) e 7 (Cônjuge).....	86
Tabela 11 –	Categoria 1. Geradores de divergências entre os cônjuges.....	94
Tabela 12 –	Categoria 2. Gestão do orçamento doméstico.....	95
Tabela 13 –	Categoria 3. Tipo e frequência da decisão de compra dos casais, com possibilidade de variação entre 1 (Nunca) e 7 (Sempre).....	97
Tabela 14 –	Categoria 4. Tipo de divergência mais comum entre os casais.....	98
Tabela 15 –	Categoria 5. Relação entre gestão do orçamento doméstico e interferência em outras dimensões da conjugalidade.....	99
Tabela 16 –	Categoria 6. Estratégias para equilibrar o orçamento doméstico.....	100
Tabela 17 –	Categoria 7. Como aprenderam a administrar o orçamento doméstico.....	101

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO.....</b>	<b>15</b>
1.1 Apresentação.....	15
1.2 Compromisso conjugal e dinheiro: uma relação circular.....	16
1.3 Atitudes e valores.....	25
1.4 Gestão do orçamento e as decisões de compras domésticas.....	31
1.5 Divergências, persuasão e negociação nas decisões de compras domésticas	40
1.6 A influência da família de origem nas decisões de compras dos casais.....	45
1.7 Objetivos.....	53
<b>2. MÉTODO .....</b>	<b>54</b>
2.1 Participantes.....	54
2.2 Local.....	54
2.3 Aspectos éticos.....	55
2.4 Materiais.....	55
2.5 Procedimento de coleta e análise de dados.....	58
<b>3. RESULTADOS .....</b>	<b>59</b>
3.1 Dados resultantes dos instrumentos aplicados.....	63
3.2 Dados da entrevista semiestruturada organizados em sete categorias.....	94
<b>4. DISCUSSÃO DOS RESULTADOS.....</b>	<b>104</b>
4.1 Relação entre dados sociodemográficos e decisões financeiras conjugais	104
4.2 Divergências dos casais na gestão do orçamento doméstico.....	105
4.3 Valores e atitudes.....	106
4.4 Estratégias de persuasão e de evitar conflitos nas decisões de compras.....	111
4.5 Participação de cada cônjuge na tomada de decisão sobre o orçamento	

	doméstico.....	113
4.6	Tipos de decisões mais comuns na rotina de compras dos casais.....	113
4.7	Sistemas de gestão do orçamento doméstico e perfis financeiros.....	115
4.8	Divergências nas decisões de compras <i>versus</i> outras dimensões conjugais.....	116
4.9	Estratégias para equilibrar o orçamento doméstico.....	118
4.10	Outros fatores que influenciaram os casais no atual sistema de gestão do orçamento doméstico.....	119
4.10.1	Repetição de padrões de interação.....	119
4.10.2	Aprendizagem e desenvolvimento de padrões de gestão do orçamento doméstico.....	121
<b>5.</b>	<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>128</b>
	<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>132</b>
	<b>ANEXOS.....</b>	<b>139</b>
	<b>APÊNDICES.....</b>	<b>143</b>

## 1. INTRODUÇÃO

### 1.1 Apresentação

Este estudo aborda o relacionamento conjugal e seus aspectos psicológicos, individuais e relacionais, que possam estar presentes no emprego do dinheiro em situações cotidianas. Fundamentalmente à escolha desse assunto, deve-se a prática clínica em Terapia de Casal e Família, na qual emergem, com frequência, conflitos entre os cônjuges sobre o modo de cada um lidar com o dinheiro em diferentes contextos e situações – supermercado, shopping, presentes, auxílio financeiro à família de origem, <sup>1</sup>*hobbies*, <sup>2</sup>*happy hour*, tratamentos de beleza, consulta médica, dentre outros.

São comuns narrativas de casais quando a questão envolve o uso do dinheiro, como, por exemplo: *“eu nem sei quanto ele ganha, fica escondendo dinheiro de mim, contando miséria”*; *“ela compra coisas escondida de mim e acha que me engana”*; *“ele torra o dinheiro todo com cerveja junto com os amigos”*; *“ela fica emprestando dinheiro para os parentes dela e eu que ‘pago o pato’”*; *“para trocar de carro ele não pensa duas vezes, mas para a gente viajar, só porque é importante para mim, ele diz que é caro”*; *“me diz por que mulher gasta dinheiro com tantas bobagens?”*; *“ele é descontrolado, acho que já gastou ‘milhões’ com aerodelismo enquanto a nossa casa anda caindo aos pedaços”*.

Além das escutas terapêuticas, outros fatores contribuíram para a escolha deste tema, como a leitura do livro “Psicologia Econômica: como o comportamento econômico influencia nas nossas decisões” da autora Vera Rita de Mello Ferreira

---

<sup>1</sup> Passatempos.

<sup>2</sup> Horário após o expediente de trabalho em que as pessoas se reúnem em bares, clubes, etc., com a finalidade de beber, comer e conversar.

(2008a); diálogos instigadores com o Prof. Dr. Sandro Caramaschi após a sua disciplina “Comunicação Não Verbal”; relatos de outros psicólogos; casais do convívio social e o atual momento de crise econômica que se alastra ‘epidemicamente’, até certo ponto, estimulando debates profícuos sobre o melhor emprego do dinheiro.

Levando em conta as observações do trabalho clínico, neste estudo qualitativo aspira-se a compilação e ampliação do conhecimento sobre a dinâmica da gestão do orçamento doméstico pelos casais, sobretudo, para beneficiar psicólogos e terapeutas de casais na leitura sistêmica da dimensão financeira no casamento, de modo a promover uma ajuda eficaz aos clientes. É necessário ponderar que a macroeconomia depende, até certo ponto, de como é gerenciada a microeconomia. Nesse sentido, quando o profissional (seja ele pesquisador, psicólogo ou terapeuta de família e casal) estiver consciente das possíveis variáveis imbricadas no processo, o mesmo conseguirá auxiliar efetivamente os casais na gestão do orçamento doméstico com responsabilidade e competência, e, deste modo, interatua, também, em prol da saúde econômica como um todo.

## **1.2 Compromisso conjugal e dinheiro: uma relação circular.**

Ao refletir sobre o modo como os casais gerenciam o orçamento doméstico e como este modo afeta e/ou é afetado pelo relacionamento conjugal, ponderam-se interações que correspondem ao microambiente – elementos histórico-culturais e sociais, política e economia; e ao microambiente e seus subsistemas – família, casal e indivíduo, todavia, exercendo influência nesse processo. Destacam-se, portanto, as relações transacionais entre o organismo e o ambiente (MARTINS; VIEIRA, 2010), e toda complexidade que tais relações acarretam. Isso significa dizer que ao invés de

simplificar a realidade (mediante certezas e reducionismos), deve-se buscar o conhecimento multidimensional sobre os fenômenos, pois, ampliando o pensamento nos tornamos capazes de dialogar e negociar com a realidade (MORIN, 2006).

As possibilidades de administrar o dinheiro variam de acordo com a “idade, gênero, classe socioeconômica e o poder político dos indivíduos e grupos” (FERREIRA, 2008a, p. 20). O uso do dinheiro influencia nossas decisões e relações em múltiplos cenários, como, por exemplo, na escolha do parceiro (namoro, casamento); na família que manipula mesadas, presentes, herança; os sistemas políticos oferecem proteção social aos desamparados; nas nações que medem seu *status* pelo grau de (in) dependência econômica, dentre outros (FERREIRA, 2008a).

Sobre a escolha do parceiro, Anton (2012, p. 46) argumenta-se que “nossas experiências pregressas e nossas memórias mais remotas, conduzem-nos a um arquivo no qual constam fatores estimulantes que justificam atrações e repulsas e ao reconhecimento de possibilidades e dificuldades, desejos e temores”. É possível inferir-se que, pela leitura analógica, escolhe-se o(a) parceiro(a) e, pela dinâmica das permutas comunicacionais, estrutura-se o relacionamento conjugal, muito provavelmente com características semelhantes a outros relacionamentos testemunhados, quer na família de origem ou na ampliada, conforme aquela convivência que foi mais significativa.

Mesmo antes de assumirem o compromisso conjugal, durante o namoro, as situações que requerem dinheiro permeiam a relação dos enamorados. Sair, dançar, jantar, ir ao cinema, frequentar festas, colocar créditos no celular e dar presentes, são ações que envolvem custos. Noivar supõe comprar alianças, reservar dinheiro para investir na futura moradia, na festa de casamento e na viagem de lua-de-mel. O ideal

seria para os futuros cônjuges, que, nessa fase, já fosse delineado um contrato conjugal explícito sobre a gestão do dinheiro, entre outras tantas expectativas.

O diálogo sobre o contrato conjugal deve abarcar todos os eventos previsíveis da vida familiar – “relações com amigos, perdas, poder, sexo, tempo livre, dinheiro, filhos, etc.” (SAGER, 1980, p.10). Contudo, esse contrato deve ser revisto de acordo com o surgimento das necessidades específicas de cada fase do ciclo vital, com a finalidade de prevenir ou evitar a constância de conflitos que podem conduzir a rompimentos.

Observa-se que, tanto a competência para alocar recursos, quanto a manutenção dos mesmos, são características apreciadas durante a escolha do(a) parceiro(a) desde tempos remotos e em diferentes culturas, conforme as descrições que se seguem.

Sob a perspectiva evolutiva da espécie humana e de seus ancestrais mais próximos, no momento de escolher um parceiro ou parceira, os traços mais valorizados por homens e mulheres, de modo geral, estão relacionados à capacidade de aquisição de recursos e ao potencial reprodutivo, ou seja, tais vantagens indicam posição social no grupo, fertilidade e saúde. É importante ressaltar que essas motivações nem sempre são conscientes (SOUSA; HATTORI; MOTA, 2005).

Fisher (1995, p.75) relata que em diferentes culturas os homens buscam a poliginia (casar-se com várias mulheres) para obterem uma vantagem genética, enquanto as mulheres “entram nos haréns para adquirirem bens materiais e garantir a sobrevivência de seus filhos”. A autora relata, ainda, que, em tempos remotos, em Limi, no Nepal, as famílias abastadas tinham vários filhos para ajudarem no trato com a terra e rebanhos. Os filhos do sexo masculino eram induzidos por seus pais a se casarem com uma única mulher (poliandria), pois dessa forma, não correriam o risco de perder o

patrimônio subdividindo-o, como ocorre atualmente, quando há partilha de bens (herança) e divórcios.

Na cultura brasileira, alguns provérbios expressam a relação entre o casamento e dinheiro. Os provérbios produzem significado, todavia podem atuar como mais um elemento a interferir no imaginário social, de modo impensado, desde a escolha do parceiro até o cotidiano prático dos casais. Menandro, Rolke e Bertollo (2005) realizaram uma pesquisa sobre provérbios que se referiam ao amor, ao casamento e relações conjugais, ao homem e a mulher, totalizando 569 itens. Sobre o casamento e relações conjugais encontraram 230 provérbios. Alguns deles salientaram a responsabilidade da união, a importância da reciprocidade afetiva, o planejamento e a dimensão econômica do casamento, conforme os exemplos a seguir: *“Amor exige cuidados e encargos”*; *“Amor é tempo perdido se não é correspondido”*; *“Se queres bem casar, teu igual vai procurar”*; *“Coelho casa com coelha e não com ovelha”*; *“Ao filho a herança, à filha o dote”*.

Desde os nossos ancestrais até a atualidade ocorreram inúmeras mudanças nas relações conjugais e familiares. Dentre elas, a liberdade de escolher com quem se unir; o direito de oficializar a união (casamento ou união consensual); o direito de se casar ou não; o direito da mulher ter emprego remunerado e ser capaz de prover as suas necessidades; o direito do casal de escolher se quer ter filho/s ou não (acesso a métodos contraceptivos); o direito da mulher ou do homem terem a experiência da maternidade e paternidade mesmo sem terem um(a) parceiro(a) (adoção, fertilização *in vitro* – “produção independente”, “barriga de aluguel” – mais comum na Índia) e o direito de o casal romper com o vínculo conjugal quando não vir mais razões para a sua permanência (divórcio).

Sem intenção de fazer apologia a qualquer tipo de relação, nota-se que o casamento traz um amplo aporte de direitos para que, no caso de divórcio (cada vez mais frequente), as partes envolvidas sejam salvaguardadas. Com essa finalidade foram criados os regimes de bens. Aliás, a escolha do regime de bens é um indicador de como o casal ou uma das partes pensam em tratar os bens e/ou patrimônio antes, durante ou depois do casamento. Tartuce e Simão (2010) descrevem didática e detalhadamente a codificação e as regras comuns e especiais de cada regime. Embora aqui sejam abreviadas as definições e citadas apenas algumas curiosidades.

<b>REGIME DE BENS</b>	<b>REGRAS</b>	<b>CURIOSIDADES</b>
<b>Comunhão parcial</b>	Em caso de divórcio, comunicam-se os bens adquiridos durante o casamento.	Estabelece-se no caso de os futuros cônjuges não se pronunciarem quanto ao regime que preferem, ou se o pacto antenupcial for ineficaz, ou ainda, nulo. Também é praticado no caso de união estável.
<b>Comunhão universal</b>	Comunicam-se os bens anteriores e posteriores ao casamento (quase total), incluindo dívidas passivas de ambos.	Esse era o regime legal praticado até a vigência da Lei do Divórcio (25/12/1977). Atualmente requer pacto antenupcial.
<b>Participação final nos aquestos</b>	Durante o casamento há uma separação total de bens e, no divórcio, se assemelha em alguns pontos com a comunhão parcial. Em relação a administração de bens é similar ao regime de separação de bens.	Substitui o regime dotal, é novo. Foi um fracasso na França. Também chamado de “regime contábil”, mais apropriado para um casal de empresários. Pouco adotado no Brasil devido aos pontos obscuros.
<b>Separação (total) de bens</b>	Pode ser convencionado no pacto antenupcial, ser legal ou obrigatório. Nesse sentido, retira a autonomia dos nubentes, porém, com a finalidade de protegê-los do “golpe do baú”, de prejuízos financeiros ou emocionais, no caso de serem iludidos por alguém devido ingenuidade ou carência afetiva.	Se for escolhido no pacto antenupcial será anulado. Será obrigatório se as pessoas não tiverem cientes das causas que suspendem a união; caso um dos nubentes (pretendentes ao casamento) tenha mais de 60 anos e; no caso dos nubentes necessitarem de tutela ou curatela e seus representantes estiverem ausentes.

**Quadro 1 – Descrição simplificada dos regimes de bens**

**Fonte: Tartuce e Simão (2010)**

Na união estável também é possível disciplinar regime de bens e o seu reconhecimento pode ser feito mediante escritura pública. A criação do regime de bens e das adaptações legais (união estável) no sentido de promover garantias de direito, parece legitimar a proposição de que a dimensão financeira está imbricada com o relacionamento conjugal.

É *mister* pontuar que tanto a escolha do parceiro como o regime de bens e o próprio divórcio sofrem influências dos padrões intergeracionais (conceito abordado na seção 1.6).

Quanto às condições econômicas, existem incentivos e oportunidades de consumo que são endossados culturalmente, contudo, a maioria das pessoas não é favorecida nesse processo. Afinal, tem-se um mercado de trabalho instável, custo de vida em constante ascensão, insegurança quanto ao vínculo empregatício e próprio desequilíbrio na relação família-trabalho (GOULART JÚNIOR e cols., 2013) que, dentre outros fatores, são potentes estressores na conjugalidade devido à oscilação das finanças.

Por “conjugalidade” entende-se o encontro entre duas individualidades, ou seja, indivíduos que se interconectam para a formação de uma identidade específica – a do casal. Ao se vincularem, origina-se o compartilhamento das visões de mundo e de ser humano, das histórias pessoais, das expectativas e dos projetos de vida. O desafio desta co-construção reside no alinhamento das individualidades, com a finalidade de criar, estruturar e preservar a conjugalidade (FÉRES-CARNEIRO, 1998).

Ao analisar os padrões de construção (e de dissolução) da conjugalidade (FÉRES-CARNEIRO; DINIZ NETO, 2010) nota-se que inúmeros desafios se interpõem, tais como: a percepção que se constrói sobre o(a) parceiro(a) e a relação;

projeção (no outro ou na relação) dos conflitos internos; alterações na afetividade e no comportamento; padrões interacionais; o manejo de conflitos (promover discussões, evitar discussões, discutir por motivos triviais); quem e como este detém o poder (tomada de decisões, uso de recursos da família, coalizões e alianças na família).

Quanto ao “estado da arte” sobre conjugalidade e decisões financeiras, alguns poucos pesquisadores brasileiros têm demonstrado interesse para o modo de os casais e famílias lidarem com as finanças e/ou com os fenômenos psicológicos que antecedem, mantêm ou modificam os comportamentos relacionados ao uso do dinheiro.

Manfredini (2007) dissertou a respeito de como a educação financeira dos filhos ocorre nas famílias nos primeiros anos de casamento (fase de aquisição), propondo uma interface entre a psicologia econômica e a abordagem sistêmica.

Guimarães (2007) pesquisou sobre casais com dupla carreira, a co-construção da parceria financeira e a influência das famílias de origem nesse processo. Rodrigues (2008) estudou sobre a relação que a mulher, de classe média, recém-casada, sem filhos estabelece com o dinheiro e suas decisões financeiras na vida conjugal, destacando a individualidade e autonomia da mulher sobre o uso do próprio dinheiro.

Meirelles (2012) em sua tese sobre as atitudes, crenças e comportamentos de homens e mulheres, contou com 600 participantes de todos os estados civis (pesquisa *online*), pesquisou o uso do dinheiro no passado, presente e futuro, analisou as crenças e comportamentos em relação ao uso do dinheiro e constatou que as questões de gênero ainda se sobressaem e, que ocorre uma importante participação da família de origem e extensa na aprendizagem do manejo do dinheiro, corroborando com outros estudos (CARTER; MCGOLDRICK, 1995; MANFREDINI, 2007; GUIMARÃES, 2007; CENCI, 2016).

Neste ponto, faz-se necessário explicar como as questões de gênero podem interferir na gestão do orçamento. Uma das definições de gênero é “o conjunto de regras segundo as quais as sociedades transformam as condições biológicas da diferença em normas sociais [...]” (LOUIS, 1986, p. 460). Socialmente foram instituídas funções específicas para homens e mulheres conforme suas características anátomo-fisiológicas e psicológicas (força/fragilidade; razão/emoção). Comumente ao homem era dado o direito de atuar no ambiente público – responsável por prover as necessidades da família e, a mulher, no ambiente privado, doméstico – cuidando da casa e dos filhos. (FERREIRA, 2008b).

Na terapia de casal as questões de gênero podem emergir por intermédio de conflitos, impulsionados por crenças preconceituosas ou pela assunção de comportamentos estereotipados que sustentam o desequilíbrio de poder entre os cônjuges (MACEDO, 2009).

Em muitas gerações houve o predomínio do tipo de família patriarcal, aquele em que o homem possui poder de decisão sobre a mulher e os filhos: a divisão de tarefas/trabalho é baseada nos sexos, conforme dito anteriormente; o vínculo afetivo é da mãe para com os filhos, o pai afigura-se como provedor; regras na vivência da sexualidade (e fidelidade) que garantam liberdade exclusiva ao homem (ROMANELLI, 2002). Modelo este que se entrelaça com a história do casamento, “moldada pelas determinações econômicas, sociais, culturais, de classe e gênero” (ARAÚJO, 2002). No entanto, com as transformações nestes mesmos âmbitos, a conjugalidade assume novas nuances na atualidade, principalmente, através da massiva inserção da mulher no mercado de trabalho e sua conseqüente independência financeira. Secco e Lucas (2015) buscaram compreender, mediante estudo de caso coletivo, como a independência financeira feminina influencia no relacionamento amoroso e constataram baixo nível de

tolerância para com os parceiros, indicando dificuldades na resolução de conflitos, adiamento da maternidade em função da dedicação aos estudos e à carreira profissional.

Além das questões de gênero, também a alfabetização e socialização econômica (ARAÚJO, 2009) definem o modo de os casais lidarem com o dinheiro. A família de origem tem grande participação neste processo, já que esse conhecimento ainda não é tão difundido na escolarização formal. Comportamentos relacionados ao consumo têm sido introduzidos paulatinamente na educação básica, ainda de forma assistemática, no tema transversal Trabalho e Consumo (BRASIL, 1997, GONÇALVES; LOPES JÚNIOR, 2015). Todavia, existem atualmente núcleos de pesquisa nacionais que se empenham em construir modelos de alfabetização econômica (LAUER-LEITE e cols., 2012).

Na tese de Cenci (2016) sobre as relações entre significado e manejo do dinheiro, ajustamento diádico e conflito conjugal, os resultados apresentados denotam que as divergências do casal no que diz respeito a gestão do dinheiro podem conduzir ao divórcio, sendo este mais comum no início do ciclo familiar e no final da fase que corresponde à meia idade (antes da aposentadoria). A autora constatou que há, também, relação entre a maneira positiva de administrar o dinheiro e a qualidade do vínculo conjugal e que os casais repetem os comportamentos de seus pais, buscando, entretanto, um jeito próprio para lidar com tais questões.

Embora ainda seja escassa a produção científica nacional sobre o tema, nota-se robusto conhecimento sobre o mesmo, pois constata que, crenças, valores, atitudes frente ao dinheiro, fases do ciclo vital, intergeracionalidade, gênero, poder e satisfação conjugal são fatores que se inter-relacionam e influenciam o modo de os casais lidarem com as finanças.

### 1.3 Atitudes e valores

Gerenciar o orçamento doméstico inclui fazer escolhas do que se deve consumir ou não ou, ainda, atentar-se para a motivação que leva à aquisição de determinados produtos ou serviços – as escolhas são embasadas nas crenças e nas preferências pessoais. Nesse sentido, faz-se necessário conceituar e explicar brevemente as atitudes e os valores, aspectos psicológicos norteadores das decisões de compra.

Em grande parte do tempo adotamos atitudes, avaliações positivas ou negativas sobre objetos, pessoas ou eventos. As atitudes expressam o sentimento de um indivíduo numa interação ou contexto (ROBBINS, 2009).

Gade (1980) ao definir “atitude” considera a percepção, a cognição e a motivação como processos responsáveis por evocarem sentimentos favoráveis ou desfavoráveis que conduzem a ação em direção a um objeto. Segundo a autora, as atitudes do consumidor têm sido alvo de investigação, pois mediante tal conhecimento faz-se inferências sobre o comportamento do consumidor.

Com a finalidade de compreender a influência das atitudes sobre o comportamento é necessário conhecer seus elementos formadores. Hitt, Miller e Colella (2007) explicam que a atitude possui o componente *cognitivo*, ou seja, as informações que são coletadas sobre um objeto, pessoa, ideia ou situação; o *afetivo*, que expressam os sentimentos (querer ou não, amar, odiar, adorar, repudiar) sobre os mesmos itens acima sublinhados; e, o *comportamental* que determina a intenção de agir sobre tais itens. Os autores afirmam que as atitudes são resultantes de experiências pretéritas (aprendizado), nas quais o indivíduo foi recompensado ou punido (consequências), e/ou testemunhou outras pessoas passarem por tais situações.

Sobre os componentes da atitude, se houver dissonância cognitiva (FESTINGER, 1957), isto é, desconforto psicológico, entre os elementos cognitivos e afetivos, por exemplo, o indivíduo experimenta uma situação de ansiedade, na qual a tendência é reduzir a tensão. As estratégias mais utilizadas na redução da dissonância cognitiva são: “desvalorização da alternativa rejeitada, valorização dos elementos consonantes com a alternativa escolhida, tentativa de banalizar os elementos dissonantes, busca da aprovação externa para a alternativa escolhida” (GADE, 1980, p. 88).

Sobre a formação de atitudes, a mesma autora acrescenta que um indivíduo escolhe suas atitudes em meio àquelas preponderantes em suas interações sociais (família, escola, ambiente de trabalho, grupo de amigos), de acordo com a própria personalidade para favorecer a satisfação de suas necessidades.

Valores e atitudes estão intrinsicamente ligados, por vezes até dificultando a diferenciação entre eles. Hitt, Miller e Colella (2007, p. 149) descrevem que “os valores estabelecem crenças sobre quais atitudes devemos ter, ou sobre como devemos nos comportar”. Entretanto, também é possível questionar se as crenças não estabelecem os valores, talvez esse seja mais um caso no qual a ordem dos fatores não altere o resultado. Os autores supracitados entendem que os valores são ideais abstratos e genéricos que sustentam grupos de atitudes. Se uma pessoa valoriza a benevolência (valor humanitário) e a outra valoriza o prazer (valor materialista), a tendência é que a atitude da primeira seja desfavorável em relação ao comportamento da segunda, por considerar aspectos sociais importantes em detrimento dos aspectos individuais.

Tais autores afirmam ainda que os valores se sedimentam de acordo com a maturidade e capacidade de abstração e, que a opinião sobre valores das pessoas

significativas da nossa convivência influencia a estruturação dos nossos próprios valores.

Os valores humanos apresentam características de julgamento do que vem a ser “correto, bom ou desejável” em relação aos comportamentos esperados socialmente (ROBBINS, 2009) e definem-se no convívio – da sociedade para as comunidades, de um grupo para seus membros e da família para seus integrantes. O conflito nas relações pode decorrer da característica subjetiva dos valores: o que é valorizado por um, pode não ser valorizado pelo outro dentro de uma mesma instituição.

As pessoas se expressam pela linguagem na busca por parcerias que possam contribuir para a realização dos seus objetivos. Dessa forma, na interação é possível detectar se os valores de cada um se afinam ou não, promovendo, não raro, proximidade ou afastamento, diálogo ou discussão.

O que motiva o comportamento humano? O que nos impulsiona na realização de objetivos? Essas questões foram refletidas por Maslow (1943) e ele concluiu que o que nos motiva, basicamente, é um conjunto de necessidades – fisiológicas, segurança, amor (ou pertencimento), estima e de autorrealização.

Importante observar que os dez valores humanos básicos descritos no Quadro 2, também derivam de tais necessidades, requisitos universais da condição humana: necessidades dos indivíduos como organismos biológicos, de interação social e sobrevivência e do bem-estar dos grupos (SCHWARTZ, 2006). Pode-se deduzir que os valores estão intimamente relacionados aos processos motivacionais.

1.	<b>Autodeterminação</b>	Pensamento e ação independentes; escolher, criar, explorar.
2.	<b>Estimulação</b>	Excitação, novidade e desafio na vida.
3.	<b>Hedonismo</b>	Prazer e gratificação para si mesmo.

4.	<b>Realização</b>	O sucesso pessoal através da demonstração de competência de acordo com os padrões sociais.
5.	<b>Poder</b>	<i>Status</i> social e prestígio, controle ou domínio sobre as pessoas e recursos.
6.	<b>Segurança</b>	Harmonia e estabilidade na sociedade, estabilidade das relações e de si mesmo.
7.	<b>Conformidade</b>	Restrição nas ações ou impulsos suscetíveis de perturbar ou prejudicar os outros e violar as expectativas sociais ou normas.
8.	<b>Tradição</b>	O respeito, compromisso, aceitação dos costumes e ideias que a cultura ou religião fornecem a pessoa.
9.	<b>Benevolência</b>	Preservar e melhorar o bem-estar das pessoas com quem se está em frequente contato pessoal.
10.	<b>Universalismo</b>	Compreensão, apreciação, tolerância e proteção para o bem-estar de todas as pessoas e da natureza.

**Quadro 2 – Valores Humanos Básicos**  
**Fonte: Schwartz, 2006, p. 932 – tradução livre**

Sendo assim, os valores apresentam caráter dinâmico, podem oscilar de acordo com o contexto sócio-histórico-cultural e econômico, por exemplo, contemporaneamente as mídias incitam que os desejos sejam confundidos com necessidades. De forma abstrata existe uma ‘obrigação’ em consumir para pertencer ao grupo, ser admirado, mostrar sucesso e, de forma pragmática, esses comportamentos movimentam a engrenagem econômica – ‘diga-me o que valorizas e te direi o que consumes’.

Neste estudo não há pretensão de realizar uma revisão bibliográfica sobre os valores. Contudo, para facilitar a consulta, existe farta produção científica de pesquisadores internacionais mais precisamente desde a década de 1950 e nacionais desde a década de 1990 (SCHWARTZ, 2006; BRANCO, 2006; TAMAYO, 2007; GOUVEIA e cols., 2001; GOUVEIA, 2008; TEIXEIRA, 2014).

Existem vários modelos teóricos e suas respectivas medidas. No entanto, neste trabalho, optou-se pelo uso da Teoria Funcionalista dos Valores Humanos (GOUVEIA, 2008; GOUVEIA e cols., 2009) que versa sobre: a *natureza humana* – enfatizando os

aspectos positivos dos seres humanos; *princípios-guia individuais* – os valores norteiam os comportamentos dos indivíduos; *base motivacional* – entende os valores como representações cognitivas das necessidades individuais e sociais (instituições); *caráter terminal* – os valores terminais (objetivos finais) são mais precisos e empreendem metas superiores. Os autores definem as funções dos valores como “aspectos psicológicos que os valores cumprem ao guiar comportamentos e representar cognitivamente as necessidades humanas” (GOUVEIA, 2008, p. 4).

Segundo esta teoria, a primeira função dos valores é de “guia dos comportamentos humanos” e identifica-se pelo *tipo de orientação*, com as seguintes possibilidades: social, central e pessoal. A segunda função dos valores é expressar as necessidades, por exemplo, os *valores materialistas* expressam uma orientação para objetivos específicos e regras; bem como os *valores humanísticos* expressam uma orientação pelo bem comum, menor dependência e desapego aos bens materiais, o foco é na relação interpessoal *per si*. Com a união das duas funções dos valores (tipo de orientação e tipo motivador) foram criadas seis subfunções valorativas, sendo elas (GOUVEIA e cols., 2009):

1. **Experimentação:** esta subfunção apresenta tipo motivador humanitário e orientação pessoal. A busca do indivíduo é pelo prazer (hedonismo) e destacam-se os valores: EMOÇÃO (desafiar o perigo; buscar aventuras); PRAZER (desfrutar a vida; satisfazer todos os seus desejos); SEXUALIDADE (ter relações sexuais; obter prazer sexual). O indivíduo pode apresentar comportamentos de inconformidade às regras sociais, baixa necessidade de status social e de segurança social.

2. **Realização:** apresenta motivador materialista com orientação pessoal. Esta subfunção é representada pela necessidade de estima e destacam-se os valores: PODER (influenciar pessoas e controlar decisões); PRESTÍGIO (ser conhecido e admirado por muitos; quando velho, receber uma homenagem por suas contribuições); ÊXITO (ser eficiente e eficaz em tudo o que se propõe a fazer).
3. **Existência:** apresenta motivador materialista com orientação central. A finalidade dessa subfunção é garantir a sobrevivência biológica e psicológica do indivíduo (necessidades básicas e de segurança). Principais valores: SAÚDE (preocupação com a saúde, comportamentos de prevenção de doenças); ESTABILIDADE PESSOAL (vida organizada e planejada); SOBREVIVÊNCIA (viver com abundância de água e alimentos, poder dormir bem todos os dias). Tais valores estão mais presentes em indivíduos que sofreram com escassez econômica.
4. **Suprapessoal:** apresenta motivador humanitário com orientação central. O indivíduo costuma ser idealista, pensar de forma abrangente, tomando decisões e agindo em conformidade aos critérios universais. Os principais valores são: BELEZA (apreciar o melhor da arte, música e literatura); CONHECIMENTO (procura notícias atualizadas sobre assuntos pouco conhecidos; tenta descobrir coisas novas sobre o mundo); MATURIDADE (sentir que conseguiu alcançar seus objetivos na vida; desenvolver as suas capacidades).
5. **Interacional:** apresenta motivador humanitário com orientação social. Representa a necessidade de afiliação e amor. Os principais valores são: AFETIVIDADE (ter uma relação de afeto profunda e duradoura; ter alguém para compartilhar seus êxitos e fracassos); CONVIVÊNCIA (fazer parte de

algum grupo, como: social, religioso, esportivo, entre outros); APOIO SOCIAL (obter ajuda quando necessitar; sentir que não está só no mundo).

6. **Normativa:** possui motivador materialista com orientação social. Representa a necessidade de controle, o cumprimento das regras sociais, obediência às autoridades. Pessoas mais velhas tendem a ser mais conservadoras. Os principais valores são: OBEDIÊNCIA (cumprir seus deveres e obrigações; respeitar seus pais, os superiores e os mais velhos); RELIGIOSIDADE (crer em Deus como o salvador da humanidade; cumprir a vontade de Deus); TRADIÇÃO (seguir as normas sociais de seu país; respeitar as tradições de sua sociedade).

Fez-se imprescindível descrever tal teoria, pois a mesma consubstanciará *a posteriori* a discussão dos resultados sobre os valores individuais e conjugais e como estes interferem nas decisões de compras dos casais.

#### **1.4 Gestão do orçamento e as decisões de compras domésticas**

Neste estudo entende-se por orçamento doméstico todo o fluxo de dinheiro que entra e sai do lar, oriundo de várias fontes, como herança, investimentos e, mais comum, do trabalho dos cônjuges e/ou de apenas um, utilizado para saldar as despesas geradas com habitação, saúde, educação, vestuário, transporte, lazer, banco e; inclusive, poupar ou investir. Gerenciar o orçamento doméstico, por sua vez, implica nas funções de planejar, organizar e controlar o destino do dinheiro conquistado pelos cônjuges. Essas funções necessitam ser mediadas pela comunicação transparente dos envolvidos.

Deve-se considerar que a decisão sobre o destino do dinheiro pode estar atrelada ao poder, entretanto, quando um casal escolhe o matrimônio, este, provavelmente, foi motivado por laços de amor e afinidade, tal situação pode gerar sentimentos ambíguos

na gestão do orçamento doméstico, sendo esta uma das possíveis razões para a dificuldade dos casais dialogarem sobre a dimensão financeira.

O casamento no ocidente está alicerçado no ideal de igualdade, paradoxalmente depara-se com diferenças nos papéis de gênero construídas ao longo da História nos âmbitos sociopolítico e cultural. Destaca-se o regime patriarcal, isto é, o ‘poder’ do sexo masculino sobre a ‘fragilidade’ do sexo feminino, tendo este que ser dominado por aquele em diferentes contextos. Tais papéis são questionáveis, pois, atualmente, apesar de o signo do dinheiro e dos altos salários estarem associados simbolicamente à potência masculina (CORIA, 2005), uma pesquisa divulgada pelo IBGE revela que para alcançar melhores salários deve se investir no nível de escolaridade (CEMPRE, 2009), todavia as diferenças de gênero tendem a serem mitigadas nesse contexto.

Devido inclusive a essa diferença salarial, os homens tendem a se tornarem “chefes de família” quando um casal resolve ter filhos, ou seja, ainda espera-se que a mãe cuide e o pai sustente. Entretanto, tal disparidade pode tornar as mulheres vulneráveis tanto na conjugalidade como no divórcio (ou morte do cônjuge) e, afônicas ou sem poder de expressão quanto à tomada de decisão (BURGOYNE; KIRCHLER, 2008).

A comunicação entre o casal também influencia a gestão das finanças, seja promovendo acordos, negociações ou conflitos. Watzlawick, Beavin e Jackson (2011) afirmam que todo comportamento comunica algo, seja de modo analógico (não verbal) ou digital (verbal). As trocas comunicacionais podem ser igualitárias (simétricas) ou complementares, nas quais as diferenças são legitimadas. Todavia, o modo de interagir do casal pode atenuar ou acentuar demonstrações de poder nas situações que envolvem o uso do dinheiro.

Na interação simétrica minimiza-se a diferença entre a díade e, na complementar, maximiza-se. A diferença diz respeito tanto à posição no contexto social ou cultural (por exemplo, mãe e filho; professor e aluno), como pode ser um estilo de relação singular do casal. Tais interações não são boas ou más, são apenas intercâmbios dialógicos que, de modo saudável, podem conduzir a aceitação mútua, respeito e confiança. Vale destacar que “um parceiro não impõe uma relação [...] ao outro, mas, antes, comporta-se de maneira que pressupõe o comportamento do outro [...]” (WATZLAWICK; BEAVIN; JACKSON, 2011, p. 63).

Tendo em vista tal dinâmica, os autores explicam ainda que nas relações podem ocorrer a *metacomplementaridade* e a *pseudosimetria*. Em ambos tipos de interações, um dos parceiros se sente impelido a satisfazer a necessidade ou desejo do outro seja agindo de modo complementar ou simétrico. A interação disfuncional representada pela *escalada simétrica*, na qual os cônjuges competem entre si (desequilíbrio) podem levar ao sentimento de rejeição recíproco; e a *complementaridade rígida* conduzindo um dos parceiros a desconfirmção do próprio eu (anulação de si mesmo).

A comunicação deve ser compreendida no nível relacional e, portanto, “não só é possível, mas necessário aos dois parceiros relacionarem-se simetricamente em algumas áreas e complementarmente em outras” (WATZLAWICK; BEAVIN; JACKSON, 2011, p. 96).

Uma maneira de evitar a assimetria de poder é o tratamento dado à renda conjugal e a outros investimentos. Os pesquisadores Pahl (1980) e Vogler e Pahl (1993, 1994), mediante a aplicação de questionários e entrevistas, analisaram os sistemas de gestão do orçamento doméstico de casais ingleses e constataram os seguintes tipos:

- **Sistema matriarcal:** o marido repassa a maior parte do seu salário à esposa para que esta gerencie sozinha as despesas domésticas. O *status* da esposa pode ser desempregada e/ou administradora do lar, trabalhar em meio período e/ou receber salário inferior ao do marido. Modalidade mais comum em famílias de baixa renda.

- **Sistema patriarcal:** o marido detém o maior salário e é responsável diretamente pelas despesas domésticas. Modalidade mais comum em famílias de alto rendimento. Sistema em que a esposa pode ser vítima de abusos de poder (COELHO, 2013).

- **Sistema de ‘mesada’:** modalidade menos usual atualmente, difere do sistema matriarcal, pois o cônjuge que possui o maior salário (comumente o homem) determina o valor da ‘mesada’ para as despesas domésticas e também o que será feito com o restante do salário.

- **Sistema conjunto e/ou de coparticipação:** ambos os cônjuges possuem salários e são, na mesma medida, responsáveis pelas despesas domésticas. Normalmente o casal possui conta conjunta. Essa modalidade também pode ser parcial, ou seja, cada cônjuge destina parte do seu salário apenas para os custos comuns. Esse sistema de gerenciar o orçamento do casal se assemelha ao regime parcial de bens e é mais evidente no casal que possui maior nível de escolaridade.

- **Sistema independente:** cada cônjuge possui seu salário e ambos decidem entre eles quem irá custear o quê, ou seja, dividem os gastos em categorias. Por exemplo, o esposo assume as despesas de habitação, saúde e transporte e, a esposa, os custos de vestuário e educação dos filhos. Modalidade mais comum nos casais jovens, famílias reconstituídas e, de classe média.

Entretanto, conforme observa Coelho (2013), o fato de aglutinarem os salários não significa que as opiniões de ambos os cônjuges terão o mesmo peso durante as decisões.

“O controle sobre o dinheiro afere-se pela capacidade de cada cônjuge decidir sobre os usos do dinheiro, efetuar autonomamente despesas dirigidas à satisfação de necessidades pessoais e/ou efetuar despesas de caráter excepcional ou de montante elevado. [...] A pessoa que ganha a maior parte do dinheiro é a que tem maior probabilidade de o controlar. No entanto, a ideologia sobre gênero e casamento interferem na opção adotada, entre outras determinantes” (COELHO, 2013, p. 98).

Pela descrição dos sistemas de gestão do orçamento doméstico nota-se que outros fatores determinantes, conforme citou Coelho (2013), para as decisões financeiras conjugais podem estar atrelados à inclusão no mercado de trabalho, ao rendimento, à classe social, ao nível de escolaridade, à idade do casal, ao tipo de relação conjugal e à configuração familiar.

Levando em conta a intersubjetividade e as ideologias sobre gênero e casamento, criaram-se algumas ‘fantasias’ em torno da gestão do orçamento doméstico, sobre a maneira de abordar o dinheiro no casamento e, neste sentido, dentre as crenças errôneas estão: “se não falarmos sobre dinheiro, tudo correrá bem”; “nós dois sentimos o mesmo sobre o dinheiro”; “queremos aproveitar ao máximo até os 30 anos”; “se nos amarmos não vamos discutir sobre dinheiro”; “o meu parceiro é quem trata das finanças” (CARRILHO, 2013, p. 28-32).

Para a desconstrução de tais crenças faz-se necessário investir na comunicação do casal sobre o uso do dinheiro e considerar o planejamento conjunto e a administração contínua; o respeito às diferenças de cada um; a compreensão de que a dimensão financeira não está dissociada da dimensão conjugal e se afetam mutuamente.

Autenticar a diferença de cada cônjuge supõe compreender as escolhas individuais baseadas em diversos fatores. Mesmo antes do casamento cada um apresenta

determinado perfil financeiro. O que não significa dizer que as mesmas características sejam imutáveis principalmente se causarem conflitos ou endividamento. Cerbasi (2004) elenca cinco perfis financeiros presentes nos casais, sendo eles:

<b>PERFIL</b>	<b>COMPORTAMENTOS</b>	<b>VANTAGENS E DESVANTAGENS</b>
Poupadores	Guardam; poupam; restringem gastos atuais (economizam).	Disciplina Conformismo
Gastadores	Gastam tudo o que ganham e até o que não têm; ostentam; poupam para objetivos de curto prazo.	Averso à rotina Aversão a controles
Descontrolados	Desorganização em relação ao dinheiro, não sabem o que entra e/ou sai da sua conta; usam o cheque especial; pagam o mínimo da fatura do cartão.	----- Indisciplina; desorientação; tendência a conflitos
Desligados	Gastam menos do que ganha, mas não sabe quanto; poupam o que sobra quando sobra; fazem parcelamento; engavetam o extrato bancário sem vê-lo.	Folgas financeiras (consegue poupar se for necessário) Dificuldade de planejar; indisciplina
Financistas	Controlam; economizam; poupam; elaboram planilhas; aconselham financeiramente os amigos e parentes	Realização; emprega melhor o dinheiro Repertório amplo de 'chatices'

**Quadro 3 – Resumo dos perfis financeiros**  
**Fonte: Cerbasi (2004)**

O perfil financeiro de cada cônjuge pode ocasionar conflitos se houver muita disparidade, por exemplo, a junção de um perfil financista com alguém do perfil descontrolado. Uma tendência ao endividamento com o casamento de um gastador com um desligado. Enfim, as combinações são inúmeras, entretanto, esses perfis são aprendidos ao longo da vida mediante vários processos, relações e contextos. Desde as diferentes fases do desenvolvimento, nas quais são construídas histórias e padrões interacionais; mais adiante, já na fase adulta, quando se faz a escolha do parceiro, estabelece-se a relação conjugal e com ela, as negociações voltadas ao equilíbrio do poder; as relações familiares se transformam seguindo o ritmo do tempo do ciclo vital (CERVENY; BERTHOUD, 2002) e as intempéries financeiras; outras redes sociais mais amplas (FEIJÓ, 2006) influenciam nos perfis financeiros, bem como as questões socioculturais conforme dito anteriormente.

A tomada de decisão também envolve processos psicológicos que estão numa teia de relações interdependentes. Decidir é um comportamento inerente ao ser humano em quaisquer configurações – individual, conjugal, grupal e familiar.

Escolhas simples são feitas de modo automático, quase que a todo o momento – que horas despertar; o vestuário; o que comer; o que dizer; etc. Entretanto, existem escolhas mais complicadas, como as financeiras, que devem ser avaliadas criteriosamente para evitar riscos ou consequências desastrosas, como, por exemplo, adesão a um empréstimo bancário, consórcio, financiamentos (imóvel, móveis, automóvel, educação, viagem), investir na bolsa de valores, previdência privada, etc. Grande parte desses temas permeiam as relações conjugais, sobretudo como motivo de satisfação ou frustração, conforme os critérios pessoais de avaliação das informações.

Mas o que determina a tomada de decisão financeira? Santos e Barros (2011) afirmam, embasados no referencial teórico de finanças comportamentais, que a decisão entre fazer um investimento ou não está relacionada a elementos tais como “crenças, valores, qualidade das informações utilizadas, nível de conhecimento técnico e importância que atribuem às informações qualitativas e quantitativas extraídas do objeto da avaliação” (SANTOS; BARROS, 2011, p. 8).

Outras variáveis estão implicadas na tomada de decisão como a relação intertemporal do investimento, ou seja, a satisfação imediata ou o investimento para ganhos no futuro; o marketing; condições demográficas; questões psicossociais como a auto ilusão ou excesso de confiança (julgar-se superior aos seus pares), simplificações (limitados recursos de análise), o humor, a necessidade de viver em grupo, a influência da opinião alheia (hipervalorização das histórias e não de dados fidedignos) e o medo (SANTOS; BARROS, 2011).

Nesse sentido, observa-se a relevância de aspectos sensoriais, perceptuais e ambientais na representação de si, do outro e do mundo. Silva e colaboradores (2011, p. 30) explicam que “no conceito linear, que aborda a consciência e o pensar, um estímulo (sensação), por menor que seja, gera uma percepção que é interpretada e comparada com os demais eneagramas da memória”. Os autores pontuam o papel fundamental da cultura mediada pela linguagem no processo de construção de significados e de conhecimento. Afirmam ainda que “a utilização da linguagem permite que o conhecimento fique registrado na mente humana” (SILVA e cols., 2011, p. 31).

Kahneman (2003) afirma que a maioria das nossas escolhas é feita de modo intuitivo e que as regras que governam a intuição geralmente se assemelham as que governam a percepção. O autor explica ainda as operações dos sistemas 1 e 2 relativos ao modo de pensar e decidir que correspondem respectivamente aos conceitos de intuição e raciocínio.

“[...] No sistema 1 as operações são rápidas, automáticas, sem esforço, associativas e, muitas vezes carregadas de emoção; são também regidas pelo hábito e, portanto, difíceis de controlar ou modificar. No sistema 2 as operações são mais lentas, em série (seriada), com esforço, e deliberadamente controladas; são também relativamente flexíveis e potencialmente governadas por regras” (KAHNEMAN, 2003, p. 1451, tradução livre).

No processo decisório há que se considerar a importância dos dois sistemas e a interdependência entre razão e emoção. Tomaselli (2010) utiliza a Abordagem Centrada na Pessoa para compreender a tomada de decisão em investimentos e destaca a relevância de se explorar as emoções e os sentimentos atuantes no decorrer de uma escolha. O entendimento e a auto aceitação das emoções autênticas podem, segundo a autora, conduzir o indivíduo a escolhas mais assertivas e no caso de insatisfação estará mais bem preparado para buscar medidas reparadoras ou adaptativas.

Portanto, o autoconhecimento, a autenticidade decorrente da auto aceitação das emoções e de si mesmo, tornam a pessoa capaz de tomar decisões mais genuínas e não decorrentes de pressões sociais ou econômicas.

De acordo com os autores pesquisados (KAHNEMAN, 2003; TOMASELLI, 2010; SANTOS; BARROS, 2011; SILVA e cols., 2011) todos os processos psicológicos e cognitivos são recrutados durante a tomada de decisão – sensação, percepção, memória, pensamento, linguagem, emoção, raciocínio, motivação, juízo de valor e afetividade. Contudo, a complexidade da ação de decidir não se encerra nesses processos mentais.

Outra perspectiva para se analisar a tomada de decisão incide sobre o aspecto relacional. Kirchler (1995) descreve um modelo de interação conjugal pautada em princípios, sendo eles: amor, crédito, câmbio e o princípio do egoísmo. O autor certifica que quanto mais harmonioso for o casal mais os parceiros são regidos pelo ‘princípio do amor’, ou seja, menos provável da relação ser focada no poder de um sobre o outro. Em seguida, ele descreve os indicadores do relacionamento harmonioso e do desarmonioso e como afetam as decisões de compras.

“1. Quanto mais interligados estiverem os sentimentos, pensamentos e ações dos dois parceiros; 2. Mais provável que os resultados da decisão sejam otimizados para o bem mútuo, em vez de ser uma mera proposição custo/benefício; 3. Mais recursos diversos os parceiros oferecem um ao outro; 4. Mais provável que os parceiros irão sentirem-se responsáveis por satisfazerem as necessidades de cada um; e, 5. O casal menos (harmônico) vai considerar e fazer exigências sobre o outro. Quanto mais fraco o laço emocional entre os cônjuges e menos satisfação no relacionamento, mais a mutação do princípio do amor em um ‘princípio de crédito’. Os parceiros podem ainda esforçarem-se para fazerem favores uns aos outros e podem mostrar consideração para com o outro, no entanto, eles sempre esperam por uma resposta a seus esforços e favores, concedendo ao outro parceiro um ‘crédito’ a longo prazo” (KIRCHLER, 1995, p. 396).

Conforme a qualidade da relação decai acentua-se o ‘princípio do câmbio’ (ou equidade), isto é, os cônjuges se comportam mais como parceiros de negócios, o famoso

‘toma lá, dá cá’. A vivência desse princípio denota um relacionamento conjugal de qualidade média ou pobre. Quanto mais empobrecida a qualidade da relação mais emerge o ‘princípio do egoísmo’ e a disputa por poder se sobressai, aquele que o detém visa vantagens apenas para si (KIRCHLER, 1995).

Além das características do relacionamento, outros fatores interferem nas decisões de compras como as características do produto e os tipos de decisões. Estes possuem quatro categorias: espontânea (impulsiva, satisfação imediata); habitual (baseada no roteiro de costume); autônoma (um dos cônjuges decide, mas provavelmente pensa antes se o outro irá aprovar ou também se beneficiar) ou conjunta (ambos decidem). As decisões autônomas levam em conta os custos e as consequências destes a longo prazo, quem será afetado, se tem visibilidade social e, se é um desejo apenas ou uma necessidade. Já a decisão conjunta é menos comum se o parceiro ativo (aquele que quer fazer a aquisição) exerce maior poder na relação e, se esta apresenta qualidade empobrecida, ou ainda, se a relação é muito tradicional (complementaridade rígida) consolidando as divisões de papéis (KIRCHLER e cols., 2001; KIRCHLER; HOELZL; KAMLEITNER, 2008).

Nas decisões de compras domésticas alguns dilemas podem eclodir como, por exemplo, aquele que pretende fazer uma aquisição pode ficar entre a realização de um desejo (ou necessidade) pessoal e a manutenção da harmonia no relacionamento, caso o outro cônjuge discorde da aquisição. Esse tema será discorrido no próximo capítulo.

### **1.5 Divergências, persuasão e negociação nas decisões de compras domésticas**

As relações humanas são entremeadas por conflitos considerando que cada indivíduo possui variadas versões da realidade (subjetividade) e, ao interagir com o outro, depara-se com um vasto território a ser desvendado e compreendido (intersubjetividade) afetando-se mutuamente. As diferenças naturalmente se acentuam na vivência da intimidade, o que pode gerar divergências, como na letra da música Sampa de Caetano Veloso (1978) – “quando eu te encarei frente a frente não vi o meu rosto, chamei de mau gosto o que vi, de mau gosto, mau gosto [...] é que Narciso acha feio o que não é espelho [...]”.

Alguns elementos se combinam para determinar um conflito, dentre eles as características da interação e do contexto podendo ocasionar divergências de opiniões. O conflito pode ser tanto gerador de crise no relacionamento como de entendimento mútuo, depende da frequência, das razões que o desencadeiam e o manejo das perspectivas opostas pelos envolvidos.

O conflito conjugal também pode ter início pela percepção de um dos cônjuges de que uma necessidade pessoal avaliada como importante não será priorizada pelo(a) parceiro(a) que tem o poder de decisão, ocorre “quando alguém percebe que a outra parte afeta, ou pode afetar, negativamente alguma coisa que considera importante” (ROBBINS; JUDGE; SOBRAL, 2010, p. 437) gerando, comumente, tensão na interação devido ao sentimento de desconsideração.

Casábuis (2004) destaca a importância da estabilidade financeira conjugal (e familiar) como garantia de satisfação das necessidades básicas com a finalidade de evitar alto nível de ansiedade, desentendimento do casal por conta das frustrações, tensões ocasionadas genericamente pelo endividamento e/ou desequilíbrio no orçamento doméstico.

De modo geral, as principais causas de um conflito são objetivos discrepantes entre os cônjuges, diferentes interpretações dos fatos ou informações e frustração baseada nas expectativas de comportamentos (ROBBINS; JUDGE; SOBRAL, 2010). Entretanto, devem ser levados em conta também os aspectos relacionados à saúde física e mental dos cônjuges como preditores do conflito conjugal, conforme aponta a revisão de literatura de Delatorre e Wagner (2015).

Madanes (1997) alerta inclusive para a verificação de qual é o foco do casal, se for externo – há uma tendência maior para a demonstração de poder, *status*, dinheiro e família extensa, mantendo uma estrutura hierárquica; se for interno – existe uma preocupação com a comunicação, com a identidade do casal, isto é, “como entidade separada da família extensa e dos problemas do mundo” (MADANES, 1997, p. 185). A autora sugere ainda diferentes maneiras de se analisar o conflito conjugal, como, por exemplo, observando comportamentos antagonistas nos parceiros: incapacidade *versus* poder; hierarquia *versus* igualdade; hostilidade *versus* amor; ganho pessoal *versus* altruísmo; liberdade *versus* dependência; resistência *versus* compromisso com a mudança.

Segundo Pereira (2004), a resolução de um conflito depende da assunção de compromissos com o outro levando necessariamente a “ressaca do conflito” (mal-estar emocional), esta, por sua vez, conduz a “memória do conflito” que retém além dos choques também as possíveis alternativas de resoluções baseadas em conflitos anteriores. Recrutar a memória do conflito é um processo muito comum nas narrativas dos casais, iniciam uma discussão por algo manifesto no presente e, em pouco tempo, já estão resgatando os conflitos do passado que ficaram latentes.

Mossman e Falcke (2011) realizaram um estudo quantitativo com 149 casais de classe média residentes no Rio Grande do Sul (interior e capital), os resultados mostraram que as razões mais frequentes de divergências entre casais são: “a relação com os filhos, seguido pelo tempo que desfrutam juntos, o dinheiro, as tarefas domésticas e, por fim, o sexo e as questões legais” (MOSSMAN; FALCKE, 2011, p.10).

Nas decisões de compras domésticas, Kirchler (1999b) alerta que os conflitos podem ser nomeados de acordo com a sua origem, sendo assim conflito de valor, de probabilidade e distributivo. O conflito existe por conta das diferenças nos objetivos dos parceiros (valor); ou os parceiros estão de acordo com o valor e alternativa escolhida, entretanto, receberam informações díspares (probabilidade); ou ainda, a decisão passa a ser uma questão de lucro e dividendos (distributivo).

Em suas inúmeras pesquisas, Kirchler e seus parceiros de trabalho (1990, 1993, 1995, 1999a, 1999b, 2001, 2008) divulgaram as descobertas sobre as principais táticas utilizadas pelos cônjuges quando as decisões de compras estão em pauta.

<b>Conteúdo da tática</b>	<b>Expressão da tática</b>	<b>Definições e exemplos</b>
Emoção	1. A emoção positiva	Manipulação, humor, comportamento sedutor
Força física	2. A emoção negativa	Ameaças, violência, cinismo, ridicularização
	3. Desamparo	Atuando impotente, chorando
Recursos	4. Agressão	Restrições, mágoa, agressão, violência
	5. Recompensas	Oferecendo serviços e outros recursos
Presença	6. Penalidades	A retirada de recursos, por exemplo, o apoio financeiro.
	7. Insistir	Insistir, discutindo até que o outro ceda, exausto/a.
Informações	8. Deixando a cena	Renunciando, cedendo, falando sobre outros temas, deixando a cena
	9. Declara francamente as informações	Fala abertamente sobre o próprio interesse, reivindica a necessidade de um produto.
Pessoas	10. Distorce as informações	Mente, apresenta informações distorcidas.
	11. Coalizão indireta	Refere-se a outras pessoas, enfatizando a utilidade da compra para crianças.

	12. Coalizão direta	Fala na presença de outras pessoas.
Fato	13. Compra de forma autônoma	Sem o consentimento do outro.
Papéis desempenhados	14. Decide de acordo com os papéis	Lembra o outro da diferença de papel na relação e das regras familiares.
	15. Cede de acordo com os papéis	Cede porque o outro é responsável pela compra dos produtos que estão em jogo
Barganha	16. Troca	Ofertas de trocas, contabilizando e recordando o parceiro dos favores passados.
	17. Barganha integrativa	Pesquisando uma solução ótima que satisfaça ambos os parceiros.
Razão	18. Motivo	Fala de forma emocionalmente neutra sobre as alternativas de produtos, usando a lógica e a argumentação.

**Quadro 4 – Estratégias de persuasão utilizadas pelos casais**

**Fonte: Kirchler (1990, 1993, 1995, 1999a, 1999b, 2001); Burgoyne e Kirchler (2008), tradução livre.**

Conforme a descrição do Quadro 4 observa-se a variedade de táticas utilizadas pelos casais que vão desde a influência social, ‘chantagem’ emocional e argumentação racional. São comportamentos que correspondem às tentativas de persuadir, evitar o conflito e negociar sobre as suas preferências. Nesse ponto, cabe especial atenção ao processo de negociação.

Para que o relacionamento se mantenha harmônico os cônjuges deveram desenvolver habilidades que conduzam a negociação integrativa, ou seja, aquela em que ambos percebem e sentem que seus pedidos estão sendo respeitados (ganha-ganha), ao contrário da negociação distributiva (ganha-perde) (ROBBINS, 2009).

A negociação integrativa se assemelha a distribuição igualitária dos benefícios na relação destacada por Madanes (1997) ao recordar o conceito de ‘*quid pro quo* marital’, ou seja, deve haver um equilíbrio entre doação e recepção entre os cônjuges, dessa maneira, favorecendo a manutenção salutar da relação.

Na negociação integrativa vislumbram-se possibilidades de acordos que podem gerar soluções ótimas para ambos. A ênfase deve ser dada na comunicação honesta, objetiva, empática e em respostas flexíveis perante as diferentes situações. As motivações e interesses devem visar primariamente a convergência do casal e a qualidade do relacionamento a longo prazo. Dessa forma, são mitigadas ou cessadas as divergências que se assemelham a um ‘cabo de guerra’ quando se trata de decisões financeiras.

### **1.6 A influência da família de origem nas decisões de compras dos casais**

A família é o primeiro agrupamento humano que um indivíduo pertence ao nascer. Além das questões práticas, como cuidar, nutrir, proteger, educar, orientar existem outras funções afetivas e emocionais oferecidas pela família que constituem a história, o universo psíquico e cognitivo de um indivíduo.

Devido ao papel relevante da família, no decorrer dessa seção serão abordados alguns conceitos da terapia familiar sistêmica com a finalidade de posteriormente, facilitar a compreensão de como as experiências pregressas vividas na família de origem podem permear, no presente, o modo de o casal lidar com a gestão do orçamento doméstico, dentre tantas outras dimensões.

A família é definida no dicionário brasileiro de Língua Portuguesa Michaelis *online* (2016), como um:

“1. Conjunto de pessoas, em geral ligadas por laços de parentesco, que vivem sob o mesmo teto; 2. Conjunto de ascendentes, descendentes, colaterais e afins de uma linhagem ou provenientes de um mesmo tronco; estirpe; 3. Pessoas do mesmo sangue ou não, ligadas entre si por casamento, filiação, ou mesmo adoção; parentes, parentela [...]” (MICHAELIS *online*, 2016).

Nessa breve definição nota-se que a família é um sistema (conjunto = todo), pois se compõe por pessoas (partes), estas sabem que a pertencem mediante a interação (comunicam-se, ‘vivem sob o mesmo teto’). Essa explicação aparentemente simples oferece uma prévia para a compreensão do que representa uma família segundo a abordagem sistêmica.

Sistemicamente significa dizer que o todo (a família) é maior do que a soma das partes (*globalidade*), uma mudança em uma parte do sistema provoca mudança em todas as partes e no todo (*circularidade*), portanto, um sistema não pode ser considerado como a simples soma de suas partes (*não somatividade*). No sistema existe um processo de autorregulação que o mantém estável (*homeostase*), protegendo-o de mudanças que possam alterar a sua organização. Como se comunica com o meio (*inputs*, informação), o sistema também é passível de mudar a sua organização (*morfogênese*). A circulação da informação (*retroalimentação – feedbacks*) que ocorre entre os componentes do sistema pode gerar mudanças (*feedback positivo – promove a morfogênese*) ou manter a organização vigente (*feedback negativo – mantém a homeostase*). E, por fim, para encerrar a descrição dos conceitos sistêmicos básicos, um sistema orgânico (aberto), tal como a família, apresenta uma organização definida que garante os resultados do seu funcionamento (*equifinalidade*), independentemente do seu ponto de partida (BERTALANFFY, 1969; WATZLAWICK; BEAVIN; JACKSON, 2011; GRANDESSO, 2011).

Ainda considerando a definição de família aludida anteriormente, verifica-se que a família apresenta um ciclo de vida entre ascendentes e descendentes. Deve-se considerar o movimento do sistema nas últimas gerações, pois a família compreende

todo o repertório emocional destas, “reagindo aos relacionamentos passados, presentes e antecipando futuros”. O mapeamento desse repertório pode ser feito pela investigação clínica e pelo genograma (CARTER; MCGOLDRICK, 1995, p. 9).

“[...] É difícil superestimar o tremendo impacto modelador de vida de uma geração sobre aquelas que a seguem. Em primeiro lugar, as três ou quatro diferentes gerações devem acomodar-se simultaneamente as transições do ciclo de vida. Enquanto uma geração está indo para uma idade mais avançada, a próxima está lutando com o ninho vazio, a terceira com a sua idade adulta jovem, estabelecendo carreiras e relacionamentos íntimos adultos com seus iguais e tendo filhos, e a quarta está sendo introduzida no sistema” (CARTER; MCGOLDRICK, 1995, p. 11).

A família como sistema dinâmico está sempre passando por transformações como, por exemplo, atualmente, a “geração canguru” (HENRIQUES; JABLONSKY; FÉRES-CARNEIRO, 2004), ou seja, adultos jovens que apesar de independentes economicamente prolongam a convivência com os pais, diminuindo a incidência do ninho vazio. Igualmente a quantidade de integrantes das famílias tem sido reduzida, exemplo disso, são os casais que optam por não terem filhos (SILVA; ROHDE, 2012), os chamados casais DINKs (*double income no kids* – dupla renda, sem filhos). Tal mudança pode influenciar a família extensa das gerações futuras, não obstante “a rede social de relações ou mesmo a comunidade vão se configurar no futuro como substitutas da família ampliada” (CERVENY; BERTHOUD, 2002, p. 20).

Nesta mesma linha de raciocínio, Feijó (2006, p. 233) relata a importância das redes sociais, pois tanto “legitimam o indivíduo como pertencente àquele sistema (função de apoio e troca) como exercem pressões para que mude seu comportamento (funções de regulação social)”, funções estas semelhantes à da família.

Retomando o ciclo vital da família, após estudar várias perspectivas sobre esse tema, Cerveny (CERVENY; BERTHOUD, 1997) caracterizou o ciclo de vida da

família em quatro etapas: 1. Família na fase de aquisição; 2. Família na fase adolescente; 3. Família madura; 4. Família na fase última.

De acordo com a autora, na *primeira etapa* (fase de aquisição), dá-se início a construção da identidade do casal e adquirem-se patrimônios; se configura novo modelo de relacionamento; nascem os filhos; negociam-se regras e valores. Essa fase pode durar muitos anos levando em conta que o investimento na carreira profissional tem feito os casais adiarem cada vez mais a decisão de terem filhos. A *segunda etapa* (fase adolescente) é o momento em que os filhos estão adolescentes e não só eles questionam as crenças, os valores e as regras, mas também os pais, que estão entrando na meia idade (segunda adolescência). Portanto, tende a ser uma fase intensa nas relações. A *terceira etapa* (fase madura) compreende a maturidade dos filhos, estes possivelmente com condição de igualdade econômica em relação aos pais, os filhos tendem a desafiar os pais sobre suas metas de vida. Momento em que outros ajustes devem ser feitos no subsistema conjugal já que os filhos saíram de casa, a atenção volta-se para o casal, aposentadoria, padrão de vida alterado, chegada de novos membros. E, finalmente, a *quarta etapa* (fase última) que consiste no envelhecimento dos pais, estes tendo que lidar com a viuvez entre outras perdas, adaptações entre os filhos para dedicar cuidados aos pais idosos, questões financeiras e de moradia também geram estresse nessa fase aos envolvidos (CERVENY; BERTHOUD, 2002).

Até aqui se constata que a família, durante o seu ciclo vital, transita do macro ao micro contexto, isto é, desde outros níveis do sistema como o social, político, econômico e cultural; comunidade e colegas de trabalho; família extensa; família nuclear; até o indivíduo. Ao longo da linha do tempo de uma família, além das trocas com esses diferentes níveis do sistema, existem ainda os estressores *horizontais* e *verticais*. Os estressores horizontais são aqueles próprios do ciclo evolutivo familiar

(adaptações às transições) e relacionados tanto ao imprevisível como ao esperado – acidente, doença, morte. Os estressores verticais referem-se aos padrões, mitos, segredos familiares e legados deixados pelos ascendentes (CARTER; MCGOLDRICK, 1995), conceitos que serão abordados adiante.

Na terapia familiar sistêmica enfatiza-se a importância de identificar os padrões interacionais que se repetem entre as gerações. O conceito de intergeracionalidade ou transmissão multigeracional (BORZOMENYI-NAGY; SPARK, 1973; BOWEN, 1976) refere-se à repetição de interações no sistema, de regras e pautas familiares (conflitos não resolvidos, créditos e dívidas existenciais, lealdades); segredos (IMBER-BLACK, 1993), escolha do parceiro, manutenção e descontinuidade de vínculos, dentre outros temas, que ocorrem entre as gerações, podendo ser subseqüentes ou alternadas (MACEDO, 1991).

Pode inferir-se que grande parte das pautas familiares e, conseqüentemente, dos padrões que se repetem estão intimamente relacionados ao modo como a matriz emocional familiar interliga os membros e como estes reagem a ela. Hall (2013) ao discorrer sobre a terapia familiar de Bowen e sua utilização, alerta que a matriz emocional familiar é viável quando existe uma gestão eficaz dos membros da família sobre o estresse gerado nos movimentos de diferenciação e de esforços para a união.

Famílias altamente fusionadas são decodificadas pela imaturidade emocional e nomeadas por Bowen de ‘massa indiferenciada do ego familiar’. Nas quais são comuns a formação de triângulos, isto é, quando há um conflito entre um par (casal, filhos) se utiliza uma terceira pessoa, quer seja do sistema familiar ou não, como recurso de mediação, numa tentativa de neutralizar ou liquidar a tensão entre as partes envolvidas.

“Cada triângulo está relacionado com todos os triângulos no sistema global da família. O grau de sobreposição ou inter-relação dos triângulos influencia

o surgimento de correntes ou ondas de reatividade nas famílias. Forças emocionais dentro e entre os triângulos operam previsível e automaticamente como um comportamento reflexo. O grau de reatividade depende do grau de interdependência entre os membros de um único triângulo e dos triângulos relacionados. [...] O conhecimento da previsibilidade das 'reações em cadeia' no sistema de relacionamento pode ajudar os membros da família a modificarem suas posições" (HALL, 2013, p. 62, tradução livre).

Triangulações indicam intenso grau de reatividade. Pessoas reativas são menos diferenciadas, vivem em um mundo controlado pelos sentimentos, no qual o seu raciocínio é dominado pelas suas emoções a maior parte do tempo. Seus principais objetivos de vida giram em torno do relacionamento, mais precisamente sobre os sentimentos e necessidades (amor, conforto, segurança, felicidade) que pretendem experimentar e suprir no relacionamento. Já as pessoas mais diferenciadas, menor número da população, possuem maior autonomia e suas atividades são direcionadas para o alcance dos seus objetivos, conseguem distinguir entre sentimentos e a realidade objetiva com maior precisão do que as menos diferenciadas (HALL, 2013). Considerando a relação amorosa, a escolha do parceiro se dá, não raro, pelo mesmo nível de diferenciação dos enamorados (BOWEN, 1972).

Hall (2013, p. 51) cita três importantes fatores que influenciam a diferenciação do self: "o grau de ligação entre os membros; o nível de ansiedade presente na rede de relacionamentos e o grau de 'corte emocional' entre os membros". Se os processos emocionais do sistema conduzem a família à sobrevivência e a adaptação, mais forte ela se torna. Ao contrário, o sistema se enfraquece quando os processos emocionais são destrutivos. Portanto, o sistema emocional do núcleo familiar prediz os modelos de interação, as possíveis pautas familiares e, no futuro, as repetições nos subsistemas (conjugal, fraternal).

Vale ressaltar que, em grande parte das famílias, os modelos de interação, diferenciados ou não, são respeitados, valorizados e até melhorados. Entretanto, existem

modelos de interação que são rejeitados pelo sistema por causarem desordem e desonra, portanto, a geração atual e as futuras tentarão não repeti-los, gerando assim, o antimodelo (CERVENY, 2000).

Cervený explica que modelo e antimodelo possuem a mesma equivalência, pois continuam sendo referência de família. Um casal pode escolher não repetir o comportamento dos seus pais na fase de aquisição, mas sem notar, pode repeti-lo na fase madura. Afirma ainda: “a forma de repetição do antimodelo é tão rígida e determinante como a do próprio modelo e, não raro, de uma simetria que acaba lembrando o que se queria anular” (CERVENY, 2000, p. 53).

Na repetição dos padrões interacionais também estão presentes os mitos familiares, estes estruturam as convicções compartilhadas, perpetuando a história mediante os significados dados a ela.

“[...] os mitos envolvem tudo, são conteúdos que se entrelaçam, se organizam determinando forças que dão origem aos sentidos na família, [...] em sua essência, a concepção de mundo própria da família onde se cria a realidade familiar e o mapa de mundo individual” (KROM, 2016, p. 17).

Para Krom (2016) a noção de família em si é um mito, pois a sua presente organização se iniciou paulatina e evolutivamente no passado e mantém em si os elementos que lhe conferiram sentido, como, por exemplo, seus valores e regras de conduta, fortalecendo a identidade familiar. Krom (2016) corrobora com Campbell (1988) quando afirma que o mito se conecta ao tempo e espaço, e a cultura.

Os mitos foram adjetivados por Krom (2016) como *Construtivos* ou *Organizadores*, estes organizam a família, exceto quando não há movimento proativo para a resolução de problemas; e, mitos *Nocivos* ou *Desorganizadores* que estabelecem estigmas e profecias que tendem a se cumprirem pela força das crenças e emoções

envolvidas. Estes são geradores de estresse familiar, pois provocam “ansiedade, rupturas, coalizões, distanciamentos físicos, condutas depressivas, de alienamento e drogadição” (KROM, 2016, p. 18).

O quadro abaixo foi elaborado sinteticamente apenas para oferecer uma ideia das determinações dos mitos familiares que perpassam as gerações.

<b>MITOS</b>	<b>DETERMINAÇÕES</b>
<b>União</b>	Favorece o pertencimento e a manutenção de padrões afetivos, bem como resgata a proximidade no caso de rupturas emocionais.
<b>Propriedade</b>	Preservação do patrimônio, estabilidade financeira da família.
<b>Religião</b>	Orientação a uma determinada prática religiosa, normas e rituais específicos.
<b>Ajuda e cuidado</b>	Ajuda mútua, material e afetiva, proteção das pessoas e dos bens.
<b>Conquista e do Sucesso</b>	Maneiras de conquistar bens ou coisas, baseado na figura mítica (herói/heroína) familiar. Ter sucesso, ser alvo de admiração e imitado.
<b>Imigração</b>	Desbravamento, busca de novas oportunidades e recursos de sobrevivência.
<b>Autoridade</b>	Conformidade e respeito à hierarquia de poder (pais e parentes).
<b>Étnico</b>	Preservação de uma dada etnia, cultura de um povo.
<b>Sobrevivência</b>	Garantia das necessidades básicas supridas a qualquer custo (inclusive por intermédio da criminalidade).
<b>Poder</b>	Autoritarismo, favorece a preservação da violência.
<b>Doença, loucura, maldade e infelicidade</b>	Não é uma regra, mas as pessoas podem encarar tais questões como profecias e estigmas, dessa forma, sabotando experiências contrárias a tais mitos.

**Quadro 5: Síntese das determinações dos mitos familiares**

**Fonte: Krom (2016, p. 18)**

Para a preservação da história, identidade da família, esta conta ainda com a *figura mítica* e o *guardião do mito*. Segundo Krom (2000), a figura mítica é aquela que sobrevive às adversidades, sobrepujando todas as suas limitações, servindo de modelo de conduta por representar uma história de sucesso. Geralmente os pais são percebidos como figuras míticas. Já o guardião do mito é aquele que assume para si uma ou várias “determinações míticas”, fortalecendo os mitos familiares por intermédio da prática dos rituais comuns na família. O papel do guardião do mito também envolve a questão de gênero e a ordem de nascimento, pois da filha espera-se a ajuda e o cuidado dos pais idosos e, ao filho atribui-se a “manutenção e administração dos negócios da família” (KROM, 2000, p. 49).

Os mitos podem ainda imiscuírem-se aos legados familiares. Na transmissão dos mitos mediante os rituais e a ‘memória familiar’ vislumbram-se os legados, isto é, as expectativas, sonhos ou desejos da família para seus membros (MARTINS, 2012).

Portanto, o legado contempla todas aquelas experiências vividas, narradas ou não pelos ascendentes aos descendentes desvelando conteúdos de princípios, valores, atitudes, saberes e condutas, constituindo a herança psíquica que influenciará as interações familiares.

Aos membros é imputada, quase sempre de forma analógica (não verbal), a obrigação do cumprimento de tais legados (papéis, missões), um comprometimento, não apenas para a manutenção da unidade familiar, mas também demonstrarem a sua lealdade para seguirem pertencendo a família (BORZOMENYI-NAGY; SPARK, 1973, STIERLIN, 1979). Não raro, são cobradas dívidas dos descendentes que seus ascendentes tampouco conseguiram ‘saldar’ (STIERLIN, 1979).

Fez-se necessário discorrer sobre o ciclo vital da família e, brevemente sobre os padrões intergeracionais, mitos e legados, pois são conceitos indispensáveis para a compreensão da dinâmica familiar e de como podem interferir na gestão do orçamento doméstico.

## **1.7 Objetivos**

Objetivo geral:

Descrever e analisar aspectos psicológicos e relacionais nas decisões financeiras dos casais entrevistados.

Objetivos específicos:

- Identificar os pontos divergentes e convergentes dos casais durante a decisão doméstica financeira, comparando os valores e as atitudes frente ao dinheiro;
- Descrever as estratégias de persuasão e de evitar conflitos que os casais mais utilizam;
- Verificar qual a percepção de cada cônjuge sobre a sua participação nas decisões sobre o orçamento doméstico;
- Identificar os tipos de decisões mais comuns na rotina dos casais;
- Descrever como essa amostra de pesquisa administraria o orçamento doméstico e quais fatores pretéritos e/ou familiares interferiram no aprendizado atual.

## **2. MÉTODO**

Este estudo possui enfoque qualitativo e descritivo para viabilizar a compreensão das perspectivas dos participantes sobre aspectos individuais e relacionais que permeiam as decisões financeiras conjugais.

### **2.1 Participantes**

Foram convidados a participar desse estudo seis casais com até cinco anos de convivência, com vínculo formal, com ou sem filhos. A amostragem foi não probabilística na forma acidental, ou seja, “por conveniência” (COZBY, 2003, p. 151). O critério de exclusão adotado refere-se a participantes que tenham qualquer grau de intimidade (parentes, amigos ou clientes) com a pesquisadora.

### **2.2 Local**

A aplicação dos materiais selecionados para a coleta de dados foi efetuada na Clínica de Saúde Multiprofissional, na qual a discente pesquisadora realiza atendimentos clínicos.

### **2.3 Aspectos éticos**

O projeto foi encaminhado ao Comitê de Ética em Pesquisa e aprovado sob o processo número 54553916.7.0000.5398.

O método de pesquisa, bem como o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE) foram alicerçados na Resolução nº 466, de dezembro de 2012, na qual se protege os participantes das pesquisas científicas priorizando o respeito, a liberdade e a autonomia destes, salvaguardando-os mediante os princípios da não maleficência, beneficência e justiça. O que equivale afirmar que as identidades dos respectivos participantes jamais serão reveladas; os convidados passam a ser participantes somente com a anuência voluntária e podem desistir desde que a dissertação (ou posterior artigo) ainda não tenha sido publicada.

Os casais convidados foram previamente esclarecidos sobre a natureza da pesquisa, objetivos, método e, sobre a intencionalidade de maximizar os benefícios e atenuar os potenciais riscos ou desconfortos decorrentes da participação.

Os participantes terão acesso aos achados dessa pesquisa desde que manifestem interesse ou que a pesquisadora entenda ser relevante para os mesmos.

### **2.4 Materiais**

Anexo 1 – Questionário dos Valores Humanos Básicos

Essa escala foi elaborada pelo pesquisador Gouveia (2008), que elenca 18 valores humanos básicos, como, por exemplo, apoio social, conhecimento, estabilidade pessoal, etc. O respondente deverá assinalar qual o grau de importância para si em cada item, sendo que 1 indica *totalmente não importante* e 7 *totalmente importante*.

#### Anexo 2 – Escala de Atitudes Frente ao Dinheiro (MAS – Money Attitude Scale)

Essa escala foi elaborada por Yamauchi e Templer (1982) e avalia os seguintes fatores: fator I – **Poder-prestígio** compreendendo nove itens que representam o (uso do) dinheiro como símbolo de sucesso e para influenciar e impressionar pessoas; fator II - denominado como **Retenção-Tempo**, os sete itens indicam comportamentos que envolvem planejamento; fator III rotulado de **Desconfiança**, os sete itens representam atitudes de dúvida, suspeita e desconfiança; o fator IV relativo a Qualidade foi excluído; fator V corresponde a **Ansiedade**, os seis itens tratam de questões nas quais o indivíduo pode apresentar ansiedade ao adquirir ou gastar dinheiro.

#### Apêndice 1 – Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE)

A pesquisadora disponibilizou duas vias do TCLE, uma ficará de posse dela e a outra com os participantes. Este documento contemplará o protocolo de pesquisa com informações sobre aspectos fundamentais do estudo, o próprio participante, a qualificação dos pesquisadores e as instâncias responsáveis.

#### Apêndice 2 – Questionário Sociodemográfico

Este instrumento verifica temas gerais sobre os participantes, tais como: sexo; idade; tipo de relacionamento; tempo de convivência; se tem filhos ou não; em que tipo de escola os filhos estudam; quantas pessoas moram com o casal além dos filhos; se possui emprego ou não; nível de escolaridade; profissão e, renda atual.

#### Apêndice 3 – Protocolo de Decisões Sobre o Orçamento Doméstico

Este protocolo foi criado para identificar quem toma as decisões sobre os itens referentes às categorias do orçamento do casal e/ou da família. As opções de resposta incluem o próprio respondente e o(a) cônjuge. Foram elencadas as seguintes categorias: habitação, saúde, transporte, educação, custos diversos, lazer, banco, investimento no futuro e modo de lidar com o dinheiro.

#### Apêndice 4 – Questionário: Estratégias Utilizadas Entre os Cônjuges nas Decisões de Compra Domésticas

Kirchler (1990, 1993, 1995, 1999a, 1999b, 2001) realizou pesquisas com objetivos diversificados sobre as táticas de influência entre os cônjuges nas decisões financeiras domésticas. As perguntas desse questionário foram adaptadas segundo os resultados de tais pesquisas. O questionário possui temas relacionados às táticas de persuasão (do 1.1 ao 1.19), para evitar conflitos (do 2.1 ao 2.5) e argumentação fundamentada (2.6). Os itens descrevem: **a**) emoção positiva (manipulação, humor = 1.1; 1.2; 1.3); **b**) emoção negativa (ameaças, cinismo, ridicularizar = 1.4; 1.5; 1.6); **c**) desamparo (atuando indefesa ou mal, chorando = 1.7; 1.8; 1.9); **d**) agressão (constrangimentos, mágoa, violência = 1.10); **e**) recompensas (oferecendo serviços =

1.11); **f**) penalidades (retirada de recursos = 1.12); **g**) insistência (insistindo, discutindo até outros rendimentos = 1.13); **h**) deixando a cena (renunciando, cedendo, deixando a cena = 1.14; 1.15); **i**) informações explícitas (falando abertamente sobre o interesse dos dois = 1.16); **j**) informações distorcidas (mentindo = 1.17); **k**) coalizão direta (falando na presença de outras pessoas = 1.18); **l**) coalizão indireta (lembrando o outro das necessidades dos filhos = 1.19); **m**) decide com autonomia (tomando uma decisão sem falar com o parceiro = 2.1); **n**) decide de acordo com a divisão cultural de papéis (2.2); **o**) cede de acordo com a divisão cultural de papéis (2.3); **p**) compensações (contabilidade, lembrando-se de outros favores passados = 2.4); **q**) negociação integrativa (à procura de uma solução ideal que satisfaça ambos os parceiros = 2.5); **r**) razão (falando de uma forma emocionalmente neutra e objetiva, argumentação lógica = 2.6).

Duas outras questões foram elaboradas para conhecer outras possíveis estratégias de persuasão (1.20) e de evitar conflitos no contexto das decisões domésticas (2.7).

#### Apêndice 5 – Roteiro de Entrevista Semiestruturado

Este roteiro contribuiu para melhor investigar o Apêndice 3, pois se ocupa das decisões financeiras que podem gerar conflitos entre o casal, quais os tipos de conflitos mais comuns, como costumam lidar com tais situações atualmente e, explora ainda quais os recursos pessoais e dificuldades que o casal pode apresentar durante a tomada de decisão envolvendo o orçamento doméstico.

### 2.5 Procedimentos de coleta e análise de dados

A coleta de dados foi realizada em sessão única com duração de uma hora. No primeiro momento, durante a aplicação dos instrumentos, cada cônjuge respondeu individualmente e, no segundo momento, os cônjuges participaram juntos da entrevista.

Inicialmente os dados foram pré-analisados, fez-se uma exploração do material. Em seguida, os resultados foram organizados mediante os temas emergidos nas narrativas e, finalmente, foram feitas inferências e interpretações conforme as hipóteses do estudo (BARDIN, 2006).

### **3. RESULTADOS**

Tendo em vista a variedade de instrumentos de coleta de dados utilizados faz-se necessária uma breve explicação de como os resultados foram organizados. Inicialmente a caracterização da amostra foi dividida em duas partes: Tabela 1 – dados específicos sobre a conjugalidade (e/ou parentalidade) e a Tabela 2 – dados relativos à escolaridade, profissão e renda dos participantes. Após tais descrições apresenta-se a Tabela 3, referente aos valores humanos básicos, na qual se descreve e compara o grau de importância dos valores para cada participante e seu respectivo cônjuge. Na Tabela 4 foi descrita a pontuação individual dos valores básicos conforme as subfunções valorativas e, na tabela 5, foi feita a descrição por casal. A Tabela 6 apresenta as atitudes frente ao dinheiro (Escala) mais frequentes para cada participante e compara-se ao seu respectivo cônjuge; a Tabela 7 mostra a pontuação de cada participante nos fatores desta última escala. A Tabela 8 mostra a frequência da utilização de estratégias persuasivas na aquisição de produtos durante o casamento e, a Tabela 9, a frequência da utilização de estratégias para evitar conflito com o cônjuge na aquisição de produtos. A Tabela 10 contempla as percepções de cada cônjuge na participação da tomada de decisões sobre

os itens do orçamento doméstico. E, finalmente, faz-se a descrição e análise dos dados da entrevista semiestruturada organizados em sete categorias:

1. Geradores de divergências entre os cônjuges;
2. Gerenciamento do orçamento doméstico;
3. Tipo e frequência da decisão de compra dos casais;
4. Tipo de divergência mais comum entre os cônjuges;
5. Relação entre gestão do orçamento doméstico e outras dimensões da conjugalidade;
6. Estratégias para equilibrar o orçamento doméstico;
7. Como aprenderam a gerenciar o orçamento doméstico.

A seguir estão descritas as características dos participantes nas Tabelas 1 e 2.

Os casais participantes dessa pesquisa são heterossexuais e casados legalmente com pouca diferença de idade (um ou dois anos) entre os cônjuges, exceto nos casais 1 e 6, nos quais os cônjuges possuem maior diferença de idade, oito e quatorze anos, respectivamente. Observa-se que apesar de serem casados recentemente (de um a cinco anos), os casais optaram por estender o tempo de convivência antes de casarem-se, variando de cinco a quatorze anos.

Tabela 1 – Dados específicos sobre a conjugalidade (e/ou parentalidade)

Participantes	Idade	Tempo de convivência	Tempo de casamento	Regime de bens	Número de filhos	Informações sobre filhos
Casal 1	M1 34 F1 26	10a	1a9m	Separação total	0	Aguardam a esposa concluir o mestrado para ter filhos.
Casal 2	M2 26	8a	1a	Comunhão	0	Casamento recente.

	F2	25			parcial		
Casal 3	M3	27	6a7m	2a1m	Comunhão universal	0	Não tem filhos por aspectos profissionais e pessoais.
	F3	27					
Casal 4	M4	29	5a	1a	Comunhão parcial	0	Não consideram que há estrutura financeira no momento para ter filhos.
	F4	28					
Casal 5	M5	31	14a	5a	Comunhão parcial	1	Filha de 3 anos, estuda em escola particular.
	F5	33					
Casal 6	M6	41	9a	5a	Comunhão parcial	1	Filho de 5 anos, estuda em escola pública.
	F6	27					

Quanto ao regime de bens, os casais 2, 4, 5 e 6 escolheram a comunhão parcial de bens que é o regime mais comum, tido como oficial.

Apenas os casais 5 e 6 possuem filhos. Os casais 1, 3 e 4 optaram por não ter filhos no momento atual devido ao investimento na carreira profissional e às questões financeiras. O casal 2 alegou que o casamento ainda é recente (um ano) para pensar na parentalidade.

Tabela 2 – Dados relativos à escolaridade, profissão e renda

Participantes	Cargo/ ocupação	Há quanto tempo trabalha?	Escolaridade	Qual sua graduação/ profissão?	*Renda atual aproximada	
Casal 1	M1	Empresário	10a	Superior incompleto	<b>B</b>	6 salários
	F1	Professora de inglês	3a	Pós-graduação incompleta	Professora de idiomas	1,5 salários
Casal 2	M2	Técnico de informática	4a	Pós-graduação incompleta	Informática para gestão de negócios	3 salários
	F2	Psicóloga Escolar	10a	Pós-graduação incompleta	Psicóloga	3 salários
Casal 3	M3	Servidor público - Agente fiscal de renda	<b>B</b>	Pós-graduação completa	Administrador	Acima de 6 salários
	F3	Servidora pública - advogada	9m	Pós-graduação completa	Advogada	5 salários
Casal 4	M4	Encarregado de Manutenção	2a	Superior incompleto	Engenharia	4 salários

Participantes	Cargo/ ocupação	Há quanto tempo trabalha?	Escolaridade	Qual sua graduação/ profissão?	*Renda atual aproximada	
	F4	Arquiteta	4a	Superior completo	Arquitetura	3 salários
Casal 5	M5	Promotor de vendas	3a	Superior completo	Bacharel em Direito	3,5 salários
	F5	Auxiliar administrativo	14a	Superior completo	Psicologia	1,5 salários
Casal 6	M6	Operador de laser	8a	Superior incompleto	Técnico em Informática, redes	3 salários
	F6	Promotora de vendas	2m	Superior completo	Processos gerenciais (Gestão)	2 salários

\*O salário mínimo foi ajustado em 01/01/16 para R\$ 880,00. Informação disponível

no site <[http://portal.mte.gov.br/sal\\_min/salario-minimo.htm](http://portal.mte.gov.br/sal_min/salario-minimo.htm)>. Acesso em: 05/03/16.

Nessa amostra todos estão empregados e apenas M3 e F3 são funcionários públicos. O tempo de serviço entre os participantes varia de 2 meses a 14 anos. Dos seis participantes, apenas três não possuem ensino superior completo (M1, M4 e M6). A participante F3 é pós-graduada, F1 e F2 estão cursando a pós-graduação (Stricto Sensu e Lato Sensu, respectivamente). Os salários variam de um salário mínimo e meio a acima de seis salários mínimos, as participantes F1, F3, F4, F5 e F6 apresentam rendas inferiores aos seus cônjuges com diferença de um salário mínimo, exceto no casal 2 em que o salário equipara. Os casais 1, 3 e 4 pagam aluguel e os casais 2 e 6 possuem imóveis próprios.

Com a finalidade de verificar a concordância e discordância entre os cônjuges sobre os valores e as atitudes que definem as suas decisões sobre o orçamento doméstico foram aplicados o questionário de valores humanos básicos (GOUVEIA, 2008) e a escala de atitudes frente ao dinheiro (YAMAUCHI; TEMPLER, 1982). É importante considerar que, ao longo da vida, tanto os valores como as atitudes em relação ao uso do dinheiro podem ser modificados com a maturidade e em decorrência de novas experiências nas diferentes fases do ciclo vital.

Nesse estudo, entende-se que os valores conhecimento, poder, prestígio, saúde, convivência, prazer, beleza e sobrevivência podem suscitar maior uso do dinheiro e, portanto, afetar o orçamento doméstico. Se tais valores forem importantes tanto para o casal como individualmente os investimentos serão no sentido do aperfeiçoamento pessoal e profissional; na qualidade da alimentação, atividade física, plano de saúde. No valor convivência há que se considerar investimentos nos grupos como participação em datas comemorativas, presentes e contribuições. A satisfação das necessidades básicas (sobrevivência) e dos desejos (prazer) como desfrutar do valor beleza e dos ambientes que a promovem também interferem no orçamento doméstico. Portanto, nesse estudo, estes serão os valores destacados, bem como as classificações de muito importante e totalmente importante. Considerando que as classificações anteriores são passíveis de renunciar em caso de desacordo entre os cônjuges.

### 3. 1 Dados resultantes dos instrumentos aplicados

Tabela 3 – Valores humanos básicos e grau de importância, com possibilidade de variação entre 1 (Totalmente não importante) e 7 (Totalmente importante).

VALORES HUMANOS	PARTICIPANTES											
	Casal 1		Casal 2		Casal 3		Casal 4		Casal 5		Casal 6	
	M1	F1	M2	F2	M3	F3	M4	F4	M5	F5	M6	F6
<b>APOIO SOCIAL</b>	4	6	1	7	5	5	5	5	7	6	7	7
<b>ÊXITO</b>	5	5	6	4	5	7	5	6	4	6	7	5
<b>SEXUALIDADE</b>	4	5	5	6	4	6	5	4	6	5	7	6
<b>CONHECIMENTO</b>	5	5	4	6	5	4	5	5	4	6	5	6
<b>EMOÇÃO</b>	3	3	4	5	3	3	2	3	3	5	3	2
<b>PODER</b>	4	3	2	3	3	2	3	4	6	3	5	4
<b>AFETIVIDADE</b>	5	6	6	7	6	7	7	6	6	7	7	7

VALORES HUMANOS	PARTICIPANTES											
	Casal 1		Casal 2		Casal 3		Casal 4		Casal 5		Casal 6	
	M1	F1	M2	F2	M3	F3	M4	F4	M5	F5	M6	F6
RELIGIOSIDADE	5	6	4	7	2	5	5	5	7	6	7	7
SAÚDE	6	6	4	7	5	7	5	7	5	6	7	7
PRAZER	4	6	4	5	5	6	5	5	5	6	6	5
PRESTÍGIO	2	5	4	7	3	3	3	3	5	4	6	5
OBEDIÊNCIA	6	5	5	6	5	6	5	6	6	7	7	7
ESTABILIDADE PESSOAL	5	5	5	5	6	6	6	5	6	6	7	6
CONVIVÊNCIA	4	4	5	7	4	2	4	3	6	5	6	5
BELEZA	4	6	3	6	3	6	4	5	2	5	5	3
TRADIÇÃO	4	5	3	5	3	3	3	4	4	5	7	5
SOBREVIVÊNCIA	4	7	5	7	5	7	5	7	7	6	7	7
MATURIDADE	5	5	6	7	6	7	6	6	6	5	7	6

### *Casal 1*

Sobre os valores humanos, M1 avalia como não importante o prestígio e, a emoção, pouco importante. São valores mais ou menos importantes para ele o apoio social, a sexualidade, o poder, o prazer, a convivência, a beleza, a tradição e a sobrevivência. Por outro lado, considera valores importantes o êxito, conhecimento, afetividade, religiosidade, estabilidade pessoal e maturidade. E, por fim, são muito importantes para M1 a saúde e a obediência.

Para F1 são valores pouco importantes o poder e a emoção, e a convivência é mais ou menos importante. Considera o êxito, a sexualidade, o conhecimento, o prestígio, a obediência, a estabilidade pessoal, a tradição e a maturidade como valores

importantes. Para ela a afetividade, a religiosidade, a saúde e o prazer são valores muito importantes. A sobrevivência é totalmente importante.

Destaca-se a mesma pontuação para M1 e F1 nos valores emoção (não importante); convivência (mais ou menos importante); êxito, conhecimento, estabilidade pessoal e maturidade (importante); saúde (muito importante). Houve divergência nos valores apoio social, prazer, prestígio, beleza e sobrevivência, sendo que F1 dá mais importância a eles que M1.

### *Casal 2*

M2 avalia o apoio social como totalmente não importante; o poder, não importante; a beleza e a tradição pouco importantes. O conhecimento, a emoção, a religiosidade, a saúde, o prazer e o prestígio são valores mais ou menos importantes para ele. O que lhe importa são os valores da sexualidade, obediência, estabilidade pessoal, convivência e sobrevivência. Valores muito importantes para M2 são o êxito, a afetividade e a maturidade.

F2, por sua vez, entende que o poder é pouco importante; que o êxito é mais ou menos importante e, que a emoção, o prazer, a estabilidade pessoal e a tradição são valores importantes. Já a sexualidade, o conhecimento, a obediência e a beleza são muito importantes. Os valores apoio social, religiosidade, saúde, prestígio, afetividade, convivência, sobrevivência e maturidade são totalmente importantes para F2.

O único valor em que o casal converge (tem o mesmo grau de importância) é a estabilidade pessoal. F2 supervaloriza (totalmente importante) o apoio social, a religiosidade, a saúde, a convivência, a tradição, o prestígio e a beleza, mais que F2.

### *Casal 3*

O valor da religiosidade para M3 é avaliado como não importante; a emoção, o poder, o prestígio, a beleza e a tradição são valores pouco importantes para ele. A sexualidade e a convivência são valores mais ou menos importantes. Entretanto, são importantes para ele o apoio social, o êxito, o conhecimento, a saúde, o prazer, a obediência e a sobrevivência. E, por fim, considera os valores afetividade, estabilidade pessoal e maturidade muito importantes.

Sua esposa (F3) entende o poder como não importante; a emoção, o prestígio e a tradição como pouco importantes e, o conhecimento, mais ou menos importante. Importa-se com o apoio social e a religiosidade; avalia como muito importante a sexualidade, o prazer, a obediência, a estabilidade pessoal e a beleza. Os valores que são totalmente importantes para F3 são o êxito, a afetividade, a saúde, a sobrevivência e a maturidade.

As opiniões de M3 e F3 convergiram nas classificações de não importante, a emoção, a tradição, o prestígio; importante, o apoio social e, como muito importante, a estabilidade pessoal.

#### *Casal 4*

M4 avaliou a emoção como não importante; o prestígio, a tradição e poder como valores pouco importantes; a convivência e a beleza como mais ou menos importantes. Entretanto, são importantes para ele o apoio social, o êxito, a sexualidade, o conhecimento, a religiosidade, a saúde, o prazer, obediência e sobrevivência. A estabilidade pessoal e a maturidade são muito importantes; e, a afetividade é totalmente importante.

F4 avalia a emoção, prestígio e convivência como valores pouco importantes; a sexualidade, o poder e tradição são considerados valores mais ou menos importantes.

Entretanto, o apoio social, o conhecimento, a religiosidade, o prazer, a estabilidade pessoal e a beleza são valores tidos como importantes. Para ela, o êxito, a afetividade, a obediência e a maturidade são muito importantes e, a saúde e a sobrevivência são totalmente importantes.

Observa-se que o casal teve a mesma classificação nos valores prestígio (pouco importante); prazer, apoio social, conhecimento e religiosidade (importante); e maturidade (muito importante).

#### *Casal 5*

M5 considera o valor beleza não importante; a emoção pouco importante; o êxito, o conhecimento e a tradição são valores mais ou menos importantes. Porém, a saúde, o prazer e o prestígio são importantes. Para ele a sexualidade, o poder, a afetividade, a obediência, a estabilidade pessoal, a convivência e a maturidade são valores muito importantes. Já o apoio social, a religiosidade e a sobrevivência são totalmente importantes.

F5, por sua vez, considera o poder como pouco importante e, o prestígio como mais ou menos importante. A sexualidade, a emoção, a convivência, a beleza, a tradição e a maturidade são importantes. O apoio social, o êxito, o conhecimento, a religiosidade, a saúde, o prazer, a estabilidade pessoal e a sobrevivência são valores muito importantes para F5. A afetividade e a obediência são totalmente importantes.

O casal converge apenas no valor estabilidade pessoal (muito importante).

#### *Casal 6*

M6 avalia a emoção como pouco importante. Entretanto, o conhecimento, o poder e a beleza são importantes. O prazer, o prestígio e a convivência são valores

muito importantes. Para ele, o apoio social, o êxito, a sexualidade, a afetividade, a religiosidade, a saúde, a obediência, a estabilidade pessoal, a tradição, a sobrevivência e a maturidade são valores totalmente importantes.

F6, por outro lado, avalia a emoção como não importante; a beleza como pouco importante e, o poder como mais ou menos importantes. Todavia avalia o êxito, o prazer, o prestígio, a convivência e a tradição como importantes. A sexualidade, o conhecimento, a estabilidade pessoal e a maturidade são muito importantes. O apoio social, a afetividade, a religiosidade, a saúde, a obediência e a sobrevivência são valores totalmente importantes.

O casal 6 converge nos valores apoio social, afetividade, religiosidade, saúde, obediência e sobrevivência como totalmente importantes.

Tabela 4 – Pontuação individual dos valores básicos conforme as subfunções valorativas

SUBFUNÇÕES VALORATIVAS	PARTICIPANTES											
	Casal 1		Casal 2		Casal 3		Casal 4		Casal 5		Casal 6	
	M1	F1	M2	F2	M3	F3	M4	F4	M5	F5	M6	F6
Experimentação	11	14	13	16	12	15	12	12	14	16	16	13
Realização	11	13	12	14	11	12	11	13	15	13	18	14
Existência	15	18	14	19	16	20	16	19	18	18	21	20
Suprapessoal	14	16	13	19	14	17	15	16	12	16	17	15
Interacional	13	16	12	21	15	14	16	14	19	18	20	19
Normativa	15	16	12	18	10	14	13	15	17	18	21	19

Apesar de F1 pontuar mais que M1 em todas as subfunções valorativas, o casal 1 praticamente converge na Normativa, o que significa que ambos valorizam as regras e tendem a cumprir os acordos entre eles.

Observando individualmente o casal 2 nota-se que F2 pontua mais que M2 em todas as subfunções valorativas, entretanto, convergem mais para a Realização. O casal 3 converge mais nas subfunções Realização e Interacional, F3 pontua mais que M3 nas demais subfunções.

Embora com baixa pontuação individualmente M4 e F4 convergem nas subfunções Experimentação (motivador humanitário e orientação pessoal = emoção, prazer e sexualidade) e Suprapessoal (motivador humanitário com orientação central = beleza, conhecimento e maturidade).

Analisando individualmente o casal 5 converge na subfunção Existência. F5 pontua mais nas subfunções Experimentação e Suprapessoal que M5. Este, por sua vez, pontua mais nas subfunções Realização e Interacional.

O casal 6 praticamente converge nas subfunções Existência e Interacional. M6 pontua mais nas demais subfunções que F6.

Tabela 5 – Pontuação por casal dos valores básicos conforme as subfunções valorativas

SUBFUNÇÕES VALORATIVAS	PARTICIPANTES					
	Casal 1	Casal 2	Casal 3	Casal 4	Casal 5	Casal 6
Experimentação	25	29	27	<b>24</b>	30	<b>29</b>
Realização	<b>24</b>	<b>26</b>	<b>23</b>	<b>24</b>	<b>28</b>	32
Existência	<b>33</b>	<b>33</b>	<b>36</b>	<b>35</b>	36	<b>41</b>
Suprapessoal	30	32	31	31	<b>28</b>	32

SUBFUNÇÕES VALORATIVAS	PARTICIPANTES					
	Casal 1	Casal 2	Casal 3	Casal 4	Casal 5	Casal 6
Interacional	29	33	29	30	37	39
Normativa	31	30	24	28	35	40

O casal 1 não valoriza tanto a Realização (motivador materialista com orientação pessoal = poder, prestígio e êxito), por outro lado, valorizam a Existência (motivador materialista com orientação central = saúde, estabilidade pessoal e sobrevivência) e a subfunção Normativa (motivador materialista com orientação social = obediência, religiosidade e tradição), como descrito anteriormente.

Na somatória o casal 2 não valoriza tanto a Realização, mas sim, as subfunções Existência e Interacional (motivador humanitário com orientação social = afetividade, convivência e apoio social).

O casal 3 teve alta pontuação na subfunção Existência e baixa pontuação na Realização. O casal 4 pontuou mais na subfunção Existência e teve baixa pontuação nas subfunções Experimentação e Realização. O casal 5 pontuou mais na subfunção Interacional e menos nas subfunções Realização e Suprapessoal. O casal 6 pontuou mais na subfunções Existência e Normativa, e menos na subfunção Experimentação.

A seguir, as Tabelas 6 e 7 mostram sequencialmente, a frequência em que as atitudes frente ao dinheiro ocorrem e a pontuação de cada participante nos fatores da escala aplicada.

Tabela 6 – Atitudes frente ao dinheiro e a frequência em que ocorrem, com possibilidade de variação entre 1 (Nunca) e 7 (Sempre)

ATTITUDES	PARTICIPANTES											
	Casal 1		Casal 2		Casal 3		Casal 4		Casal 5		Casal 6	
	M1	F1	M2	F2	M3	F3	M4	F4	M5	F5	M6	F6
01. Tenho comportamentos preocupantes quando se trata de dinheiro.	7	4	2	1	4	5	3	2	5	4	4	5
02. Eu sigo um orçamento financeiro cauteloso.	4	3	4	4	5	1	6	5	2	5	7	5
03. Compro coisas que sei que vão impressionar outras pessoas.	1	5	1	2	1	2	1	1	6	4	1	5
04. Sou muito cuidadoso com dinheiro.	5	3	4	7	6	2	3	4	4	4	7	4
05. Admito que às vezes me vanglorio de quanto ganho.	1	1	1	1	1	1	1	1	4	3	5	1
06. Guardo dinheiro agora para me preparar para a velhice.	6	1	2	2	6	1	2	1	1	4	6	1
07. As pessoas dizem que dou muita importância para o dinheiro de uma pessoa como sinal de sucesso.	1	2	1	1	4	1	1	2	4	4	1	1
08. Quando faço compras grandes desconfio que posso estar sendo passado para trás.	4	1	5	6	5	1	1	1	1	2	1	4
09. Procuo saber se as outras pessoas ganham mais do que eu.	1	1	2	4	4	1	1	2	6	3	3	3
10. Fico chateado quando descubro que poderia ter comprado algo por um preço menor em outro lugar.	7	3	7	7	5	7	2	1	5	6	5	7
11. Eu digo automaticamente que não posso pagar, mesmo que possa.	4	1	4	6	2	4	1	2	4	4	7	3
12. Embora devesse julgar as pessoas pelos seus atos, sou mais influenciado pelo dinheiro que possuem.	1	2	1	1	1	1	1	1	5	1	1	1
13. Possuo coisas legais para impressionar as outras pessoas.	1	3	1	1	1	1	1	1	4	2	1	1
14. Quando compro alguma coisa reclamo do preço.	6	2	5	4	3	4	1	2	6	5	1	6
15. Fico chateado quando perco uma liquidação.	1	5	2	1	2	7	2	1	1	5	1	7
16. Eu acompanho minhas finanças.	5	3	6	5	7	1	4	6	6	5	7	6
17. Preocupo-me em não estar seguro financeiramente.	3	5	6	7	6	1	4	7	1	6	7	1
18. Eu demonstro sinais de nervosismo quando não tenho dinheiro suficiente.	1	3	6	4	4	6	3	7	7	5	6	4
19. Eu gasto dinheiro para me sentir melhor.	1	6	1	4	1	4	1	5	2	4	1	4
20. Guardo dinheiro regularmente para o futuro.	7	3	2	6	6	1	2	2	1	4	6	1
21. Hesito em gastar dinheiro mesmo nas coisas necessárias.	2	1	5	5	4	2	1	5	6	4	3	1
22. Acredito que o dinheiro é o único símbolo de sucesso.	1	2	1	5	1	1	1	1	6	2	1	1
23. Discuto ou reclamo do preço das coisas que compro.	1	2	4	5	5	4	1	1	4	5	1	5

ATITUDES	PARTICIPANTES											
	Casal 1		Casal 2		Casal 3		Casal 4		Casal 5		Casal 6	
	M1	F1	M2	F2	M3	F3	M4	F4	M5	F5	M6	F6
24. Perder uma pechincha é difícil para mim.	1	2	3	4	2	4	1	1	1	4	1	5
25. Eu uso o dinheiro para influenciar as pessoas a fazerem algo para mim.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
26. Tenho dinheiro guardado para o caso de uma crise econômica.	7	2	3	6	7	1	1	1	4	4	3	1
27. Tenho mais respeito pelas pessoas com mais dinheiro do que eu.	1	3	1	1	1	1	1	2	4	2	1	1
28. Eu faço planejamento financeiro para o futuro.	6	2	3	6	7	1	4	6	1	4	5	1
29. Depois de comprar alguma coisa me pergunto se poderia ter comprado mais barato em outro lugar.	2	2	5	6	5	4	1	4	6	4	3	7

Tabela 7 – Pontuação nos fatores da Escala de Atitudes Frente ao Dinheiro, resultante da somatória da pontuação nos itens de cada fator

FATORES	PONTUAÇÃO DOS CASAIS PARTICIPANTES											
	M1	F1	M2	F2	M3	F3	M4	F4	M5	F5	M6	F6
<b>I – Poder/Prestígio</b>	09	21	10	21	15	10	09	12	<b>40</b>	22	15	15
<b>II – Retenção/Tempo</b>	<b>40</b>	17	24	36	<b>44</b>	08	<b>22</b>	<b>25</b>	19	<b>30</b>	<b>41</b>	19
<b>III – Desconfiança</b>	26	12	<b>35</b>	<b>39</b>	29	<b>26</b>	08	16	32	<b>30</b>	21	<b>33</b>
<b>IV – Ansiedade</b>	14	<b>25</b>	26	25	19	<b>27</b>	14	23	17	28	20	26

### Casal 1

Segundo a correção da Escala de Atitudes frente ao dinheiro, o cônjuge M1 apresenta um perfil mais econômico, pois tende a apresentar frequentemente comportamentos voltados ao Fator II (Retenção-Tempo = 40 pontos) indicando atitudes favoráveis ao planejamento financeiro e a economia. Com menor frequência demonstra ansiedade (Fator IV = 14 pontos), entretanto, mostra desconfiança (Fator III = 26 pontos) o que significa dizer, respectivamente, que situações envolvendo dinheiro ou o ato de gastá-lo podem desencadear mais desconfiança do que ansiedade, tendo

comportamentos de hesitação ou evita a compra. O fator I (Poder-Prestígio = 9 pontos) é praticamente irrelevante para M1. Sua cōnjuge (F1), por outro lado, demonstra que a ansiedade (Fator IV = 25 pontos) pode impulsioná-la a gastar como também pode sentir-se ansiosa na presença e/ou ausência do dinheiro. F1 apresenta ainda atitudes favoráveis à busca de *status* pelo dinheiro (Fator I = 21 pontos), algumas atitudes relativas ao planejamento financeiro (Fator II = 17 pontos) e pouca hesitação ao comprar (Fator III-Desconfiança = 12 pontos).

### *Casal 2*

Conforme a pontuação na Tabela 5, M2 e F2 apresentaram maior frequência no Fator Desconfiança (35 e 39 pontos, respectivamente), ele menos do que ela, o que denota maior hesitação em comprar por parte de F2. Esta, também pontuou mais no Fator Retenção/Tempo (36), indicando maior propensão ao planejamento financeiro. M2 apresentou ansiedade (Fator IV) em gastar, esse resultado pode estar relacionado ao fato de F2 ser mais controladora no que se refere ao planejamento do orçamento doméstico. F2 tende a ser mais inclinada ao Fator Poder-Prestígio do que M2 (21 e 10 pontos, respectivamente). M2 apresentou pontuações próximas relacionadas ao Fator Retenção/Tempo e Fator Ansiedade (24 e 26) pode indicar ansiedade durante o planejamento financeiro ou em situações que desvirtuem dos objetivos propostos pelo casal.

### *Casal 3*

M3 apresentou alta pontuação no fator Retenção-Tempo (44 pontos) o que denota atitudes favoráveis ao planejamento financeiro e a economia. Pontuou também no fator Desconfiança (29 pontos) o que indica comportamentos de evitar ou hesitar fazer compras. F3 teve maior pontuação nos fatores Ansiedade (27 pontos) e

Desconfiança (26 pontos), indicando que a relação com dinheiro ou o gasto dele é fonte de ansiedade e que por isso, assim como M3, também apresenta comportamento de evitar ou hesitar fazer compras. É importante observar que os comportamentos de planejamento e economia são mais evidentes em M3 e, F3 teve baixa pontuação (08 pontos) no fator Retenção-Tempo, ou seja, a tomada de decisão de gastar o dinheiro ou não fica mais a critério de M3, o que pode gerar comportamentos de ansiedade e desconfiança em F3 ao efetuar uma compra.

#### *Casal 4*

M4 fez 22 pontos no fator Retenção-Tempo, entretanto, F4 marcou 25 pontos no mesmo fator, pouco mais que o cônjuge. Indicando atitudes favoráveis de planejamento financeiro por parte de ambos. F4 apresenta mais ansiedade (23 pontos) e desconfiança (16 pontos) no ato de comprar ou lidar com o dinheiro do que seu cônjuge (14 e 08 pontos, respectivamente). Em relação ao fator Poder-Prestígio, F4 também pontua mais (12 pontos) que seu cônjuge (09 pontos), o que indica por parte de F4 atitudes favoráveis à busca de status pelo dinheiro.

#### *Casal 5*

M5 teve alta pontuação (40 pontos) no fator Poder-Prestígio, o que indica atitudes mais favoráveis à busca de status pelo dinheiro. Também apresentou alta pontuação no fator Desconfiança (32 pontos), podendo apresentar hesitação em gastar dinheiro ao fazer compras. Entretanto, F5 apresentou a mesma pontuação nos fatores Retenção-Tempo e Desconfiança (30 pontos), indicando que ela tem mais atitudes de planejamento financeiro do que o seu cônjuge (19 pontos), mas quase se equiparam na desconfiança (M5 = 32 pontos e F5 = 30 pontos). F5 apresenta maior pontuação no fator

Ansiedade (28 pontos) do que M5 (17 pontos). Em relação a M5, F5 teve baixa pontuação no fator Poder-Prestígio (22 pontos).

### Casal 6

M6 teve alta pontuação no fator Retenção-Tempo (41 pontos), o que denota atitudes favoráveis ao planejamento financeiro e ao comportamento de economizar. M6 e F6 fizeram baixa pontuação no fator Poder-Prestígio (15 pontos) o que indica pouca valorização do status. F6, por sua vez, apresentou alta pontuação no comportamento de Desconfiança (33 pontos) e 26 pontos no fator Ansiedade. Observou-se que F6 teve baixa pontuação no fator Retenção-Tempo (19 pontos) provavelmente porque M6 assumiu a responsabilidade de planejar as finanças do casal. Entretanto, esse fato pode contribuir para atitudes de desconfiança e ansiedade de F6 em situações de compra.

Todavia, essas interações podem ser estimulantes aos cônjuges no sentido de desenvolverem estratégias para convencerem o (a) seu (sua) cônjuge a comprar algo que seja do próprio interesse, como mostra a próxima tabela.

Tabela 8 – Frequência da utilização de estratégias persuasivas durante o casamento, com possibilidade de variação entre 0 (Nunca) e 7 (Sempre)

1. Com que frequência já fizeram uso destas estratégias para convencer seu/sua cônjuge a comprar algo do seu agrado?	PARTICIPANTES											
	Casal 1		Casal 2		Casal 3		Casal 4		Casal 5		Casal 6	
	M1	F1	M2	F2	M3	F3	M4	F4	M5	F5	M6	F6
1.1 Demonstra carinho, fica mais receptivo/a	1	5	1	0	1	3	5	5	1	5	0	5
1.2 Demonstra comportamento engraçado, divertido, fica bem humorado/a	1	5	0	0	1	1	3	3	5	5	3	7
1.3 Demonstra comportamento otimista	1	1	3	0	3	1	3	5	7	5	5	7
1.4 Apresenta comportamento cínico	0	0	3	0	3	3	0	1	3	1	0	0

1. Com que frequência já fizeram uso destas estratégias para convencer seu/sua cônjuge a comprar algo do seu agrado?	PARTICIPANTES											
	Casal 1		Casal 2		Casal 3		Casal 4		Casal 5		Casal 6	
	M1	F1	M2	F2	M3	F3	M4	F4	M5	F5	M6	F6
1.5 Faz ameaça	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
1.6 Ridiculariza o/a cônjuge	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.7 Finge impotência	1	0	1	0	3	0	1	0	5	1	1	3
1.8 Finge estar doente	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
1.9 Chora	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0
1.10 Agride fisicamente	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.11 Recompensa oferecendo serviços	0	0	0	0	1	0	0	3	1	1	0	3
1.12 Faz restrições	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	3
1.13 Insiste e discute outros rendimentos até que o/a outro/a ceda	<b>B</b>	1	5	0	3	1	1	0	1	3	1	5
1.14 Desiste do que quer, renuncia, muda de assunto ou 'sai de cena'	3	1	3	0	1	3	0	1	3	1	3	1
1.15 Se mantém em silêncio, despreza, fica "emburrado/a"	3	1	1	0	1	7	0	3	3	5	3	7
1.16 Fala abertamente sobre os interesses dos dois	3	3	5	0	5	7	1	1	7	5	7	3
1.17 Cria ou distorce informações sobre o produto	0	5	3	0	0	1	1	0	5	1	5	7
1.18 Fala sobre o seu interesse na frente de outras pessoas para "pressionar" a compra	0	1	1	0	0	0	0	0	1	3	3	5
1.19 Fala que o produto/serviço trará vantagem para os filhos ou que é indispensável a eles.	<b>B</b>	<b>B</b>	<b>B</b>	<b>B</b>	<b>B</b>	<b>B</b>	<b>B</b>	<b>B</b>	3	5	1	5

\***B** = respostas em branco

### Casal 1

M1 NUNCA utiliza estratégias de persuasão que derivam de emoções negativas para com F1, como o cinismo; a ameaça; a ridicularização; fingir desamparo e fazer uso de agressão. NUNCA oferece recompensas e nem restrições; distorce informações e nem faz coalizção direta. RARAMENTE M1 utiliza estratégias de persuasão que derivam de emoções positivas (receptivo, engraçado ou otimista) ou mostra desamparo.

ÀS VEZES renuncia aquilo que quer e sai de cena ou se mantém em silêncio, fala abertamente sobre os interesses dos dois. Vale lembrar que M1 é quem possui o maior salário em relação a F1 e também é ele quem toma a maioria das decisões. Portanto, não se faz necessária a utilização de estratégias de persuasão.

F1 assinalou que NUNCA apresenta comportamento cínico; faz ameaça; ridiculariza o/a cônjuge; finge impotência ou estar doente; chora; agride fisicamente; recompensa oferecendo serviços e/ou faz restrições. E que RARAMENTE demonstra comportamento otimista; insiste e discute outros rendimentos até que o/a outro/a ceda; renuncia, ‘sai de cena’ e/ou se mantém em silêncio, despreza, fica “emburrada”. ÀS VEZES fala abertamente sobre os interesses dos dois. Porém, QUASE SEMPRE demonstra carinho, fica mais receptiva; demonstra comportamento engraçado, divertido, fica bem humorado/a; cria ou distorce informações sobre o produto.

Ambos convergem na frequência NUNCA no que se refere a utilização de emoções negativas como estratégias de persuasão. ÀS VEZES falam abertamente sobre o interesse dos dois. F1, entretanto, QUASE SEMPRE se utiliza mais de estratégias que se valem de emoções positivas e distorce informações sobre o produto que deseja comprar.

### *Casal 2*

Em relação às táticas de persuasão para conseguir convencer a sua cônjuge a adquirir um produto ou serviço, M2 assinalou que NUNCA demonstra comportamento engraçado, divertido, fica bem humorado/a; faz ameaça; ridiculariza o/a cônjuge; finge estar doente; chora; agride fisicamente; recompensa oferecendo serviços; faz restrições. E que nessa situação RARAMENTE demonstra carinho, fica mais receptivo/a; finge impotência; se mantém em silêncio, despreza, fica “emburrado/a”; fala sobre o seu

interesse na frente de outras pessoas para “pressionar” a compra. Porém, ÀS VEZES demonstra comportamento otimista; apresenta comportamento cínico; renuncia, muda de assunto ou ‘sai de cena’; cria ou distorce informações sobre o produto. QUASE SEMPRE insiste e discute outros rendimentos até que o/a outro/a ceda; fala abertamente sobre os interesses dos dois.

F2, por sua vez, optou por NUNCA em todas as alternativas de estratégias de estratégias de persuasão, negociação e argumentação. Entretanto, na questão 1.20 ela relatou que fica quieta em seu canto, com ‘cara’ de triste, mas não disse com que frequência faz isso.

### *Casal 3*

Sobre as estratégias de persuasão, M3 assinalou na frequência NUNCA os comportamentos de ameaçar; ridicularizar a cônjuge; fingir estar doente; chorar; agredir fisicamente; fazer restrições; criar ou distorcer informações sobre o produto; falar sobre o seu interesse na frente de outras pessoas para “pressionar” a compra. E que quando quer convencer sua cônjuge a comprar algo, RARAMENTE demonstra carinho, fica mais receptivo; demonstra comportamento engraçado; recompensa oferecendo serviços; renuncia, muda de assunto ou ‘sai de cena’; se mantém em silêncio, despreza, fica “emburrado/a”. ÀS VEZES demonstra comportamento otimista; apresenta comportamento cínico; finge impotência; insiste e discute outros rendimentos até que ela ceda. QUASE SEMPRE fala abertamente sobre os interesses dos dois.

Sobre as estratégias de persuasão F3 assinalou que NUNCA faz ameaça; ridiculariza o cônjuge; finge estar doente; chora; agride fisicamente; recompensa oferecendo serviços; fala sobre o seu interesse na frente de outras pessoas para “pressionar” a compra. RARAMENTE demonstra comportamento engraçado;

demonstra comportamento otimista; faz restrições; insiste e discute outros rendimentos até que o outro ceda; cria ou distorce informações sobre o produto. ÀS VEZES demonstra carinho, fica mais receptiva; apresenta comportamento cínico; renuncia o que quer ou ‘sai de cena’. SEMPRE se mantém em silêncio, despreza, fica “emburrada”; fala abertamente sobre os interesses dos dois.

O casal 3 converge nas respostas com frequência NUNCA nos comportamentos de ameaçar; ridicularizar o/a cônjuge; fingir estar doente; chorar; agredir fisicamente; falar sobre o seu interesse na frente de outras pessoas para “pressionar” a compra. Nas respostas com frequência RARAMENTE, estão de acordo no comportamento de demonstrar comportamento engraçado, divertido, fica bem humorado/a e, ÀS VEZES ambos apresentam comportamento cínico.

#### *Casal 4*

Nas estratégias de persuasão M4 assinalou que NUNCA apresenta comportamento cínico; faz ameaça ou restrições; ridiculariza o/a cônjuge; finge estar doente; chora; agride fisicamente; recompensa oferecendo serviços; desiste do que quer ou ‘sai de cena’; se mantém em silêncio, despreza, fica “emburrado/a”. E que RARAMENTE finge impotência; insiste e discute outros rendimentos até que o/a outro/a ceda; fala abertamente sobre os interesses dos dois; cria ou distorce informações sobre o produto. Porém, ÀS VEZES demonstra comportamento engraçado, fica bem humorado/a e; otimista. QUASE SEMPRE quando quer algo demonstra carinho, fica mais receptivo.

F4 assinalou que NUNCA faz ameaça; ridiculariza o cônjuge; finge impotência e/ou estar doente; agride fisicamente; faz restrições; insiste e discute outros rendimentos até que o cônjuge ceda; cria ou distorce informações sobre o produto; fala sobre o seu

interesse na frente de outras pessoas para “pressionar” a compra. E que RARAMENTE apresenta comportamento cínico; chora; desiste do que quer, renuncia, muda de assunto ou ‘sai de cena’; fala abertamente sobre os interesses dos dois. Quando quer que seu cônjuge aprove alguma compra, ÀS VEZES demonstra comportamento engraçado, divertido, fica bem humorado/a; recompensa oferecendo serviços; se mantém em silêncio, despreza, fica “emburrada”. QUASE SEMPRE demonstra carinho, fica mais receptiva e; otimista nessas situações.

O casal convergiu nos comportamentos persuasivos com as seguintes frequências: NUNCA faz ameaça; ridiculariza o/a cônjuge; finge estar doente; agride fisicamente; faz restrições; fala sobre o seu interesse na frente de outras pessoas para “pressionar” a compra. RARAMENTE falam abertamente sobre os interesses dos dois. ÀS VEZES demonstram comportamentos divertidos quando querem algo e; QUASE SEMPRE demonstram carinho, ficam mais receptivos nessas situações.

Até esse momento na descrição das respostas desse instrumento, os casais 1, 2, 3, 4 deixaram em branco a alternativa 1.19 (Fala que o produto/serviço trará vantagem para os filhos ou que é indispensável a eles), pois não possuem filhos.

#### *Casal 5*

Nas situações em que pretende convencer sua cônjuge de fazer uma determinada aquisição, M5 assinalou que NUNCA faz ameaça; ridiculariza a cônjuge; finge estar doente; chora; agride fisicamente; faz restrições. E que RARAMENTE demonstra carinho, fica mais receptivo; recompensa oferecendo serviços; insiste e discute outros rendimentos até que o/a outro/a ceda; fala sobre o seu interesse na frente de outras pessoas para “pressionar” a compra. Muito embora, ÀS VEZES apresenta comportamento cínico; desiste do que quer, renuncia, muda de assunto ou ‘sai de cena’;

se mantém em silêncio, despreza, fica “emburrado”; fala que o produto/serviço trará vantagem para os filhos ou que é indispensável a eles. Entretanto, QUASE SEMPRE demonstra comportamento engraçado, divertido, fica bem humorado; finge impotência; cria ou distorce informações sobre o produto. Nessas situações de persuasão e negociação SEMPRE demonstra comportamento otimista e, fala abertamente sobre os interesses dos dois.

F5, por sua vez, assinalou que NUNCA faz ameaça; ridiculariza; finge estar doente e/ou agride fisicamente o seu cônjuge no intento de conseguir o que se quer. E que apenas RARAMENTE apresenta comportamento cínico; finge impotência; chora; recompensa oferecendo serviços; faz restrições; desiste do que quer, renuncia, muda de assunto ou ‘sai de cena’; cria ou distorce informações sobre o produto. Mas que ÀS VEZES insiste e discute outros rendimentos até que M5 ceda; fala sobre o seu interesse na frente de outras pessoas para “pressionar” a compra. F5 QUASE SEMPRE demonstra carinho, fica mais receptiva; demonstra comportamento engraçado, divertido, fica bem humorado/a; otimista; se mantém em silêncio, despreza, fica “emburrada”; fala abertamente sobre os interesses dos dois; fala que o produto/serviço trará vantagem para os filhos ou que é indispensável a eles.

O casal 5 convergiu na frequência dos seguintes comportamentos persuasivos: NUNCA fazem ameaça; ridicularizam um ao outro; fingem estar doentes; agridem-se fisicamente. RARAMENTE recompensam oferecendo serviços. ÀS VEZES demonstram bom humor quando querem a aprovação um do outro.

#### *Casal 6*

M6 assinalou que NUNCA demonstra carinho, fica mais receptivo; apresenta comportamento cínico; faz ameaça; ridiculariza a cônjuge; chora; agride fisicamente;

recompensa oferecendo serviços; ou faz restrições quando pretende a aprovação de F6 para adquirir algo do seu interesse. E que RARAMENTE finge impotência e estar doente; insiste e discute outros rendimentos até que F6 ceda; fala que o produto/serviço trará vantagem para os filhos ou que é indispensável a eles. Porém, ÀS VEZES demonstra comportamento engraçado, divertido, fica bem humorado/a; desiste do que quer, renuncia, muda de assunto ou ‘sai de cena’; se mantém em silêncio, despreza, fica “emburrado; fala sobre o seu interesse na frente de outras pessoas para “pressionar” a compra. M5 QUASE SEMPRE demonstra comportamento otimista; cria ou distorce informações sobre o produto e; SEMPRE fala abertamente sobre os interesses dos dois.

Sobre as estratégias de persuasão, F6 assinalou que NUNCA apresenta comportamento cínico; ridiculariza o/a cônjuge; chora; agride fisicamente. E que RARAMENTE faz ameaça; finge estar doente; desiste do que quer, renuncia, muda de assunto ou ‘sai de cena’. Contudo, ÀS VEZES finge impotência; recompensa oferecendo serviços; faz restrições; fala abertamente sobre os interesses dos dois. Quando realmente quer algo do seu interesse QUASE SEMPRE demonstra carinho, fica mais receptiva; insiste e discute outros rendimentos até que M6 ceda; fala sobre o seu interesse na frente de outras pessoas para “pressionar” a compra; fala que o produto/serviço trará vantagem para os filhos ou que é indispensável a eles. E, por fim, F6 SEMPRE demonstra comportamento engraçado, divertido, fica bem humorada; otimista; ou ainda, se mantém em silêncio, despreza, fica “emburrada”; cria ou distorce informações sobre o produto.

O casal 5 convergiu na frequência dos seguintes comportamentos persuasivos: NUNCA apresentam cinismo; ridicularizam-se; choram; agridem-se fisicamente. E RARAMENTE fingem estar doentes para conseguirem o que querem.

Ao final deste instrumento, foi elaborada a questão 1.20 para que os participantes descrevessem outras estratégias de persuasão que não foram citadas e que recordaram ao responder o questionário. Um participante (M4) respondeu que não se lembrou de nenhuma outra estratégia; F2 respondeu que fica quieta em seu canto, com ‘cara’ de triste; F1 pede presente adiantado em datas comemorativas e F4 costuma demonstrar as vantagens e facilidades que a compra do produto pode trazer. Os casais 3, 5, 6 e M1 e M2 deixaram o campo em branco.

As estratégias utilizadas pelos casais para evitarem conflito com o/a cônjuge em situações de compra estão descritas na Tabela 9, bem como a frequência com que ocorreram durante o casamento.

Tabela 9 – Frequência das estratégias para evitar conflito com o cônjuge, com possibilidade de variação entre 0 (Nunca) e 7 (Sempre)

2. Para evitar conflito com seu/sua cônjuge, com que frequência você já tomou estas decisões no momento de adquirir um produto?	PARTICIPANTES											
	Casal 1		Casal 2		Casal 3		Casal 4		Casal 5		Casal 6	
	M1	F1	M2	F2	M3	F3	M4	F4	M5	F5	M6	F6
2.1 Decide sem comunicar nada ao/a cônjuge	0	3	3	0	0	0	1	3	3	5	7	7
2.2 Decide de acordo com os papéis assumidos culturalmente	7	5	0	0	3	7	3	5	7	5	7	7
2.3 Cede de acordo com os papéis assumidos culturalmente	3	1	0	0	1	0	3	5	1	1	5	7
2.4 Permite que o/a cônjuge adquira o produto, mas o cobra posteriormente.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0
2.5 Busca uma solução ótima que satisfaça ambos os parceiros	7	3	5	7	5	7	3	5	5	3	7	3
2.6 Conversa em tom emocionalmente neutro	7	3	3	5	3	3	1	5	5	3	7	3

*Casal 1*

Conforme as respostas no instrumento, M1 nunca decide sem comunicar nada a F1, esta, às vezes decide sem comunicar a M1. Este sempre decide de acordo com os papéis assumidos culturalmente e F1 também o faz quase sempre. Às vezes M1 cede em tais situações, de acordo com os papéis definidos culturalmente e F1 raramente o faz. Entre o casal nunca existe cobrança posterior no caso de um deles adquirir um produto antes do outro. M1 sempre busca uma solução ótima que satisfaça ambos, F1, somente às vezes. M1 sempre conversa sobre esses assuntos em tom emocionalmente neutro, F1, somente às vezes.

#### *Casal 2*

Quanto a frequência do comportamento de decidir sem comunicar nada ao cônjuge, M2 o tem às vezes e, F2 nunca o tem. O casal nunca decide ou cede sobre a compra de algo de acordo com os papéis assumidos culturalmente, nem tampouco permite que o/a cônjuge adquira o produto para cobra-lo/a posteriormente. F2 sempre busca uma solução ótima que satisfaça ambos os parceiros, M2, quase sempre. F2 quase sempre conversa em tom emocionalmente neutro, M2, às vezes.

#### *Casal 3*

O M3 e F3 nunca decidem sem comunicar nada um ao outro. F3 sempre decide de acordo com os papéis assumidos culturalmente e, M3, às vezes. F3 nunca cede de acordo com os papéis assumidos culturalmente e, M3, o faz raramente. Ambos nunca permitem que o/a cônjuge adquira um produto para cobra-lo/a posteriormente. F3 sempre busca uma solução ótima que satisfaça ambos os parceiros e, M3, quase sempre. Ambos, às vezes conversam em tom emocionalmente neutro sobre situações de compra.

#### *Casal 4*

M4 raramente decide sem comunicar nada a sua cônjuge e, F4, às vezes. F4 quase sempre decide e/ou cede de acordo com os papéis assumidos culturalmente e M4, às vezes. Ambos nunca permitem que o/a cônjuge adquira um produto para cobra-lo/a posteriormente. F4 sempre busca uma soluço ótima que satisfaça ambos os parceiros e, M4, às vezes. F4 quase sempre conversa em tom emocionalmente neutro sobre situa es de compra, porém M4, raramente.

#### *Casal 5*

F5 quase sempre decide sem comunicar nada ao cônjuge e, M5, assim o faz, às vezes. M5 sempre decide de acordo com os papéis assumidos culturalmente, F5 assim o faz quase sempre. Raramente ambos cedem de acordo com os papéis assumidos culturalmente. M5 nunca permite que a cônjuge adquira um produto para cobra-la posteriormente, entretanto, F5 raramente assim o faz. Quase sempre M5 busca uma soluço ótima que satisfaça ambos os parceiros e conversa em tom emocionalmente neutro, F5, às vezes assim o faz.

#### *Casal 6*

Ambos sempre decidem sem comunicar nada um ao outro e sempre decidem de acordo com os papéis assumidos culturalmente. F6 sempre cede de acordo com os papéis assumidos culturalmente e, M6 o faz quase sempre. F6 nunca permite que o cônjuge adquira um produto para cobra-lo posteriormente, M6 o faz raramente. M6 sempre busca uma soluço ótima que satisfaça ambos os parceiros e sempre conversa em tom emocionalmente neutro, F6 às vezes se comporta de tal maneira.

Ao final desse instrumento foi acrescentada a questão 2.7 para que os participantes acrescentassem outros meios que os casais utilizavam para evitar conflitos durante a compra de um produto, os participantes M1, M2, F2 e F3 deixaram o campo

em branco (não responderam). Entretanto, F1 afirma que não gosta de comunicar e ter que explicar tudo o que compra. Quando adquire algo diz que pagou com o dinheiro dela para evitar que M1 fique bravo. M3 prefere a estratégia de escolher a melhor oportunidade para conversar com F3. O casal 4 evita o conflito nesse quesito devido aos arranjos feitos em decorrência de características individuais, por exemplo, M4 não é muito de comprar, por isso geralmente quando quer algo F4 o apoia. E F4 costuma pagar o objeto que adquire para evitar discussão. Ficar calado, protelando o assunto é a estratégia de M5 para evitar conflito com F5.

A Tabela 10 apresenta o grau de participação de cada cônjuge na tomada de decisão e gestão dos itens mais comuns no orçamento doméstico. Cada cônjuge indica a sua percepção sobre a própria participação quanto mais assinalar 1, 2 e 3. Quanto mais assinalarem 4 indicam que ambos decidem juntos. E quanto mais assinalarem distante desse número, ou seja, 5, 6 e 7 indica maior participação do (a) seu (sua) cônjuge.

Tabela 10 – Participação na tomada de decisões sobre o orçamento doméstico com possibilidade de variação entre 1 (Eu) e 7 (Cônjuge)

QUEM TOMA DECISÃO SOBRE...	PARTICIPANTES											
	Casal 1		Casal 2		Casal 3		Casal 4		Casal 5		Casal 6	
	M1	F1	M2	F2	M3	F3	M4	F4	M5	F5	M6	F6
1. O valor despendido no aluguel de um imóvel	1	7	*B	B	4	5	4	4	4	4	B	B
2. Financiar um imóvel	1	7	4	4	2	5	5	2	4	4	5	4
3. Comprar um imóvel a vista	2	7	B	B	2	6	5	4	3	4	5	4
4. Adquirir um veículo a vista	2	7	B	B	2	6	5	4	3	4	5	4
5. Adquirir um veículo financiado	3	B	3	4	2	6	5	4	2	B	5	4
6. Seguro do carro	B	B	B	4	2	6	6	6	1	7	3	1
7. Itens que serão comprados no supermercado	4	2	4	4	4	3	6	2	6	1	6	4
8. A forma de pagamento no supermercado	2	5	3	4	3	4	6	2	5	1	2	4
9. Adquirir aparelhos eletrônicos	4	4	4	4	4	4	4	4	2	7	6	4

10. Adquirir móveis, utensílios domésticos, objetos de decoração	7	1	4	4	4	3	5	2	4	4	6	1
11. Valor despendido no pacote de TV a cabo	1	6	3	4	3	6	6	2	2	7	2	7
12. Valor despendido no uso do celular	4	4	4	B	3	5	5	2	1	1	6	1
13. Ter plano de saúde	B	1	6	B	4	4	4	4	4	4	1	4
14. Quanto será investido em educação	4	1	4	4	4	B	4	2	4	4	4	1
15. “Mesada” (quantia e distribuição)	B	B	B	B	B	B	B	B	4	4	B	B
16. Quanto será investido em lazer	3	4	4	4	4	4	5	2	3	6	3	4
17. Programar viagem de férias	3	5	4	4	3	6	5	2	5	1	4	1
18. A utilização dos produtos/serviços bancários	1	7	1	4	2	6	5	2	3	1	1	4
19. Poupar para situações emergenciais	1	7	3	4	2	4	5	2	5	1	1	7
20. Poupar para o futuro	1	7	3	4	4	4	5	2	4	1	1	7
21. Comprar a vista	1	7	4	4	3	4	5	2	3	4	1	4
22. Comprar a prazo	1	4	3	4	3	4	5	2	3	4	4	4
23. Quitar dívidas	1	4	3	4	3	4	4	2	3	4	1	7

\*B = respostas em branco

### Casal 1

M1 percebe que as suas decisões são mais pontuais (1) nos itens: valor despendido no aluguel de um imóvel; financiar um imóvel; valor despendido no pacote de TV a cabo; utilização dos produtos/serviços bancários; poupar para situações emergenciais e para o futuro; compras a vista e a prazo e, quitar dívidas. Também nos itens: comprar um imóvel a vista; adquirir um veículo a vista ou a forma de pagamento no supermercado, M1 percebe que são itens definidos por ele (2), embora possa ser brevemente conversado com F1. Já nos itens: adquirir um veículo financiado; quanto será investido em lazer; programar viagem de férias, M1 considera mais as opiniões de F1 (3). E nos itens que serão comprados no supermercado; aquisição de aparelhos eletrônicos; o valor despendido no uso do celular e quanto será investido em educação, ambos decidem juntos (4). M1 percebe que a decisão de adquirir móveis, utensílios domésticos, objetos de decoração é pertinente a F1 (7).

F1, por sua vez, concorda sobre as decisões mais focais de M1 reafirmando que é ele quem mais decide (7) sobre o valor despendido no aluguel de um imóvel; financiar um imóvel; comprar um imóvel a vista; adquirir um veículo a vista; a utilização dos produtos/serviços bancários; poupar para situações emergenciais e para o futuro; comprar a vista e o valor despendido no pacote de TV a cabo (6). F1 percebe que nas situações de decidir a forma de pagamento no supermercado e programar viagem de férias, M1 a inclui na decisão (5). Já nos itens adquirir aparelhos eletrônicos; o valor despendido no uso do celular; quanto será investido em lazer; comprar a prazo; quitar dívidas, segundo F1, ambos decidem (4).

M1 toma as decisões na maior parte dos itens expostos e F1 confirma isso em suas respostas, o casal apresenta um limite bem definido nesse processo de tomada de decisão.

#### *Casal 2*

M2 percebe que decide sozinho (1) sobre a utilização dos produtos/serviços bancários. Costuma incluir a opinião (3) de F2 nos seguintes itens: adquirir um veículo financiado; a forma de pagamento no supermercado; valor despendido no pacote de TV a cabo; poupar para situações emergenciais e, para o futuro; comprar a prazo; quitar dívidas. As decisões tomadas por ambos, segundo a percepção de M2 se refere aos itens: financiar um imóvel; itens que serão comprados no supermercado; adquirir aparelhos eletrônicos e, móveis, utensílios domésticos, objetos de decoração; valor despendido no uso do celular; quanto será investido em educação; quanto será investido em lazer; programar viagem de férias; comprar a vista. Segundo assinalou M2, é F2 quem decide sobre ter plano de saúde. M2 assinalou em branco os itens que não fazem parte do orçamento doméstico do casal, são eles: o valor despendido no aluguel de um

imóvel (porque não pagam aluguel); comprar um imóvel ou um veículo a vista; seguro do carro e mesada (ainda não têm filho). F2 deixou em branco os mesmos itens, porém acrescentou: ter plano de saúde (ainda não têm); valor despendido no uso do celular (a mãe dela quem decide e paga). F2 assinalou a opção 4 em todos os itens, isto é, segundo a sua percepção ambos decidem juntos.

### *Casal 3*

M3 não se percebe decidindo completamente sozinho, mas suas decisões estão mais direcionadas sobre os itens (2): financiar um imóvel; comprar um imóvel a vista; adquirir um veículo a vista ou financiado; seguro do carro; utilização dos produtos/serviços bancários; poupar para situações emergenciais. Costuma incluir F3 (3) nas decisões referentes aos itens: a forma de pagamento no supermercado; valor despendido no pacote de TV a cabo e, no uso do celular; programar viagem de férias; comprar a vista e/ou a prazo; quitar dívidas. M3 percebe que decidem juntos sobre os itens: valor despendido no aluguel de um imóvel; itens que serão comprados no supermercado; adquirir aparelhos eletrônicos e, móveis, utensílios domésticos, objetos de decoração; ter plano de saúde; quanto será investido em educação; quanto será investido em lazer; poupar para o futuro.

M3 e F3 responderam em branco o item “mesada” por ainda não terem filho. F3 assinalou também em branco o item “Quanto será investido em educação”.

F3 percebe que tem maior autonomia para decisão nos itens que serão comprados no supermercado e sobre a aquisição de móveis, utensílios domésticos, objetos de decoração. Entretanto, também têm a participação do cônjuge (3). F3 percebe que ambos decidem sobre os itens: a forma de pagamento no supermercado; adquirir

aparelhos eletrônicos; ter plano de saúde; quanto será investido em lazer; poupar para situações emergenciais e, para o futuro; comprar a vista ou a prazo; quitar dívidas.

Segundo F3 os itens que são mais pertinentes a decisão de M3, nos quais ela também participa (5) são: O valor despendido no aluguel de um imóvel; Financiar um imóvel; Valor despendido no uso do celular. Os itens que são quase de decisão exclusiva (6) de M3 conforme F3 são: comprar um imóvel a vista; adquirir um veículo a vista ou financiado; seguro do carro; valor despendido no pacote de TV a cabo; programar viagem de férias; a utilização dos produtos/serviços bancários.

O casal mais converge nas percepções da participação de cada um na tomada de decisão do que diverge.

#### *Casal 4*

Conforme assinalou M4, ele não costuma tomar decisões sobre o orçamento doméstico sozinho. Para ele ambos decidem sobre o valor despendido no aluguel de um imóvel; adquirir aparelhos eletrônicos; ter plano de saúde; quanto será investido em educação; quitar dívidas.

Ele participa menos (5) nas decisões sobre financiar um imóvel; comprar um imóvel a vista; adquirir um veículo a vista; adquirir um veículo financiado; adquirir móveis, utensílios domésticos, objetos de decoração; valor despendido no uso do celular; quanto será investido em lazer; programar viagem de férias; a utilização dos produtos/serviços bancários; poupar para situações emergenciais; poupar para o futuro; comprar a vista; comprar a prazo.

Na percepção dele, F4 é quem mais participa nas decisões (6) sobre o seguro do carro; itens que serão comprados no supermercado; a forma de pagamento no supermercado; valor despendido no pacote de TV a cabo.

F4 assinalou que participa mais diretamente nas decisões (2) sobre financiar um imóvel; itens que serão comprados no supermercado; a forma de pagamento no supermercado; adquirir móveis, utensílios domésticos, objetos de decoração; valor despendido no pacote de TV a cabo; valor despendido no uso do celular; quanto será investido em educação; quanto será investido em lazer; programar viagem de férias; a utilização dos produtos/serviços bancários; poupar para situações emergenciais e, para o futuro; comprar a vista; comprar a prazo; quitar dívidas.

Na percepção dela, o casal decide juntos sobre o valor despendido no aluguel de um imóvel; comprar um imóvel a vista; adquirir um veículo a vista ou financiado; adquirir aparelhos eletrônicos; ter plano de saúde.

E, para ela, M4 decide mais diretamente (6) sobre o seguro do carro. Nota-se que ambos percebem inversamente nesse quesito.

Na percepção do casal ambos decidem juntos (4) nos itens: o valor despendido no aluguel de um imóvel; adquirir aparelhos eletrônicos; ter plano de saúde. De modo geral, a percepção que apresentaram sobre um e outro nas decisões estão corretas.

Ambos deixaram em branco o item “mesada” por ainda não terem filho.

#### *Casal 5*

M5 percebe que decide diretamente (1) sobre os itens seguro do carro; valor despendido no uso do celular. Comunica F5, mas ainda é quem mais decide (2) sobre os

itens adquirir um veículo financiado; adquirir aparelhos eletrônicos; valor despendido no pacote de TV a cabo.

M5 decide, mas pondera a opinião de F5 (3), nos seguintes itens: comprar um imóvel a vista; adquirir um veículo a vista; quanto será investido em lazer; a utilização dos produtos/serviços bancários; comprar a vista ou a prazo; quitar dívidas.

Na percepção de M5, o casal decide junto (4) sobre o valor despendido no aluguel de um imóvel; financiar um imóvel; adquirir móveis, utensílios domésticos, objetos de decoração; ter plano de saúde; quanto será investido em educação; “mesada” (quantia e distribuição); poupar para o futuro.

M5 opina, mas permite que F5 decida (5) sobre a forma de pagamento no supermercado; programar viagem de férias; poupar para situações emergenciais.

Na percepção de M5, a sua cônjuge decide mais autonomamente (6) sobre os itens que serão comprados no supermercado.

F5, por sua vez, percebe que decide sozinha sobre os itens que serão comprados no supermercado e, a forma de pagamento; valor despendido no uso do celular; programar viagem de férias; a utilização dos produtos/serviços bancários; poupar para situações emergenciais e, para o futuro. Nota-se que F5 tem percepção contrária a de M5 nesses itens, exceto no valor despendido no uso do celular.

Segundo F5, ambos decidem juntos sobre o valor despendido no aluguel de um imóvel; financiar um imóvel; comprar um imóvel a vista; adquirir um veículo a vista.

Para F5, o seu cônjuge permite sua opinião sobre quanto será investido em lazer, mas é ele quem decide (6). M5 decide sozinho sobre o seguro do carro; adquirir

aparelhos eletrônicos e o valor despendido no pacote de TV a cabo. F5 deixou o item “adquirir um veículo financiado” em branco.

O casal convergiu nas respostas sobre os itens que decidem juntos (4), ou seja, o valor despendido no aluguel de um imóvel; financiar um imóvel; adquirir móveis, utensílios domésticos, objetos de decoração; ter plano de saúde; quanto será investido em educação; “mesada” (quantia e distribuição).

### *Casal 6*

M6 percebe que decide sozinho (1) sobre os itens: plano de saúde; a utilização dos produtos/serviços bancários; poupar para situações emergenciais e para o futuro; comprar a vista; quitar dívidas. Ouvi a opinião da esposa (2), mas toma a decisão nos seguintes itens: a forma de pagamento no supermercado; valor despendido no pacote de TV a cabo. M6 decide, porém pondera mais a opinião da esposa (3) nos itens: seguro do carro; quanto será investido em lazer.

Ambos decidem juntos (4), segundo a percepção de M6 nos itens: quanto será investido em educação; programar viagem de férias.

M6 participa da decisão, entretanto, a opinião de F6 ajuda a definir a escolha (5) de financiar um imóvel ou compra-lo a vista; adquirir um veículo a vista ou financiado.

Na percepção de M6, a sua cônjuge decide mais sozinha (6) sobre os itens que serão comprados no supermercado; adquirir aparelhos eletrônicos; adquirir móveis, utensílios domésticos, objetos de decoração; valor despendido no uso do celular.

F6 percebe que decide autonomamente (1) sobre o seguro do carro; adquirir móveis, utensílios domésticos, objetos de decoração; valor despendido no uso do celular; quanto será investido em educação; programar viagem de férias. F6 percebe que

o casal decide junto (4) sobre financiar um imóvel ou compra-lo a vista; adquirir um veículo a vista ou financiado; itens que serão comprados no supermercado; adquirir aparelhos eletrônicos; ter plano de saúde; quanto será investido em lazer; a utilização dos produtos/serviços bancários; comprar a vista ou a prazo.

F6 percebe que M6 decide sozinho sobre o valor despendido no pacote de TV a cabo; Poupar para situações emergenciais e para o futuro; quitar dívidas.

As percepções do casal convergem, estão corretas sobre o que cada um decide nos itens: adquirir móveis, utensílios domésticos, objetos de decoração; valor despendido no uso do celular; compras a prazo; poupar para situações emergenciais e para o futuro e quitar dívidas.

Ambos deixaram em branco os itens: “o valor despendido no aluguel de um imóvel e “mesada” (quantia e distribuição).

### 3.2 Dados da entrevista semiestruturada organizados em sete categorias:

Tabela 11 – Categoria 1. Geradores de divergências entre os cônjuges

Situações, produtos ou serviços em que divergem	Relatos dos participantes
<p><b>Casal M1/ F1</b></p> <p>- Plano de saúde (diferença de valor); seguro doença e de vida; pagar a vista ou menor número de parcelas; sobre o que é necessário ou supérfluo.</p> <p>- Troca de carro (pagamento parcelado).</p>	<p><i>“[...] quando ela foi fazer (o plano de saúde) a gente ficou discutindo se ia fazer o convênio X ou o Y. Daí por uma diferença pequena (R\$ 70,00 ou 100,00) acabamos fazendo X. [...] E tem ainda uma outra opção que a gente não chegou a um consenso que é o seguro doença e de vida também.”</i></p> <p><i>“A gente está pensando em trocar o carro, por ela a gente já teria ontem um carro (M1).”</i></p> <p><i>“Por mim eu dividiria em quinhentas suaves prestações. Mas ele prefere dividir no mínimo possível e para mim, tanto faz (F1).”</i></p>
<p><b>Casal M2/F2</b></p> <p>- Imóvel, carro ou investimento de alto custo.</p>	<p><i>“Eu acho que quanto mais assim, no valor quantitativo pra adquirir ele, mais nós debatemos sobre isso, né? Um exemplo, a decisão de um imóvel. [...]Aí realmente tem que ficar um vendo o movimento do outro, acho que os dois pensando juntos é melhor, né? Benefícios, gastos... (F2).”</i></p>

<p><b>Casal M3/ F3</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Compra o que é necessário;</li> <li>- Compra de presentes, roupas.</li> </ul>	<p><i>“Eu não valorizo tanto presente e ela já gosta de dar. [...] Mulher naturalmente já compra muito, entendeu? (M3)”</i></p>
<p><b>Casal M4 /F4</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Atualmente não há divergências.</li> </ul>	<p><i>“Geralmente eu compro ferramenta quando eu preciso, ela vê que precisa, ela aceita ou não. Mas geralmente aceita (M4)”. “[...] Cada um respeita a sua área (M4 referindo-se as decisões conforme as profissões de engenharia e arquitetura, ele e ela respectivamente).”</i></p>
<p><b>Casal M5/ F5</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Viagem de férias; sacar dinheiro da poupança;</li> <li>- M5 querer participar da escolha dos móveis e; não economizar com bebida.</li> </ul>	<p><i>“[...]Aí vem aquele questionamento é realmente necessário a gente gastar esse dinheiro todo sabendo que nós estamos passando por uma crise, entendeu? Porque depois esse dinheiro talvez vai fazer falta, né? Então ficou aquela discussão, eu falei para F5 viu a gente vai realmente viajar porque eu tenho certeza que vai fazer falta esse dinheiro, o dinheiro vai acabar (M5 referindo-se a poupança).”</i></p> <p><i>“Coisa de casa, algumas coisas são mais de mulher, [...] coisas de carro, o carro quebrou, não sei o quê do motor, eu não vou me intrometer, eu não vou falar nada! ”Oh eu acho que esse aqui é bom” não é do meu conhecimento, entendeu?[...] Então eu não vou falar nada e eu acho que as coisas da casa poderia ficar mais com a mulher. Quem passa mais tempo dentro de casa sou eu” F5</i></p> <p><i>“[...] Porque aí chega lá, só que aí não tem controle, né? Quer beber todos os dias, caixinha de cerveja todo dia, eu acho que também não teria necessidade (F5).”</i></p>
<p><b>Casal M6 /F6</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ida ao mercado (comprar demais ou comprar o que já tem em casa); compra de celular.</li> <li>- Compra na internet ou sem consulta.</li> </ul>	<p><i>“Ela gasta... toda vez que vai no mercado compra carne e tem carne no freezer (M6).”</i></p> <p><i>“[...] É que agora ela parou um pouco com o celular, mas ela gosta muito de comprar celular. É... celular caro! (M6).”</i></p> <p><i>“Às vezes eu quero comprar alguma coisa também, assim na internet, daí ela fala: nossa, você comprou e nem me avisou, né? Custava me avisar e eu respondo: ah eu queria (M6).”</i></p>

Tabela 12 – Categoria 2. Gestão do orçamento doméstico

Modo de o casal lidar com o dinheiro	Relatos dos participantes
<p><b>Casal M1/F1</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Contas separadas.</li> <li>- O cônjuge arca com todas as despesas relacionadas ao âmbito doméstico e também poupa pensando na própria velhice e em não se preocupar com dinheiro.</li> <li>- Tem duas contas (pessoa jurídica).</li> <li>- O salário que F1 recebe é para seus gastos pessoais.</li> <li>- Não costuma poupar e tem contas em diversos bancos (pessoa física).</li> </ul>	<p><i>“As despesas de casa são minhas inteiras... água, luz, telefone, aluguel é... mercado e tal, teoricamente é tudo. E ela tem o dinheiro dela, que ela ganha do trabalho dela, entendeu? Que ela gasta no que ela bem entender. E eu, o que sobrar desse ‘bolo’ eu guardo. [...] Guardar para daqui 15 anos ter uma tranquilidade quando tiver uns 50 anos e tanto, não deixar de viver no dia a dia. [...] Na verdade eu faço esse trabalho de poupar porque eu odeio ficar pensando em dinheiro.” [...] Na verdade, eu não tenho nem talão de cheque, só cartão de crédito, pronto. Acho que é o melhor. [...] Ela toma as decisões dela no dia a dia e eu tomo as minhas. [...] Está bem dividido o que cada um tem que fazer, entendeu? Eu, na minha cabeça, eu nem aceitaria, se ela falasse ah vou pagar o aluguel, a água e a luz. Se eu não tivesse condições de fazer isso eu não teria casado. Talvez seja até por isso que a gente demorou oito anos para</i></p>

---

casar.” (M1)

---

**Casal M2/F2**

- Conta conjunta. Ambos recebem e depositam nessa conta para saldar os débitos mensais.
- A soma do dinheiro dos dois é visto como um todo e pertencendo aos dois.
- Quando querem gastar usam o cartão de crédito, mas antes consultam um ao outro para ver se é possível.
- O controle do gasto do cartão de crédito é notificado no celular de ambos.
- Conseguem poupar.

[...] É tudo uma coisa só! Por isso que eu ti falei que eu acho estranho esse negócio da decisão de quem vai pagar a conta, porque é tudo um só. [...] Desde a época do namoro, desde antes de casar... tudo que eu recebo e ele (M2) é guardado na conta, então como eu tenho um passado de modo não tão bom (referindo-se a gastos excessivos), então fica tudo no cartão dele. Aí aparece lá no meu celular. [...] Assim, o cartão no seu nome (referindo-se a M2), fica dentro da sua carteira. Então se eu quiser comprar algo, a gente combina quando, lembra de deixar uns 50 reais comigo, mas geralmente quase nunca lembra, né? [...] O valor que os dois vão gastar é tudo nesse cartão. Aí nós fazemos a conta se dá e se vai sobrar um pouquinho e esse dinheiro que sobra é transferido para a poupança” (F2)

**Casal M3/F3**

- Contas separadas por conta do trabalho de cada um.
- Com o seu salário, o cônjuge arca com todas as despesas, o que sobra destina uma parte para ambos e a outra parte é poupada.
- M3 tende a pesquisar antes de efetuar uma compra e compartilha com F3 quando se trata de valores altos.
- Meta do casal: guardar todo o salário de F3 para a compra da casa própria.

“Os dois trabalhos exigem que cada um tenha a sua conta. Mas a forma como a gente lida com o dinheiro [...] é como se fosse dos dois” (M3).  
 [...]O dinheiro que vai, involuntário da conta corrente que o dinheiro tá, ele vai para um fundo comum. Paga as contas, cada um tem um certo valor para comprar suas coisas do dia a dia. Por exemplo, a F3 é um dinheiro para poder comprar os presentes, roupas, essas coisas de mulher. Eu tenho um valor menor porque eu não gasto quase nada. Mas o dinheiro em si é dos dois.”(M3)  
 “Eu tenho a tendência de... eu sou mais técnico um pouco assim. [...] Coisas de maiores valores, eu tenho uma cultura mais, uma criação de pesquisar mais e tal. Mas na hora de decidir a gente acaba sentando os dois juntos.”  
 “[...]Se entrasse aquele dinheiro no orçamento (o salário de F3) e a gente começasse a contar, poderia pensar já de mudar de carro, mudar de apartamento, comer melhor, viajar mais. Mas aí depois ia acabar não poupando nada, ia ficar difícil desconsiderar essa nova renda.”M3

**Casal M4/ F4**

- Contas separadas (corrente e poupança).
- O salário e o vale compra de M4 são repassados integralmente a F4.
- M4 considera-se descontrolado com o dinheiro.
- F4 trabalha, porém é autônoma. Por isso tem dificuldade de saber com quanto de dinheiro pode contar no início de cada mês.
- F4 controla a planilha de custos do orçamento doméstico para evitar conflitos entre o casal em decorrência das dívidas.

“O meu é fixo (referindo-se ao salário), então eu recebo 40% no início do mês e 60% no meio do mês, então ela (referindo-se a esposa) faz a divisão.”(M4)  
 “Geralmente eu deixo as contas mais pesadas para o fim do mês, aluguel, energia e telefone e deixo as contas menores para o começo do mês.”(F4)  
 “É uma forma de não brigar.” (M4)  
 “[...] A gente viu que começou a brigar muito por isso (dívidas), então a gente tomou essa decisão do orçamento ficar com ela. Até porque ela é mais regrada do que eu. Eu sou daquele cara que se tiver dinheiro no bolso eu gasto comendo. Então deixo para ela, ela só me avisa. Se não dá, a gente dá outro jeito, faz outra coisa. Mas o dinheiro fica com ela. (M4)  
 “E eu adotei o método de ter o dinheiro suficiente do dia na carteira. Mesmo na conta, somente o necessário. Se tem uma sobra eu escondo.” (F4)

---

<p><b>Casal M5/ F5</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Contas separadas.</li> <li>- Geralmente F5 fica com o cartão para despesas de supermercado.</li> <li>- Usam mais o cartão de crédito e negociam entre eles o pagamento da fatura.</li> <li>- M5 tem uma poupança, mas não tem conseguido poupar.</li> <li>- F5 tem tentado diminuir os gastos.</li> </ul>	<p><i>“É, nós temos contas separadas, não temos conta conjunta tá, então aquilo que eu ganho tá na minha conta e o que ela ganha tá na conta dela. E assim... mercado tem um cartão meu que fica com ela (F5) justamente pra comprar as coisas mensal de mercado e como a gente trabalha muito com boleto, né? Então eu programo todas as contas praticamente pro dia dez de cada mês e pelo menos uma vez por mês assim eu pago junto tudo. (M5)</i></p> <p><i>“[...] Olha, o cartão esse mês veio um pouco mais alto, então você (se referindo a F5) paga um outro boleto... entendeu? Então a gente acaba entrando num acordo ali.” (M5)</i></p> <p><i>“Poupar tá complicado. Pelo contrário com essa crise tá faltando até né? Porque tem uma reserva, mas essa reserva cada mês que passa tá faltando. (M5)</i></p> <p><i>“[...] assim eu minha parte tô tentando diminuir e o que eu tenho de gasto já tá diminuindo bem o cartão assim... contas que dá pra diminuir, né?(F5)</i></p>
<p><b>Casal M6 /F6</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Contas separadas.</li> <li>- M6 assume sozinho as despesas domésticas.</li> <li>- O salário de F6 é para seu uso pessoal e do filho do casal.</li> </ul>	<p><i>“Tudo separado. Ele que faz mais, coloca um pouco mais de dinheiro. Na verdade, o dinheiro dele é nosso e o meu é um pouco mais para mim. [...] O financiamento do carro é dividido. A compra do mercado é ele que faz. Telefone, internet, luz é ele que paga.” (F6)</i></p> <p><i>“[...] Como eu ganho mais que ela, então eu tenho dó de tirar o dinheiro dela assim... eu gosto que ela compre as coisas para ela. Aí automaticamente ela compra para o nosso filho, as roupiadas dele e tudo mais, foi ela que comprou quase tudo, os brinquedos.” (M6)</i></p>

Tabela 13 – Categoria 3. Tipo e frequência da decisão de compra dos casais, com possibilidade de variação entre 1 (Nunca) e 7 (Sempre)

Decisão de compra na rotina dos casais	PARTICIPANTES											
	Casal 1		Casal 2		Casal 3		Casal 4		Casal 5		Casal 6	
	M1	F1	M2	F2	M3	F3	M4	F4	M5	F5	M6	F6
<b>Espontânea</b>	0	4	5	2	2	6	2	2	1	4	0	7
<b>Habitual</b>	7	7	5	7	6	5	4	7	6	5	6	7
<b>Autônoma</b>	4	7	4	7	4	6	5	6	6	1	0	1
<b>Conjunta</b>	7	7	7	7	6	7	5	2	7	7	7	7

F1, M2, F3, F5 e F6 são mais suscetíveis às compras espontâneas, ou seja, aquelas mais impulsivas, impensadas. A maioria dos cônjuges (M1, M3, M5 e M6) não são adeptos dessa decisão de compra. O casal 4 raramente opta pela compra espontânea.

A compra habitual é mais comum entre os cônjuges com pouca diferença na frequência, exceto nos casais 2 e 4 em que as cônjuges se percebem mais responsáveis (sempre) por essa modalidade de decisão.

M6 nunca opta pela compra autônoma, ou seja, aquela em que se decide sozinho, porém pensando se o/a cônjuge aprovaria a sua escolha. M1, M2 e M3 às vezes escolhem essa modalidade de compra e, M4 e M5 quase sempre. F1, F2 sempre optam por essa decisão, F3 e F4, quase sempre. Porém, F5 e F6 raramente a escolhem.

Os casais 1, 2, 5 e 6 optam sempre pela decisão de compra conjunta, entretanto, o casal 4 diverge na percepção da frequência, sendo F4 mais para raramente e M4 mais para quase sempre. O casal 3 pouco diverge quanto a frequência da decisão conjunta.

Tabela 14 – Categoria 4. Tipo de divergência mais comum entre os casais

<b>Divergência</b>	<b>Relatos dos participantes</b>
<b>Casal M1/F1</b> Valores. Cada um valoriza coisas diferentes.	<i>“A divergência geralmente é sobre o que é supérfluo ou necessário.” (M1)</i>
<b>Casal M2/F2</b> Valores. - Conflito entre ter um Playstation 4 (M2) e um outro notebook (F2).	<i>F2 - “Porque assim, que ele acha importante, eu já não acho tão importante. Comprar um vídeo game... qual? Playstation 4.” M2 - “Um notebook.” F2 - “Um notebook, você (M2) sempre fala notebook pra mim. Eu sempre tenho esse medo, a insegurança de gastar com alguma coisa que não precisa. Que tem um computador muito bom em casa, só que aí é um pros dois.” M2 - “É verdade.” F2 - “Se os dois quiserem usar no mesmo horário... então eu acho que é mais essa questão do que é importante pra ele e o que é importante pra mim.”</i>
<b>Casal M3/F3</b> Valores.	-----
<b>Casal M4/F4</b> Valores.	-----
<b>Casal M5/F5</b> Ao quanto vai onerar (um ou outro) na aquisição de um determinado produto.	-----

**Casal M6 F6**

Valores. -----

Tabela 15 – Categoria 5. Relação entre gestão do orçamento doméstico e interferência em outras dimensões da conjugalidade

Outras dimensões da conjugalidade	Relatos dos participantes
<b>Casal M1/F1</b> - Ambos concordam que não afeta.	<i>M1 – “As divergências nessa área não me afetam, mas ter que trabalhar muito para ganhar dinheiro, sim. Porque acaba perdendo tempo... 100% para a vida pessoal mesmo, para ficar com a esposa, até em horário de treino (referindo-se a academia) ou qualquer coisa desse tipo... lazer e tal. [...] Agora, financeiramente assim, brigas em decisões, isso não me afeta em nada.”</i>
<b>Casal M2/F2</b> - Afeta a comunicação do casal	<i>M2 – “Acho que só na hora.”</i> <i>F2 – “Só na hora assim ficou cada um num canto, mas eu acredito que ainda pode acontecer isso sim (referindo-se a afetar outras dimensões da conjugalidade).”</i> <i>M2 – “Ah pode...”</i> <i>F2 – “Ninguém vai viver feliz para sempre, né? Que fez só um ano (referindo-se ao casamento) [...]”</i>
<b>Casal M3/F3</b> Ambos concordam que não afetam.	-----
<b>Casal M4/F4</b> O casal escolheu todas as alternativas: - Diminuição da intimidade, espontaneidade entre o casal; - A frequência e qualidade das práticas sexuais; - A qualidade das interações (comunicação) entre o casal.	<i>F4 – “O modo atual de lidar com o dinheiro teve origem após muitas brigas, discordâncias, problemas que ocorreram no passado por causa da dificuldade de gerenciar os custos mensais.”</i>
<b>Casal M5/F5</b> Ambos concordam que afetam. Escolheram as alternativas: - A frequência e qualidade das práticas sexuais; - A qualidade das interações (comunicação) entre o casal.	-----
<b>Casal M6/F6</b> Ambos concordam que não afetam.	-----

Tabela 16 – Categoria 6. Estratégias para equilibrar o orçamento doméstico

Estratégias	Relatos dos participantes
<p><b>Casal M1/F1</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Não gastar tudo o que ganha e poupar.</li> <li>- Quando percebe que o dinheiro está acabando tenta conter os gastos. Faz compras espontâneas com frequência e refreia quando se dá conta disso. Porém, após um tempo retorna ao comportamento de comprar espontaneamente. Não poupa.</li> </ul>	<p><i>“Para mim é simples: é gastar menos do que você ganha.[...] Há 10 anos eu aprendi o seguinte... eu comecei a pegar vinte por cento do meu salário e guardar, independente se eu ia precisar dele ou não. Então eu guardava e esquecia desse dinheiro. Hoje não é mais vinte por cento, é até mais.” (M1)</i></p> <p><i>“Eu concordo, por exemplo, a gente não vai cinco vezes no cinema no mês, a gente vai uma vez. No mercado a gente gasta basicamente com as mesmas coisas. Agora com o meu dinheiro, por exemplo, eu vou muito no McDonalds, mas se chega no meio do mês o dinheiro está acabando, aí eu paro, não gasto com mais nada, entendeu? Espero até o fim do mês. Mas eu compro muito rápido as coisas, várias coisas, daí de repente eu vejo que comprei demais aí eu paro de comprar. Aí tem hora que eu vejo que parei de comprar, então está na hora de comprar mais um pouco, aí volto a comprar, né? Mais ou menos isso, eu acho.[...] (F1)</i></p>
<p><b>Casal M2/F2</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ambos combinam, decidem juntos o que será adquirido.</li> <li>- Um auxilia o outro a pensar se a aquisição é importante naquele momento ou não.</li> <li>- Evita se precipitar ou usar o cartão de crédito, prefere comprar a vista para negociar o valor do produto.</li> </ul>	<p><i>“Acho que a melhor estratégia tipo, sempre combinar, né? Decidir junto.” (M2)</i></p> <p><i>“Eu acho que a palavra-chave é não ser precipitado.” (F2)</i></p> <p><i>“Aí eu vou lá e peço uma segunda opinião pra F2, né? Aí ela fala: Ah pra que vai comprar isso agora? Aí você já dá uma desempolgada assim.” (M2)</i></p> <p><i>“Engraçado que depois disso vira tipo uma segunda voz no seu pensamento. Toda vez eu quero ver uma roupa... tô no shopping com a J. (amiga), eu posso ouvir a voz dele (M2) de fundo: Isso é importante!” (F2)</i></p> <p><i>“Ele sempre me falava: não usar muito cartão de crédito. [...] Eu acho que isso é uma estratégia boa. Que se não, você vai perdendo um pouco da noção, sempre aparece um pouquinho ali e ali, mas se junta tudo que você dividiu e tá uma conta enorme. [...] Compensa esperar um pouquinho mais e não ter dívida, pagar mais barato pelo produto (referindo-se a compra a vista).” (F2)</i></p>
<p><b>Casal M3/F3</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gastar menos e poupar mais.</li> <li>- Não gastar mais do que ganha, quitar dívidas.</li> <li>- Ambos poupam em proporções diferentes porque M3 arca com todas as despesas domésticas, mas ainda assim poupa do seu salário e, F3 destina todo o seu salário para a conta poupança com a finalidade de comprarem a própria casa.</li> </ul>	<p><i>“Gastar menos do que ganha. Prá mim, basicamente é isso e poupar para o futuro.” (M3)</i></p> <p><i>“Então, prá mim é tentar realmente gastar aquilo que você tem, né? Pagar as suas dívidas, fazer um balanço do que você ganha e o que você pode gastar e liquidar as coisas.” (F3)</i></p> <p><i>“O que melhorou é que de um ano para cá F3 começou a trabalhar entrou mais renda no orçamento. Deu para ter outros gastos, mas deu para ter uma reserva assim, poupar com mais tranquilidade. Sem deixar de fazer o que a gente fazia. [...] Os dois ganham os salários do trabalho, aí tem que poupar um pouco de um e um pouco de outro... a gente meio que, desde que ela começou a trabalhar o salário dela a gente não mexe e só mexe no meu. O dela fica para uma eventualidade, na realidade o salário dela a longo prazo é para comprar a nossa casa.” (M3)</i></p>
<p><b>Casal M4/F4</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ambos analisam o que é prioritário no momento.</li> <li>- O dinheiro que sobra reservam para os pequenos prazeres do dia a dia (supérfluos) e não poupam.</li> </ul>	<p><i>“Eu acredito que priorizar as necessidades básicas inicialmente e depois selecionar os supérfluos.” (F4)</i></p> <p><i>“Pé no chão (referindo-se a não se deixar levar pelos desejos ou supérfluos).” (M4)</i></p> <p><i>“Ser mais pé no chão, né? Considerar, por exemplo, necessário o aluguel, a energia, a água, manter um básico fixo para isso.” (F3)</i></p> <p><i>“E o que sobrar... (M3)</i></p>

---

*“O que sobrar deixa para o supérfluo.” (F3)*

---

<p><b>Casal M5/F5</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Analisam quanto tem e até quanto podem gastar.</li> <li>- O casal divide as despesas domésticas atualmente.</li> <li>- Não compram produtos de marca, priorizam aquilo que satisfaz a necessidade.</li> </ul>	<p><i>“[...] É saber o que gasta, né? [...] Então a gente não esbanja, sabe? [...] A gente não precisa assim sabe é... ter a melhor marca que vai satisfazer, cê entendeu? Ter a roupa mais cara, sabe? Não, uma coisa mediana eu acho que já tá de bom tamanho e supri a necessidade, acho que tanto pra mim quanto pra F5. [...] Então acho que pra equilibrar é... realmente é gastar conforme tem, né? Porque tem pessoas que pra ficar bonito na ‘foto’ gasta mais aquilo do que podem, né? E isso com coisas supérfluas, não com a necessidade do dia a dia, né? Digo assim, comprar um tênis de 200 reais, cê ainda vai ficar bonito na foto? Não, compra um tênis de mil reais! [...] Se eu ganhasse bem pagaria tudo, mas não dá. Então a gente tem que dividir no nosso orçamento, né? [...] Hoje a gente tá dividindo bem mais coisas do que antigamente, entendeu? Mas pra equilibrar tem que ter noção de quanto custa, quanto pode, né?”(M5)</i></p>
<p><b>Casal M6/F6</b></p> <p>Comunicação entre o casal sobre:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- o que é prioritário ou não;</li> <li>- controle, quem gasta e com o quê;</li> <li>- se os gastos fixos estão ‘em dia’;</li> <li>- quanto resta do pagamento das contas para ser gasto;</li> <li>- se dá para economizar;</li> <li>- se uma compra pode ser postergada.</li> </ul>	<p><i>“Eu acho que é comunicação. É conversa mesmo, o que precisa, qual é a necessidade do momento, sentar e conversar. E saber, né? O que está sendo gasto, com o que a pessoa está gastando o dinheiro” (F6)</i></p> <p><i>“Ah é por aí mesmo, né? Os dois conversar certinho, ver o que precisa pra casa e o que não precisa, se é coisa só por impulso, se não é, se vai afetar.” (M6)</i></p> <p><i>“Se dá para deixar um pouco mais para a frente, né?” (F6)</i></p> <p><i>“Tem que vê as conta, saber certinho as conta que a pessoa tem no mês e saber que aquela conta é fixa, pra ver o que vai restar e o que vai dar pra gastar, porque se não... a pessoa esquecer das contas daí começa a virar uma bola de neve, daí desanda.” (M6)</i></p> <p><i>“É dá uma apertadinha aqui para sobrar um pouco mais de dinheiro, acho que é isso.” (F6)</i></p>

---

Tabela 17 – Categoria 7. Como aprenderam a administrar o orçamento doméstico

<b>Fonte de aprendizado</b>	<b>Relatos dos participantes</b>
<p><b>Casal M1/F1</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Devido ao ditado da mãe, ficou ‘impressa’ na memória de M1 a imagem de tristeza ao homem pobre. A mãe se importava muito com dinheiro, ao contrário do pai.</li> <li>- O pai era consumista e não se planejava ou organiza as finanças familiares. Com a morte dele, as consequências disso se acentuaram.</li> <li>- M1 teve o modelo de pai provedor da família e se identificou, entretanto, guarda dinheiro para, no caso do seu falecimento, a sua família não ficar desamparada.</li> </ul>	<p><i>“Na verdade, eu acho que, a minha mãe, sempre falou que... até a sombra do homem sem dinheiro é triste, está entendendo? Então ela falava isso desde quando eu tinha 4, 5 anos de idade. E meu pai sempre gastava muito dinheiro com várias outras coisas, ganhava bastante, mas também não fazia muita coisa. ... Porém, quando ele faleceu, a gente não tinha nada. Então complicou tudo! ... Então o que é que eu vi do meu pai praticamente, ele casou, ele sustentou a família. Na minha cabeça, é uma coisa boa uma pessoa chegar e conseguir sustentar uma família. ... Eu gosto de guardar dinheiro na verdade por causa do futuro e eu acho que pelo meu pai ter gastado muita grana e quando ele faleceu a gente teve que ‘rebolar’ (muitas dificuldades) um pouco. Eu, na minha cabeça, não gostaria que acontecesse com a minha família se acontecesse algo comigo. ... Então eu acho que aprendi muito. Minha mãe era muito apegada ao dinheiro, minha mãe é extremamente ligada a dinheiro. O meu pai já não era. Então eu sou um fruto do que eu vi dos dois, entendeu?” [sic M1]</i></p> <p><i>“Eu vim de uma família que é muito imediatista. Meu pai sempre ganhou muito dinheiro, mas nunca guardou nada. E hoje meu pai</i></p>

- A família tende a ser imediatista, ou seja, não planeja o futuro e com dificuldade de conter o desejo de uma compra espontânea.

- Apesar de o pai (modelo) se encontrar em condição financeira difícil atualmente, F1 ainda tem dificuldade de poupar, planejar o futuro.

- Atrela o sentimento de felicidade ao comportamento de poder consumir.

*acabou ficando doente de diabetes, recebe a parcela do INSS ou coisa assim. E hoje ele não tem dinheiro nenhum guardado. ... Então meu pai chegava de viagem, a gente ia para o shopping, ia comer, fazer um monte de coisas, gastava todo o dinheiro, mas a gente sempre foi muito feliz desse jeito, entendeu? Então prá gente funcionou, ... mas a gente ainda é assim. Então eu pego o meu salário, o que vou fazer? Agora eu quero ficar feliz, eu quero ir no McDonalds. Isso é toda minha família, a minha mãe, o meu irmão, a minha irmã, todo mundo é assim!” [sic F1]*

### Casal M2/F2

- A maturidade, segundo M2, contribuiu para a compreensão de que se deve pensar antes de comprar, que se deve priorizar as necessidades básicas

essencialmente. Estar casado, ou seja, a convivência com F2 o faz refletir e agir desse modo.

- Os pais se tornaram referência do que ela não deveria fazer sob a perspectiva dela. Os pais se endividavam frequentemente e não priorizavam as necessidades da família.

*“... Acho que foi com amadurecimento só. Que eu lembro quando eu era mais novo, eu era mais impulsivo. ... Você vai colocando tipo as coisas assim, dando mais valor. Tipo supermercado, comida não pode faltar, energia. ... É que nem o pilar lá, né? E com o passar do tempo você vai, tipo, dando valor pra essas coisas. Acho que só morando em conjunto mesmo.” [sic M2]*

*“Bom pra falar a verdade, eu acho assim, tem a experiência de vida dos meus pais, eles pensam totalmente diferente de mim. Então eu fui crescendo e falando: ‘que eu não quero isso!’ ... Primeiro o fundamental e se tiver com dinheiro, com eles eu vi que foi formando uma bola de neve, pensei: não, desse jeito tá riscado da minha lista!” [sic F2]*

### Casal M3/F3

- O modo que os pais lidavam com o dinheiro influenciou a percepção de M3 sobre não haver distinção entre o que um tem e o outro, sendo o patrimônio adquirido de ambos.

- O comportamento do pai serviu de referência tanto do que se deve fazer em relação ao dinheiro e do que não fazer. Não ser apenas focado em poupar, mas também em desfrutar da própria produção. Percepção esta, que, segundo M3, veio com a maturidade.

- Os pais foram referência do que não deveria fazer em relação ao dinheiro, pois são descontrolados financeiramente.

- M3 ajudou F3 a agir mais racionalmente em relação ao dinheiro e também um curso de finanças para casais oferecido na igreja que frequentavam a fez

*“Eu vim da cultura dos meus pais, tanto da coisa que tudo é ser dos dois, nunca ter essa distinção do que é um e outro. A minha mãe. trabalhava com o meu pai numa empresa comum. Então não tinha essa, esse salário é o dele e esse é o salário dela, tudo sempre foi dos dois. Como eu sempre trabalhei, aí eu sempre tive o meu dinheiro, a gente vem de uma cultura meio patrimonialista assim, que o meu pai também teve, ele sempre prezava pelo futuro. Mas eu acho que com o decorrer dos anos eu fui equilibrando. Porque meu pai preza muito o futuro, mas ele deixa de viver, assim, algumas vezes, ele deixa de viajar, deixa de aproveitar a vida, fazer coisas que ele gosta para poupar lá para o futuro. Eu acho que conforme eu fui ficando mais velho eu consegui dar uma equilibrada nisso também.” [sic M3]*

*“Eu aprendi bastante com o M3, e, assim, me espelhei a não ser como os meus pais. Por que eles não têm assim, um controle muito bom das finanças. Então, assim, sempre foi passando aperto tal, então eu vi que eu não queria. E aí o M3 todo organizado acabou me ajudando. ... Eu me lembro mais, assim, principalmente naquele retiro da igreja para casais que lá eles começaram a introduzir o assunto de renda familiar, de finanças para casal ...” [sic F3]*

*“E hoje, na realidade, a gente tenta influenciar, de uma certa forma, nossos pais.” [sic M3]*

---

refletir sobre o melhor uso do dinheiro.

---

**Casal M4/F4**

- Aprenderam por tentativa e erro. Adotaram o método que funcionou, ou seja, deixar as contas e os respectivos salários para F4 gerenciar.

- Antes de se casar, M4 junto com o seu pai, tinham o hábito de ocultar as dívidas de sua mãe para evitar que ela ficasse nervosa porque sua doença de pele (psoríase) piorava nessa situação. E manteve esse hábito no princípio do casamento. Até que com o excesso de brigas com F4 resolveu mudar o modo de lidar com as dívidas comunicando tudo a sua esposa.

- Sob a percepção de F4, a sua mãe é compulsiva e não se restringe a gastar. F4 decidiu fazer diferente da mãe, ter mais controle.

*“A gente tentou cada um fazendo do seu jeito. Não funcionou. Cada um com a sua planilha de custos, não funcionou. ... Então a gente decidiu passar só para uma pessoa, essa pessoa sabe tudo, só informa a outra.” [sic M4]*

*“Na verdade, eu tive um problema com os meus pais. A gente [referindo-se a ele e ao pai] escondia as contas da minha mãe. O problema é que ela tem psoríase, então a gente escondia aquelas coisas que a gente não ia conseguir pagar, então criou uma cumplicidade entre a gente, e a gente escondia. E eu não consegui me livrar disso. Então adquirindo essa forma [F4 controla o orçamento], ela sabe de tudo. Ela sabendo de tudo eu não precisava esconder nada. Por que eu acabava escondendo, ela acabava descobrindo e ela brigava comigo. Então foi uma forma de resolver.” [sic M4]*

*“E eu sou regradada porque na minha casa é ao contrário. Minha mãe gasta a ‘torto e a direita’, minha mãe não tem controle. Ela vai a loja de sapato, ela compra quatro. Ela vai no supermercado parece que tem 5 crianças na casa, ela mora sozinha. Então é compulsiva por doce, refrigerante, ... o problema dela é que ela gasta mesmo. E eu sou o oposto.” [sic F4]*

---

**Casal M5/ F5**

- M5 aprendeu com o pai a ser mais controlador, a comprar só se for realmente necessário. Entretanto, tem dificuldade de controlar os gastos com lazer, eventos sociais.

- F5 aprendeu com os pais e também experimentando, fazendo adequações.

*“Assim, o meu pai até hoje ele é muito controlador tá, muito controlador é meu pai, nossa! Pra ele comprar alguma coisa, só se for realmente assim, de extrema necessidade, sabe? ... Se não, ele não compra, ele vai até estragar pra ele poder comprar. Então eu realmente tenho um pouco disso, cê entendeu? ... Televisão essas coisas assim, eu penso mais. O que eu gasto realmente hoje em dia em casa que é alto são coisas pro dia a dia, sabe? A gente sai pra comer, eu saio às vezes pra sei lá... junto com os meus amigos fazer um happy hour, alguma coisa assim, cê entendeu? Essas coisas a gente não pensa muito né? É, vamos na chácara, passamos no mercado, compramos, vamos? Então, vamos, entendeu?” [sic M5]*

*“A gente tem o modelo dos nossos pais e ... vivendo. Passando por experiência e vai se adequando.” [sic F5]*

*“Sim, com os pais.” [sic M5]*

---

**Casal M6/F6**

- M6 aprendeu com seu pai e este, provavelmente, aprendeu a ser provedor conforme os papéis construídos culturalmente.

- M6 se habituou a ser o provedor e aprecia que F6 cuide da casa, porém, não a proíbe de trabalhar fora. M6 aceita ajuda financeira de F6 se for preciso.

*“Ah veio do meu pai mesmo. Olha é que é assim ó, eu, eu penso assim, meu pensamento... eu sou homem então, não é que eu sou machista, mas eu, eu gosto que F6 ajuda na casa, prá mim ver que ela se importa com o lar, prá mim ver ela ali se empenhando na casa. Só que eu gosto de, é... como meu pai que banca a casa inteira, eu gosto de bancar a casa, não é que eu gosto, mas eu estou acostumado. Então ela... eu para mim trabalhar de servente, de qualquer coisa, então eu sei que eu vou trabalhar para colocar alguma coisa em casa. ... E quando eu preciso ela ajuda, ela tá sempre ajudando, nunca negou nada, mas como eu ganho um pouco mais, então... né preta?” [sic M6]*

*“Meus pais são separados, eu fiquei com a minha mãe e minhas irmãs, quatro meninas e ela [mãe], sempre trabalhava fora. Meu*

---

---

- F6 aprendeu com a mãe a trabalhar fora, já que esta não podia contar com a ajuda do ex-marido. Então F6 se adapta tanto a dependência quanto a independência financeira de M6.

---

## 4. DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

### 4.1 Relação entre dados sociodemográficos e decisões financeiras conjugais

Nessa amostra de seis casais verificou-se que são adultos jovens entre 25 e 41 anos, quase todos participantes trabalham na área em que se graduaram e fazem parte da classe social média (renda total maior que R\$ 4.000,00), com alto nível de escolaridade. Apenas dois casais têm filhos, os quatro restantes alegam não ter filhos devido às questões profissionais (investimento na carreira), pessoais (casamento recente) e falta de estrutura financeira. Os casais um, três e quatro pagam aluguel e os casais dois, cinco e seis possuem imóveis próprios.

A maioria escolheu o regime de bens comunhão parcial, ou seja, em caso de divórcio, todos os bens adquiridos após o casamento serão divididos entre os cônjuges. O casal três escolheu o regime de comunhão universal, isto é, em caso de divórcio, ocorre a divisão dos bens atuais e futuros, incluindo dívidas passivas (salvo exceção). O casal um escolheu a separação total de bens, o que significa que cada cônjuge é responsável por administrar o seu patrimônio (móveis ou imóveis) e em caso de divórcio, não há divisão de bens. Tais escolhas evidenciam a relevância e o significado do patrimônio adquirido em cada relação conjugal. O contrato psicológico foi explícito entre os cônjuges no que diz respeito aos bens e as condições prévias para a parentalidade.

Nota-se também que os casais, embora tenham bastante tempo de convivência (de 5 a 14 anos) são casados recentemente (de 1 a 5 anos) e estão na fase de aquisição do ciclo vital familiar. Portanto, segundo Cerveny e Berthoud (1997) é natural ocorrer concomitantemente ao processo de construção da conjugalidade resoluções sobre a aquisição de bens adquiridos, regras, valores e a decisão de qual o melhor momento para terem filhos ou não.

#### *4.2 Divergências dos casais na gestão do orçamento doméstico*

Os principais desencadeadores de divergências (práticos e conscientes) entre os casais nas decisões de compras domésticas são os produtos ou serviços de alto e médio custos. As situações relacionadas a forma de pagamento (a vista ou a prazo); saques frequentes na poupança; compras na internet; a falta de comunicar ao (a) cônjuge o que está sendo adquirido (compra autônoma de um dos cônjuges); ou ainda, situações em que o (a) cônjuge quer participar de uma decisão de compra que seria, pela cultura de gênero, papel do (a) outro (a) cônjuge, comumente conduzem os casais entrevistados à discussão.

A alta frequência de consumo dos produtos de médio custo como roupas, presentes, celulares, bebida alcoólica e alguns produtos de supermercado também são motivos de desentendimentos entre os casais dessa amostra por serem considerados, na maior parte das vezes, supérfluos e, portanto, desnecessários por pelo menos um dos cônjuges.

Os produtos e/ou serviços de alto custo como imóvel, móveis, troca de carro, viagem de férias, plano de saúde, seguro doença e de vida são geradores de divergências devido ao pagamento contínuo de parcelas com custos de médio a alto por extensos períodos e, ao fato de não terem certeza sobre os riscos, levando em conta a

instabilidade financeira. Não obstante, os casais dessa amostra quase sempre chegam a um consenso e tomam decisão conjunta sobre a melhor opção para ambos quando se trata de investimento de alto custo.

Infere-se, portanto, que na aquisição de produtos de baixo (e/ou médio) custo, a decisão de compra dos casais é impulsiva ou habitual e nesse caso utiliza-se cognitivamente o Sistema 1 – operações automáticas, sem esforço e carregadas de emoção. Na aquisição de alto custo, a decisão de compra do casal é conjunta, utilizando-se o Sistema 2 – operações governadas por regras, seriadas, racionais (KAHNEMAN, 2003). Visando, desse modo, contemplar benefícios para ambos.

#### *4.3 Valores e atitudes*

Durante uma decisão de compra o tipo de divergência mais comum entre os cônjuges também foi relacionado aos valores pessoais, ou seja, cada um valoriza coisas diferentes (casais 1, 2, 3, 4, e 6), exceto o casal 5 em que o conflito está relacionado ao quanto vai onerar, um ou outro, a aquisição de um determinado produto – conflito distributivo (KIRCHLER, 1999b).

Em relação aos valores, existem aqueles que podem motivar o uso do dinheiro e, dessa forma, afetam o orçamento doméstico, são eles: poder, prestígio, prazer, conhecimento, beleza, saúde, sobrevivência e convivência. Portanto, são valores com motivadores materialistas e de orientação pessoal (Realização = poder, prestígio); valores com motivadores humanitários e de orientação pessoal (Experimentação = prazer); valores com motivadores humanitários e de orientação central (Suprapessoal = conhecimento, beleza); valores com motivadores materialistas e de orientação central (Existencial = saúde, sobrevivência) e, valores com motivadores humanitários e

orientação social (Interacional = convivência). As divergências podem surgir na díade se um valoriza mais o prazer e o outro a sobrevivência; se um valoriza mais o poder e o outro a convivência; se um valoriza mais o conhecimento e o outro o prestígio e, assim, sucessivamente.

As motivações de um e de outro determinarão o que deverá ser adquirido, no entanto, de acordo com a qualidade do relacionamento conjugal (KIRCHLER, 1999a) cada cônjuge também leva em conta o quanto uma aquisição pode agradar ou desagradar o (a) seu parceiro(a).

Nessa amostra observou-se também que os valores escolhidos individualmente como importantes podem ser suprimidos, mudados ou ainda legitimados quando se considera a conjugalidade. A dinâmica conjugal interfere nas crenças individuais. Por exemplo, apesar de F1 pontuar mais que M1 em todas as subfunções valorativas, o casal 1 praticamente converge na Normativa, o que significa que ambos valorizam as regras e tendem a cumprir os acordos entre eles.

De modo geral, os valores que se destacaram como muito e/ou totalmente importantes na perspectiva dos homens (mínimo de três, máximo de cinco deles) foram afetividade, maturidade, estabilidade pessoal e obediência. As mulheres (mínimo de três, máximo de seis) escolheram como muito e/ou totalmente importantes os valores saúde, sobrevivência e afetividade (todas elas), obediência (cinco), religiosidade, maturidade (quatro), êxito, estabilidade pessoal, sexualidade, prazer, beleza (três).

Os valores guiam comportamentos e representam cognitivamente as necessidades humanas (GOUVEIA, 2008, p. 4), no entanto, os papéis sociais delimitados, tanto para o sexo masculino como para o feminino, pelas funções de acordo com as expectativas culturais denotam modelos de comportamentos antagônicos

que podem interferir ou restringir a vivência dos valores. Segundo Macedo (2009, p. 61), tais comportamentos esperados são: “ao homem, o exercício do poder, à mulher, submissão; ... ao homem, racionalidade, à mulher, emotividade; ... ao homem, domínio do espaço público, à mulher, do espaço privado, domesticidade; ao homem, a paternidade provedora, à mulher, maternidade amorosa e cuidadosa ...”.

Vale ressaltar que os valores escolhidos pelas mulheres subsidiam em parte as crenças sobre os papéis de gênero ainda baseado no modelo patriarcal (saúde, sobrevivência, afetividade, obediência, religiosidade e maturidade), entretanto, revelam também crenças construídas na cultura contemporânea como êxito, estabilidade pessoal, sexualidade, prazer e beleza.

Nessa amostra, ao contrário dos homens, as mulheres apresentam valores que podem intensificar as decisões de adquirir um produto ou serviço relacionados à sobrevivência, saúde, prazer e beleza.

Corroborando em parte com esse resultado, uma pesquisa mais abrangente sobre os hábitos de compras dos casais realizada pelo Instituto Data Popular em 44 cidades brasileiras, com 800 homens casados, revelou que na opinião deles as mulheres decidem o que comprar no supermercado (86%); a viagem de férias da família (79%); as roupas do marido (71%); o carro da família (58%); o computador (53%) (CEMPRE, 2009).

Em pesquisa realizada, em 2016, pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC) e Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) revela que as compras pessoais que envolvem os maiores gastos do público feminino são as roupas e calçados (60,9%), seguidos pelos produtos para o cabelo (45,9%). Itens para os cuidados com a casa (39,4%), perfumes (37,5%), alimentação fora de casa (32,0%), lanches, doces e salgadinhos (28,6%), roupas íntimas (26,7%), cremes (22,8%), salão de beleza (21,1%) e contas de celular (20,8%) completam a lista. Levantamento realizado com 810

mulheres com idade igual ou superior a 18 anos, de todas as classes sociais em todas as capitais e no interior do Brasil. E ainda, para 37% destas mulheres, o modo como é gasto o dinheiro é uma das principais razões de brigas conjugais. A margem de erro é de 3,5 pontos percentuais para um intervalo de confiança a 95% (SPC, 2016b).

As agências publicitárias, e não se restringem as nacionais, reforçam no imaginário coletivo do público feminino os estereótipos de beleza e juventude (LYSARDO-DIAS, 2007), estratégias que podem contribuir para o aumento do consumo de produtos que correspondam a essa finalidade.

A preferência pela compra dos itens para a higienização da casa também remete a questão de gênero, pois culturalmente ainda cabe a mulher o cuidado com o lar. Muito embora essa concepção esteja sendo gradualmente desconstruída pelos homens que possuem maior nível de instrução (SOARES, 2008).

Outra pesquisa igualmente interessante que se refere ao *valor beleza* atrelado a alguns aspectos do *valor sobrevivência* (relações sociais e de trabalho), entretanto, em ambos gêneros. Na entrevista com 790 consumidores de todas as classes sociais e acima de 18 anos, nos 27 Estados brasileiros, verificou-se que grande parcela dos consumidores reconhece exagerar no investimento da beleza, inclusive colocando em risco a saúde financeira.

“Quase um quarto (23,4%) dos consumidores brasileiros assume o hábito de gastar mais do que efetivamente pode com cuidados estéticos, sendo o comportamento mais frequente entre mulheres (26,5%), pessoas com idade entre 18 e 34 anos (29,0%) e pertencentes à classe C (25,0%) (SPC, 2016a).

Segundo os pesquisadores do SPC e CNDL, tais resultados sugerem que a preocupação com a aparência apresenta relação direta com as relações sociais e de trabalho (*valor sobrevivência*). Culturalmente a aparência tem sido um atributo mais

valorizado do que a essência, aquilo que o indivíduo verdadeiramente é. Essa inversão de valores se deve a uma construção histórica que Bauman (2008) cunhou de ‘sociedade de consumidores’ que, segundo ele, o universo do trabalho segue as mesmas leis do mercado, as pessoas se comportam como sujeitos e objetos de consumo, relação transferida da contemplação para a afetividade.

“Na sociedade de consumidores, ninguém pode se tornar sujeito sem primeiro virar mercadoria, e ninguém pode manter segura sua subjetividade sem reanimar, ressuscitar e recarregar de maneira perpétua as capacidades esperadas e exigidas de uma mercadoria vendável” (BAUMAN, 2008, p. 20).

Muito embora esse estudo não tenha a finalidade de aprofundar nesta temática julgou-se pertinente fazer esse breve apontamento.

Em relação às atitudes frente ao dinheiro foram observadas relações importantes como, por exemplo, quando é delegado a um (a) cônjuge a função de planejar as finanças (Fator II – Retenção/Tempo) ou este a assume, o (a) outro (a) cônjuge apresenta maior nível de ansiedade (Fator IV) em situações de compras, como mostraram as pontuações dos casais 1, 2, 3, 5 e 6 na Tabela 5. No casal 4, como M4 não tem o hábito de comprar, o seu nível de ansiedade é inferior a da F4, sua esposa, mais responsável pelo planejamento do orçamento doméstico. A desconfiança (fator III) também pode se acentuar nesses casos, ou seja, quando um dos cônjuges se responsabiliza pelo controle das finanças, tanto este fica mais desconfiado (M1, F2) como o outro que delega a função, conforme as pontuações dos casais 2, 3, 5 e 6 na Tabela 5. Ou seja, quando um dos cônjuges escolhe ou é eleito para a função de controlar os gastos, este, por sua vez, tende a ter comportamentos de controle, o que pode deixar aquele desconfiado e ansioso em situações de compra.

Neste ponto cabe uma análise relacional sobre o modo de o casal se comunicar e propor ajustes sobre as atitudes em relação ao uso do dinheiro. A conjugalidade pode apresentar tanto interações simétricas como complementares conforme o contexto ou os acordos (em parte explícitos, em parte implícitos). Os casais entrevistados apresentam maior frequência de interação complementar no quesito atitudes frente ao dinheiro, interação na qual um parceiro é responsável por controlar os gastos e o outro se sente controlado. É relevante destacar que um parceiro não impõe ao outro um modo específico de se relacionar, “mas, antes, comporta-se de maneira que pressupõe o comportamento do outro [...]” (WATZLAWICK; BEAVIN; JACKSON, 2011, p. 63).

#### *4. 4 – Estratégias de persuasão e de evitar conflitos nas decisões de compras*

De modo geral, as estratégias frequentemente utilizadas pelos cônjuges para persuadir seu (sua) parceiro (a) na aquisição de um produto ou serviço estão relacionadas ao conteúdo emotivo (positivo) como a manipulação, humor e comportamento sedutor. O cinismo, conteúdo emotivo negativo, às vezes é utilizado pelos casais.

Outras estratégias persuasivas são utilizadas pelos cônjuges como o uso da razão (argumentação); reivindicam a sua necessidade; fingem impotência; desistem de discutir ou insistem; mantêm-se em silêncio (‘emburram’); fazem coalizão direta e indireta (esta última estratégia foi utilizada apenas pelas esposas que têm filhos); distorcem informações sobre o produto; recompensam oferecendo serviços e, os cônjuges propõem negociação integrativa (ROBBINS, 2009). Quase sempre as esposas utilizam grande parte dessas estratégias e os esposos somente às vezes. É interessante observar que todas as esposas trabalham, entretanto, seus respectivos esposos apresentam renda

superior a delas, diferença salarial igual ou superior a um salário mínimo. Aparentemente as mulheres lançam mão de mais estratégias para persuadir os homens e isso pode estar relacionado a um comportamento aprendido (papéis de gênero e repetição dos modelos parentais), a uma compensação pelos múltiplos papéis assumidos (esposa, profissional, mãe, dona de casa, etc.) e por ter salário inferior ao do marido.

Sobre o modo de lidar com conflitos nas decisões de compra, pelo menos um dos cônjuges, sempre ou quase sempre opta pela solução ótima para ambos e pelo diálogo em tom emocionalmente neutro. Sempre ou quase sempre a maioria dos casais tomam decisões de acordo com papéis assumidos culturalmente, tornando evidente a influência das questões de gênero. Estabelecer parâmetros de decisão pode estar relacionado a uma necessidade de facilitar as questões rotineiras mediante clareza de papéis, favorecendo a comunicação e a estabilidade emocional. Em quatro casais, pelo menos um dos cônjuges, raramente decide sem comunicar nada ao cônjuge. A decisão de comunicar ao cônjuge sobre a aquisição também está atrelada ao valor do produto ou serviço adquirido, ao grau de autonomia e ao papel exercido conforme o que foi acordado.

Outros comportamentos também foram apontados pelos participantes como recurso para evitar conflitos nas situações de compras, como por exemplo, ‘não comunicar, explicar tudo o que compra’ (decisão autônoma) e quando isso acontece afirma que pagou com o próprio dinheiro (autodefesa de uma das esposas); o esposo aguarda a melhor oportunidade para conversar com a esposa; honrar os acordos; ficar calado e protelar o assunto também são estratégias de um dos esposos para evitar conflitos com sua esposa. Nota-se que a complementaridade também pode ser marcada pelas atitudes de desconfiança e ansiedade (conforme o resultado na Escala de Atitudes Frente ao Dinheiro) na interação com os cônjuges de ambos os sexos.

As estratégias utilizadas pelos cônjuges tanto para persuadir como para evitar o conflito estão relacionadas a quase todas as atitudes frente ao dinheiro (desconfiança e ansiedade), a interação complementar, ao grau de diferenciação dos cônjuges em relação a família de origem (BOWEN, 1972) e ao feedback negativo (silêncio), no qual a informação não circula e com isso mantém a dinâmica do sistema conjugal (BERTALANFFY, 1969). Dependendo do contexto essa estratégia pode ser funcional ou ampliar os desentendimentos.

#### *4.5 Participação de cada cônjuge na tomada de decisão sobre o orçamento doméstico*

Os resultados permitem inferir que, na maior parte das vezes, os casais entrevistados apresentavam limites bem definidos sobre a amplitude de decisão de cada cônjuge. O que implica afirmar que os casais alternam no modelo relacional entre simetria e complementaridade conforme os produtos ou serviços, optam por uma interação mais flexível nas decisões de compras, decidem sobre um item ou outro de acordo com a facilidade ou experiência, hábito ou modelos de comportamentos definidos culturalmente para homens e mulheres (gênero). O resultado apontou uma tendência a tomada de decisão conjunta quando os itens são de alto custo, privilegiam o casal ou a família, ou ainda, podem trazer riscos financeiros como parcelamentos extensos. Adiante, tais resultados serão relacionados aos sistemas de gerenciamento.

#### *4.6 Tipos de decisões mais comuns na rotina de compras dos casais*

Sobre a frequência e o tipo de decisão nas compras dos casais (KIRCHLER e cols., 2001; KIRCHLER; HOELZL; KAMLEITNER, 2008), verificou-se nessa amostra

que a maioria das esposas (F1, F3, F5 e F6) são mais suscetíveis às compras espontâneas (impulsivas) enquanto seus respectivos cônjuges não são. A decisão de compra habitual, ou seja, baseada no roteiro de costume é a mais comum entre os casais com baixa variação na frequência, exceto nos casais 2 e 4 em que as cônjuges se percebem sempre responsáveis por essa modalidade de compra.

Na decisão de compra autônoma, ou seja, aquela em que se decide sozinho (a) e, na forma ideal, deveria pensar se o (a) cônjuge aprovaria a sua escolha, nem sempre ocorre dessa maneira e há grande disparidade na frequência dessa decisão entre os cônjuges. Nota-se que aquele (a) cônjuge que possui maior poder aquisitivo ou controle sobre as finanças tende a decidir pela compra autônoma com mais frequência. Também é verdade que esse tipo de decisão é mais comum nas aquisições de baixo valor. Infere-se ainda que a decisão autônoma esteja atrelada aos sistemas de gerenciamento dos casais e aos perfis financeiros de cada cônjuge.

A maioria dos casais (1, 2, 3, 5 e 6) opta sempre ou quase sempre pela decisão de compra conjunta. Esta é mais frequente nos produtos ou serviços de médio e alto custos conforme descritos anteriormente. Nessa amostra decidir conjuntamente a compra é mais comum entre os casais mesmo quando o parceiro ativo (aquele que quer fazer a aquisição) possui menor poder aquisitivo, contrariando os resultados dos estudos de Kirchler e colaboradores (2001) e Kirchler, Hoelzl e Kamleitner (2008). Esse resultado pode estar relacionado à qualidade da relação ou a necessidade de manter a mesma harmônica, ou ainda, legitimar os acordos matrimoniais. Considerando que a maioria da amostra é recém-casada, no entanto, com uma média de convivência de 8,6 anos, pode-se conjecturar maior valorização da intimidade.

#### *4.7 Sistemas de gestão do orçamento doméstico e perfis financeiros*

Em relação a gestão do orçamento doméstico, o casal 1 utiliza o sistema patriarcal, ou seja, o cônjuge é responsável diretamente pelas despesas domésticas. Nota-se a assunção de papéis diferentes conforme o próprio modelo patriarcal (interação complementar; papéis de gênero). Todavia, o casal 1 acordou que a cônjuge trabalharia tão somente para suprir suas necessidades e desejos pessoais. Portanto, F1 pouco participa das decisões sobre o orçamento doméstico. Conforme estudo empírico de Cerbasi (2004) esse cônjuge tem perfil financeiro de poupador e a cônjuge de gastadora. Decerto o sistema patriarcal foi escolhido para manter a harmonia financeira entre o casal.

Os casais 2 e 3 optaram pelo sistema conjunto ou de coparticipação, isto é, cada cônjuge destina o seu salário às despesas domésticas, sendo ambos responsáveis quer na mesma medida (interação simétrica) ou parcialmente. Nas pesquisas de Pahl (1980) e Vogler e Pahl (1993, 1994) esse sistema pede a adoção de contas conjuntas, entretanto, apenas o casal 2 apresentou essa modalidade de conta. O casal 3 alegou ter preferência pela conta conjunta, porém, devido ao fato de ambos terem cargos públicos devem receber seus salários em contas separadas. Este casal acordou que o salário do esposo seria destinado às despesas domésticas e o que restasse seria depositado numa conta poupança para emergências e que, todo o salário da esposa seria depositado numa outra conta poupança com a finalidade de comprarem a casa própria.

No casal 2 evidencia-se o perfil financeiro de poupadores em ambos os cônjuges. No casal 3, o cônjuge tem perfil financista e a cônjuge de poupadora. Ambos casais voltados para a prosperidade financeira.

O casal 4 se adaptou ao sistema matriarcal de gestão, no qual o marido repassa a maior parte do seu salário à esposa para que esta gerencie sozinha as despesas domésticas (papéis de gênero). Adotaram esse sistema com a finalidade de evitarem conflitos sobre a dimensão financeira, pois o esposo tem o perfil financeiro descontrolado e, a esposa apresenta o perfil financista.

Os casais 5 e 6 escolheram um sistema misto entre o patriarcal e o independente, nos quais respectivamente, os cônjuges detém o maior salário e são responsáveis diretamente pelas despesas domésticas e; cada cônjuge possui seu salário, porém ambos decidem entre eles quem irá custear o quê, ou seja, dividem os gastos em categorias.

O casal 5 acordou que a maioria das despesas domésticas pertenceria ao esposo e os custos com cartão de crédito seriam negociados entre eles. O casal 6 acordou que o esposo seria responsável por toda a despesa doméstica e a esposa trabalharia para suprir suas necessidades e desejos pessoais, bem como os gastos com vestuário e brinquedos do filho pequeno. Interessante notar que esse sistema misto de patriarcal e independente foi adotado pelos únicos casais da amostra com filhos pequenos. Pode-se conjecturar que com a chegada dos filhos os gastos aumentam tornando necessária a divisão das despesas entre os cônjuges. Nos casais 5 e 6 observa-se um perfil financeiro misto entre poupadores e gastadores em cada cônjuge. Dependendo do contexto, tais perfis podem ser fonte de estresse na relação conjugal.

#### *4.8 Divergências nas decisões de compras versus outras dimensões conjugais*

Sobre as divergências na gestão do orçamento doméstico e as possíveis interferências em outras dimensões conjugais, três casais (1, 3 e 6) responderam que não são afetados. Os outros três casais responderam que afeta a comunicação promovendo

silêncio e afastamento entre eles (2); diminuindo a intimidade, espontaneidade e interação entre o casal (4); a frequência e qualidade das práticas sexuais (4 e 6).

Watzlawick, Beavin e Jackson (2011) versam sobre a impossibilidade de não comunicar, mesmo o silêncio ‘diz’ algo. Nas relações parece uma estratégia comum, em pelo menos um dos cônjuges, a comunicação paradoxal, ou seja, perante uma insatisfação evita-se a comunicação para comunicar algo (GARCIA; TASSARA, 2001).

O silêncio e o afastamento por questões relacionadas a aquisição ou não de produtos podem ocorrer pelo fato de aquele(a) que silencia ou afasta não ter habilidade para argumentar sobre necessidades e desejos com o(a) parceiro(a); dificuldade de tolerar a frustração ou de aguardar o melhor momento financeiro para efetuar a compra; de ter se habituado a comportar dessa maneira para obter o que quer; ou, o(a) parceiro(a) que vetou a compra pode ter usado argumentação agressiva na forma ou conteúdo comunicado; ou ainda, o tempo do silêncio é necessário para aceitar a frustração.

Em relação a tais divergências interferirem nas características de interação do casal (intimidade e espontaneidade) e na frequência e qualidade das práticas sexuais, deve-se considerar que existem inúmeras variáveis que podem afetar essas dimensões.

Ferreira (2014) realizou um estudo com 208 casais portugueses com a finalidade de investigar a relação entre o estresse emocional (ansiedade, depressão e hostilidade), a pressão econômica (dificuldade em pagar contas, em poupar, preocupações e ajustamentos financeiros), o conflito e a satisfação conjugal. A autora identificou que quando os casais sofrem elevada pressão econômica “associada a sintomatologia depressiva e ansiosa, bem como a comportamentos de maior hostilidade e menor apoio

entre os elementos do casal, aumenta os níveis de conflito e diminui a satisfação dos cônjuges com a relação conjugal.” (FERREIRA, 2014, p.17)

No Brasil, um estudo com 4.030 funcionários técnico-administrativos de uma universidade pública no Estado do Rio de Janeiro com a finalidade de verificar a associação entre a ocorrência de eventos de vida produtores de estresse e a presença de transtornos mentais comuns (depressão e ansiedade), os pesquisadores Lopes, Faerstein e Chor (2003) encontraram que “ter passado por dificuldades financeiras graves” foi o evento mais frequente (em 1.998 participantes) e fortemente associado aos Transtornos Mentais Comuns. Tal resultado nacional corrobora, até certo ponto, com os achados de Ferreira (2014), pesquisadora portuguesa.

Devido à complexidade do tema, não se pode afirmar que a dimensão sexual seja exclusivamente afetada pelos conflitos relacionados à dimensão financeira conjugal, no entanto, há que se ponderar, pois, é provável que existam casos em que a insatisfação dos cônjuges com o relacionamento (aí se inclui o modo individual de administrar o dinheiro), pode dificultar a proximidade física ou a intimidade entre eles.

#### *4.9 Estratégias para equilibrar o orçamento doméstico*

Quando questionados sobre as principais estratégias utilizadas para equilibrar o orçamento doméstico os casais responderam: não gastar tudo o que ganha; poupar; manter as contas ‘em dia’ e quitar dívidas; contenção de gastos (controle ou a tentativa de); decidir conjuntamente o que comprar; optar por compras a vista (vantagem de negociar o valor do produto e evitar a alta taxa de juros do financiamento) mesmo que tenha de postergar uma compra ao invés de usar o cartão de crédito ou parcelar; analisar se o produto é necessário ou supérfluo antes de comprar; reservar dinheiro para os prazeres cotidianos; dividir as despesas domésticas com o (a) cônjuge; não comprar

produtos de marca; poupar o salário todo de um dos cônjuges para um objetivo maior e a longo prazo (casa própria, por exemplo).

Grande parte do que foi elencado pelos participantes da pesquisa estão em conformidade com a opinião de especialistas na área de finanças. Conhecimento que pode ser justificado pelo nível de instrução e informação dos participantes. Contudo, para se equilibrar o orçamento doméstico ainda se faz necessário direcionar 10% do rendimento de cada cônjuge a uma conta poupança ou fundo de renda fixa; efetuar pesquisa de preço antes de uma aquisição; preparar para a aposentadoria (planejar o futuro); diversificar os investimentos. (DOMINGOS, 2008; CARRILHO, 2013; PRICE, 2013; CERBASI, 2004).

#### *4.10 - Outros fatores que influenciaram os casais no atual sistema de gestão do orçamento doméstico*

Neste item foi necessário retomar as narrativas dos entrevistados para exemplificar os conceitos e discuti-los. Com a finalidade de delimitar as análises e favorecer a compreensão do leitor foram acrescentados dois subitens: 4.10.1 Repetição dos padrões de interação e 4.10.2. Aprendizagem e desenvolvimento de padrões de gestão do orçamento doméstico.

##### *4.10.1 Repetição de padrões de interação*

Relacionando as divergências dos casais sobre o gerenciamento do orçamento doméstico aos comportamentos que se repetem entre as gerações têm-se as narrativas de M1 e F1.

*“A gente está pensando em trocar o carro, por ela (F1) a gente já teria ontem um carro.” (sic M1)*

*“Por mim eu dividiria em quinhentas suaves prestações. Mas ele prefere dividir no mínimo possível e para mim, tanto faz.” (sic F1)*

Com a morte de seu pai durante a adolescência, M1 teve que lidar com essa perda e, em parceria com a sua mãe, também com as dívidas que seu pai deixou que, segundo M1, eram muitas, pois ele era descontrolado financeiramente. Sua mãe, por outro lado, era bem controlada com o dinheiro e incentivou esse comportamento no filho. Portanto, M1 escolheu aderir em parte o modelo da mãe, pois reflete antes de fazer uma aquisição vultosa e prefere comprar à vista ou possivelmente em menos parcelas.

Nota-se que a adoção do antimodelo, isto é, ter comportamento contrário à figura de referência (pai), também é um modo de repetir os padrões (CERVENY, 2000).

F1, por sua vez, se espelha no modelo de seu pai que além de prover as necessidades da família, também realizava desejos, mesmo que para isso tivesse que se endividar. Conforme F1 todos na sua família de origem têm o mesmo perfil, não conseguem postergar a compra de algo, buscam o prazer imediato. F1 afirma já ter feito algumas mudanças em decorrência do convívio com M1, mas ainda apresenta muita dificuldade, pois se assume consumista.

Esse casal não apresenta tantas divergências no quesito financeiro porque acordaram que cada um seria responsável por administrar o próprio salário, sendo escolha de M1 manter-se na posição de provedor e F1 usar o próprio salário como preferir, conforme dito anteriormente.

#### 4.10.2. Aprendizagem e desenvolvimento de padrões de gestão do orçamento doméstico

A grande maioria dos casais entrevistados aprendeu a gerir o orçamento doméstico com a família de origem, por modelo e/ou antimodelo dos pais, conforme seguem os discursos.

*“Na verdade, eu acho que, a minha mãe, sempre falou que... até a sombra do homem sem dinheiro é triste, está entendendo? Então ela falava isso desde quando eu tinha 4, 5 anos de idade. E meu pai sempre gastava muito dinheiro com várias outras coisas, ganhava bastante, mas também não fazia muita coisa. ... Porém, quando ele faleceu, a gente não tinha nada. Então complicou tudo! ... Então o que é que eu vi do meu pai praticamente, ele casou, ele sustentou a família. Na minha cabeça, é uma coisa boa uma pessoa chegar e conseguir sustentar uma família. ... Eu gosto de guardar dinheiro, na verdade, por causa do futuro e eu acho que pelo meu pai ter gastado muita grana e, quando ele faleceu a gente teve que rebolar (muitas dificuldades para sobreporem) um pouco. Eu, na minha cabeça, não gostaria que fosse igual com a minha família se acontecesse algo comigo (referindo-se a possibilidade da própria morte). ... Então eu acho que aprendi muito. Minha mãe era muito apegada ao dinheiro, minha mãe é extremamente ligada a dinheiro. O meu pai já não era. Então eu sou um fruto do que eu vi dos dois, entendeu?” (sic M1)*

Nota-se a memória de um impacto emocional do provérbio dito pela mãe a M1 quando este tinha por volta de 5 anos. Os provérbios produzem significado, todavia podem atuar como mais um elemento a interferir no imaginário social, de modo automático (MENANDRO; ROLKE, BERTOLLO, 2005), desde a escolha do parceiro até o cotidiano prático dos casais. Devido ao *medo de ter a sombra triste de um homem pobre* e da história com a sua família de origem se repetir na sua geração, M1 costuma

poupar muito pensando no seu futuro e da sua família (nuclear e de origem). Sua escolha atual no modo de administrar o orçamento doméstico possui a influência das narrativas e experiências da mãe e do pai, como modelo e antimodelo concomitantemente, tanto de não ser excessivamente preocupado com o dinheiro como de não ser negligente.

O comportamento de M1 denota também uma *lealdade* a sua mãe (BORZOMENYI-NAGY; SPARK, 1973), o que significa dizer que ele cumpriu com a expectativa dela, inclusive com relação aos *mitos familiares organizadores* de autoridade [respeito à hierarquia], de propriedade (estabilidade financeira da família) e de ajuda e cuidado (proteção das pessoas e dos bens) (KROM, 2016).

Interessante observar que M1 escolheu uma parceira com as mesmas características do seu pai no que diz respeito ao modo de lidar com o dinheiro. Nesse ponto, Cerveny (2000, p.53) esclarece que “a forma de repetição do antimodelo é tão rígida e determinante como ao do próprio modelo e, não raro, de uma simetria que acaba lembrando o que se queria anular.” A autora alerta ainda que a opção tanto pelo modelo como antimodelo pode ser entendida como uma relação de complementaridade mais do que de oposição simplesmente. Pode-se inferir inclusive uma tentativa de reparação da relação conjugal dos pais que não teve êxito na dimensão financeira.

*Eu vim de uma família que é muito imediatista. Meu pai sempre ganhou muito dinheiro, mas nunca guardou nada. E hoje meu pai acabou ficando doente de diabetes, recebe a parcela do INSS ou coisa assim. E hoje ele não tem dinheiro nenhum guardado. ... Então meu pai chegava de viagem, a gente ia para o shopping, ia comer, fazer um monte de coisas, gastava todo o dinheiro, mas a gente sempre foi muito feliz desse jeito, entendeu? Então prá gente funcionou, ... mas a gente ainda é assim. Então*

*eu pego o meu salário, o que vou fazer? Agora eu quero ficar feliz, eu quero ir no McDonalds! Isso é toda minha família, a minha mãe, o meu irmão, a minha irmã, todo mundo é assim! (sic F1)*

A lealdade de F1 à sua família de origem também é evidenciada quando incorpora a si o modelo instituído pelo seu pai e compartilhado pelos membros daquele sistema – uma cultura familiar hedonista associada ao sentimento de felicidade. Lipovetsky (2007) explica a influência do consumo emocional (incentivado pelo marketing na sociedade do hiperconsumo), isto é, a importância dada a experiência e as memórias afetivas atreladas às marcas. Desse modo, a privação do consumo poderia causar infelicidade.

Outro ponto que se destaca também é a fusão emocional (BOWEN, 1972) entre os membros do sistema familiar de F1, o que resulta em pouca diferenciação do Self na maneira de gerenciar o dinheiro. Pessoas pouco diferenciadas costumam ser reativas, são controladas pelos sentimentos, as emoções possuem domínio sobre a razão grande parte do tempo. Portanto, apresentam dificuldade de avaliar a realidade de forma objetiva. Seus objetivos de vida estão atrelados aos sentimentos e necessidades (amor, conforto, segurança, felicidade) que pretende experimentar nas suas interações (HALL, 2013). Nesse contexto, o processo de diferenciação acarretaria em deslealdade ao sistema familiar, o que poderia ocasionar inclusive rupturas emocionais, justificando a dificuldade em mudar o comportamento consumista.

Seguem outros discursos sobre padrões de interação que se repetem, pelo modelo e/ou antimodelo.

*[...] A minha mãe trabalhava com o meu pai numa empresa comum. Então não tinha essa, esse salário é o dele e esse é o salário dela, tudo sempre foi dos dois! Como*

*eu sempre trabalhei, aí eu sempre tive o meu dinheiro. A gente vem de uma cultura meio patrimonialista assim, que o meu pai também teve, ele sempre prezava pelo futuro. Mas eu acho que com o decorrer dos anos eu fui equilibrando. Porque meu pai preza muito o futuro, mas ele deixa de viver, assim, algumas vezes, ele deixa de viajar, deixa de aproveitar a vida, fazer coisas que ele gosta para poupar lá para o futuro. Eu acho que conforme eu fui ficando mais velho eu consegui dar uma equilibrada nisso também. (sic M3)*

M3 gerencia o orçamento doméstico com o seu salário e acordou com F3 que todo o salário dela seria poupado com a finalidade de adquirirem a casa própria – o patrimônio comum aos dois, conforme os princípios de igualdade (simetria) dos pais de M3.

*E eu sou regrada porque na minha casa é ao contrário. Minha mãe gasta a torto e a direita, minha mãe não tem controle. Ela vai a loja de sapato, ela compra quatro pares. Ela vai no supermercado parece que tem 5 crianças na casa, ela mora sozinha. Então é compulsiva por doce, refrigerante... o problema dela é que ela gasta mesmo! E eu sou o oposto. (sic F4)*

*... O meu pai até hoje ele é muito controlador tá, muito controlador é meu pai, nossa! Pra ele comprar alguma coisa, só se for realmente assim de extrema necessidade, sabe? ... Então eu realmente tenho um pouco disso, cê entendeu? ... Televisão essas coisas assim (eletroeletrônicos), eu penso mais. O que eu gasto realmente hoje em dia em casa que é alto são coisas pro dia a dia, sabe? A gente sai pra comer, eu saio às vezes pra sei lá, junto com os meus amigos fazer um happy hour, alguma coisa assim, cê entendeu? Essas coisas a gente não pensa muito né? (sic M5)*

*Na verdade, eu tive um problema com os meus pais. A gente (referindo-se a ele e ao seu pai) escondia as contas da minha mãe. O problema é que ela tem psoríase (o estresse intensificava o sintoma – sic M4), então a gente escondia aquelas coisas que a gente não ia conseguir pagar. Então criou uma cumplicidade entre a gente, e a gente escondia. E eu não conseguia me livrar disso! (repetia o comportamento de esconder as contas da esposa F4). Então adquirindo essa forma (F4 controla o orçamento atualmente), ela sabe de tudo! Ela sabendo de tudo, eu não precisava esconder nada. Por que eu acabava escondendo, ela acabava descobrindo e ela brigava comigo. Então foi uma forma de resolver. (sic M4)*

Nesse último relato, percebe-se que o pai *triangulava* com o filho (M4) para evitar que a mãe tivesse contato com a realidade financeira da família, isto é, omitiam que algumas contas não seriam pagas. Famílias altamente fusionadas (pouco diferenciadas) são decodificadas pela imaturidade emocional e nomeadas por Bowen (1972) de *massa indiferenciada do ego familiar*. Nas quais são comuns a formação de triângulos, isto é, quando há um conflito entre um par (casal, filhos) se utiliza uma terceira pessoa, quer seja do sistema familiar ou não, como recurso de mediação, numa tentativa de neutralizar ou liquidar a tensão entre as partes envolvidas.

Ao notar que repetir esse método de omitir as contas não estava funcionando porque a reação era exatamente o que M4 temia, ou seja, conflito com F4, fez com que ele mudasse de estratégia. Logo, “... o conhecimento da previsibilidade das ‘reações em cadeia’ no sistema de relacionamento pode ajudar os membros da família a modificarem suas posições” (HALL, 2013, p. 62).

Os casais também relataram que a convivência com o(a) cônjuge, a maturidade, curso de finanças para casais, o método de tentativa e erro (experimentação e ajustes) também contribuíram e aperfeiçoaram a gestão do orçamento doméstico atual.

*... Acho que foi com amadurecimento só. Que eu lembro quando eu era mais novo, eu era mais impulsivo. ... Hoje, tipo, supermercado, comida não pode faltar, energia. ... É que nem o pilar lá, né? E com o passar do tempo você vai, tipo, dando valor pra essas coisas. Acho que só morando em conjunto mesmo. (sic M2)*

*Eu aprendi bastante com M3, e, assim, me espelhei a não ser como os meus pais. Por que eles não têm, assim, um controle muito bom das finanças. Então, assim, sempre foi passando aperto tal, então eu vi que eu não queria. E aí o M3 todo organizado acabou me ajudando. ... Eu me lembro mais, assim, principalmente naquele retiro da igreja para casais que lá eles começaram a introduzir o assunto de renda familiar, de finanças para casal .... (sic F3)*

*A gente tentou cada um fazendo do seu jeito, não funcionou! Cada um com a sua planilha de custos, não funcionou! ... Então a gente decidiu passar só para uma pessoa (neste caso, F4), essa pessoa sabe tudo (sobre as contas), só informa a outra. (sic M4)*

*A gente tem o modelo dos nossos pais e ... vivendo, passando por experiências, vai se adequando. (sic F5)*

M6 aprendeu a administrar o orçamento doméstico com o seu pai e este, provavelmente, aprendeu a ser provedor conforme os papéis construídos culturalmente (modelo patriarcal).

*Ah veio do meu pai mesmo. Olha, é que é assim ó... eu penso assim... : eu sou homem então, não é que eu sou machista, mas eu, eu gosto que F6 ajuda na casa, prá*

*mim ver que ela se importa com o lar, prá mim ver ela ali se empenhando na casa. Só que eu gosto de, é, como meu pai que banca a casa inteira, eu gosto de bancar a casa, não é que eu gosto, mas eu estou acostumado. Então... prá mim trabalhar de servente, de qualquer coisa, então eu sei que eu vou trabalhar para colocar alguma coisa em casa. (sic M6)*

*Meus pais são separados, eu fiquei com a minha mãe e minhas irmãs, quatro meninas e ela (mãe), sempre trabalhava fora. Meu pai às vezes pagava pensão, às vezes não pagava. Então o exemplo que eu tenho da minha mãe é de mulher ir mesmo trabalhar, lutar e colocar coisa dentro de casa, na verdade. Mas aí como ele (M6) diz: as coisas aqui de casa eu vou pagar, você fica com o dinheiro para você e o nosso filho. Ah, então tá bom. (sic F6)*

F6, por sua vez, também trabalha fora de casa, pois aprendeu o valor do trabalho com a sua mãe, já que esta não podia contar com a ajuda do ex-marido. Observa-se que F6 se adapta ao modelo de gestão de M6, entretanto, mantém a sua independência financeira.

Nota-se, portanto, que a aprendizagem dos comportamentos relacionados ao uso do dinheiro pelos casais se dá mediante aos padrões de interação que se repetem (modelo e antimodelo), pela influência da linguagem metafórica (ditados popular ou provérbios), pela lealdade ao sistema familiar (assunção de legados e mitos), pela característica da cultura contemporânea (tanto questões relacionadas ao consumo como aos gêneros) e pelo grau de maturidade emocional da família de origem e nuclear (diferenciação *versus* indiferenciação).

## 5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os resultados deste estudo exemplificam que a *figura* em destaque está relacionada à gestão do orçamento doméstico pelos cônjuges; entretanto, o *pano de fundo* agrupa questões relacionadas ao ciclo vital, à cultura de gênero, à comunicação, às crenças (valores e atitudes frente ao dinheiro), aos mitos, aos padrões de interação que se repetem na família de origem (desde a escolha do parceiro), incluindo o grau de diferenciação de cada membro do sistema familiar em comparação à família de origem. Outros temas também são de grande relevância e devem ser considerados como: dados sociodemográficos, tipo de casamento (regime de bens), qualidade do relacionamento, sistemas de gestão, perfis financeiros, tipos de decisões, tipos de conflitos e saúde mental dos cônjuges. Nesta pesquisa não foram coletados dados a respeito da qualidade do relacionamento conjugal e nem do estado mental dos cônjuges por ser tratado de uma amostra de participantes não clínicos.

Torna-se imprescindível a atenção sobre estes temas e em outros atrelados a eles para se compreender como interatuam nas relações conjugais quando a pauta é sobre finanças.

As divergências dos casais nas decisões de compras domésticas estão relacionadas aos custos dos produtos, a forma de pagamento, quem efetua a compra e de que maneira (se há comunicação explícita e negociação entre os cônjuges ou não). Embora pesquisas de mercado apontem que as mulheres consumam mais, não foi o objetivo desse estudo realizar tal comparação. Todavia, há convergência na ideia de que, além de haver uma infinidade de produtos criados para mulheres no mercado, existe também o *bombardeio* de estímulos para o consumo, tão bem estruturado pelo marketing e atrelado aos estereótipos de gênero socialmente sustentados.

Observou-se nos casais entrevistados que os cônjuges tendem a decisões de compras autônomas quando o custo do produto é baixo ou médio e, tomam decisão conjunta quando os produtos ou serviços são de alto custo. Decisões estas que podem estar relacionadas tanto aos aspectos cognitivos e práticos como afetivo-relacionais.

Sobre os valores e atitudes frente ao dinheiro, nota-se a influência dos papéis de gênero e dos padrões de interação. Os valores escolhidos individualmente como importantes podem ser suprimidos, mudados ou ainda legitimados quando se considera a conjugalidade, portanto, a dinâmica conjugal pode interferir nos valores individuais. Os casais dessa amostra apresentaram prevalência das subfunções valorativas Existência, Interacional e Normativa, representando uma junção de motivadores materialistas e humanitários com orientações central e social. O que significa dizer que os valores vivenciados por tais casais, respectivamente, têm a finalidade de garantirem as necessidades de sobrevivência e segurança nos aspectos biológicos e psicológicos de cada cônjuge; necessidades de afiliação e amor, bem como a necessidade de controle, cumprimento às regras, obediência às instituições e autoridades. Além de escolherem a subfunção valorativa Existência, os casais que desempenham mais papéis complementares (1 e 6) também pontuaram a subfunção Normativa, o que denota a manutenção de comportamentos conservadores (modelo patriarcal).

As atitudes frente ao dinheiro também podem ser analisadas conforme a dimensão relacional. A conjugalidade pode apresentar tanto interações simétricas como complementares conforme o contexto ou os acordos (sejam eles explícitos ou implícitos). Contudo, os fatores de poder, controle (planejamento das finanças), desconfiança e ansiedade não são comportamentos determinados por um ou outro cônjuge, mas são, na verdade, um movimento de retroalimentação – um se comporta de

uma maneira em decorrência do comportamento do outro (se um é controlador o outro tende a reagir com ansiedade).

Em relação à categoria de gêneros, o modelo patriarcal ainda é presente, no entanto, a maioria dos casais (4 deles) apresentou abertura para a desconstrução das crenças estereotipadas sobre os papéis sociais do homem e da mulher. Apesar da desigualdade de gênero e das dificuldades, os casais enfrentam os desafios da estruturação da conjugalidade, colaboram e não estão vinculados por dependência nem tampouco por uma complementaridade rígida. Tendo em vista tal dinâmica relacional, estes casais estão em fase de transição no que diz respeito a cultura de gêneros, alternam, ora atuam em conformidade com modelos pré-estabelecidos e ora buscam acordos integrativos, complementaridade funcional, reconhecendo a necessidade de equilíbrio na gestão do orçamento doméstico. Tais observações foram realizadas mediante análise de como os casais decidem sobre o orçamento doméstico, do sistema de gestão adotado por eles e pelos perfis financeiros individuais.

Verificaram-se ainda as repercussões das lealdades, legados e mitos na vivência dos modelos e antimodelos das famílias de origem dos casais entrevistados, conceitos relacionados ao modo de lidar com o dinheiro individualmente e também na gestão do orçamento doméstico dos casais no momento presente.

Além disso, a troca de experiências entre os cônjuges denota que o aprendizado está em processo e, de acordo com o diálogo e o dinamismo do contexto vão emergindo as habilidades individuais e conjugais para administrar o patrimônio, as finanças com a finalidade não somente de ter a estabilidade financeira, sobretudo uma convivência de qualidade.

A grande quantidade de instrumentos utilizados na coleta de dados desta pesquisa geraram proporcionalmente inúmeras informações, algumas destas foram tratadas,

discutidas, outras ainda serão aprofundadas em estudos ulteriores (artigos). Contudo, as lacunas que, por ventura, o pesquisador atento evidenciar, devem ser questionadas e ampliadas. Essa recomendação advém do reconhecimento da complexidade do tema, todavia, observando-se consciente e persistentemente que as possibilidades de perguntas e respostas são inesgotáveis.

**REFERÊNCIAS**

ANTON, I. L. C. **A escolha do cônjuge: um entendimento sistêmico e psicodinâmico**. 2ª ed. Porto Alegre: Artmed, 2012.

ARAÚJO, M. de F. Amor, casamento e sexualidade: velhas e novas configurações. **Psicologia: Ciência e profissão**, v. 22, n. 2, 2002. Disponível em: <[http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1414-98932002000200009&lng=pt&nrm=iso](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1414-98932002000200009&lng=pt&nrm=iso)>. Acesso em: 12/04/14.

ARAÚJO, R. M. B. de. **Alfabetização econômica: compromisso social na educação das crianças**. São Bernardo do Campo: Universidade Metodista de São Paulo, 2009.

BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. 1ª ed. Lisboa: Edições 70, 2006.

BAUMAN, Z. **Vida para consumo: a transformação das pessoas em mercadorias**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2008.

BERTALANFFY, L. V. **General system theory: Foundations, development, applications**. New York: George Brazillier, 1969.

BRANCO, A. U. Crenças e práticas culturais: co-construção e ontogênese de valores sociais. **Pro-Posições**, v. 17, n. 2, 2006.

BRASIL. **Parâmetros Curriculares Nacionais – Trabalho e Consumo**. Brasília: Secretaria de Educação Fundamental, 1997.

BORZOMENYI-NAGY, I.; SPARK, G. M. **Invisible loyalties: reciprocity in intergenerational family therapy**. Harper & Row, 1973.

BOWEN, M. On the differentiation of self. In: FRAMO, J., **Family interaction: a dialogue between family researches and family therapists**. 1ª ed. Nova York: Springer: 1972.

\_\_\_\_\_. Theory in the practice of psychotherapy. In: GUERIN, P. J. **Family therapy: theory and practice**. Nova York: Gardner Press, 1976.

BURGOYNE, C.; KIRCHLER, E. Financial Decisions in the household. In: LEWIS, A. **The Cambridge handbook of psychology and economic behavior**. New York, NY, US: Cambridge University Press, 2008.

CAMPBELL, J. **The power of myth**. Texas, EUA: Apostrophe Prod. Inc. and Alfred March, 1988.

CARRILHO, P. Q. **O primeiro milhão para casais: como economizar e enriquecer juntos**. 1ª ed. São Paulo: Academia, 2013.

CARTER, B.; MCGOLDRICK, M. **As mudanças no ciclo vital da família**. Tradução: Maria Adriana Veríssimo Veronese. 2ª ed. Porto Alegre: Artes Médicas, 1995.

CASÁBIUS, J. **A arte da convivência amorosa: psicologia e tratamento dos conflitos afetivos no casal e na família.** São José dos Campos: Della Bídia Editora, 2004.

CEMPRE. **Escolaridade é condição determinante para o aumento salarial.** 2009. Cadastro central de empresas Brasil. 2009. Disponível em: <[http://www.uniararas.br/noticias/noticias\\_texto.php?codigo=445&grupo=1](http://www.uniararas.br/noticias/noticias_texto.php?codigo=445&grupo=1)>. Acesso em: 20/08/16.

CENCI, C. M. B. **Relações entre significado e manejo do dinheiro, ajustamento diádico e conflito conjugal.** 2016, 118 p. Tese (Doutorado em Psicologia). Programa de Pós-Graduação em Psicologia Clínica da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2016.

CERBASI, G. **Casais inteligentes enriquecem juntos: finanças para casais.** 20ª ed. São Paulo: Editora Gente, 2004.

CERVENY, C. M. de O.; BERTHOUD, C. M. E. **Família e ciclo vital: nossa realidade em pesquisa.** São Paulo: Casa do Psicólogo, 1997.

CERVENY, C. M. de O. **A família como modelo: desconstruindo a patologia.** Campinas: Livro Pleno, 2000.

CERVENY, C. M. de O.; BERTHOUD, C. M. E. **Visitando a família ao longo do ciclo vital.** São Paulo: Casa do Psicólogo, 2002.

COELHO, L. O meu, o teu, o nosso dinheiro: Contributos para o estudo da gestão das finanças conjugais em Portugal. **Revista Crítica de Ciências Sociais**, v. 101, p. 89-110, 2013.

CORIA, C. **El dinero en la pareja. Algunas desnudeces sobre el poder.** 2ª ed. Buenos Aires: Paidós, 2005.

COZBY, P. C. **Métodos de pesquisa em ciências do comportamento.** São Paulo: Atlas, 2003.

DELATORRE, M. Z.; WAGNER, A. Estratégias de resolução de conflitos conjugais: evidências de validade do CRBQ. **Avaliação Psicológica**, v. 14, n. 2, p. 233-242, 2015.

DOMINGOS, R. **Terapia financeira: a educação financeira como método para realizar seus sonhos.** 4ª ed. São Paulo: Editora Gente, 2008.

FEIJÓ, M. R. Família e rede social. In: CERVENY, C. M de O. **Família e... narrativas, gênero, parentalidade, irmãos, filhos nos divórcios, genealogia, história, estrutura, violência, intervenção sistêmica, rede social.** São Paulo: Casa do Psicólogo, 2006.

FÉRES-CARNEIRO, T. Casamento contemporâneo: o difícil convívio da individualidade com a conjugalidade. **Psicologia: Reflexão e Crítica**, v. 11, n. 2, p. 379-394, 1998.

FÉRES-CARNEIRO, T.; DINIZ NETO, O. Construção e dissolução da conjugalidade: padrões relacionais. **Paidéia (Ribeirão Preto)**, v. 20, n. 46, p. 269-278, 2010.

FERREIRA, S. I. A. “**Entre marido e mulher, a crise mete a colher**”: a relação entre pressão econômica, conflito e satisfação conjugal. 2014. 67 f. Dissertação (Mestrado Integrado em Psicologia). Seção de Psicologia Clínica e da Saúde/Núcleo de Psicologia Clínica Sistêmica, Universidade de Lisboa, 2014.

FERREIRA, V. R. de M. **Psicologia Econômica: como o comportamento econômico influencia nas nossas decisões**. 2ª ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008a.

FERREIRA, S. V. Questão de gênero. **Revista Filosofia Capital**, v. 3, n. 6, p. 1-31, 2008b.

FESTINGER, L. **A theory of cognitive dissonance**. 1ª ed. Estados Unidos da América: Stanford University, 1957.

FISHER, H. **Anatomia do amor: a história natural da monogamia, do adultério e do divórcio**. Rio de Janeiro: Eureka, 1995.

GADE, C. **Psicologia do consumidor**. 1ª ed. São Paulo: EPU, 1980.

GARCIA, M. L. T.; TASSARA, E. T. de O. Estratégias de Enfrentamento do Cotidiano Conjugal. **Psicologia: Reflexão e Crítica**, v. 14, n. 3, p. 635-642, 2001.

GONÇALVES, A. L.; LOPES JÚNIOR, J. Subsídios metodológicos para o ensino e a avaliação da aprendizagem do tema Trabalho e Consumo no âmbito da Educação Básica. *In* Resumos de comunicação científica, **45ª Reunião Anual da Sociedade Brasileira de Psicologia, SBP, Belo Horizonte**, 2015. ISSN 2176-5243.

GOULART JÚNIOR, E.; FEIJÓ, M. R.; CUNHA, E. V. da; CORRÊA, B. J.; GOUVEIA, P. A. do E. S. Exigências familiares e do trabalho: um equilíbrio necessário para a saúde de trabalhadores e organizações. **Revista Pensando Famílias**, 17 (1), 110-122, 2013.

GOUVEIA, V. V.; MARTÍNEZ, E.; MEIRA, M.; MILFONT, T. L. A estrutura e o conteúdo universais dos valores humanos: análise fatorial confirmatória da tipologia de Schwartz. **Estudos de Psicologia**, v. 6, n. 2, p. 133-142, 2001.

GOUVEIA, V. V. Teoria funcionalista dos valores humanos. *In*: TEIXEIRA, M. L. M. **Valores Humanos e Gestão: Novas Perspectivas**. São Paulo: Senac, 2008.

GOUVEIA, V. V.; MILFONT, T. L.; FISCHER, R.; COELHO, J. A. P. de M. Teoria funcionalista dos valores humanos: aplicações para organizações. **Revista de Administração Mackenzie**, v. 10, n. 3, 2009.

GRANDESSO, M. **Sobre a reconstrução do significado: uma análise epistemológica e hermenêutica da prática clínica**. 3ª ed. São Paulo: Casa do Psicólogo, 2011.

GUIMARÃES, C. M. B. **O MEU, O SEU, O NOSSO: O processo de construção conjunta do “Compromisso Financeiro” do casal de dupla carreira em fase de aquisição do ciclo vital**. 2007, 230 p. Dissertação (Mestrado em Psicologia). Programa

de Estudos Pós-graduados em Psicologia Clínica, Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2007.

HALL, C. M. **The Bowen family theory and its uses**. EUA: International Psychotherapy Institute E-Books, 2013. Disponível em: <<http://www.freepsychotherapybooks.org/family-therapy/product/61-the-bowen-family-theory-and-its-uses>> Acesso em: 10/08/16.

HENRIQUES, C.; JABLONSKI, B; FÉRES-CARNEIRO, T. A “Geração Canguru”: Algumas questões sobre o prolongamento da convivência familiar. **Revista Psico**, v. 35, n. 2, p. 195-205, 2004.

HITT, M. A.; MILLER, C. C.; COLELLA, A. **Comportamento organizacional: uma abordagem estratégica**. 2ª ed. Rio de Janeiro: LTC, 2007.

IMBER-BLACK, E. **Secrets in Families and Family Therapy**. 1ª ed. WW Norton, 1993.

KAHNEMAN, D. Maps of bounded rationality: psychology for behavioral economics. **The American Economic Review**, v. 93, n. 5, 2003.

KIRCHLER, E. Spouse's influence strategies in purchase decision as dependent on conflict type and relationship characteristics. **Journal of Economic Psychology**, v. 11, p. 101-118, 1990.

\_\_\_\_\_. Spouses' joint purchase decisions: determinants of influence tactics for muddling through the process. **Journal of Economic Psychology**, v. 14, p. 405-438, 1993.

\_\_\_\_\_. Studying economics decisions within private households: a critical review and design for a “couples experiences diary”. **Journal of Economic Psychology**, v. 16, p. 393-419, 1995.

\_\_\_\_\_. Household decision making. In: **The Elgar Companion to Consumer Research and Economic Psychology**. Nova Zelândia: Peter E. Earl and Simon Kemp, 1999a.

\_\_\_\_\_. Unbelievable similarity: accuracy in spouses' reports on their partners' tactics to influence joint economic decisions. **Applied Psychology an international review**, v. 48, n. 3, p. 329-348, 1999b.

KIRCHLER, E.; RODLER, C.; HOLZL, E.; MEIER, K. **Conflict and decision making in close relationships: love, money and daily routines**. 1ª ed. Reino Unido: Psychology Press, 2001.

KIRCHLER, E.; HOELZL, E.; KAMLEITNER, B. Spending and credit use in the private household. **The Journal of Socio-Economics**, v. 37, p. 519–532, 2008.

KROM, M. **Família e mitos, prevenção e terapia: resgatando histórias**. São Paulo: Summus, 2000.

KROM, M. (e colaboradores). **Desvendando mitos: o uso de uma leitura evolutiva e instrumental mítica**. 2ª ed. Artesã, 2016.

LAUER-LEITE, I. et al (cols). Socialização econômica: conhecendo o mundo econômico da criança. **Estudos de Psicologia**, 15 (2), 145-152, 2010.

LIPOVETSKY, G. **A felicidade paradoxal: um ensaio sobre a sociedade do hiperconsumo**. São Paulo: Companhia das Letras, 2007.

LOPES, C. S.; FAERSTEIN, E.; CHOR, D. Eventos de vida produtores de estresse e transtornos mentais comuns: resultados do Estudo Pró-Saúde. **Cadernos de Saúde Pública**, v. 19, n. 6, p. 1713-1720, 2003.

LOUIS, M. Recherches sur les femmes, recherches féministes. In: GUILLAUME, M. **L'État des Siences Sociales en France**. Paris: Éd de La Découverte, 1986.

LYSARDO-DIAS, D. A construção e a desconstrução de estereótipos pela publicidade brasileira. In: MACHADO-BORGES, T. **Passando dos limites? Mídia e transgressão – Casos brasileiros**. 2ª ed. Estocolmo: Stockholm Review of Latin American Studies Issue, 2007.

MACEDO, R. M. S. **O jovem na família**. In: Trabalho apresentado no 3º Simpósio Brasileiro de Pesquisa e Intercâmbio Científico da ANPEPP. São Paulo, Águas de São Pedro: publicado nos anais em 1991.

\_\_\_\_\_. Questões de gênero na terapia de família e casal. In: OSÓRIO, L. C.; VALLE, E. P. do. **Manual de terapia familiar**. 1ª ed. Porto Alegre: Artmed, 2009.

MADANES, C. **A família além do espelho: avanço na prática da terapia estratégica**. São Paulo: Editora Psy, 1997.

MANFREDINI, A. **Pais e Filhos: um estudo em educação financeira em famílias na fase de aquisição**. 2007. 65 p. Dissertação (Mestrado em Psicologia Clínica). Programa de Estudos Pós-graduados em Psicologia Clínica, Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2007.

MARTINS, C. M. R. **Os mitos familiares na construção da conjugalidade**. 2012. 61 f. Dissertação (Mestrado em Psicologia Clínica) - Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2012.

MARTINS, G. D. F.; VIEIRA, M. L. Desenvolvimento humano e cultura: integração entre filogênese, ontogênese e contexto sociocultural. **Estudos de Psicologia**, v. 15, n. 1, p. 63-70, 2010.

MASLOW, A. H. A theory of human motivation. **Psychological Review**, v. 50, p. 370-396, 1943.

MEIRELLES, V. M. **Atitudes, crenças e comportamentos de homens e mulheres em relação ao dinheiro ao longo da vida adulta**. 2012, 140 p. Tese (Doutorado em Psicologia Clínica). Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2012.

MENANDRO, P. R. M.; ROLKE, R. K.; BERTOLLO, M. Concepções sobre relações amorosas/conjugais e sobre seus protagonistas: um estudo com provérbios. **Psicologia clínica**, v. 17, n. 2, p. 81-100, 2005.

MICHAELIS *online*. **Definição de Família**. Dicionário Brasileiro de Língua Portuguesa Michaelis *online*. 2016. Disponível em:  
<<http://michaelis.uol.com.br/busca?id=A124>> Acesso em: 10/08/16.

MORIN, E. **Introdução ao pensamento complexo**. Tradução do francês Eliane Lisboa. 5ª ed. Porto Alegre: Sulina, 2006.

MOSSMAN, C.; FALCKE, D. Conflitos conjugais: motivos e frequência. **Revista da SPAGESP**, v. 12, n. 2, p. 5-16, 2011.

PAHL, J. Patterns of Money Management within Marriage. **Journal of Social Policy**, v. 9, p. 313-335, 1980.

PEREIRA, O. G. **Fundamentos de comportamento organizacional**. 2ª ed. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 2004.

PRICE, D. **Casais que lucram: um guia para desenvolver a intimidade financeira**. 1ª ed. São Paulo: Editora Gente, 2013.

ROBBINS, S. P. **Fundamentos do comportamento organizacional**. 8ª ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.

ROBBINS, S. P.; JUDGE, T. A.; SOBRAL, F. **Comportamento organizacional: teoria e prática no contexto brasileiro**. 14ª ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

RODRIGUES, S. C. M. V. **O dinheiro da mulher e suas implicações no casamento contemporâneo: uma visão feminina**. 2008, 240 p. Dissertação (Mestrado em Psicologia). Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, Rio De Janeiro, 2008.

ROMANELLI, G. Autoridade e poder na família. In: CARVALHO, M. C. B. de (Org.). **A família contemporânea em debate**. 4ª ed. São Paulo: Cortez, 2002.

SAGER, C. **Contrato matrimonial y terapia de pareja**. Buenos Aires: Amorroutu, 1980.

SANTOS, J. O. dos; BARROS, C. A. S. O que Determina a Tomada de Decisão Financeira: razão ou emoção? **Revista Brasileira de Gestão de Negócios**, v. 13, n. 38, p. 7-20, 2011.

SECCO, M. L.; LUCAS, M. G. A vida amorosa de mulheres financeiramente independentes. **Pensando Famílias**, v. 19, n. 1, p. 61-76, 2015.

SILVA, E. R. G. da; OLIVEIRA, T. P. S. de; BEDIN, S. P. M.; ROVER, A. J. Processamento cognitivo da informação para tomada de decisão. **Perspectivas em Gestão & Conhecimento**, João Pessoa, v. 1, n. 1, p. 25-39, 2011.

SILVA, I. da S.; ROHDE, L. O estilo de casais DINC e as suas relações com as marcas. **Revista Razón y Palabra**, n. 79, 2012.

SOARES, C. A distribuição do tempo dedicado aos afazeres domésticos entre homens e mulheres no âmbito da família. **Gênero**, v. 9, n. 1, p. 9-29, 2008.

SOUSA, M. B. C. de; HATTORI, W. T.; MOTA, M. T. da S. Seleção sexual e reprodução. In: Otta, E.; Yamamoto, M. E. **Psicologia evolucionista**. Rio de Janeiro: Guanabara Koogan, 2005.

SPC Brasil. Serviço de Proteção ao Crédito. **Sete em cada dez brasileiros acreditam que gastos com beleza são uma necessidade e não um luxo**. 2016a. Disponível em: <<https://www.spcbrasil.org.br/pesquisas/pesquisas/pagina/2>>. Acesso em: 13/07/16.

\_\_\_\_\_. **Para 37% das mulheres, dinheiro é um dos principais motivos das brigas conjugais**. 2016b. Disponível em: <<https://www.spcbrasil.org.br/pesquisas/pesquisas/pagina/2>> Acesso em: 13/07/16.

SCHWARTZ, S. H. Les valeurs de base de la personne: théorie, mesures et applications. **Revue française de sociologie**, v. 47, n. 4, p. 929-968, 2006.

STIERLIN, H. Y. **Terapia de Família**. Barcelona: Icaria, 1979.

TAMAYO, A. Hierarquia de valores transculturais e brasileiros. **Psicologia: Teoria e Pesquisa**, v. 23, n. especial, p.7-15, 2007.

TARTUCE, F.; SIMÃO, J. F. **Direito civil: direito de família**. 4ª ed. Rio de Janeiro: Forense; São Paulo: Método, 2010.

TEIXEIRA, M. L. M. Peculiaridades da Estrutura de Valores Básicos dos Brasileiros. **Revista Psicologia: Organizações e Trabalho**, v. 14, n. 2, p. 139-152, 2014.

TOMASELLI, T. R. A ACP e a tomada de decisão em investimentos. **Fractal, Revista de Psicologia**, v. 22, n. 3, 2010.

VELOSO, C. **Sampa**. 1978. Disponível em: <<https://www.letras.com/caetano-veloso/41670/>> Acesso em: 15/05/16.

VOGLER, C.; PAHL, J. Social and Economic Change and the Organization of Money in Marriage. **Work, Employment and Society**, v. 7, p. 71-95, 1993.

\_\_\_\_\_. Money, Power and inequality within marriage. **The Sociological Review**, v. 42, n. 2, p. 263-289, 1994.

WATZLAWICK, P.; BEAVIN, J. H.; JACKSON, D. D. **Pragmática da comunicação humana: um estudo dos padrões, patologias e paradoxos da interação**. 15ª ed. São Paulo: Editora Cultrix, 2011.

YAMAUCHI, K.; TEMPLER, D. The development of a money attitudes scale. **Journal of Personality Assessment**, v. 45, p. 411-417, 1982.

## ANEXOS

## ANEXO 1 – Questionário dos valores básicos

**INSTRUÇÕES.** Por favor, leia atentamente a lista de valores descritos a seguir, considerando seu conteúdo. Utilizando a escala de resposta abaixo, indique com um número no espaço ao lado de cada valor o grau de importância que este tem como um **princípio que guia sua vida**.

1	2	3	4	5	6	7
Totalmente não importante	Não importante	Pouco importante	Mais ou menos importante	Importante	Muito importante	Totalmente importante

01. \_\_\_ **APOIO SOCIAL**. Obter ajuda quando a necessite; sentir que não está só no mundo.
02. \_\_\_ **ÊXITO**. Obter o que se propõe; ser eficiente em tudo que faz.
03. \_\_\_ **SEXUALIDADE**. Ter relações sexuais; obter prazer sexual.
04. \_\_\_ **CONHECIMENTO**. Procurar notícias atualizadas sobre assuntos pouco conhecidos; tentar descobrir coisas novas sobre o mundo.
05. \_\_\_ **EMOÇÃO**. Desfrutar desafiando o perigo; buscar aventuras.
06. \_\_\_ **PODER**. Ter poder para influenciar os outros e controlar decisões; ser o chefe de uma equipe.
07. \_\_\_ **AFETIVIDADE**. Ter uma relação de afeto profunda e duradoura; ter alguém para compartilhar seus êxitos e fracassos.
08. \_\_\_ **RELIGIOSIDADE**. Crer em Deus como o salvador da humanidade; cumprir a vontade de Deus.
09. \_\_\_ **SAÚDE**. Preocupar-se com sua saúde antes de ficar doente; não estar enfermo física ou mentalmente.
10. \_\_\_ **PRAZER**. Desfrutar da vida; satisfazer todos os seus desejos.
11. \_\_\_ **PRESTÍGIO**. Saber que muita gente lhe conhece e admira; quando velho receber uma homenagem por suas contribuições.
12. \_\_\_ **OBEDIÊNCIA**. Cumprir seus deveres e obrigações do dia a dia; respeitar aos seus pais e aos mais velhos.
13. \_\_\_ **ESTABILIDADE PESSOAL**. Ter certeza de que amanhã terá tudo o que tem hoje; ter uma vida organizada e planejada.
14. \_\_\_ **CONVIVÊNCIA**. Conviver diariamente com os vizinhos; fazer parte de algum grupo, como social ou esportivo, por exemplo.
15. \_\_\_ **BELEZA**. Ser capaz de apreciar o melhor da arte, música e literatura; ir a museus ou exposições onde possa ver coisas belas.

16. \_\_\_\_ **TRADIÇÃO**. Seguir as normas sociais do seu país; respeitar as tradições da sua sociedade.
17. \_\_\_\_ **SOBREVIVÊNCIA**. Ter água, comida e poder dormir bem todos os dias; viver em um lugar com abundância de alimentos.
18. \_\_\_\_ **MATURIDADE**. Sentir que conseguiu alcançar seus propósitos na vida; desenvolver todas as suas capacidades.

ANEXO 2 – Escala de atitudes frente ao dinheiro
---

**INSTRUÇÕES.** Você encontrará a seguir uma série de afirmações. Por favor, leia cada uma delas e escreva no espaço ao lado a opção que melhor expressa a frequência que você costuma agir no que diz respeito ao dinheiro.

<b>Nunca</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>Sempre</b>
--------------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	---------------

01. \_\_\_\_ Tenho comportamentos preocupantes quando se trata de dinheiro.
02. \_\_\_\_ Eu sigo um orçamento financeiro cauteloso.
03. \_\_\_\_ Compro coisas que sei que vão impressionar outras pessoas.
04. \_\_\_\_ Sou muito cuidadoso com dinheiro.
05. \_\_\_\_ Admito que às vezes me vanglorio de quanto ganho.
06. \_\_\_\_ Guardo dinheiro agora para me preparar para a velhice.
07. \_\_\_\_ As pessoas dizem que dou muita importância para o dinheiro de uma pessoa como sinal de sucesso.
08. \_\_\_\_ Quando faço compras grandes desconfio que posso estar sendo passado para trás.
09. \_\_\_\_ Procuo saber se as outras pessoas ganham mais do que eu.
10. \_\_\_\_ Fico chateado quando descubro que poderia ter comprado algo por um preço menor em outro lugar.
11. \_\_\_\_ Eu digo automaticamente que não posso pagar, mesmo que possa.
12. \_\_\_\_ Embora devesse julgar as pessoas pelos seus atos, sou mais influenciado pelo dinheiro que possuem.
13. \_\_\_\_ Possuo coisas legais para impressionar as outras pessoas.
14. \_\_\_\_ Quando compro alguma coisa reclamo do preço.
15. \_\_\_\_ Fico chateado quando perco uma liquidação.
16. \_\_\_\_ Eu acompanho minhas finanças.
17. \_\_\_\_ Preocupo-me em não estar seguro financeiramente.

18. \_\_\_\_ Eu demonstro sinais de nervosismo quando não tenho dinheiro suficiente.
19. \_\_\_\_ Eu gasto dinheiro para me sentir melhor.
20. \_\_\_\_ Guardo dinheiro regularmente para o futuro.
21. \_\_\_\_ Hesito em gastar dinheiro mesmo nas coisas necessárias.
22. \_\_\_\_ Acredito que o dinheiro é o único símbolo de sucesso.
23. \_\_\_\_ Discuto ou reclamo do preço das coisas que compro.
24. \_\_\_\_ Perder uma pechincha é difícil para mim.
25. \_\_\_\_ Eu uso o dinheiro para influenciar as pessoas a fazerem algo para mim.
26. \_\_\_\_ Tenho dinheiro guardado para o caso de uma crise econômica.
27. \_\_\_\_ Tenho mais respeito pelas pessoas com mais dinheiro do que eu.
28. \_\_\_\_ Eu faço planejamento financeiro para o futuro.
29. \_\_\_\_ Depois de comprar alguma coisa me pergunto se poderia ter comprado mais barato em outro lugar.

## APÊNDICES

<b>APÊNDICE 1 – Termo de Consentimento Livre e Esclarecido</b>
--

**Tema de Pesquisa:** Relacionamento conjugal e decisões sobre o orçamento doméstico.

**Objetivo:** Descrever e analisar aspectos psicológicos e relacionais dos casais na gestão do orçamento doméstico.

**Participação:** Esta pesquisa não envolverá benefícios e nem custos ao participante, não acarretando quaisquer danos físicos ou psicológicos com a participação absolutamente voluntária.

**Desistência:** Os participantes têm liberdade para desistirem da pesquisa caso algo lhe desagrade, no entanto, essa decisão poderá ocorrer somente até a etapa de coleta de dados, pois não existe a possibilidade de reverter a participação após a publicação do estudo.

**Confidencialidade:** Todos os dados de identificação obtidos serão da responsabilidade da pesquisadora, os resultados serão analisados em conjunto (Orientador/Pesquisadora). A identidade dos participantes não será revelada em momento algum.

**Pesquisador responsável:** Prof. Dr. Sandro Caramaschi / Departamento de Psicologia (UNESP-Bauru)

**Aluna pesquisadora:** Angélica Lopes Gonçalves

**Pesquisador Responsável**

**Aluna pesquisadora**

*Eu, \_\_\_\_\_ e \_\_\_\_\_ estou cientes de que faremos parte de uma amostra de pesquisa, contribuiremos com informações verdadeiras por intermédio das respostas apresentadas nos instrumentos utilizados para coleta de dados.*

Bauru, \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_.

Participante 1

Participante 2

APÊNDICE 2 – Questionário sociodemográfico
--

**1. Informações gerais**

**1.1** Sexo: ( ) Masculino ( ) Feminino

**1.2** Idade: \_\_\_\_\_

**1.3** Tipo de relacionamento: ( ) casado ( ) união estável ( ) outro  
 Explique: \_\_\_\_\_

**1.4** Se for casado (a) identifique qual o regime de bens escolhido pelo casal antes do casamento:

( ) Comunhão parcial de bens ( ) Separação total de bens  
 ( ) Comunhão universal de bens ( ) Outro: \_\_\_\_\_

**1.5** Tempo de convivência: \_\_\_\_\_

**1.6** Possuem filhos? \_\_\_\_\_ Se sim, quantos? \_\_\_\_\_

**1.7** Se não, existe uma razão relacionada às finanças para escolherem não ter filho nesse momento? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**1.8** Idade dos filhos: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**1.9** Se os filhos estiverem em idade escolar, estudam em:

Escola Particular ( ) ou ( ) Escola Pública?

**2.0** Quem mais mora com vocês? Se afirmativo, cite apenas o parentesco e se contribui com a renda da família.

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**2.1** Você está empregado(a)? ( ) Sim ( ) Não

Se a resposta for **Não**, há quanto tempo? \_\_\_\_\_

Se a resposta for **Sim**, qual o seu cargo/ocupação? \_\_\_\_\_

**1.8** Há quanto tempo trabalha nessa empresa? \_\_\_\_\_

**2.2** Nível de escolaridade:

( ) Ensino fundamental completo ( ) Ensino fundamental incompleto

( ) Ensino médio completo ( ) Ensino médio incompleto



situações e objetos da melhor maneira possível, enfatizando apenas os aspectos positivos)					
1.4 Apresenta comportamento cínico (diz algo contrário ao que realmente pensa, geralmente em tom de gozação, p.ex., “eu nem queria ‘tal coisa’, afinal você não pode me dar!”)					
1.5 Faz ameaça (p. ex., “se não comprar o que eu quero você não perde por esperar, vai perder suas regalias!”)					
1.6 Ridiculariza o/a cônjuge (p. ex., “você não presta para nada mesmo!”)					
1.7 Finge impotência (se faz de ‘vítima’ da situação, de coitado/a, desamparado/a, p. ex., “eu nunca ganho nada!”)					
1.8 Finge estar doente					
1.9 Chora					
1.10 Agride fisicamente					
1.11 Recompensa oferecendo serviços (p. ex., “se comprar o que eu quero prometo que vou fazer aquele bolo que tanto gosta”, ou ainda, vou lavar o seu carro toda semana”)					
1.12 Faz restrições (deixa de suprir uma necessidade/desejo importante para o/a cônjuge)					
1.13 Insiste e discute outros rendimentos até que o/a outro/a ceda (“vence pelo cansaço”)					
1.14 Desiste do que quer, renuncia, muda de assunto ou ‘sai de cena’					
1.15 Se mantém em silêncio, despreza, fica “emburrado/a”					
1.16 Fala abertamente sobre os interesses dos dois					
1.17 Cria ou distorce informações sobre o produto (p. ex., “diz que o perfume importado que quer está na promoção, chance única!”)					
1.18 Fala sobre o seu interesse (adquirir produto/serviço) na frente de outras pessoas para “pressionar” a compra					
1.19 Fala que o produto/serviço trará vantagem para os filhos ou que é indispensável a eles.					

1.20 Durante a leitura do questionário recordou-se de outras estratégias para convencer seu/sua parceiro/a que não foram citadas? Se sim, explique-as e indique a frequência com que as utiliza.

---



---



---



---



---

<b>2. Para evitar conflito com seu/sua cônjuge, com que frequência você já tomou estas decisões no momento de adquirir um produto?</b>	<b>N</b>	<b>R</b>	<b>ÀV</b>	<b>QS</b>	<b>S</b>
2.1 Decide sem comunicar nada ao/a cônjuge					
2.2 Decide de acordo com os papéis assumidos culturalmente (p. ex., quanto será gasto no conserto do carro é decidido exclusivamente pelo esposo)					



10. Adquirir móveis, utensílios domésticos, objetos de decoração	Eu  --- --- --- --- --- --- ---  Cônjuge
11. Valor despendido no pacote de TV a cabo (TV, telefone e internet)	Eu  --- --- --- --- --- --- ---  Cônjuge
12. Valor despendido no uso do celular (aquisição do aparelho e planos - pré ou pós-pago)	Eu  --- --- --- --- --- --- ---  Cônjuge
13. Ter plano de saúde (para ambos ou família)	Eu  --- --- --- --- --- --- ---  Cônjuge
14. Quanto será investido em educação (faculdade, escola dos filhos, material escolar, uniforme, etc.)	Eu  --- --- --- --- --- --- ---  Cônjuge
15. “Mesada” (quantia e distribuição)	Eu  --- --- --- --- --- --- ---  Cônjuge
16. Quanto será investido em lazer (restaurantes, bares, lanchonetes, cinema, livraria, etc.)	Eu  --- --- --- --- --- --- ---  Cônjuge
17. Programar viagem de férias (passagens, hotéis, passeios)	Eu  --- --- --- --- --- --- ---  Cônjuge
18. A utilização dos produtos/serviços bancários (usar ou não o cheque especial; controlar o uso do cartão de crédito; verificar tarifas bancárias, etc.)	Eu  --- --- --- --- --- --- ---  Cônjuge
19. Poupar para situações emergenciais	Eu  --- --- --- --- --- --- ---  Cônjuge
20. Poupar para o futuro (objetivos de médio e longo prazos)	Eu  --- --- --- --- --- --- ---  Cônjuge
21. Comprar a vista	Eu  --- --- --- --- --- --- ---  Cônjuge
22. Comprar a prazo	Eu  --- --- --- --- --- --- ---  Cônjuge
23. Quitar dívidas	Eu  --- --- --- --- --- --- ---  Cônjuge

24. Você acrescentaria outros itens a essa lista? Se sim, identifique quem e a participação na tomada de decisão do referido item.

---



---

#### APÊNDICE 5 – Roteiro de entrevista semiestruturado

Considerando suas respostas no Protocolo de Decisões Sobre o Orçamento Doméstico, por favor, respondam:

1. Cite um ou mais itens presentes na lista anterior que comumente geram opiniões contrárias entre o casal sobre adquirir, manter ou excluir um produto/serviço. Caso a resposta seja negativa para a lista, o casal recorda-se de alguma outra situação envolvendo decisões sobre o orçamento doméstico que gerou divergências?

2. Gostariam de fazer algum comentário sobre o modo como você e seu/sua cônjuge tomam decisões referentes aos itens do orçamento doméstico? Como é o modo de lidarem com o orçamento doméstico?

3. Qual o tipo de decisão mais comum na sua rotina de compras?

Avalie: **Nunca 0 1 2 3 4 5 6 7 Sempre**

a) **Espontânea** – compra impulsivamente (M= ) (F= )

b) **Habitual** – compra baseada no roteiro de costume (M= ) (F= )

c) **Autônoma** – decide sozinho (a), mas analisa antes se o/a cônjuge vai aprovar ou se satisfazer com a compra (M= ) (F= )

d) **Conjunta** – ambos os cônjuges decidem o que necessitam adquirir (M= ) (F= )

4. O tipo de divergência mais comum entre vocês durante a gestão do orçamento doméstico está relacionado:

( ) Aos valores, ou seja, cada um valoriza coisas diferentes.

( ) Ao fato de terem informações diferentes sobre determinados produtos/serviços.

( ) Ao quanto cada um vai se beneficiar ou,

( ) Ao quanto vai onerar (um ou outro) na aquisição de um determinado produto.

5. Sentem que essas divergências afetam outras dimensões da conjugalidade? Como, por exemplo:

( ) diminuição da intimidade, espontaneidade entre o casal;

( ) a frequência e qualidade das práticas sexuais;

( ) a qualidade das interações (comunicações) entre o casal.

6. Na opinião de vocês, qual a melhor estratégia para equilibrar o orçamento doméstico?

7. Como aprenderam a gerenciar o orçamento doméstico?

APÊNDICE 6 – Transcrição literal das entrevistas dos casais organizada pergunta a pergunta
--

**Legenda:** **M** = masculino; **F** = feminino; **P** = pesquisadora.

Números 1, 2, 3, 4, 5 e 6 = indicam a quantidade de casais e a sequência em que foram entrevistados.

Considerando suas respostas no Protocolo de Decisões Sobre o Orçamento Doméstico, por favor, respondam:

1. Cite um ou mais itens presentes na lista anterior que comumente geram opiniões contrárias entre o casal sobre adquirir, manter ou excluir um produto/serviço. Caso a resposta seja negativa para a lista, o casal recorda-se de alguma outra situação envolvendo decisões sobre o orçamento doméstico que gerou divergências?

M1 – Estou tentando lembrar... luz (referindo-se a conta mensal de energia)?

F1 – Não, com a luz não tem divergência.

M1 – Eu acho que não tem nada.

F1 – Eu não lembro nada, mas, por exemplo, ele nunca teve um celular moderno, sempre foi contra isso. Teve uma época que foi roubado o celular e tudo mais. Daí para ele comprar esse celular (o atual) foram dez anos de condicionamento, né? Não foi divergência, mas eu disse: “vai compra que é legal!”. Enquanto isso estou no meu terceiro (referindo-se ao celular), mas eu nunca compro a toa. Eu compro, ele acaba, quando pára de funcionar eu compro outro. Aí acho que nesse ano, se não me engano, ele decidiu comprar esse novo, mas nos outros anos eram sempre usados, de terceiros. Eu não gostava muito, eu achava um absurdo. Mas normal, eu falava para ele tá bom. E foi a primeira vez que ele comprou esse e deu certo, né? Ele ficou muito feliz.

M1 – A gente tem o plano de saúde...

F1 – Eu tenho o convênio.

M1 – É, ela tem. Daí quando ela foi fazer a gente ficou discutindo se ia fazer o convênio X ou o Y. Daí por uma diferença pequena (R\$ 70,00 ou 100,00 segundo o casal) acabamos fazendo X.

F1 – Achamos que o convênio X seria melhor pela diferença de preço. Mas na hora que a gente tiver filho vai ficar complicado prá isso, porque a gente não vai poder ficar (referindo-se a migrar de convênio).

M1 – Na verdade, agora a gente parou para pensar e deveríamos ter feito o convênio Y. E tem ainda uma outra opção que a gente não chegou a um consenso que é o seguro doença e de vida também. Se não me engano, paga uns R\$ 40,00 por mês ou alguma coisa desse tipo. Na verdade, ela que está tentando fazer e daí como ela decidiu fazer eu estou pensando em fazer também, vai ser bom para os dois, né? Se alguma coisa acontecer, qualquer fatalidade e tal, você deixa a pessoa (a esposa) mais tranquila, mas vamos fazer. Não causou uma divergência ainda, porém a gente não sabe qual que vai fazer (referindo-se a dúvida sobre o convênio ou o seguro de vida e doença). Ela quer fazer no banco Z, foi ver também no banco W prá fazer isso daí urgente, quanto mais rápido possível.

F1 – Esse vai ser um gasto que vai ficar para o resto da vida. Porque enquanto você não tiver doente, um câncer - que nunca tenha! Por que enquanto você não tiver doente o dinheiro vai ficar lá.

M1 – A gente está pensando em trocar o carro, por ela a gente já teria ontem um carro. E eu já num... eu falo prá ela que tem que esperar um pouco prá acontecer, tal. Mas se fosse por ela já teria trocado o carro dela, o meu há tempo. Mas...

F1 – É, e você também acha melhor as coisas mais a vista (sobre a forma de pagamento) né? Pagar o mínimo possível de parcelas, então ele me deu o carro né? Ele dividiu em três vezes o carro! Por mim eu dividiria em “500” suaves prestações. Mas ele prefere dividir no mínimo possível e para mim, tanto faz.

M1 – Ela já estaria com um carro de 50 mil reais e a gente estaria morando nele. (risos)

F1 – É, eu lembrei de uma coisa... a gente decidiu nessa semana, a gente não, na verdade foi mais ele que decidiu, a comprar outro cachorro. Porque a gente quer que a nossa cachorrinha tenha um filhotinho, mas vai ter que ser muito minúsculo o cachorro. Então a gente pensou em comprar, eu comprei a ideia dele e...

M1 – Na verdade, a gente preferia adotar um cachorro. Porém, a nossa cachorrinha é da raça A que a gente ganhou e não tem como. Então a gente está querendo realmente fazer uma família da raça A.

F1 – Então se aparecer o cachorrinho vai ser em torno de R\$ 300,00 a 800,00 reais. E se aparecer a gente vai ser comprar na hora. A gente não vai nem parar para pensar né? Por que é muito raro achar.

**P – E tem um custo alto para manter um bicho de estimação?**

M1 – Tem, ainda que a gente não gasta muito com o cachorro, por exemplo. A gente mesmo lava, escova o dente do cachorro...

F1 – Toma banho com a gente, usa shampoo ...

M1 – Na verdade, eu não gosto de levar o cachorro no Pet Shop porque eu não sei como a pessoa vai tratar a cachorra. Então prefiro cuidar em casa, porém tem um custo de ração, sachê de carne, de frango, de cordeiro... deve dar uns R\$ 50 ou 60,00 por mês.

F1 – É dá isso, sem contar as vacinas. Quando ela era bem pequenininha era uma vacina por mês...

M1 – Uma média de R\$ 60,00 por mês. Isso por uns 10 meses, eu acho.

**P – Mas nisso vocês não divergem?**

F1 – Não, tudo o que é para ela a gente... como a casinha, por exemplo, sabe, não tinha necessidade, a gente demorou, mas depois a gente foi e comprou uma de veludo, de oncinha, cheia de fru fru... mas ela não dorme lá.

M1 – Ela só não comprou antes porque na verdade eu não queria. Eu acho uma barbárie R\$ 80,00 uma casa para cachorro, mais tá bom vai.

M1 – A gente comprou um aspirador de pó, eu que comprei, eu falei: “eu quero comprar um desse para ela”... a gente usou quatro vezes, eu acho. Faz 2 ou 3 anos, usa só quando faz limpeza. É uma coisa que foi necessária comprar, mas a gente não utiliza muito. E tem várias coisas por exemplo... então toda vez que a gente vai comprar alguma coisa, a primeira coisa que a gente pensa, eu principalmente, na verdade... eu pergunto para ela: “mas isso daí vai precisar agora?” Vamos falar do fogão, por exemplo. A gente tem um fogão planejado lá, numa cozinha planejada. Daí levou um ano, a gente poderia ter comprado antes, mas depois de um ano a gente comprou o forno, daí agora a gente comprou o forno, mas a gente não montou, faz cinco meses que ele está em casa. É necessário? É. É importante? É. Mas aí é eu que ainda não tive essa coragem de ir lá e tal, fazer o negócio, foi até um motivo financeiro (devido aos custos com os acessórios e o desconforto de ter prestadores de serviço ‘circulando’ pela casa deles). Então a gente tem várias divergências sim, só o que é necessário ou não é necessário. Mas na verdade, se deixasse, ela compraria tudo assim.

**P – E tem alguma coisa que vocês recordem que seja muito necessário para um e não é para o outro?**

M1 – Não.

F1 – Não, porque quando é coisa para ele na verdade, pessoal, roupa, sapato... é eu que quero que ele compre porque para ele não é necessário.

M1 – Eu não ligo.

F1 – Então, por exemplo, se ele tiver, um sapato, um chinelo, uma camiseta, uma calça tá bom. Eu não, tem que ser 5 sapatos, 5 chinelos, 5 camisetas, um para cada dia da semana...

M1 – A questão não é nem financeira, é questão de ligar ou não ligar, eu não ligo mesmo. Por exemplo, quebrou o meu chinelo eu levei um mês para trocar o chinelo, fiquei um mês usando um prego nele (para segurar a alça). Mas não é por causa de dinheiro, por causa de R\$ 20, 30,00 conto

(referindo-se a moeda antiga)... é porque eu não ligo.

F1 – Ele não gosta de gastar. “Ah eu quero ficar mais feliz hoje, eu vou gastar”, ele não faz isso. Ele faz o ‘mapa’ dele e eu para ficar feliz preciso comprar alguma coisa. Só que ele não liga de usar a mesma roupa sempre, o mesmo chinelo sempre, troca um sapato por ano, até acabar.

M1 – Uma vez ela veio contar uma historinha para mim... ela tinha um determinado dinheiro e ‘sumiu’ o dinheiro. Ela foi inventar uma história aí e tal, e caiu na mentira dela você está entendendo?

F1 – Na semana passada.

M1 – Ela tinha um dinheiro no cartão, no banco, aí eu falei você foi lá naquele banco tirar o dinheiro. Ela falou: “eu fui já”. Mas na verdade ela tirou do outro banco e o suposto cartão estava comigo. Então eu sabia que ela não tirou do banco que ela falou que tirou, entendeu? Daí eu falei: “mas cadê esse dinheiro então, que você não tinha esse dinheiro?” Aí ela falou: “eu gastei o dinheiro e tal, não sei o quê. Ah eu falei assim, ela gastou, é o dinheiro dela, não estou nem aí. Se ela ganhar 5.000 por mês e torrar os 5.000,00 dela... é o dinheiro dela, você entendeu? Eu não tenho que tá me preocupando com isso. Na verdade, eu me preocupo com o que eu vou fazer, entendeu? Então eu economizo dinheiro, eu faço tudo esses negócios, na verdade, para quando eu tiver aí 40, 50 anos de idade eu não ter que trabalhar mesmo. A realidade é essa, a minha meta é 50 anos de idade, se eu morrer com 52 anos todo mundo vai ficar bem. Agora, minha mãe também acho que vai viver até os 100 anos.

F2 – Eu acho que quanto mais, assim, no valor quantitativo pra adquirir ele, mais nós debatemos sobre isso, né? Um exemplo, a decisão de um imóvel.

**P- Quanto ao valor que vai ser investido, por exemplo?**

F2 - Isso... Aí realmente tem que ficar um vendo o movimento do outro, acho que os dois pensando juntos é melhor, né? Benefícios, gastos...

**P- Mas chega a ser um conflito ou vocês simplesmente vão expondo as ideias, as informações que vocês têm sobre aquilo?**

M2 – Vai expondo.

F2 – A única coisa que gera conflito mesmo é decisões que vai agredir o corpo dele. Ele tem o sonho de fazer tatuagem, aí isso é um assunto que é difícil (risos).

**P- Isso gera conflito entre vocês pelo valor da**

**tatuagem ou pela consequência no corpo?**

F2 – Ele já tem uma na perna, né?

M2 – É verdade.

F2 – É que eu não gosto mesmo. Eu tenho medo, que quem começa a fazer tatuagem... e eu acho que ele é bonito assim. Aí o que eu falo, que eu tenho que sentir atração por ele. Se ele colocar um monte, eu acho que vai ficar feio.

M3 – Eu acho que em situações, que eu vejo, normalmente de presente. Eu não valorizo tanto presente e ela já gosta de dar. Aí a gente sempre tenta chegar no meio termo, num consenso assim. Presente para outras pessoas. Mulher naturalmente já compra muito, entendeu?

F3 – Mas assim, às vezes quando eu preciso comprar uma roupa, aí ele já fica: ah mais será que precisa? Não sei o que... aí ele já vem me questionando um pouco, sabe?

M3 – Eu prezo muito pela necessidade.

F3 – E, às vezes, para mim, é necessário! Mas ele não entende dessa forma. Aí às vezes dá algumas... Mas para as coisas de casa, economia não, é bem tranquilo.

**P – Itens como móveis, eletrodomésticos, eletrônicos... vocês se recordam de alguma divergência?**

F3 – A gente decidiu tudo junto.

M3 – Tanto que há dois anos a gente não tinha nada. Tinha o que a gente ganhou de casamento, mas o que a gente não ganhou a gente comprou mais ou menos num consenso, às coisas que a gente vai adquirindo. Isso é relativamente tranquilo.

M4 – Pode falar (dando voz a esposa).

F4 – Teve o caso da máquina de lavar roupa que, a anterior quebrou, para a manutenção ficaria muito mais caro, eu acabei comprando uma nova e avisei ele depois.

M4 – É, e no caso do carro, eu levanto tudo o que tem que gastar e ela fala vai ou não.

F4 – Decido o pagamento (referindo-se a inclusão ou exclusão do serviço) se vai ser feito ou não.

**P – Teria então algum outro item? Pelo que estou entendendo seria algum item de maior valor que pode gerar divergências entre vocês. E quando você soube que ela havia comprado uma máquina nova, como é que foi para você?**

M4 – Fiquei aliviado. Eu não ia ter que demorar mais para consertar a outra. (ambos riram).

F4 – Ele gosta de comprar ferramenta.

M4 – Geralmente eu compro ferramenta quando eu preciso, ela vê que precisa, ela aceita ou não. Mas geralmente aceita.

F4 – A gente precisava do grampeador, a gente não comprou. Na outra semana ele apareceu com o grampeador em casa.

**P – Então nesse caso não há divergência. Ele gosta de comprar ferramenta, em algum momento você já se opôs (pergunta dirigida a F4)?**

F4 – Não, muito difícil. Mesmo nas decisões do casamento não teve divergência.

M4 – Cada um respeita a sua área (referindo-se as profissões de engenharia e arquitetura, ele e ela respectivamente).

M5 – Da lista o que vem na cabeça também é que ocorreu na verdade até recentemente foi com relação a uma viagem de fim de ano né? Que... estamos passando por uma crise financeira né? Temos ainda um pouco de uma reserva (referindo-se a poupança) cê entendeu? é... guardada, mas é... aí vem aquele questionamento é realmente necessário a gente gastar esse dinheiro todo sabendo que nós estamos passando por uma crise, entendeu? Porque depois esse dinheiro talvez vai fazer falta, né? Então ficou aquela discussão, eu falei para F5 viu a gente vai realmente viajar porque eu tenho certeza que vai fazer falta esse dinheiro, o dinheiro vai acabar. Por que mês a mês estamos colocando a mão nesse dinheiro que não é para, o certo seria passar o mês com aquilo que nós... com o salário, né? Agora não estamos conseguindo diante da crise.

**P – E quem queria viajar e quem questionou se podia ou não viajar?**

M5 – A F5 queria viajar de qualquer jeito, né? De qualquer jeito, entendeu? Só que aí o que acontece, ela disse: “então eu vou pagar a pousada”. Beleza, vai pagar a pousada tá. “E você vai pagar só o que a gente gastar lá”, tá, mas ficou caro também porque praia...

F5 – Eu insisti na viagem porque a gente tem o privilégio de... a gente viaja com os meus pais, a gente vai com o carro deles, a gente não paga combustível, a gente não paga pedágio, isso dá um gasto maior né? Eles que bancam, a gente vai junto. Então é... eu falei eu pago a pousada, paguei, eu tinha um pouco de dinheiro guardado, que para mim esse dinheiro assim é muito bem gasto. Eu acho que é... sei lá, você trabalha o ano inteiro naquela correria, naquela vida e aí quando você entra de férias e pode passar uma semana fora com a família, todo mundo junto, né? É... achei que valia

a pena e foi isso mesmo que ele falou, combinei, você paga o que gastar lá. Porque aí chega lá, só que aí não tem controle, né? Quer beber todos os dias, caixinha de cerveja todo dia, todo dia, eu acho que também não teria necessidade. Você pode ir para lá prá curtir, você está na praia, tem mar, tem tudo, não é sinônimo só beber. Tem que todos os dias beber a ponto de chegar a noite desmaia, dorme, nem lembra direito o que fez e o que não fez. Então se ele considerasse isso, prá curtir a praia só. Não, mais aí tem que beber todos os dias se não é pouco. Então isso que fica caro. Porque a pousada oferece o café da manhã já, você come bem ali, depois você fica só com a praia, você vai depois a noite comer alguma coisa. Se não tivesse a bebida alcoólica eu acho que a gente gastaria menos, mas ele não abre mão.

M5 – Então, mais aí é que tá, você está vendo a situação para o lado que te interessa. Na verdade... porque como eu paguei tudo, paguei a cerveja e paguei tudo o que nós comemos lá, a cerveja não foi o mais caro, entendeu? Porque eu dividi com o meu sogro, eu comprava uma caixa de cerveja por dia tá. E ainda que eu é... só para você ter uma ideia, vamos levar então a caixa térmica, tá vamo levar. Pô, eu saia com a caixa térmica, eu andava uns 500 mts, ia no Posto para comprar uma cerveja mais barata, comprava gelo, colocava dentro e eu vinha pô, caixa de cerveja, refrigerante e o gelo, voltava mais 500 mts, cê entendeu? Prá gente não comprar cerveja na praia porque é muito caro cerveja na praia. Então ainda fiz isso tá. É... um prato de comida assim babyzinho assim é 25, 30 reais, sabe? E batida, e caipirinha...

F5 – Mais a gente tinha o cardápio, tinha preço, tinha noção de tudo o que estava gastando, ninguém foi lá pedindo.

M5 – Cê tá lá, sabe? Ah beleza, que nem você falou, ah pô, vô trabalhar o ano inteiro aí você tá lá prá ficar se regrando, não. A minha intenção não era não ir, não fazer nada, não era isso, vamos fazer alguma coisa, vamo, entendeu? Ó, sei lá, vamos pegar, um exemplo, eu dei até a ideia, vamos alugar uma casa então. Sabe, pelo menos a gente economiza.

F5 – Só que estava tudo o mesmo preço esse ano (2015).

M5 – Só que assim... o café da manhã porque não quer sair para fazer café, tudo bem.

F5 – Mas você falando assim, parece que a gente ficou num hotel cinco estrelas e não foi. A pousada realmente é na frente da praia. É a pousada mais barata que tem, é que é assim, a gente tem uma filha hoje, eu falo se fosse só nós... aí se fica andando prá lá e para cá, você pára, você atravessa rodovia. Se é só nós, tudo bem, mas tem meu pai e a minha mãe que têm mais de sessenta anos já, tem

a B. (filha do casal) que é criança né? Acho que assim, se fosse um lugar fora o valor, nem tem condições. Eu pesquisei muito antes de ir, tem lugares que é mais de R\$5.000 reais, não tinha como. A gente pagou acho que R\$1.200, R\$1.500 uma semana. Então assim, foi muito pesquisado, não foi um lugar luxo.

M5 – Então mais aí você pensa que vai gastar mais quanto lá? Eu gastei mais quase 1.000 reais lá. Então seja, essa viagem ficou quase 2.500 reais, entendeu? Ir para Brotas? É só um exemplo que eu tô dando, entendeu? Não ir direto para a praia passar uma semana, não deixar de viajar para fazer alguma outra coisa um pouco mais regrada, eu pensei, entendeu? Não mais, queria, porque queria, queria, queria...

F5 – Mas você se arrependeu?

M5 – Não, eu não me arrependi.

F5 – Ah então tá bom, porque do jeito que você fala parece que sim.

M5 – Não, eu estou pensando no dinheiro, está acabando e aí? Quando acaba vai bater o desespero.

F6 – “Bom, é... onde a gente tem mais divergências assim de opinião e tal é no mercado. Eu vou a noite no mercado com frequência de uma vez por semana, a gente compra pouco, compra realmente para a semana. Mas ele (M6) sempre acha que está gastando demais.” (ambos riram)

M6 – “Ela gasta... toda vez que vai no mercado compra carne e tem carne no freezer.

F6 – “É que não dá tempo de descongelar!” (rs)

M6 – “Ela chega falando assim: vai no mercado que não tem mistura, eu falo: F6 compramos carne na semana passada, tem carne no congelador. Ela fala: mas não dá tempo para descongelar, não dá para você ir lá comprar rapidinho? Daí eu vou de novo no mercado aí eu compro coisa a mais. Daí ela manda eu comprar só carne... daí eu acabo comprando coisa para mim também. Mas porque eu vou no mercado aí começo a querer comprar mais coisa, mas não gosto de mercado.”

F6 – “Quando a gente vai junto é... fazer a compra lá, sei lá da semana, prá quinze dias e geralmente ele reclama, reclama porque acha que tô comprando coisa que não precisa, mas na verdade precisa né?”

M6 – Verdade.

F6 – “Então a gente... eu acho que onde a gente realmente às vezes dá uma discutida, fora as outras coisas a gente é bem...”

M6 – Tem mais outra coisa aqui também que eu achei aqui (ambos riram). É adquirir aparelhos eletrônicos, é que agora ela parou um pouco com o

celular, mas ela gosta muito de comprar celular (ambos riram). É... celular caro.

F6 – É eu gosto muito de gastar dinheiro com celular, mas celular a gente compra a cada dois anos então... Ele não gosta de gastar dinheiro com celular, ele acha que é besteira.

M6 – Apesar que fui eu que gastei mais agora.

M6 – Ela gasta mais de oitocentão de celular eu já fico bravo, né?

F6 – E aparelho não se compra sempre.

**P – Geralmente qual o plano que vocês utilizam?**

F6 – Ah não, eu uso o pré-pago, coloco lá R\$30,00; 40,00 por mês. Mas eu não interfiro no dele e ele também não interfere no meu.

M6 – É... o negócio é o mercado.

F6 – É mais o mercado.

M6 – Eu sempre falo para ela: já deu já a compra, não deu? Ela fala a compra ainda não deu ainda não. Mas é que eu fico controlando.

F6 – É que na verdade assim ele que faz o orçamento, ele paga o mercado. Às vezes eu vou lá e passo um pouquinho (referindo ao cartão). Mas ele que paga tudo o mercado, a compra do mês. É por isso que ele fica controlando.

**P – Então tem a compra do mês e tem as idas ao mercado semanais?**

M6 – É...

F6 – É... não a gente não faz compra cheia, a gente compra semanalmente. E ele que paga.

M6 – É... não, às vezes a gente vai no mercado compra um tanto, um tanto bom.

F6 – Um tanto bom, mas não é sempre.

M6 – Daí fora esse tanto bom, a gente vai ao mercado todo fim de semana.

F6 – Geralmente ele que faz o pagamento do mercado. A gente compra mais hortifrutí, né? Que não dá para ficar na geladeira que estraga e mistura, né? Carne, essas coisas, que eu esqueço de descongelar (rs).

**P – Então em relação a compra no mercado quando vocês têm divergências, como é para vocês, como lidam nessa situação?**

F6 – Eu fico brava porque eu sei que eu não tô passando do limite, compra porque é necessidade, eu fico muito brava, muito mesmo.

M6 – Eu quero controlar. Eu vejo que ela está comprando o que precisa, só que com a ‘educação’

que eu vim do meu pai. Meu também, ele que... meu pai ele vai no mercado, ele que compra tudo, a minha mãe não vai nem junto. Então eu fui criado assim, com ele controlando tudo. Então eu fico do lado dela, eu fico controlando, tô vendo o que ela está pegando o que precisa, mas eu fico F6 não deu, não deu F6. Mania minha de ficar ‘não deu’. Mas sei que não deu e fico querendo que ela gasta menos porque eu que vou pagar então.

F6 – É que na verdade ele sabe que tá dentro (referindo ao orçamento), mas é que ele gosta mesmo disso, de querer controlar.

M6 – É eu gosto.

**P – M6 me conte mais sobre o modo como seus pais controlavam o orçamento.**

M6 – O meu pai controla toda a finança da casa e quando ele vai comprar alguma coisa na cidade, ele não leva a minha mãe para perguntar, esse aqui tá bom? Não leva nada. Daqui a pouco ele chega, do nada, pára um caminhão em casa lá, descarregando móveis, daí minha mãe não sabe que cor que é, não sabe se ia combinar com a pintura e ele não pede opinião. E eu, nessa parte, eu num faço porque sei que a mulher é brava (ambos riram), se não vai voltar um homem prá trás. Mas o resto eu sigo... na base do dinheiro, do orçamento, eu sigo o meu pai, porque ele é bem controlado, organizadinho.

F6 – E a gente assim, a gente conversa bastante. Tiver que comprar alguma geladeira é eu ele junto, é claro que eu sempre dou a última decisão né? Mas o que você acha? O que você acha do preço tá bom? Dá para pagar? A gente vai parcelar? Como tá de juros? A gente conversa para decidir... quanto é eu que vejo mais. Mas ele nunca comprou alguma coisa que... de surpresa e eu também não da casa assim.

**P – Coisas que geralmente tem custos mais altos...**

F6 – Então a gente conversa bastante, a gente senta junto para compra, a gente toma decisão junto, acho que é por isso que não tem muito conflito, né? Exceto no mercado.

M6 – Essas coisas assim... sobre a doutrina do meu pai... igual, eu morei na casa do meu pai acho que 35 anos eu morei lá, eu nunca vi uma conta de água atrasada, uma conta de luz atrasada, sempre certinho. Então eu sigo bem, quando tem uma coisa assim eu já fico meio estressado, nervoso, que eu não quero deixar nada prá fazer, eu levo tudo, tudo certinho.

F6 – É, ele é muito preocupado, muito mesmo.

M6 – Eu não gosto de nada atrasado.

F6 – Chega até dar dor de estômago nele, de tão preocupado que ele é. Fica mesmo. Eu sou mais assim é... eu sou mais despreocupada, num olho

muito assim preço, essas coisas assim, então se deixar... é ele que me segura, se deixar... eu vou, eu compro.

M6 – Eu também, se vou ao mercado. Ela pede para eu comprar carne, eu compro a carne, bis... eu faço a festa.

**P – Então se vocês vão juntos ao mercado, ela (F6) faz uma compra e você (M6) acha que ela já está comprando bastante, mas se você (M6) for sozinho no mercado, ela pediu para você comprar um item e aí, o que acontece?**

M6 – Eu trago outras coisas a mais. Ela fala M6 compra linguiça, eu venho com a linguiça, eu venho com o bis, eu venho com o chocolate do nosso filho, eu venho com o leite de morango, eu venho com um monte de coisa.

F6 – Só vem com porcaria também viu. (ambos riram)

F6 – Uma vez nós tivemos uma divergência sobre eu queria uma máquina de lavar porque a nossa estava velha e ele queria uma TV nova, você não lembra? Aí eu falei não, vou comprar a máquina de lavar que é mais importante e ele querendo a televisão. Aí no fim eu acabei convencendo que a máquina era melhor, você lembra disso? Já faz um tempinho já.

**P – F6, e como você convenceu ele?**

F6 – Como? Você (M6) que tem que falar como.

M6 – Como ela me convence? É brava, é do jeito dela. (F6 riu) Ela fala e tem que... mas ela é meio

brava então.

F6 – Não, é... tinha a televisão lá, né? E a roupa não, né? Tem que ser levada então... ah sei lá como convenci, foi no berro (F6 riu).

**P – Você usou o argumento de que...**

F6 – De que a televisão já tinha e não tinha necessidade no momento né? E que a máquina era mais importante.

M6 – Ela faz que nem a irmã dela (esconde o que compra). F6 você acha que eu sou tonto, né? Eu sei que você comprou, precisava? Você tem mais de mil melissas aí. Ela fala: Ai amor! Mas eu não fico bravo não.

F6 – Não, ele não fica. Só pergunta, prá que? Precisava? Ah precisava, ele: ah então tá bom. Sim, mas a gente nunca teve briga por causa disso.

M6 – Às vezes eu quero comprar alguma coisa também, assim na internet, daí ela fala nossa você comprou e nem me avisou né? Custava me avisar e eu respondo: ah eu queria. É mais eu compro tudo coisa baratinha. Às vezes eu compro e não consulto não, entro no mercado vejo alguma coisa que eu quero, ou na loja, alguma coisinha de violão, eu compro e...

F6 – Ele deixa de tocar violão, tem três violões lá em casa. Não sei prá quê tanto violão. Mas eu não brigo. Precisa de três violões? Ele diz: Ah eu quis comprar. Ele comprou um de fio de aço e o outro com nylon. Mas a gente não briga, eu dou risada na verdade, né?

2. Gostariam de comentar sobre o modo como você e seu/sua cônjuge tomam decisões referentes aos itens do orçamento doméstico? Como lidam com o orçamento doméstico?

M1 – Nossas contas são separadas. As despesas de casa são minhas inteiras... água, luz, telefone, aluguel é... mercado e tal, teoricamente é tudo. E ela tem o dinheiro dela, que ela ganha do trabalho dela, entendeu? Que ela gasta no que ela bem entender. E eu, o que sobrar desse 'bolo' eu guardo. Na verdade, antes de sobrar eu já guardo, prá me força a trabalhar mais e não utilizar mais aquele dinheiro que eu guardei no começo do mês, entendeu?

F1 – É, o dinheiro que ele guarda, não existe mais.

M1 – Eu guardo o dinheiro no dia 10 e para mim eu não tenho mais aquele dinheiro. Só se acontecer algum motivo de saúde, alguma coisa desse tipo, que eu vou tirar aquele dinheiro.

**P – Então é uma medida para reservar o dinheiro em caso de urgência, de doença...**

M1 – Não é nem isso, na verdade, é para parar de trabalhar mesmo daqui 15 anos, você entendeu? Não quero mais. Eu tô juntando dinheiro mesmo para isso. Agora se for necessário por motivo de saúde, mas assim, é 99% que não vai precisar. Agora a gente não diminui o nosso... o que a gente vai fazer no dia a dia por causa desse dinheiro que é guardado. Então a gente tem uma vida boa, tranquila, não passa falta nem necessidade de nada, tal... vai viajar, faz tudo. Porém, dá para fazer as duas coisas, guardar para daqui 15 anos ter uma tranquilidade quando tiver uns 50 anos e tanto não deixar de viver no dia a dia... “aí meu Deus vou guardar dinheiro e não vou tomar uma cerveja, não vou viajar, não vou!”

F1 – Hoje eu vou gastar R\$ 50,00... eu vou almoçar no McDonalds.

M1 – Hoje não, né? Três vezes por semana. (risos)

Ela toma as decisões dela no dia a dia e eu tomo as minhas...

**P – Pelo que entendi vocês tem contas separadas?**

M1 – Temos.

F1 – Sim. Eu tenho várias contas, em vários bancos. E ele tem uma.

M1 – Duas. Na verdade, eu mesmo, não tenho, é a escola que tem. Na verdade, eu não tenho nem talão de cheque, só cartão de crédito, pronto. Acho que é o melhor. Então eu penso assim... sou louco para ter uma máquina de café, custa R\$ 6.000,00, não vou ter agora, entendeu? Não é necessário, mas sou louco para ter na empresa. Se eu comprasse hoje ela não ligaria, ela ia falar: “legal, que dá hora que você comprou”. A minha cabeça não me deixa fazer isso, porque eu consigo viver sem isso tranquilamente. É um prazer que eu posso matar no posto (loja de conveniência). Não iria prejudicar o orçamento, mas eu iria ficar 12 meses preocupado com isso e deixaria de depositar o dinheiro. Eu não mudo o estilo de vida (referindo-se a meta pessoal de poupar) por qualquer compra que eu for fazer, entendeu? Se for 10, 20 mil, eu vou fazer bem controlado porque não vou mudar nada na minha casa. Na verdade eu faço esse trabalho de poupar porque eu odeio ficar pensando em dinheiro. Então é esse o pensamento, faço ou não faço, por causa do dinheiro que eu vou guardar. Como eu fiquei muito tempo me preocupando com isso, nesses últimos 10 anos a meta é não me preocupar mais com dinheiro, você está entendendo? E não fazer regalias para mostrar para os outros e depois ficar com uma ‘bíblia’ (referindo-se ao carnê de parcelamento) ou ficar na situação de emprestar R\$ 20,00 para um amigo que tem um Audi e daí ele não tem gasolina. E assim por diante.

**P – Então até agora vocês me disseram que não tem conflitos na gestão do orçamento doméstico porque vocês criaram e se adaptaram a esse sistema (o esposo arca com todas as contas da casa e a esposa usa o dinheiro do salário dela para com ela). Mas, ao mesmo tempo, vocês tomam decisões conjuntas. É isso?**

M1 – As decisões sempre são conjuntas, independente de quem vai... na verdade, decisão de compra ela faz mais do que eu. Eu só aviso se dá para fazer naquele exato momento, pode até ser prorrogado, mas uma hora será feita.

F2 – Pra evitar estas partes espontâneas, o que nós fizemos? Desde a época do namoro, desde antes de casar... tudo que eu recebo e ele (esposo) é guardado na conta, então como eu ti contei que eu tenho um passado de modo não tão bom (risos), ele (esposo) que tem o cartão. Então fica tudo no

cartão dele (esposo). Aí aparece lá no meu celular.

M2 – Mas é tudo nosso.

F2 – Não, tudo nosso. Mas assim, o cartão no seu nome, fica dentro da sua carteira. Então se eu quiser comprar algo, a gente combina quando lembra de deixar uns 50 reais comigo, mas geralmente quase nunca lembra né? Aí tem que esperar até o final do dia pra avisar que tem que comprar.

**P- Então vocês tem uma conta conjunta?**

Ambos – Isso.

F2 – Todo o dinheiro fica ali, acabou de receber já vai lá.

**P – Então vocês decidem quanto vai ser destinado para cada um?**

F2 – Não, é tudo uma coisa só. Por isso que eu ti falei que eu acho estranho esse negócio da decisão de quem vai pagar a conta, porque é tudo um só.

M2 – É tudo um só.

**P – Então deixe-me ver se entendi, vocês tem os custos mensais e os respectivos salários, daí quando chegam as contas vocês sacam o dinheiro para pagar tudo. Vocês conseguem poupar?**

Ambos – Sempre sobra.

M2 – Tipo assim, quando apertou foi mais no começo do ano, por causa do IPVA e a gente quis trocar de carro, foi quando apertou.

F2 – Isso foi no final desse ano (2015). Nós resolvemos trocar de carro, então tem que dar uma boa entrada né. Porque é um carro mediano por um bonzinho mesmo né? De um básico pra um mediano...não foi nenhum carro importado nada (risos)

M2 – Aí deu uma apertada, mas agora tá tranquilo.

**P – E vocês tiveram alguma divergência na hora de comprar o carro?**

F2 – Eu fiquei mais insegura, ele já ficou super empolgado com o carro e como eu ti falei eu demoro um tempo pensando uma coisa, ainda mais uma conta dessa né? Eu fiquei um mês mais ou menos assim nervosa pensando no assunto.

M2 – E eu fiquei enchendo o seu saco (risos).

F2 – Desconfiada quando você (esposo) falou, pensei: mas é num lugar barato.

M2 – E eu fiquei enchendo o saco até comprar (risos).

F2 – Aí depois de alguns meses descobrimos que tava mais barato na mesma loja, mas tudo bem eu superei (risos).

**P- Tudo que pretendem comprar ou manter, por exemplo, o plano de TV a cabo, vocês conversam sobre isso?**

F2 – Sim.

M2 – Tipo Netflix...

F2 - Se precisa mesmo né? Que pacote que vai ser, todos os detalhes. Assim até a roupa ele vai junto ver se é uma escolha boa.

**P – Por que vocês entendem que vai afetar ambos?**

F2 – Sim.

**P- Vocês tem uma conta conjunta, na qual entra o salário dos dois e desse salário que vira “um”, pagam todas as dívidas e daí vocês não retiram, por exemplo, um valor pra você gastar (F2) ou pra você (M2)?**

M2 – Não.

F2 – Não, bem que o valor que os dois vão gastar é tudo nesse cartão. Aí nós fazemos a conta se dá e se vai sobrar um pouquinho e esse dinheiro que sobra é transferido numa outra conta que fica...

M2 – É tipo na poupança.

F2 – Na poupança é.

M3 – Então eu acho assim que as coisas assim de maior porte, eu tenho a tendência de... eu sou mais técnico um pouco assim. Se for fazer financiamento, carro essas coisas de maiores valores, eu tenho uma cultura mais, uma criação de pesquisar mais e tal. Mas na hora de decidir a gente acaba sentando os dois juntos. Mas a fase inicial...

F3 – De pesquisa, verificar tudo, ele faz todo o levantamento aí ele senta comigo. Ó é assim, assim. Acho que esse é melhor, vamos fazer dessa forma. Aí a gente decide em conjunto. Mas ele fica com o papel de pesquisar as coisas.

M3 – Foi assim que a gente decidiu comprar o carro há uns dois anos.

**P – Geralmente vocês optam por comprar a vista ou parcelar, financiamento...**

M3 – Então que nem hoje, moradia a gente mora de aluguel é que a gente não tem condição de financiar. E eu acho que hoje financeiramente não vale prá financiar. Economicamente vale o aluguel por causa da taxa de juros (referindo-se ao financiamento da casa própria). Aí o carro quando a gente comprou a gente financiou porque ele seria o mesmo preço financiado e a vista. A gente tem uma tendência pelo a vista.

**(Adiante, segue um adendo no final da entrevista sobre as divergências)**

F3 – Eu sabia que tinha alguma coisa grande, mas eu não lembrava.

M3 – Um episódio mais peculiar que a gente teve, que chegou a ser um certo conflito, foi quando ela começou a trabalhar, porque era só que eu trabalhava. Quando ela começou a trabalhar ela meio que queria o primeiro salário dela, ela queria gastar com qualquer coisa, com roupa, com as coisas dela. Aí eu não queria porque a minha meta era guardar, era vetar o salário dela, para deixar uma reserva, para não contar realmente com ele, que era uma renda nova, eu não queria jogar no bolo se não a gente ia acabar gastando. Mas daí no fim a gente entrou num consenso que, ela ficou com o primeiro salário, mas não do salário que caiu na conta dela. Desde o primeiro salário que caiu do trabalho dela está guardado. Aí eu remanejei o orçamento familiar de um ou dois meses assim, para ela poder ficar com o primeiro salário dela para comprar as coisas dela, as roupas, presentes, as coisas que ela queria.

F3 – Mas porque né? Eu nunca tinha trabalhado, era o meu primeiro salário. E eu também estava sem roupa para poder trabalhar, por exemplo, terninho, essas coisas que precisa né? E eu estava sem dinheiro, estava só estudando. Aí eu falei, ah não, eu quero o meu primeiro salário prá ficar bem marcado. Mas também nunca mais teve assim.

M3 – Essa foi a maior coisa, mas que a gente conseguiu entrar num consenso assim. Ela conseguiu ganhar o salário dela inteiro para fazer o que ela queria e eu consegui vetar todo o salário dela desde que ela começou a trabalhar para ter uma reserva, meio que vitalícia assim.

**P – Como é que ele te convenceu F3?**

F3 – Na verdade, eu acho que eu convenci ele porque fiquei com o meu salário inteiro. (risos) Aí ele tirou da poupança, ele passou. Aí o que caiu na minha conta mesmo ficou lá parquinho.

**P – Como é que você fez M3? Você repôs depois na poupança?**

M3 – É que eu queria bloquear, eu queria considerar que tudo o que ela ganhasse a partir do trabalho dela, agora vai fazer um ano, hoje ela não vai dar valor, mas daqui uns três, quatro, cinco anos, quando vir o montante que deu. Tipo na hora que for dar a entrada na casa ela vai sentir aquela coisa, assim, nossa isso aqui foi fruto do meu trabalho! Eu acho que vai ser uma coisa legal. E facilita também prá já desconsiderar, como era uma renda nova, a gente já desconsiderar. E tinha um valor equivalente ao salário dela, a gente tinha na poupança assim, uma poupança meio flexível para curto prazo. E como não tinha nada emergencial eu tirei dessa poupança e passei para ela. Não era nada de investimento a médio, longo prazos.

**P – Então o salário da F3 está sendo canalizado para um bem maior e o salário do M3 está sendo utilizado como meio para atingirem o objetivo durante todo o percurso.**

M3 – Mesmo assim, o que sobra, a gente guarda uma parte do meu também na medida do possível. A gente tenta guardar uma parte do meu. Mas o que a gente não quis é com a renda nova, que a tendência que eu vejo é quando você ganha mais, a tendência é você gastar mais. Se entrasse aquele dinheiro no orçamento e a gente começasse a contar, poderia pensar já de mudar de carro, mudar de apartamento, comer melhor, viajar mais. Mas aí depois ia acabar não poupando nada, ia ficar difícil desconsiderar essa nova renda.

**P – O curso (finanças para casais) ajudou vocês a pensarem assim?**

F3 – Esse curso assim, deu um estalo para a gente começar a olhar para isso, pelo menos para mim. Porque eu não tinha essa percepção, assim, da renda familiar, do planejamento, da organização.

M3 – Na verdade não foi nem um curso, foi uma palestra assim de meia hora.

F3 – Mas foi bom porque ele (o palestrante) falou que isso (as finanças do casal) influenciava sim e muito os casais.

M3 – Ela começou assim ver com outros olhos. Ela tem um lado mais religioso e afetivo do que eu assim...

F3 – Muitos casais podem ter problemas financeiros e isso acaba prejudicando o casamento, ele falou. E aí foi bem legal, o materialzinho assim (referindo-se a apostila).

M3 – É, essa parte de educação financeira e dinheiro eu gostei.

M4 – Na verdade, quem tem a planilha de custos domésticos é ela, então o que eu recebo eu passo para ela e ela decide aquilo que vai dar para pagar. Ela só me avisa, fala ó paguei tal coisa, tal coisa e não deu para pagar tal coisa.

F4 – Aí eu faço o equilíbrio de acordo com o salário dele, ele tem salário e vale. Então eu distribuo as contas de acordo com a parcela que cai no mês. Como o meu é... eu sou autônoma, e o meu (referindo-se ao salário) é menos frequente, então eu tenho que controlar de acordo com o que aparece (de serviços), vamos dizer assim. Mas sou eu que tomo a maioria das decisões.

M4 – O meu é fixo, então eu recebo 40% no início do mês e 60% no meio do mês, então ela (referindo-se a esposa) faz a divisão.

F4 – Geralmente eu deixo as contas mais pesadas

para o fim do mês, aluguel, energia e telefone e deixo as contas menores para o começo do mês.

M4 – É uma forma de não brigar.

F4 – Porque antes ele não transferia o dinheiro, eu não sabia o quanto ele recebia e aí eu precisava para pagar as contas e não tinha.

M4 – Às vezes não tinha, às vezes tinha e ficava nessa agonia.

F4 – Que antes do casamento, depois de ele ter mudado para SP, cem por cento das contas era eu que pagava e como as coisas apertaram nos últimos seis meses teve que fazer essa divisão.

M4 – Daí ficou desse jeito.

**P – Então essa forma que vocês encontraram de gerenciar o orçamento é a que mais evita conflitos, é isso?**

M4 e F4 – Sim.

**P – Sobre essa forma que vocês encontraram de gerenciar o orçamento doméstico, além de evitar conflitos, tem alguma outra coisa que facilite para vocês, ou que tem a ver com as características individuais de você e por isso determinaram essa forma?**

M4 – Sim, a gente viu que começou a brigar muito por isso, então a gente tomou essa decisão do orçamento ficar com ela. Até porque ela é mais regrada do que eu. Eu sou daquele cara que se tiver dinheiro no bolso eu gasto comendo. Então deixo para ela, ela só me avisa. Se não dá, a gente dá outro jeito, faz outra coisa. Mas o dinheiro fica com ela.

F4 – E eu adotei o método de ter o dinheiro suficiente do dia na carteira. Mesmo na conta, somente o necessário. Se tem uma sobra eu escondo.

**P – E você aprendeu a fazer isso em algum curso ou...**

F4 – Com a minha avó. A minha avó esconde dinheiro pela casa toda. Na hora que ela precisa, ela sabe onde tem. Normalmente eu esqueço onde deixei, aí depois eu acho. (risos) Mas essa foi a forma que a gente achou de ter um dinheiro reservado.

M4 – Na verdade, eu tive um problema com os meus pais. A gente (referindo-se a ele e o pai) escondia as contas da minha mãe. O problema é que ela tem psoríase, então a gente escondia aquelas coisas que a gente não ia conseguir pagar, então criou uma cumplicidade entre a gente, e a gente escondia. E eu não consegui me livrar disso. Então adquirindo essa forma, ela sabe de tudo. Ela sabendo de tudo eu não precisava esconder nada. Por que eu acabava escondendo, ela acabava descobrindo e ela brigava comigo. Então foi uma

forma de resolver.

F4 – E eu sou regradada porque na minha casa é ao contrário. Minha mãe gasta a torto e a direita, minha mãe não tem controle. Ela vai a loja de sapato, ela compra quatro. Ela vai no supermercado parece que tem 5 crianças na casa, ela mora sozinha. Então é compulsiva por doce, refrigerante... o problema dela é que ela gasta mesmo. E eu sou o oposto.

M5- Não tem muito atrito assim pelo menos pra gente, né? É nós temos contas separadas, não temos conta conjunta tá, então aquilo que eu ganho tá na minha conta e o que ela ganha tá na conta dela. E assim... mercado tem um cartão meu que fica com a F5 (esposa) justamente pra comprar as coisas mensal de mercado e como a gente trabalha muito com boleto, né? Então eu programo todas as contas praticamente pro dia dez de cada mês e pelo menos uma vez por mês assim eu paro junto tudo. O cartão que ela usa, o meu cartão pra coisas mais pessoais minhas, mas quando a gente sai também sempre eu que pago, então eu coloco também no cartão... então acaba sendo coisas nossas no geral e a gente discute: “Olha você pode pagar esse boleto esse mês?”

F5 - Não, a gente entra num acordo.

M5 - Entra num acordo né? Olha, o cartão esse mês veio um pouco mais alto, então você (se referindo a esposa) paga um outro boleto...entendeu? Então a gente acaba entrando num acordo ali. É... o exemplo que a gente usou foi que: a gente precisa comprar um armário né? Precisa. O cara foi até lá em casa, marceneiro viu passou orçamento né? Modelo tudo e a gente até ia fazer em 10 vezes e tal, mas a gente viu que não deu.

F5- Então a gente chegou a conclusão que não dava e teve que esperar.

M5- Por enquanto entendeu? Se Deus quiser né, quando a coisa melhorar a gente precisa fazer esse armário aí.

**P- E como vocês pensam em fazer até lá, em relação ao armário? Por exemplo, estão pensando em poupar pra dar uma entrada.**

M5 - Poupar tá complicado. Pelo contrário com essa crise tá faltando até né? Porque tem uma reserva, mas essa reserva cada mês que passa tá faltando.

F5 - A gente tá tentando, assim eu minha parte tô tentando diminuir e o que eu tenho de gasto já tá diminuindo bem o cartão assim... contas que dá pra diminuir, né?

M5 - Eu também tô na esperança de voltar... essa crise passar, né? A gente voltar a ter os ganhos que

tinha há um tempo atrás, antes de começar essa crise. Porque o que eu tô percebendo é que tá difícil pra todo mundo, mas alguns patrões estão se aproveitando do momento de crise pra realmente baixar salário, baixar ganhos, entendeu? E as coisas estão aumentando inflação... então aquilo que era, custava X tá custando mais do que isso. Então realmente assim, um dia vamos ter que fazer... agora quando não sei, entendeu? Quando realmente a coisa melhorar, entendeu?

**P- Na hora de decidir por qual armário, marceneiro, cor, metragem. Como é que foi esse diálogo entre vocês?**

F5 - A gente fez orçamento com dois.

M5- Fez orçamento né, a gente pegou algumas indicações e essa parte aí mais técnica fica sempre pra mim, entendeu? Porque se é MDF (tipo de material)... e tal aquela coisa toda e o cara vai em casa lá e eu converso com ele, né? A gente conversa fala vai fazer assim, vai fazer assado né tal, mas a madeira essas coisa a cor tem que ser ela (esposa). Eu opino também né, mas sou voto.

F5 - Não, a gente chegou até num acordo, né?

M5 - É...

F5 - Fica caro do jeito que a gente quer, mas o ideal que seria..

M5 - Chegou num acordo do que? da cor?

F5 - Chegamos, lembra?

M5 - Sim, você falou e eu concordei. Chegamos num acordo (risos).

**P- Mas se você concordou, não é porque você ficou satisfeito? Porque se você estivesse ficado insatisfeito teria discordado e pensado em outra possibilidade.**

M5 - Sim, eu teria discordado veemente. Se eu não gostasse mesmo se entendeu? É que a F5 tem bom gosto né?

Silêncio.

**P – Como vocês administram o orçamento doméstico? Por exemplo, vocês têm conta conjunta ou contas individuais?**

F6 – Tudo separado. Ele que faz mais, coloca um pouco mais de dinheiro. Na verdade, o dinheiro dele é nosso e o meu é um pouco mais para mim. (ambos riram). É verdade, não tô mentindo. O financiamento do carro é dividido. A compra do mercado é ele que faz. Telefone, internet, luz é ele que paga. É... mais a gente não tem... a gente é bem...

M6 – A gente não briga por causa dessas coisas.

**P – Vocês determinaram esse método e está funcionando?**

F6 – Está funcionando.

M6 – Funciona porque eu... como eu ganho mais que ela, então eu tenho dó de tirar o dinheiro dela assim... eu gosto que ela compra as coisas para ela. Aí automaticamente ela compra para o nosso filho, as roupiadas dele e tudo mais, foi ela que comprou quase tudo, os brinquedos.

F6 – É o meu dinheiro acaba ficando assim para mim e para o nosso filho. Se ele precisar de roupa eu que compro. É isso. Acho que por esse motivo que a gente não tem muito isso a gente não tem muita discussão. A única coisa que a gente divide é a parcela do carro.

3. Qual o tipo de decisão mais comum na sua rotina de compras?

Avalie: **Nunca 0 1 2 3 4 5 6 7 Sempre**

a) **Espontânea** – compra impulsivamente (M1=0) (F1=4)

b) **Habitual** – compra baseada no roteiro de costume (M1=7) (F1=7)

c) **Autônoma** – decide sozinho (a), mas analisa antes se o/a cônjuge vai aprovar ou se satisfazer com a compra (M1=4) (F1=7)

d) **Conjunta** – ambos os cônjuges decidem o que necessitam adquirir (M1 e F1=7)

a) **Espontânea** – compra impulsivamente (M2=5) (F2=2)

b) **Habitual** – compra baseada no roteiro de costume (M2=5) (F2=7)

c) **Autônoma** – decide sozinho (a), mas analisa antes se o/a cônjuge vai aprovar ou se satisfazer com a compra (M2=4) (F2=7)

d) **Conjunta** – ambos os cônjuges decidem o que necessitam adquirir (M1 e F1=7)

a) **Espontânea** – compra impulsivamente (M3=2) (F3=6)

b) **Habitual** – compra baseada no roteiro de costume (M3=6) (F3=5)

c) **Autônoma** – decide sozinho (a), mas analisa antes se o/a cônjuge vai aprovar ou se satisfazer com a compra (M3=4) (F3=6)

d) **Conjunta** – ambos os cônjuges decidem o que necessitam adquirir (M3=6) (F3=7)

a) **Espontânea** – compra impulsivamente (M4=2) (F4=2)

b) **Habitual** – compra baseada no roteiro de costume (M4=4) (F4=7)

c) **Autônoma** – decide sozinho (a), mas analisa antes se o/a cônjuge vai aprovar ou se satisfazer com a compra (M4=5) (F4=6)

d) **Conjunta** – ambos os cônjuges decidem o que necessitam adquirir (F4=5) (M4=2)

a) **Espontânea** – compra impulsivamente (M5=1) (F5=4)

b) **Habitual** – compra baseada no roteiro de costume (M5=6) (F5=5)

c) **Autônoma** – decide sozinho (a), mas analisa antes se o/a cônjuge vai aprovar ou se satisfazer com a compra (M5=6) (F5=1)

d) **Conjunta** – ambos os cônjuges decidem o que necessitam adquirir (M5 e F5=7)

a) **Espontânea** – compra impulsivamente (M6=0) (F6=7)

b) **Habitual** – compra baseada no roteiro de costume (M6=6) (F6=7)

c) **Autônoma** – decide sozinho (a), mas analisa antes se o/a cônjuge vai aprovar ou se satisfazer com a compra (M6=0) (F6=1)

d) **Conjunta** – ambos os cônjuges decidem o que

necessitam adquirir (M6 e F6= 7)
----------------------------------

4. O tipo de divergência mais comum entre vocês durante a gestão do orçamento doméstico está relacionado:

Aos valores, ou seja, cada um valoriza coisas diferentes.

Ao fato de terem informações diferentes sobre determinados produtos/serviços.

Ao quanto cada um vai se beneficiar ou,

Ao quanto vai onerar (um ou outro) na aquisição de um determinado produto.

M1 e F1 – Aos valores, ou seja, cada um valoriza coisas diferentes. Acrescentaram: A divergência geralmente é sobre o que é supérfluo ou necessário.
--

M2 e F2 – Aos valores, ou seja, cada um valoriza coisas diferentes. E acrescentaram:
--

F2 – Eu pensei na primeira. Porque assim, que ele acha importante, eu já não acho tão importante. Comprar um vídeo game... qual? Playstation 4.

M2 – Um notebook.

F2 – Um notebook, você (esposo) sempre fala notebook pra mim. Eu sempre tenho esse medo, a insegurança de gastar com alguma coisa que não precisa. Que tem um computador muito bom em casa, só que aí é um pros dois.

M2 – É verdade.

F2 – Se os dois quiserem usar no mesmo horário... então eu acho que é mais essa questão do que é importante pra ele e o que é importante pra mim.

**P- Sobre os valores?**

F2 – Sim.

**P- E pra você M2?**

M2 – Também.

F2 – Se tiver sobrando dinheiro e a gente faz as contas, tem mês que tá legal o negócio. Aí eu

acredito que pode beneficiar os dois lados. Porque tem a parte se ele tiver feliz, eu também tô feliz, né?
--

M2 – Geralmente a gente tem mais ou menos o mesmo gosto.
--

M3 e F3 – Aos valores, ou seja, cada um valoriza coisas diferentes.
---

M4 e F4 – Aos valores, ou seja, cada um valoriza coisas diferentes.
---

M5 e F5 – Ao quanto vai onerar (um ou outro) na aquisição de um determinado produto.
--

M6 e F6 – Aos valores, ou seja, cada um valoriza coisas diferentes.
---

5. Sentem que as divergências no quesito financeiro podem afetar outras dimensões da conjugalidade? Como, por exemplo:

Diminuição da intimidade, espontaneidade entre o casal;

A frequência e qualidade das práticas sexuais;

## A qualidade das interações (comunicações) entre o casal.

M1 – As divergências nessa área não me afetam, mas ter que trabalhar muito para ganhar dinheiro sim. Porque acaba perdendo tempo... 100% para a vida pessoal mesmo, para ficar com a esposa, até em horário de treino (referindo-se a academia) ou qualquer coisa desse tipo... lazer e tal. Você tem que acabar trabalhando um pouco mais para não cair o seu rendimento e assim por diante. Agora, financeiramente assim, brigas em decisões, isso não me afeta em nada.

Ambos concordam que divergências sobre o relacionamento com as respectivas famílias de origem sim, podem interferir em outras dimensões da conjugalidade.

M2 – Acho que só na hora...

F2 – Só na hora assim ficou cada um num canto, mas eu acredito que ainda pode acontecer isso sim (referindo-se a afetar outras dimensões da conjugalidade).

M2 – Ah pode...

F2 – Ninguém vai viver feliz para sempre, né? Que fez só um ano (referindo-se ao casamento), acho que tem alguma coisa aí que nós vamos chegar numa discórdia.

M3 e F3 – Ambos concordam que não afetam.

M4 e F4 – Escolheram todas as alternativas. Afirmaram que o modo atual de gerenciar o orçamento teve origem após muitas brigas, discordâncias, problemas que ocorreram no passado por causa da dificuldade de gerenciar os custos mensais.

M5 e F5 – Afirmaram que sim e escolheram as alternativas: frequência e qualidade das práticas sexuais; a qualidade das interações (comunicações) entre o casal.

M6 e F6 – Ambos concordam que não afetam.

## 6. Na opinião de vocês, qual a melhor estratégia para equilibrar o orçamento doméstico?

6a) Vocês têm conseguido fazer dessa maneira?

6b) Se não, quais fatores os impedem?

6c) Se sim, como chegaram nessa ‘fórmula’?

M1 – Para mim é simples: é gastar menos do que você ganha. Ou melhor, na verdade, é... há dez anos atrás eu decidi pegar tipo... como não sobrava nada de dinheiro é... eu achava que eu simplesmente gastava o que eu tinha. Então há 10 anos atrás eu aprendi o seguinte... eu comecei a pegar vinte por cento do meu salário e guardar, independente se eu ia precisar dele ou não. Então eu guardava e esquecia desse dinheiro. Hoje não é mais 20 por cento, é até mais. Porém, eu acho que a minha forma individual ou até em âmbito de casamento e tal, é... você não gastar, tentar não gastar mais do que você ganha e tudo vai dar certo. Não tem muito mistério na verdade, eu acho.

F1 – Eu concordo, por exemplo, a gente não vai 5 vezes no cinema no mês, a gente vai uma vez. No mercado a gente gasta basicamente com as mesmas coisas. Agora com o meu dinheiro, por exemplo, eu vou muito no McDonalds, mas se chega no meio

do mês o dinheiro está acabando, aí eu paro, não gasto com mais nada, entendeu? Espero até o fim do mês. Mas eu compro muito rápido as coisas, várias coisas, daí de repente eu vejo que comprei demais aí eu paro de comprar. Aí tem hora que eu vejo que parei de comprar, então está na hora de comprar mais um pouco, aí volto a comprar, né? Mais ou menos isso, eu acho. Mas, por exemplo, ele, quando a gente casou é... eu estava atolada em dívidas e foi ele que acabou me ajudando. Ele falou agora você vai pagar aquilo lá, foi ele que me deu dinheiro. Ele me deu o dinheiro e não falou: “toma, paga as suas contas e não me devolve nunca mais.” Ah, eu preciso urgente de R\$500,00... beleza, daí ele me dá, eu trabalho e ele desconta.

M1 – E eu ia descontando viu, depois, só para saber. Na verdade, eu acho que a gente divide bem tudo aqui.

**P – 6c) Como chegaram nessa ‘fórmula’?**

M1 – Na verdade eu fui implantando isso daí do meu jeito, na minha cabeça, tal.

F1 – Quando eu conheci ele, ele não comprava nada, nada de roupa. Ele tinha camiseta de 20 anos então... e eu comprava tudo. Aí eu ia no shopping comprava roupas para ele.

M1 – Eu melhorei bastante.

F1 – Eu também melhorei um pouco. Porque eu, nossa! Comprava demais. Agora por exemplo, eu vou começar na academia na semana que vem, agora vai! E a minha cachorrinha furou o meu tênis, eu preciso comprar outro. Eu gostei de um que custa R\$ 350,00, mas ele disse que eu podia ter comprado um de R\$ 150,00.

M1 – Igual ao meu.

F1 – A gente acha o meio termo, comprei um de R\$ 250,00. Na verdade como a gente está junto há muito tempo, a gente se conhece demais para ficar brigando por essas coisas, por dinheiro, por tudo. Eu conheço ele, ele me conhece, então quando eu compro uma coisa, ele sabe que é assim mesmo, né? Então beleza.

**P – Vocês diriam que evitam conflito nessa questão do gerenciamento do orçamento doméstico para manter a união, a harmonia de vocês no relacionamento?**

F1 – Até que pode ser, a gente não vai arrumar briga por causa disso, de jeito nenhum.

M1 – Está bem dividido o que cada um tem que fazer, entendeu? Eu, na minha cabeça, eu nem aceitaria, se ela falasse ah vou pagar o aluguel, a água e a luz. Se eu não tivesse condições de fazer isso eu não teria casado. Talvez seja até por isso que a gente demorou 8 anos para casar. Até o momento que eu consegui fazer... eu tinha conseguido fazer antes, mas aí, demoramos um pouquinho para casar. E, está bem dividido. Eu faço a minha parte e ela tem o dinheiro dela. Eu acho que não tem conflito por causa disso. Eu não me sinto lesado porque faço isso e acredito também que ela não se sinta lesada por eu não chegar nela e falar: olha, toma aqui esses R\$ 100,00 de presente, para você torrar ele em algum lugar.

F1 – Ah isso nunca aconteceu e nem vai.

M1 – Mas ela já deve ter uns R\$ 20.000 em anéis (presentes dele). Ganha 3 anéis por ano em média. Eu presenteio assim porque eu sei que ela gosta, mas também... eu penso assim, se um dia eu morrer, ela vai ter mais alguma coisa se ela quiser prá ajudar ela e a família dela e assim por diante. Na verdade eu nem me importo comigo, na realidade é ela. Eu penso mais assim no que os

outros vão precisar se acontecer alguma coisa comigo do que propriamente... se acontecer alguma coisa com alguém, eu sei que eu vou conseguir me virar bem sozinho, você está entendendo? Na minha cabeça já é meio que assim. Agora, eu sou muito preocupado, às vezes, se eu faltar, aí o que vai acontecer, por exemplo, com ela, com a minha mãe, tal. Isso me preocupa bastante.

**P – Gostariam que vocês pensassem no que é próprio da história de vocês, da personalidade de cada um (do aprendizado e do jeito de cada um) que contribui para essa fórmula no gerenciamento do orçamento doméstico?**

F1 – Eu vim de uma família que é muito imediatista. Meu pai sempre ganhou muito dinheiro, mas nunca guardou nada. E hoje meu pai acabou ficando doente de diabetes, recebe a parcela do INSS ou coisa assim. E hoje ele não tem dinheiro nenhum guardado. Ele sempre foi assim. E eu ainda sou assim, acho que não aprendi ainda. Então meu pai chegava de viagem, a gente ia para o shopping, ia comer, fazer um monte de coisas, gastava todo o dinheiro, mas a gente sempre foi muito feliz desse jeito, entendeu? Então prá gente funcionou, mas quando a gente olha agora para trás, para e pensa: nossa, olha isso! Mas a gente ainda é assim. Então eu pego o meu salário, o que vou fazer? Agora eu quero ficar feliz eu quero ir no McDonalds. Isso é toda minha família, a minha mãe, o meu irmão, a minha irmã, todo mundo é assim. Agora na família dele (referindo-se ao marido), o pai dele também gastava muito, o dinheiro do pai dele sempre ia. Só que ele decidiu fazer a mudança: eu não quero ser assim. Ele é totalmente o oposto do pai dele. Para não acontecer o mesmo, o pai dele acabou falecendo e a família... Se o meu pai falecer, a mesma coisa vai acontecer. Só que ele (o marido) tomou outra decisão: não vou ser assim! E eu não, continuo igual. Se eu e minha mãe sair a gente gasta um monte de coisa. Mas isso aqui é legal (referindo-se a entrevista) tem que pensar e tudo mais né? A gente não pensa (referindo-se ao próprio comportamento e da família de origem).

M1 – Na verdade, eu acho que, a minha mãe, sempre falou que... até a sombra do homem sem dinheiro é triste, está entendendo? Então ela falava isso desde quando eu tinha 4, 5 anos de idade. E meu pai sempre gastava muito dinheiro com várias outras coisas, ganhava bastante, mas também não fazia muita coisa. Prá gente fazia muita coisa na verdade, não tenho nada do que reclamar, para mim foi um ótimo pai. Porém, quando ele faleceu, a gente não tinha nada. Então complicou tudo. Precisei trabalhar de vender túmulo, fui fazer um monte de coisa assim complicada, mas que me ensinou bastante na verdade. Eu tive que passar por isso para aprender isso daí. Então eu via ele, na verdade eu fiz uma ‘peneira’ do meu pai e da

minha mãe. Eu sou mais ou menos, metade igual a ele e metade igual a minha mãe. Minha mãe é chata para lidar em vários sentidos e eu sou chato em vários sentidos. Meu pai era legal assim tal, só que eu peguei as partes legais dele. Peguei dele o que era bom e coloquei para mim. E o que acontece, o meu pai apesar dele assim ter vários problemas, ele nunca deixou a minha mãe trabalhar, a minha mãe era faxineira. Então meu pai conheceu a minha mãe, meu pai falou que ela não precisava mais trabalhar. Minha mãe que começou a trabalhar depois porque minha mãe é complicada também. Não consegue ficar, por exemplo, o homem bancando... a cabeça dela é essa na verdade, e parada também. Tanto é que está com 70 anos de idade, trabalhando ainda, só peço faz 5 anos para ela parar de trabalhar por causa da pensão e ela não para. Então o que é que eu vi do meu pai praticamente, ele casou, ele sustentou a família. Na minha cabeça, é uma coisa boa uma pessoa chegar e conseguir sustentar uma família. Porém, só porque você sustenta uma família, não quer dizer que você tem que esbanjar dinheiro para poder fazer a sua família feliz. Por que o dinheiro te dá uma tranquilidade, mas não é dinheiro que dá a felicidade. Pode estar dentro de um iate e tem um monte de amigo chorando, você está entendendo? Mas eu prefiro estar sentado numa cadeira em paz. Então é... eu gosto de guardar dinheiro na verdade por causa do futuro e eu acho que pelo meu pai ter gastado muita grana e quando ele faleceu a gente teve que 'rebolar' (muitas dificuldades) um pouco... eu, na minha cabeça, não gostaria que acontecesse com a minha família se acontecesse algo comigo. Apesar de que quando a pessoa falece você não lembra da pessoa simplesmente por causa do dinheiro ou não dinheiro, lembra de quem ela era na realidade. Então eu acho que aprendi muito. Minha mãe era muito apegada ao dinheiro, minha mãe é extremamente ligada a dinheiro. O meu pai já não era. Então eu sou um fruto do que eu vi dos dois, entendeu? Tento não fazer as 'cagadas' (escolhas tidas como erradas) que eu via dos dois, brigas, por exemplo, a gente não faz isso, não compensa brigar porque não adianta. Então eu tento ser um produto melhor e espero que daqui um tempo meu filho também seja um produto melhor do que eu, do que ela e assim por diante. Eu acho que a vida é assim né?

M2 – Acho que a melhor estratégia tipo, sempre combinar, né? Decidir junto.

F2 – Eu acho que a palavra chave é não ser precipitado.

M2 – Porque às vezes que nem, eu gosto de notebook né? Aí eu vou lá e peço uma segunda opinião pra F2 (esposa) né? Aí ela fala: Ah pra que vai comprar isso agora? Aí você já dá uma

desempolgada assim.

F2 – Engraçado que depois isso vira tipo uma segunda voz no seu pensamento. Toda vez eu quero ver uma roupa... tô no shopping com a J. (amiga), eu posso ouvir a voz dele (esposo) de fundo: Isso é importante! (risos)

M2 – É sempre bom você pergunta se é realmente importante.

F2 – Tipo assim, se tem um monte de roupa no seu armário que você não usa. É estranho que a pessoa se intromete no seu pensamento depois.

M2 – A gente equilibra bastante isso aí.

**P- Então vocês tem esse modo de se comportar, pensando será que é necessário?**

F2 – Que interfere até mesmo sem a pessoa depois, vira um hábito. Tipo uma estratégia, deixa eu lembrar o que que era... lembrei. Sempre me falava: não usar muito cartão de débito.

M2 – Não, de crédito.

F2 – Desculpa de crédito, tentar pagar tudo à vista. Eu acho que isso é uma estratégia boa. Que se não, você vai perdendo um pouco da noção, sempre aparece um pouquinho ali e ali, mas se junta tudo que você dividiu e tá uma conta enorme.

**P- Vocês priorizam pagar à vista e pensar antes de comprar, não fazer compras impulsivas?**

F2 – Compensa esperar um pouquinho mais e não ter dívida, pagar mais barato pelo produto.

**P – Geralmente com valores altos então vocês tendem a fazer a negociação. Sempre decidir conjuntamente.**

F2 – Sim, sim.

**P- E valores pequenos... uns 40, 50 reais, por exemplo?**

F2 – Gastar no crédito você diz.

M2 – Nossa! Uns 40, 50 reais?

F2 – Não, tranquilo né, amor?

M2 – Ah, mas a gente não compra impulsivamente também não é difícil, só quando precisa mesmo. Quando ela fala: quero comprar uma roupa.

F2 – A não ser de bobeira, se eu gostar muito de uma camiseta, muito. Aí acho que eu compraria sim.

**P – 6c) Como chegaram nessa fórmula?**

F2 – Putz, eu não tenho resposta pra isso.

M2 – Como chegamos nessa fórmula?

F2 – Bom pra falar a verdade, eu acho assim... tem a experiência de vida dos meus pais, eles pensam totalmente diferente de mim. Então eu fui

crescendo falando: “Que eu não quero isso”.

M2 – É verdade, você não se tornou impulsiva.

F2 – É verdade, meus pais eles pensam diferente de mim. Por exemplo, até nos negócios que eles colocam assim rápido. Eu sempre pensei assim: não tem que ser aos poucos. Primeiro o fundamental e se tiver com dinheiro, aí eu vi que foi formando uma bola de neve pensei: não, desse jeito tá riscado da minha lista.

**P- E pra você M2, como você chegou nessa fórmula?**

M2 – Nossa, deixa eu pensar. Como que eu cheguei nessa fórmula? (risos) e agora hein.

**P – Alguém influenciou você, o teu modo de pensar?**

M2 - Não, acho que foi com amadurecimento só. Que eu lembro quando eu era mais novo, eu era mais impulsivo. Que nem eu falei da placa de vídeo, que eu ia lá. Aí sei lá, com o passar do tempo agora, é difícil cai uma coisa. Agora se fala nossa vou gastar dinheiro com isso aí, acho que você vai amadurecendo mesmo foi com o passar do tempo. Você vai colocando tipo as coisas assim, dando mais valor. Tipo supermercado, comida não pode faltar, energia.

**P- Questões relacionadas as necessidades básicas?**

M2 – É... que nem o pilar lá, né? E com o passar do tempo você vai tipo dando valor pra essas coisas. Acho que só morando em conjunto mesmo.

F2 – Sim, mas a impressão que eu tenho disso aí. Assim a sua mãe sempre falou, a sua irmã que você (esposo) nunca teve assim apego as outras coisas materiais, ele sempre foi um filho muito na dele. Então já é um pouco da personalidade dele sim, ser na dele.

M2 – De vez em quando eu coloco uma sem pé nem cabeça. Aí tipo quando eu era mais novo, tinha mais impulso também. Aí agora eu só faço pensamento.

F2 – Sim, a reflexão isso precisa.

M3 – Gastar menos do que ganha. Prá mim, basicamente é isso e poupar para o futuro.

**P – E vocês têm o hábito de fazer isso?**

M3 e F3 – Temos. Sim.

F3 – Então, prá mim é tentar realmente gastar aquilo que você tem, né? Pagar as suas dívidas, fazer um balanço do que você ganha e o que você pode gastar e liquidar as coisas.

M3 – Eu acho que desde o começo. O que

melhorou é que de um ano para cá ela começou a trabalhar entrou mais renda no orçamento. Deu para ter outros gastos, mas deu para ter uma reserva assim, poupar com mais tranquilidade. Sem deixar de fazer o que a gente fazia. Eu acho que particularmente desde sempre a gente se preocupou em poupar.

F3 – Eu me lembro mais assim... principalmente naquele retiro da igreja para casais que lá eles começaram a introduzir o assunto de renda familiar, de finanças para casal e aí foi o que mais me marcou, realmente vamos começar a pensar nisso.

M3 – É que essa tendência de dinheiro, é que eu tive uma criação bem diferente da dela assim. Eu trabalhei, meus pais tinham um mercadinho de bairro, desde de criança eu trabalhava, eu sempre tinha que um salário, nunca tive mesada. Eu tenho uma concepção de dinheiro diferente da F3. Mas eu acho que eu era bem ‘mão de vaca’ (referindo-se a se restringir de gastar) anteriormente, vamos dizer assim, acho que a gente se equilibrou no decorrer do convívio.

F3 – É, eu já era mais gastadeira. (risos)

**P – Vocês têm uma conta conjunta ou cada um tem a sua?**

F3 – Não, cada um tem a sua.

M3 – É, só que é assim, é porque os dois trabalhos exigem que cada um tenha a sua (contas separadas). Mas a forma como a gente lida com o dinheiro e a gente lida com o dinheiro como se fosse dos dois. A gente conhece particularmente casais em que um paga a água e o outro paga a luz. E a gente não, o dinheiro que vai, involuntário da conta corrente que o dinheiro tá, ele vai para um fundo comum. Paga as contas, cada um tem um certo valor para comprar suas coisas do dia a dia. Por exemplo, a F3 é um dinheiro para poder comprar os presentes, roupas, essas coisas de mulher. Eu tenho um valor menor porque eu não gasto quase nada. Mas o dinheiro em si é dos dois.

**P – Vocês dois poupam na mesma proporção?**

M3 – Não, são proporções distintas porque...

F3 – A gente conta como se fosse um. Não é essa divisão, mas querendo ou não acaba sendo. O salário dele paga as coisas e o meu a gente economiza tudo.

M3 – O dela a gente guarda tudo, ela começou a trabalhar, mas é só por facilidade de guardar.

**P – Entendi, vocês estão poupando para o benefício dos dois.**

F3 – É para uma eventual aquisição de uma casa, entendeu?

M3 – É porque tipo... os dois ganham os salários

do trabalho, aí tem que poupar um pouco de um e um pouco de outro... a gente meio que, desde que ela começou a trabalhar o salário dela a gente não mexe e só mexe no meu. O dela fica para uma eventualidade, na realidade o salário dela a longo prazo é para comprar a nossa casa.

**P – Entendi, vocês estão planejando comprar uma casa a vista.**

M3 – Sim, mas vai depender do contexto, ou pelo menos...

F3 – Ou ter uma entrada boa.

M3 – Ter um aporte bom de entrada assim né?

F4 – Eu acredito que priorizar as necessidades básicas inicialmente e depois selecionar os supérfluos.

M4 – Pé no chão.

F4 – Ser mais pé no chão, né? Considerar, por exemplo, necessário o aluguel, a energia, a água, manter um básico fixo para isso.

M4 – E o que sobrar...

F4 – O que sobrar deixa para o supérfluo.

**P – 6a) Vocês têm conseguido fazer dessa maneira?**

Ambos responderam sim.

**P – 6c) Como chegaram nessa ‘fórmula’?**

M4 – A gente tentou cada um fazendo do seu jeito.

F4 – É... fazendo divisão de contas.

M4 – Não funcionou. Cada um com a sua planilha de custos, não funcionou. Até porque ela não sabia o quanto podia passar para mim e eu não sabia o quanto eu podia passar para ela. Então a gente decidiu passar só para uma pessoa, essa pessoa sabe tudo, só informa a outra.

F4 – E agora a gente está passando por uma necessidade financeira. Então chegando o final do mês eu tenho que decidir qual conta vai ser paga. Então fiz isso, mantive as necessidades básicas e o que dá para deixar para depois, a gente está deixando para depois. A gente não precisa fazer nenhuma compra por enquanto, financiamento, nada. Então o que não dá para pagar, deixa sujar o nome (referindo-se a restrição de crédito em SPC e SERASA), a gente deixa e acerta depois. O que dá, faz o parcelamento e vai pagando devagar.

**P – Vocês acham melhor ter conta conjunta ou separada?**

M4 e F4 – Contas separadas.

M4 – Cada um tem a sua conta corrente e sua conta

poupança.

M5 - Ganhar bem (risos). Não, brincando, mas é para equilibrar é... saber o que gasta né? Nós viemos de famílias de classe média, tanto eu quanto a F5 (esposa). Então assim, tanto o meu pai e minha mãe, quanto os pais da F5 eles vieram de famílias pobres. Realmente pobres mesmo, né? E com o trabalho cresceram né? Compraram a casa que moram hoje e criaram os filhos. Então nem tudo aquilo que eu quis eu pude ter né? E... mas nunca faltou nada e acredito que a F5 (esposa) também. Então a gente não esbanja, sabe? A gente não precisa assim sabe é... ter a melhor marca que vai satisfazer, cê entendeu? Ter a melhor marca, ter a roupa mais cara, sabe? Não, uma coisa mediana eu acho que já tá de bom tamanho e supri a necessidade, acho que tanto pra mim quanto pra F5. Então acho que pra equilibrar é... realmente é gastar conforme tem né? Porque tem pessoas que pra ficar bonito na ‘foto’ gasta mais aquilo do que podem né? E isso com coisas supérfluas, não com a necessidade do dia a dia né? Digo assim comprar um tênis de 200 reais, se ainda vai ficar bonito na foto? Não, compra um tênis de 1.000 (reais). Não sei, um exemplo é uma calça de 100 (reais) vai comprar uma calça de 500 (reais) entendeu e só por causa da marca. Então a gente não tem isso daí... eu acho que é mais ou menos por aí né? Se eu ganhasse bem pagaria tudo, mas não dá. Então a gente tem que dividir aquilo que no nosso orçamento, né? Porque durante um bom tempo na verdade eu paguei tudo quando pude né? E o que eu ganhava era realmente pra fazer um mercado ou outro, pra comprar as coisas pra ela entendeu? Sei lá, alguma coisa assim. Durante um tempo foi assim, hoje não é. Então hoje a gente tá dividindo bem mais coisas do que antigamente, entendeu? Mas pra equilibrar tem que ter noção de quanto custa, quando pode né?

**P- Vocês disseram que tem contas separadas, vocês costumam comunicar quando querem comprar alguma coisa que pode afetar o orçamento dos dois?**

M5- Sim. Porque é assim quando é uma coisa muito cara assim, geralmente passa por mim entendeu. Então a gente, ah o armário foi uma decisão conjunta de ver o orçamento e mandar fazer, mas a hora que a gente viu foi uma decisão conjunta também de não mandar fazer naquele momento né. Então se fosse realmente um casal meio sem noção já teria mandado fazer o armário e tava aí a dívida pra paga.

**P – 6a) Vocês têm conseguido fazer dessa maneira?**

Ambos responderam que sim.

M5 - O que tá faltando realmente... é a crise, é

dinheiro, né?

**P – 6c) Como chegaram nessa ‘fórmula’?**

M5 - Como chegamos nessa fórmula, não sei falar.

F5 - De fazer do jeito que a gente tá fazendo? A gente aprendeu com os nossos pais.

M5- Sim, com os pais.

F5- A gente tem os modelos e vivendo, passando por experiência e vai se adequando.

**P- Teus pais eram reflexivos em relação ao dinheiro ou tem um pai ou uma mãe que não tenha sido assim?**

Ambos responderam que não.

F6 – Eu acho que é comunicação. É conversa mesmo, o que precisa, qual é a necessidade do momento, senta e conversar. E saber né? O que está sendo gasto, com o que a pessoa está gastando o dinheiro... ah sei lá. (F6 riu)

M6 – Ah é por aí mesmo, né? Os dois conversar certinho, ver o que precisa pra casa e o que não precisa, se é coisa só por impulso, se não é, se vai afetar.

F6 – Se dá para deixar um pouco mais para a frente, né?

M6 – Tem que vê as conta, saber certinho as conta que a pessoa tem no mês e saber que aquela conta é fixa, pra ver o que vai restar e o que vai dar pra gastar, porque se não... a pessoa esquecer das contas daí começa a virar uma bola de neve, daí desanda.

F6 – É dá uma apertadinha aqui para sobrar um pouco mais de dinheiro, acho que é isso.

M6 – Descontar da carne. (ambos riram)

**P – 6a) Vocês têm conseguido fazer dessa maneira?**

F6 – Ah, temos sim. Tá dando certo.

**P – 6c) Como chegaram nessa ‘fórmula’?**

M6 – Ah veio do meu pai mesmo. Olha é que é assim ó, eu, eu penso assim, meu pensamento... eu sou homem então, não é que eu sou machista, mas eu, F6 eu gosto que ela ajuda na casa prá mim ver que ela se importa com o lar, prá mim ver ela ali se empenhando na casa. Só que eu gosto de, é... como meu pai que banca a casa inteira, eu gosto de bancar a casa, não é que eu gosto, mas eu estou acostumado. Então ela... eu para mim trabalhar de servente, de qualquer coisa, então eu sei que eu vou trabalhar para colocar alguma coisa em casa. Então eu sou muito certinho. Eu falo: F6 tem que ser assim, tal, tal. E quando eu preciso ela ajuda, ela tá sempre ajudando, nunca negou nada, mas como eu

ganho um pouco mais então... né preta?

F6 – É.

Silêncio.

**P – Então foram com os modelos que vocês tiveram que chegaram nessa fórmula? Você também F6, como era na tua casa, antes de você se casar?**

F6 – Não, era ao contrário, na verdade. Meus pais são separados, eu fiquei com a minha mãe e minhas irmãs, quatro meninas e ela (mãe) sempre trabalhava fora, meu pai às vezes pagava pensão, às vezes não pagava. Então o exemplo que eu tenho da minha mãe é de mulher mesmo ir trabalhar, lutar e colocar coisa dentro de casa na verdade. Mas aí como ele diz as coisas aqui de casa eu vou pagar, você fica com o dinheiro para você e o nosso filho. Ah então tá bom (rs).

M6 – Desde que eu conheço ela, ela sempre trabalhou.

F6 – É, ele (esposo) até veio com uma ideia de eu não trabalhar fora e ficar em casa, mas não. Eu gosto de ter o meu dinheiro assim, prá não depender dessa forma, querer comprar uma coisinha e ter meu dinheirinho e ir lá comprar.

## 7. O casal apresenta alguma dificuldade para tomar decisões conjuntas?

7a) Se sim, em quais itens e por quais razões?

7b) Se não, quais estratégias utilizam?

M1 e F1 – ambos responderam que não. As razões e as estratégias que utilizam foram explicitadas nas questões anteriores.

F2 – Você quer começar? (dando voz ao marido), eu sempre começo.

M2 – Ah eu acho que é coisa tipo...

F2 – Que eu não concordo.

M2 – Não, que vai tipo... que nem você falou da tatuagem, coisas assim.

F2 – Sim. Não mais assim, dificuldade eu senti como eu te falei, do carro e tal. Se era a melhor escolha, por mim talvez seria um carro mais simples, mas ele arrumou bastante argumento pra me convencer.

M2 – É, acho que não dificuldade assim.

**P – 7b) Se têm dificuldades de tomar decisões conjuntas em quais itens e por quais razões?**

F2 – Na minha opinião eu acho que foi assim, quando nós queríamos casar o nosso financeiro era bem difícil mesmo. Se tinha emprego? (perguntando para o esposo), deixa eu lembrar em 2013, quando compramos uma RV.

M2 – Não, tinha.

F2 – Tinha, mas era assim muito instável. Meu salário era... capengava bastante, agora que a empresa tá bem. Eu acho que por isso nós ficamos tão contidos, que o sonho de casar falava mais alto né? Então os dois se uniram ali naquele momento no mesmo sonho e acho que virou agora um exercício isso já... automático.

**P- Então sobre tomarem decisões conjuntas... vocês acham que estão relacionadas aos aprendizados anteriores ao casamento?**

F2 – Isso, aquele momento histórico, dificuldade financeira bem difícil.

M2 – A gente ia tomar um suco (risos)...

F2 – É verdade, até o suco era dividido (risos).

F3 – Não. Com coisas grandes não, mas as pequenas, às vezes.

M3 – É são detalhes.

F3 – Com besteira. Acho que realmente foi mais com presente assim.

M3 – Mas essa foi uma cultura que já mudou. Hoje eu estou mais passível de dar presente e você (referindo-se a esposa) diminuiu o seu ritmo de tanto presentes. Você dava muito mais e eu não dava nada para ninguém.

F3 – É que a maioria das pessoas moram em Cuiabá (referindo-se aos familiares), aqui não tem prá quem dar. (rs)

**P – Como vocês aprenderam ou com quem aprenderam esse método de gerenciamento?**

F3 – Eu aprendi bastante com o M3, e assim, me espelhei a não ser como os meus pais. Por que eles não têm assim, um controle muito bom das finanças. Então assim sempre foi passando aperto tal, então eu vi que eu não queria. E aí o M3 todo organizado acabou me ajudando.

M3 – Eu vim da cultura dos meus pais, tanto da coisa que tudo é ser dos dois, nunca ter essa distinção do que é um e outro. A minha mãe também não trabalhava (referindo-se a mãe não trabalhar fora de casa), trabalhava com o meu pai numa empresa comum. Então não tinha essa, esse salário é o dele e esse é o salário dela, tudo sempre foi dos dois. Como eu sempre trabalhei, aí eu sempre tive o meu dinheiro, a gente vem de uma cultura meio patrimonialista assim, que o meu pai também teve, ele sempre prezava pelo futuro. Mas eu acho que com o decorrer dos anos eu fui equilibrando. Porque meu pai preza muito o futuro, mas ele deixa de viver assim, algumas vezes, ele deixa de viajar, deixa de aproveitar a vida, fazer coisas que ele gosta para poupar lá para o futuro. Eu acho que conforme eu fui ficando mais velho eu consegui dar uma equilibrada nisso também.

**P – Deixe-me ver se entendi, vocês percebem que teve a influência da família tanto para ser modelo como anti-modelo, do que seguir e o que não seguir, é isso?**

M3 – E hoje na realidade a gente tenta influenciar, de uma certa forma, nossos pais. A gente tenta influenciar meus pais para aproveitarem um pouco mais a vida na medida do possível.

F3 – Os meus pais também.

M3 – E com eles (referindo-se aos pais da F3) para se controlarem, gerenciar melhor as finanças deles. Por exemplo, não gastar mais do que ganha, essas coisas assim, pensar um pouco mais no futuro, ter alguma reserva, alguma coisa.

**P – Você chegou a testemunhar alguma dificuldade dos seus pais por conta disso?**

F3 – Ah bastante, ainda testemunho.

**P – Vocês acham que essa percepção que vocês têm hoje sobre o gerenciamento do orçamento doméstico tem a ver com algum recurso individual, da personalidade de cada um?**

M3 – Eu acho que tem, eu sou bem racional e calculista assim. Eu tenho essa tendência para tudo, principalmente para a área de finanças, essas coisas, entendeu? A F3 tem uma tendência mais emotiva assim.

F3 – Eu tenho, mais assim eu não sei se isso que aconteceu comigo na minha infância acabou ajudando a tornar, formar a minha personalidade, principalmente nessa área de resolver não ter dívidas, não ter que resolver as coisas, não ficar devendo, não ficar na pindaíba. Eu acho que tem sim.

M4 e F4 – ambos responderam que não.

**P – Quais características pessoais que vocês acham que têm que contribuem nessa forma de gerenciar o orçamento doméstico?**

F4 – Eu sou mais controladora, mais organizada.

M4 – Eu sou completamente desorganizado e mão aberta (referindo-se a facilidade para gastar).

F4 – Então a gente achou melhor concentrar no mais organizado.

**P – Quais ganhos isso traz para vocês?**

F4 – Primeiro que as contas estão em ordem, eu acredito que isso já é uma vantagem muito grande. Porque eu fico muito nervosa quando as contas não estão em ordem, isso transparece, né? Então a gente não briga mais, então é mais fácil se precisar fazer alguma coisa diferente, a gente já sabe o quanto pode gastar ou não. Não temos mais problema com isso. Antes as contas estavam ficando sem pagar. Então a gente tinha feito uma divisão, a conta de energia e água ficava para ele, e eu ficava com o aluguel e, às vezes, acumulava contas.

M4 – E, às vezes, saía para comer, aí gastava demais porque não sabia se podia ou não, gastava demais, aí não conseguia pagar o que precisava. E assim foi. Então hoje a gente sabe o quanto pode

gastar e a gente escolhe o lugar onde vai comer dependendo de quanto a gente pode gastar.

**P – Existe alguma influência da educação de vocês pelos seus pais nessa forma de gerenciarem o orçamento atualmente?**

F4 – A gente optou por ser o oposto, né?

M4 – É. Se bem que na minha casa, quem administra isso é o meu pai. Meu pai que administra as contas, só que a minha mãe não fica sabendo, se foi deixado de pagar alguma coisa.

F4 – É... no caso dela não, seu pai administra, mas não passa nada para ela. Não fica sabendo.

M4 – Por preservação.

F4 – No nosso caso não.

M4 – No nosso caso ela fica sabendo de tudo e eu também sei.

F4 – Então eu falo para ele: paguei tal conta, mas ficou tal conta. Então ele está sempre informado do que acontece. Lá na casa dele não. A mãe dele não fica sabendo. Na minha casa, na minha mãe, o mesmo caso. Minha mãe pagava tudo, gastava tudo e eu não sabia de nada.

**P – Então o “oposto” que vocês dizem é manter um ao outro informado.**

F4 – Sim. E controle das despesas também. A minha mãe não tem controle nenhum.

M4 – A minha mãe quando vai comprar alguma coisa, ela pergunta para o meu pai se dá, meu pai fala sim ou não e pronto. Tem um controle, mas não é um controle...

F4 – Na verdade ela só pergunta se pode ou não. Não sabe limite de conta, limite de cartão de crédito, não tem noção de nada disso.

M4 – Quem fala em quantas vezes vai parcelar no cartão é ele, não é ela.

Ambos responderam que têm dificuldade de tomarem decisões conjuntas.

M5- Então, a gente falou se há coisas que realmente é mais coisa pra homem. Por exemplo: vou comprar uma televisão, vou arrumar o carro, vou sabe? Sou eu não se mete, mas é coisa mais pra casa e realmente sabe? É mercado ou então precisa comprar uma roupa pra B. (filha), por exemplo. Então eu acho que não me meto e todas essas coisas não tem briga, porque um não vai se intrometer no outro.

**P- Vocês sentam juntos pra ver se vai comprar à prazo, se tem juros, quantas parcelas. Vocês decidem isso, pesquisam fazem mais de um orçamento em outras lojas. Como que é isso?**

F5- Não juntos, cada um faz do seu interesse.

**P- E depois compartilha?**

F5- Comunica só.

**P- Comunica, mas ajuda a tomar decisão ou não?**

F5- Igual ele (marido) tá falando, né? Se é o celular dele, ele decide.

M5 - Não, mais o celular é meu. Televisão que eu comprei lá pra casa. Fui eu, fui eu praticamente. Assim comentei com ela antes de comprar: Oh, realmente a gente vai precisar comprar outra televisão porque tem uma só em casa né? E vai comprar uma outra pro quarto, vou ter que comprar entendeu? Aí eu fui atrás como eu entendo mais, eu fui atrás, pesquisei comprei pela internet, mas falei: Oh vou comprar essa aqui e tal que compensa mais, entendeu? E comprei.

**P- Você chegou a falar de juros, de parcela?**

M5- Sim, porque tem aquelas coisas que não é precíval né? Que é de longa duração e não tem juros compensa comprar em 10 vezes, 12 vezes sem juros né. Então você dilui ela e acaba não ficando tão pesado né? Mas é só isso aí também. O restante das coisas assim que a gente divide é mais uma Renner (nome de loja de roupas) que se compra uma roupa, uma coisa que você divide em menos vezes né? Sem juros.

**P- Vocês sentem que tem algum recurso pessoal, alguma característica da personalidade de vocês que facilita ou que dificulta o gerenciamento do orçamento doméstico. Essa característica que vocês tem ela é facilitadora ou dificultadora, se tem, foi espelhada em alguém?**

F5 – Difícil.

M5 – No meu caso eu acho que eu tenho. Assim o meu pai até hoje, ele é muito controlador tá, muito controlador e meu pai nossa, pra ele comprar alguma coisa só se for realmente assim de extrema necessidade, sabe? Uma coisa assim, só se tiver acabando mesmo entendeu. Se não ele não compra, ele vai até estragar pra ele poder comprar. Então eu realmente tenho um pouco disso, cê entendeu? Eu tipo vou comprar quando precisar mesmo e assim pra coisas de casa: televisão essas coisas assim, eu penso mais. O que eu gasto realmente hoje em dia em casa que é alto são coisas pro dia a dia sabe. A gente sai pra comer, eu saio às vezes pra sei lá... junto com os meus amigos fazer um happy hour, alguma coisa assim, cê entendeu? Essas coisas a gente não pensa muito né? É vamos na chácara, passamos no mercado compramos... vamos? Então, vamos entendeu? Então pra essas coisas assim a gente acaba não pensando muito entendeu, na economia. Eu não economizo tanto, mas pra pensar assim comprar televisão, comprar alguma outra

coisa assim que tem que dividir um pouco mais entendeu, eu acabo pensando duas vezes antes de fechar negócio.

F6 – Eu sei assim, que eu convenço ele mais, do que ele me convence. (rs)

**P – Você acha que há essa dificuldade de convencê-la (para M6)?**

M6 – Ah sei lá.

F6 – Eu convenço mais.

M6 – Não, sabe o que é? Eu não, espera aí, eu não vou saber explicar. Às vezes, eu vou na cidade assim, eu vou com vontade de gastar alguma coisa, daí eu posso ter o dinheiro que for na carteira, desço a cidade inteira, subo, olho, olho não me atraí nada. Então não tenho muita coisa pra ter que ficar convencendo ela do que eu quero e quando eu quero alguma coisa assim que eu vejo, já vou e compro. Agora ela já tem que ficar convencendo eu, então... (rs)

F6 – É, eu convenço mais, sei lá. Vamos supor, comprar uma geladeira nova, eu que escolho o modelo e tal. Sei lá porque, ele não liga, né? Tem até no papel, tá aqui né? Que fala que é mais cultural. Carro homem, casa mulher, acho que é por causa disso. Que coisa de casa é a mulher que decide, sei lá qual é a explicação.

APÊNDICE 7 – \*Carta ao Professor Erich Kirchler, membro do Departamento de Psicologia Econômica, Psicologia da Educação e Avaliação na Universidade de Viena, Áustria (e-mail: erich.kirchler@univie.ac.at)

Esse diálogo está sendo revelado pela importante contribuição de Erich Kirchler nessa pesquisa, por ele ter disponibilizado pronta, generosa e gratuitamente todos os seus artigos e com outras parcerias. A visualização de grande parte desses artigos é cobrada pelas revistas que os divulgam. Compartilho com a finalidade de que outros pesquisadores também interessados por esse assunto (decisões financeiras conjugais) tenham o mesmo acesso privilegiado que tive ao acervo científico do autor.

### **Mensagem encaminhada**

Assunto: Study on Spouses' financial decisions-making in Brazil

De: **Angélica Lopes Gonçalves** (flixs2009@hotmail.com)

Enviada: terça-feira, 7 de julho de 2015 16:59:04

Para: erich.kirchler@univie.ac.at (erich.kirchler@univie.ac.at)

Olá, Prof. Erich Kirchler,

Me chamo Angélica Lopes Gonçalves, sou mestrandanda no Curso de pós-graduação na UNESP (Universidade Paulista Júlio de Mesquita Filho), campus de Bauru. A área de pesquisa é em Psicologia do Desenvolvimento e aprendizagem, na qual escolhi a fase adulta. O meu tema de dissertação é decisão financeira entre casais. Gostaria de enfatizar os aspectos psicológicos envolvidos nesse processo de tomada de decisão especificamente na dimensão econômica.

Soube por Vera Rita de Mello Ferreira em seu livro Psicologia Econômica: estudo do comportamento econômico e da tomada de decisão, que você pesquisa sobre esse tema, inclusive pretendo utilizar um modelo de um artigo teu intitulado Spouses' joint purchase decisions: determinants of influence tactics for muddling through the process (1993).

Gostaria de saber se tem outros artigos teus relacionados a esse tema enfatizando instrumentos de coleta de dados validados cientificamente. Necessito de mais instrumentos para coletar dados sobre esse tema.

Hi, Prof. Erich Kirchler,

My name is Angélica Lopes Gonçalves. I am taking a master degree in a postgraduation course at UNESP (a public university in São Paulo state in Brazil). The research area is in Developmental Psychology and Learning, and my focus is on adulthood. My dissertation topic is on spouses' financial decisions and psychological aspects involved. I would like to emphasize spouses' decision-making process specifically in the economic dimension.

I learned from Vera Rita Ferreira de Mello in her book Economic Psychology: study of economic behavior and decision making, published in 2008 in Brazil (Psicologia Econômica: estudo do comportamento econômico e da tomada de decisão) that you have research this subject. I also would like to use a table from your article Spouses' Joint Purchase Decisions: determinants of influence tactics is muddling through the process (1993, page 4) in my paper. I would like to know if you have your other articles related to this issue emphasizing data collection instruments scientifically validated. I need more instruments to gather data on this subject.

Looking forward to know your opinion about my paper.  
I would like to thank you by now for your attention and your help.

Yours sincerely,  
Angélica Lopes Gonçalves

\*Carta escrita por mim e traduzida para o inglês pelo professor de inglês Ricardo Cesar Piccinato Alves.

**Resposta:**

De: **Kirchler Erich** (erich.kirchler@univie.ac.at)  
Enviada: terça-feira, 7 de julho de 2015 22:04:31  
Para: Angélica Lopes Gonçalves (flixs2009@hotmail.com)

Dear Ms Lopes Gonçalves,

Thank you for your mail and for your interest in our work. If you like to download further publications, please use the following link and passwords:

<http://ppcms.univie.ac.at/index.php?id=349>

Passwords: kirchle3

pblktnn

There is also a book which contains lots of information about methods, especially the couple diary:

Kirchler, E., Rodler, C., Hölzl, E. & Meier, K. (2001). Conflict and Decision-Making in Close Relationships. Love, Money and Daily Routines. Hove, UK: Psychology Press.

Best regards,

Erich

---

Quando pensei em compartilhar esse diálogo por conta das referências (links e senha de acesso) com outros pesquisadores achei respeitoso pedir autorização, eis que segue nossa comunicação:

**Von:** Angélica Lopes Gonçalves [mailto:flixs2009@hotmail.com]

**Gesendet:** Freitag, 30. Dezember 2016 18:44

**An:** Kirchler Erich <erich.kirchler@univie.ac.at>

**Betreff:** Study on Spouses' financial decisions-making in Brazil

Hi, Erich Kirchler

I am writing to thank you for your important contribution to my research on financial decisions between couples. I know that you were the forerunner of this subject of studies that, only now, I had access to. I'm grateful for making access to your articles and of your colleagues. Please, I ask you permission to share your publications with other researchers. Could I disclose the link and the passwords you gave me in the appendices of my dissertation?

Thank you very much for your invaluable help.

Best regards and happy new year!

Angélica Lopes Gonçalves  
(Bauru city, São Paulo state, Brazil)

**Resposta:**

Dear Angelica,

I am happy that the link was useful. You can share it with your colleagues.

Also to you a Happy New Year,

Erich