
Educação financeira, critérios e prioridades

Artigo Especial

WWW.DINHEIRAMA.COM

Escrito por: Conrado Navarro

Educação financeira, critérios e prioridades

Artigo Especial

Você já parou para pensar em como toma suas decisões de consumo? Tente se lembrar do momento em que viu determinado produto e decidiu comprá-lo. Deixe-me ajudá-lo: o exato instante em que seu desejo falou mais alto trouxe, em sua imaginação, diversas situações em que o uso do produto lhe conferia vantagens, benefícios, satisfação e alegria. Tudo na sua cabeça, em ocasiões surreais, mas suficientemente fortes. Momentos de forte emoção.

O estímulo varia de pessoa para pessoa, mas está sempre presente. O sentimento de participação e pertencimento existente nas sociedades transforma a compra em um hábito mais relacionado ao valor subjetivo e intangível de seu legado que à real necessidade em torno do produto em questão. Ou existe alguma lógica no dia-a-dia de alguém que gasta até 60% de sua renda em marca e produtos de luxo?

Eu compro, você compra, todo mundo compra...

Em outras palavras, compramos muito mais porque queremos do que porque precisamos. E aí as coisas começam a se complicar. Apelando à tão maltratada sabedoria popular, "*querer não é poder*". Comprar porque é bacana, dá prazer e completa não garante continuidade profissional, melhores condições familiares ou uma aposentadoria melhor. Não, isso só torna o presente aparentemente mais rico.

A esta altura você está meio bravo comigo ou com uma ligeira culpa por ter gasto tanto com algumas bobearias e tão pouco com o que realmente interessa. De repente mantém um guarda-roupa cheio de camisetas de grife, um bom carro na garagem, mas reclama da falta de dinheiro para a reforma da cozinha e para o curso de inglês dos filhos. Ou quem sabe você é do tipo que paga caro por muitas horas em salões de beleza, mas deve no cartão de crédito e na faculdade. Um bom observador e uma janela aberta podem conferir melhores exemplos.

A provocação incomoda, mas é capaz de fazer você refletir? Excelente! Sugiro que mantenha a atenção e direcione seus pensamentos (a essa altura envolvidos com as inúmeras compras dos últimos dias) para o texto. Você está exatamente na situação que escolheu. Como toda interpretação está sujeita a conclusões precipitadas, explico: escolhas são sempre reflexo de prioridades. Ou da falta delas.

Priorizar é um passo essencial em qualquer área de nossa vida.

Sejamos francos e menos hipócritas ao menos uma vez: quem sustenta dívidas e/ou vive com problemas financeiros sabe o que precisa fazer para mudar sua situação: contabilizar as dívidas totais e negociá-las; anotar suas receitas e despesas; cancelar cartões de crédito; consumir menos; economizar mais; aprender mais; etc. Certas coisas são óbvias, mas mexem com coisas maiores que o bolso. Ego. Orgulho. Família. Quem quer realmente se dar ao trabalho de sair da zona de (des)conforto?

Ao mesmo em tempo em que clamamos por práticas comprovadas para sair do vermelho e investir com mais inteligência, relutamos em aceitar que a responsabilidade de levar adiante novos hábitos financeiros é nossa, e só nossa. Queremos que alguém ou alguma instituição apresente a solução. Se nada acontecer, a culpa é do método, da abordagem, da difícil implementação, disso e daquilo. Nunca da ausência de critérios e das prioridades difusas.

Eu poderia citar inúmeras razões para você usar seu dinheiro com mais parcimônia e investi-lo com mais frequência. Hoje não. Afinal, você também já sabe que os filhos custarão cada vez mais, que os juros no Brasil são altíssimos, que a Previdência Social seguirá ruindo e que não importa o quanto você tenha, nunca terá o que julga merecer (ou suficiente, se preferir), para ficar em poucos exemplos.

No final, tudo se resume a que critérios e prioridades você está disposto a discutir e implementar, ao que realmente interessa no decorrer de sua vida e nos planos de sua família. Ao que você pretende construir em termos patrimoniais e/ou deixar como legado. Claro que tudo isso pode ser uma tremenda bobagem, especialmente se sua prioridade é apenas achar graça do presente. A depender do critério, sua prioridade já deve ser fechar esta janela. Escolha. Viva.

- *Conrado Navarro* - Educador financeiro, tem MBA em Finanças pela [UNIFEI](#). Sócio-fundador do Dinheirama, autor dos livros: *"Vamos falar de dinheiro?"* (Novatec) e *"Dinheirama"* (Blogbooks). Navarro atingiu sua independência financeira antes dos 30 anos e adora motivar seus amigos e leitores a encarar o mesmo desafio. Ministra cursos de educação financeira e atua como consultor independente. No Twitter: twitter.com/Navarro
- **Fonte:** <http://dinheirama.com/blog/2010/08/02/reflexoes-sobre-educacao-financeira-dinheiro-negociacao-e-descontos/>