



Muito mais do que um meio de troca, ele é, desde tempos ancestrais, o alvo privilegiado das nossas projeções. Idolatrado por uns, diabolizado por outros, a sua influência na química cerebral é tão forte como os efeitos da paixão ou de drogas. Conheça os estudos sobre este objeto-fetice e os fatores que levam a uma relação sábia, equilibrada e prazenteira com ele

— POR CLARA SOARES

# A OBSESSÃO DO DINHEIRO

# S

Se existisse uma métrica para o espaço que o dinheiro ocupa nas nossas cabeças ao longo de um só dia, ele seria... demasiado. A fantasia de ser rico, muito rico, e realizar qualquer extravagância é capaz de induzir uma espécie de transe afrodisíaco. Este efeito sedutor contrasta com a desconfiança e o mal-estar social em relação aos abastados, por serem protagonistas de pecados capitais, por influência da teologia cristã no Ocidente (“é mais fácil passar um camelo pelo fundo de uma agulha do que um rico entrar no Reino de Deus”). E, contudo, afastar o dinheiro da mente é como pedir a alguém para não pensar num Ferrari vermelho: uma missão impossível.

“Tal como a comida motiva os cães, o dinheiro motiva as pessoas”, observou o investigador norte-americano Brian Knutson à *Harvard Business Review*. Ao estudar os mecanismos cerebrais envolvidos na tomada de decisões financeiras, o professor de Psicologia e Neurociência da Universidade de Stanford concluiu que “nada excita mais o cérebro do que o dinheiro – nem os corpos nus ou cadáveres deixam as pessoas tão agitadas.”

Há qualquer coisa de erótico, e também de escatológico, na relação com esse objeto de desejo e que começa na infância. Logo aí se aprende que o dinheiro não nasce nas árvores nem cai do céu e que mais vale, desde cedo, engendrar estratégias para ganhá-lo, poupá-lo e investi-lo, sem contar com o ovo no cu da galinha.

Curiosamente, alguns dos muitos nomes que se dá ao dinheiro são de teor alimentar: massa, cacau, bago, caroço, carcanhol ou sal (de onde deriva a palavra “salário”), enquanto o efeito sensorial das moedas a circularem



“ [A oniomania ou vício das compras] é o mecanismo à mão para aliviar sentimentos de ansiedade, depressão, tristeza ou isolamento, mas depois vêm a culpa, a vergonha e outras emoções negativas ”

MARGARIDA BRAGA  
Psiquiatra e docente  
na Universidade do Porto

de mão em mão (hoje, saem de slot machines e de caixas automáticas que dão troco no ato do pagamento) terá estado na origem do “pilim”. Ninguém gosta de estar sem cheta, chavo, centavo, cêntimo e, na ânsia de querer mais, sem sequer saber para quê (quantos de nós saberiam o que fazer ao certo se ganhassem uma herança inesperada ou o Euromilhões?), persegue-se o papel, ou guito (cordel que ata os maços de notas) – hoje, “k” (abreviatura de mil) e “cripto” – e, nalguns casos, através de esquemas engenhosos e duvidosos, que continuam a gerar sucessos de bilheteira.

O que leva muitos de nós a perseguir, obsessivamente, este objeto de troca, que se converte num fim e desperta emoções tão fortes quanto, porventura, doentias?

#### A NEUROECONOMIA EXPLICA

A incursão da Ciência no estudo dos mecanismos mentais que norteiam as decisões é relativamente recente e deve-se, em boa parte, à entrada das ressonâncias magnéticas nos laboratórios de investigação e a estudos inéditos como o conduzido por um grupo de médicos da Universidade de Harvard, no início do século.



Na amostra havia participantes com adição e outros sem esse problema. Os investigadores ofereceram cocaína aos primeiros e dinheiro aos segundos e, para surpresa geral, os resultados dos exames cerebrais dos dois grupos foram quase indistinguíveis. Em ambos, esteve em jogo o circuito de recompensa cerebral, que envolve instinto, cognição, motivação e memória e, principalmente, a libertação de doses generosas de dopamina, no núcleo accumbens (ver infografia *Como o “plim, plim, plim” nos dá a volta à cabeça*).

O neurocientista português Rui Costa, CEO do Instituto Allen, com sede em Seattle, nos Estados Unidos da América, explica por que razão estamos programados para perseguir a gratificação: “Evoluímos no sentido de nos deslocarmos para sítios onde há mais comida ou o clima é melhor; hoje, isso pode passar-se com o dinheiro.” E adianta: “Cria-se um hábito, mas também uma dependência, uma obsessão.”

O sexo, as drogas, o chocolate e o dinheiro fazem disparar estes mecanismos, que se traduzem em picos de prazer, euforia – no caso do dinheiro, motivação para investir ou

## Como o “plim, plim, plim” nos dá a volta à cabeça

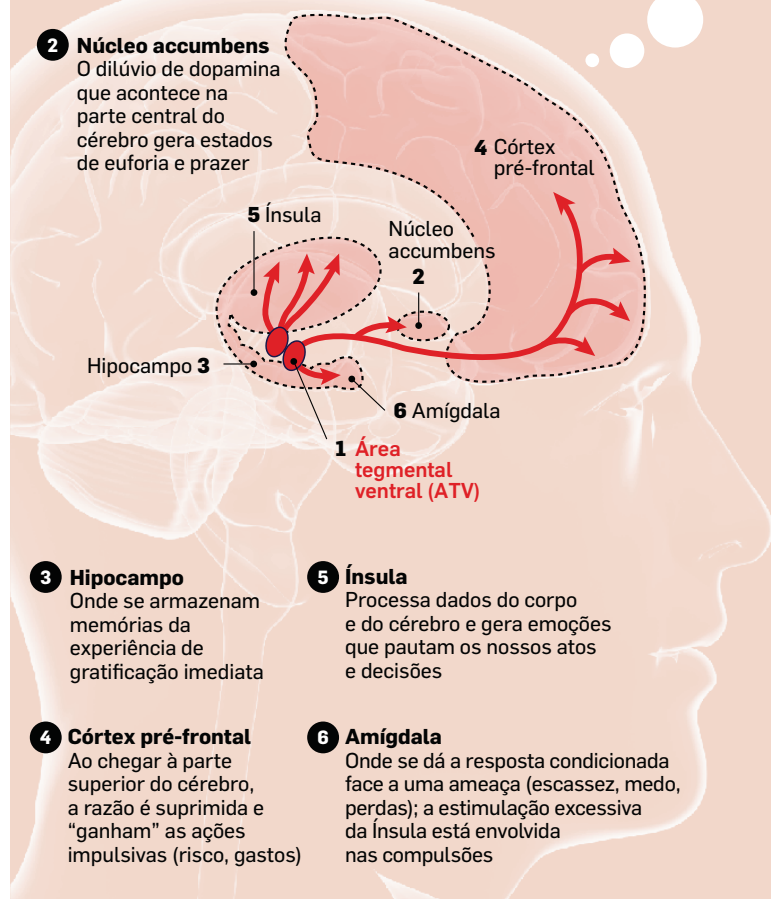
*O dinheiro ativa o circuito de recompensa do cérebro, como sucede com o sexo e as drogas*

**1 Área tegmental ventral (ATV)**  
Região cerebral onde se inicia o circuito de procura e recompensa. Com um papel importante no prazer, na paixão, na motivação e na aprendizagem, este agrupamento de neurónios que regulam a libertação de dopamina e de outros neurotransmissores também fica ativo quando manuseamos dinheiro ou realizamos operações que podem levar a ganhos financeiros



**2 Núcleo accumbens**  
O dilúvio de dopamina que acontece na parte central do cérebro gera estados de euforia e prazer

**4 Córtex pré-frontal**



**3 Hipocampo**  
Onde se armazenam memórias da experiência de gratificação imediata

**5 Ínsula**  
Processa dados do corpo e do cérebro e gera emoções que pautam os nossos atos e decisões

**4 Córtex pré-frontal**  
Ao chegar à parte superior do cérebro, a razão é suprimida e “ganham” as ações impulsivas (risco, gastos)

**6 Amígdala**  
Onde se dá a resposta condicionada face a uma ameaça (escassez, medo, perdas); a estimulação excessiva da ínsula está envolvida nas compulsões

A **dopamina** é a principal “culpada” do que nos leva a ficar dependentes das sensações de euforia, prazer ou satisfação. À medida que se desenvolve tolerância ao neuroquímico, as ações para obter o mesmo efeito repetem-se cada vez mais (no caso, possuir mais dinheiro), podendo tornar-se uma compulsão.

FONTE Julia Khoury, médica psiquiatra da Universidade Federal de Minas Gerais e National Institute on Drug Abuse

MT/VISÃO

**Greg Steinmetz** Escritor e analista financeiro

## “Nós, humanos, temos uma relação complicada com o dinheiro”

O autor de *O Homem Mais Rico de Sempre* explica à VISÃO o que motiva a acumulação de riqueza e quais os ingredientes que contribuem para fazer fortuna



### O que mais o impressionou na história de Jakob Fugger?

Embora Fugger descendesse de uma família de comerciantes, era altamente improvável alguém que não pertencesse à nobreza tornar-se tão rico como um rei, e isso é muito revelador do seu talento.

### Se ele vivesse hoje, o que seria diferente?

A tecnologia mudou, mas a natureza huma-

na não. Ele haveria de encontrar alguma maneira de fazer fortuna.

### O que pode alavancar o sucesso, financeiro e social?

O dinheiro ajuda no começo, mas continua a ser necessário ter inteligência, determinação e bom senso. E ser egoísta, também.

### Como se explica a filantropia?

Creio que, para Fugger, ganhar dinheiro

era uma forma de expressão. Ele sabia que era mais capaz do que os seus rivais, e parte da motivação dele era querer prová-lo. Para ser filantropo, é preciso, antes de tudo, ter dinheiro. Fugger tinha e construiu o primeiro projeto habitacional público do mundo, o Fuggerei. Ele queria ajudar as pessoas, mas também viu nisso uma forma de dizer “Olhem para mim!”

### Quem é mais propenso à síndrome de húbriis, ou seja, fazer o que quer sem limites, por crer que pode – o lado sombrio do dinheiro –, apostando, por exemplo, no enriquecimento ilícito e na especulação financeira ou imobiliária?

Surpreende-me que veja um lado negro do

dinheiro na especulação imobiliária. Como vão ser construídas novas casas sem existirem incentivos para isso? Se a sua pergunta é o que leva alguém a querer construir uma estrutura que se estende até o céu, acho que todos sabemos a resposta: a insegurança e a gratificação do ego.

gastar – que, no limite, se refletem em escolhas duvidosas. Apesar dos esforços dos cientistas no sentido de identificar e antever comportamentos no volátil mercado bolsista, Rui Costa assegura: “Mesmo com os algoritmos mais complexos, o que funciona melhor, em termos preditivos, é o sinal biológico de dopamina no cérebro.”

Sabe-se já que numa operação de risco, como a compra de ações, a antecipação de lucros rápidos eleva os níveis de dopamina e outros neurotransmissores e, sob o efeito deles, os processos racionais (no córtex pré-frontal dorsolateral, habilitado a avaliar decisões de forma objetiva) ficam suprimidos. Se a coisa der para o torno e suscitar arrelias, entra em cena a ínsula, no sistema límbico (parte mais primitiva do cérebro). E ponderar uma decisão financeira difícil não dispensa a estreita colaboração entre núcleo accumbens (onde se processam as emoções, o movimento e a motivação) e córtex pré-frontal (sede das funções executivas e de planeamento).

A neurociência a legitimar uma evidência empírica: o dinheiro faz o mundo girar, como cantava Liza

Minnelli no musical *Cabaret – Adeus Berlim*, de Bob Fosse, nos anos 1970. A resposta que vale milhões talvez seja compreender o que projetamos neste objeto, que se aproxima de um comprimido mágico com efeitos secundários. Tanto previne chatices, confere liberdade de movimentos, ascensão social, doses de felicidade e poder, como é capaz de intoxicar, difícil de largar e tem a fama de corromper, como ilustra o clássico da literatura alemã *Fausto*, obra-prima de J. W. Goethe, em que o protagonista vende a alma ao Diabo a troco da realização dos seus desejos, que é o dilema moral do homem moderno: ao negligenciar a inteligência emocional e financeira corre o risco de ficar refém do “vil metal” (que rima com “paixão fatal”).

### COMO SE FAZEM FORTUNAS

Na sociedade atual, em que a abundância material, o consumo e o estatuto são valores dominantes, vingam as estratégias orientadas para obter sucesso financeiro, expandir rendimentos e gerar riqueza.

Segundo a análise da *Forbes Internacional*, divulgada em abril, existem quase três mil detentores de fortunas

estimadas em mais de mil milhões de dólares. Os Estados Unidos da América lideram o ranking, com 813 super-ricos, seguindo-se a China, com 406 bilionários, e a Índia, com 200. Sem surpresas, entre as 20 pessoas mais endinheiradas, à escala global, apenas uma é do sexo feminino: Françoise Bettencourt Meyers, neta do fundador da L'Oréal, tem uma fortuna familiar estimada em 99,5 mil milhões de dólares.

Num artigo recente, a BBC fez as contas, chegando à conclusão de que a maioria (81%) dos afortunados concentra mais riqueza do que os quatro mil milhões mais pobres que há no mundo. Uma desigualdade chocante, que tem levado cada vez mais vezes a chamar a atenção para a necessidade de taxar os super-ricos.

Pergunta-se: se eles não existissem, quem iria financiar os encargos avultados associados à inovação ou contribuir para melhorar muitas vidas (ver caixa *A Gênese da Filantropia*)?

Por detrás de cada fortuna com muitos dígitos há quase sempre uma história em que houve um encontro feliz entre talento, oportunidade e a boa gestão de circunstâncias favorá-

### O que contribui para a escassez, ou abundância, patrimonial?

Acima de tudo, é preciso ser inteligente, mas muitas pessoas inteligentes são pobres. Algumas nunca chegam a ter uma oportunidade por lhes faltar “uma boa mão” (expressão usada em contexto de jogo, significando ter menos condições, à partida). Outras não são motivadas por dinheiro, e outras, ainda, querem muito dinheiro, mas falham por serem imprudentes, desleixadas ou preguiçosas.

### Gerimos o dinheiro da mesma forma que lidamos com os outros, onde entram questões de confiança, insegurança, posse, etc.?

Nós, humanos, temos

uma relação complicada com o dinheiro. Queremos que ele satisfaça as nossas necessidades diárias, mas também queremos que ele compre coisas que nos façam sentir bem. Podemos usá-lo ao serviço dos outros ou como uma via para nos exibirmos. O ideal seria partilhar aquilo de que não precisamos, mas não evoluímos assim, o que terá que ver, talvez, com o nosso instinto de sobrevivência. Queremos sustentar-nos, a nós e aos que nos são próximos, em primeiro lugar.

### É mais sábio usar dinheiro vivo ou fazer transações digitais?

Pessoalmente, entendo que é mais fácil fazer as transações através de

cartões e aplicações, uma vez que permitem obter um registo em papel.

### Há algum mito associado à riqueza que possa validar ou pretenda desmontar?

Há um ditado que diz que a construção das grandes fortunas assenta num crime. Acredito que criar uma riqueza se faz com base em boas ideias. Elon Musk, por exemplo, é uma pessoa estranha, mas viu uma oportunidade nos carros elétricos que as grandes empresas perderam. A mesma coisa se passou com Jeff Bezos e a Amazon. Essas pessoas querem ser podres de ricas, mas, no processo, acabam por mudar o nosso mundo, como Fugger mudou o dele.

## Os estudos da equipa do psicólogo Paul Piff mostraram que, quando o dinheiro sobe à cabeça, é frequente uma pessoa sentir-se merecedora e superior, colocar interesses próprios acima dos de outros e da ética e ter menos empatia, com o risco de ficar viciada nisso



MARCOS BORGA

▲ **Lotaria de eventos** Para Manuela Grazina, neurocientista e docente da Universidade de Coimbra, a relação com o dinheiro é fruto da herança genética, de influências sociais e ambientais, entre outras

veis. Mais do que o uso dado a tanta riqueza, importa decifrar os ingredientes que a potenciam.

“Somos o resultado de uma lotaria de eventos, pois a nossa herança genética dita uma parte do nosso funcionamento”, avança Manuela Grazina, neurocientista do Centro de Neurociências e Biologia Celular (CNC) da Universidade de Coimbra. Reconhecendo que “aquilo em que nos tornamos depende do ambiente intrauterino, da alimentação, das interações e hábitos de vida e do nosso sistema biológico e neuroquímico”, a professora universitária entende que o genoma também é um reflexo das influências sociais e ambientais.

Dito de outra forma, a exposição a condições adversas no início da vida pode alterar as estruturas do circuito da recompensa, levando à redução do volume do hipocampo e a mudanças no tamanho do corpo caloso, contribuindo para a ansiedade, a depressão e dificuldades de foco: “Um circuito de recompensa desequilibrado, seja por vulnerabilidade genética – que pesa em mais de 40% no desenvolvimento de adições – ou devido a falhas afetivas que alteram o córtex pré-frontal, pode

estar na base de uma relação aberrante e descontrolada com o dinheiro.”

A personalidade e a biografia de cada um também não pode ser esquecida: “Quando sentimos o impulso para comprar mais uns sapatos, mais uma joia, mais um carro ou uma casa, isso está ligado a uma memória de recompensa e de valorização.”

Regular estes impulsos não é fácil, mas é possível. O segredo parece estar na ativação do córtex pré-frontal, a sede do julgamento e das decisões: “É aí que se liberta um neurotransmissor – ácido gama-aminobutírico (GABA) – que inibe a estimulação do sistema límbico e evita o excesso de dopamina e de adrenalina (a hormona do stresse).” Porém, Manuela Grazina lembra que “esta é a última parte do cérebro a desenvolver-se, por volta dos 21 anos”, ou seja, só na idade adulta se fica habilitado a gerir bem o mealheiro.

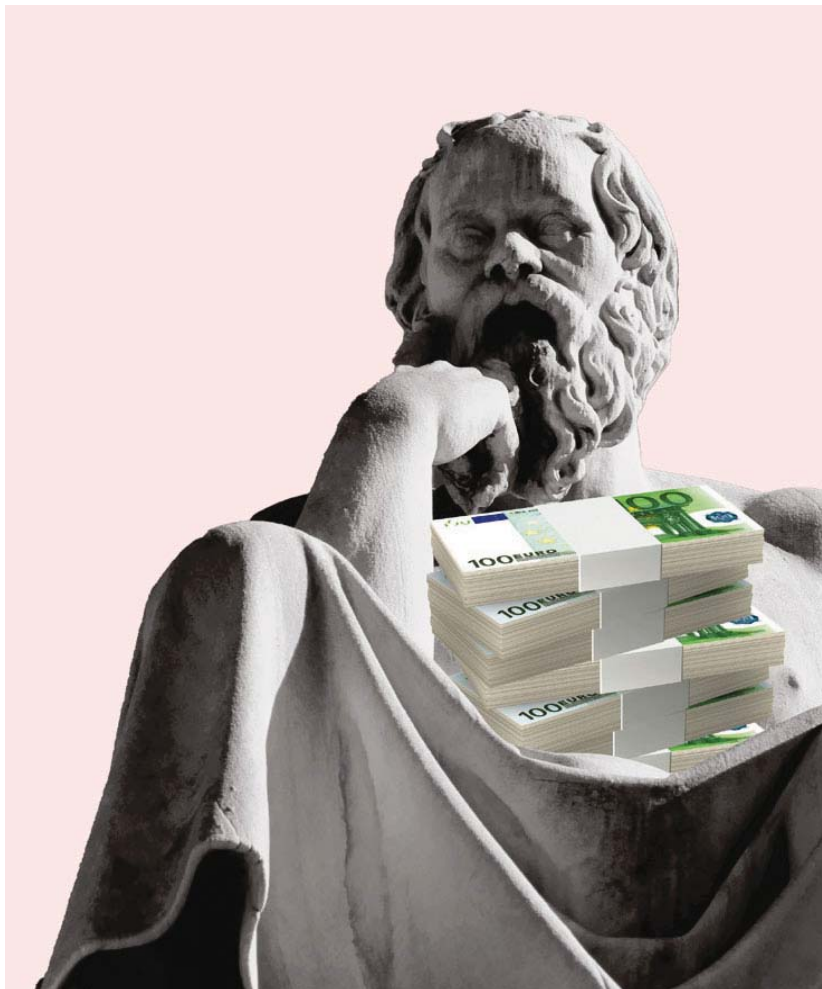
#### MAIS RIQUEZA, MENOS EMPATIA

A capacidade de multiplicar lucros e de dar brilho a tudo o que toca pode ser um dom, mas também uma maldição. Taylor Swift, Britney Spears, Katy Perry ou Imagine Dragons são alguns dos nomes sonantes da indústria musical que usaram a expressão “Toque de Midas” nas letras das suas canções.

Há onze anos, numa palestra pública (TEDx Marin), o psicólogo social norte-americano Paul Piff apresentou vários estudos que revelam como o dinheiro altera os nossos atos: “A medida que sobem os níveis de riqueza, a compaixão e a empatia diminuem e os sentimentos de direito e merecimento aumentam, com tendência a priorizar os interesses próprios.”

Usando o jogo do Monopólio e criando um desenho experimental em que alguns participantes não tinham chances de ganhar, Piff e colaboradores descobriram que ocupar um lugar de privilégio fez com que os participantes com mais poder atribuído no jogo agissem como se o tivessem mesmo.

O controverso psicólogo social Philip Zimbardo, famoso pelo estudo *Prisão de Stanford*, apercebeu-se disso da pior forma, nos anos 1970: os “guardas prisionais” tornaram-se sádicos e comportaram-se de forma cada vez mais abusiva com os “presos” e a experiência teve de ser interrompida antes do tempo. Um breve



“ Quem compreende melhor as suas emoções trata melhor o dinheiro, fazendo gastos conscientes ”

**DENNIS GOMES PEREIRA**  
Economista e autor de tese de mestrado no ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa

exercício de introspeção será suficiente para constatar que, em algum momento, cada um de nós já deu por si a colocar interesses próprios acima dos de outros em situações comuns: tratar um empregado com arrogância, acelerar o veículo ao avistar um peão com mobilidade reduzida a entrar na passadeira ou buzinar a um ciclista cumpridor do Código de Estrada antes de o semáforo ficar vermelho.

“Num contexto em que se idolatra o dinheiro e os símbolos de estatuto que pode comprar, isso altera a engenharia mental e a forma dicotómica de encarar os outros, vistos como entraves ou facilitadores das ambições próprias”, lê-se num artigo da *New York Magazine*, da autoria de Lisa Miller, que se referia à correlação encontrada pela equipa de Piff: quando o dinheiro sobe à cabeça, o desprezo interpessoal, aliado a condutas egoístas e menos empáticas, leva a dianteira à ética e pode ser aditivo.

“Nós, humanos, temos uma relação complicada com o dinheiro”, afirmou Greg Steinmetz, por escrito, à VISÃO (ver entrevista). O analista financeiro, que foi jornalista no *The Wall Street Journal* e é autor do livro *O Homem Mais Rico de Sempre* (Casa das Le-



atrás do nível da Alemanha, em 2009 (há 15 anos!).

No mesmo estudo, apurou-se que um em cada quatro enfrenta dificuldades no pagamento de contas e no cumprimento de obrigações financeiras e que ter um menor bem-estar financeiro equivale a uma probabilidade três vezes maior de experienciar tristeza (63%, face aos que referem esse bem-estar 19%) e outras queixas psicológicas.

Se as consequências parecem óbvias, as causas nem tanto, a começar nas atitudes. Atribuir uma conotação negativa ao dinheiro promove sentimentos de medo, ou de culpa, que atrapalham a adoção de comportamentos saudáveis. Um deles, identificado na investigação, é o padrão de evitamento: para 18%, é preferível não pensar no estado das suas contas. O outro é a ansiedade financeira, que afeta sobretudo pessoas do sexo feminino menos escolarizadas e com rendimentos baixos. Contudo, ter literacia e desafio na carteira não garante, *per se*, o bem-estar financeiro, uma vez que as crenças e atitudes moldam os comportamentos de poupança e de não endividamento.

“O dinheiro é de quem o poupa e não de quem o ganha, já dizia a minha avó”, observa Sérgio Cardoso, responsável do Doutor Finanças. Longe dos tempos em que vigorava a troca direta e em que a acumulação de riqueza era visível, em animais, propriedades e outros bens, “hoje usamos o dinheiro e não vemos o que os outros poupam, só vemos onde o gastam”. Em carros, férias, telemóveis, restaurantes...

Não admira, neste contexto, que seja tão difícil poupar: “Gostamos de ter exemplos para seguir e imitar e replicamos esses modelos sem conhecer o património que está por detrás deles.” E há outro aspeto, não menos relevante, a ter em conta: “Muitas vezes, quem tem os melhores comportamentos financeiros nem sempre o demonstra.”

**OH, DOCE ILUSÃO!**

A evidência científica permite afirmar que parte das dificuldades atravessadas por muitos se deve a más escolhas, mas o contrário também é verdadeiro. Sérgio Cardoso esclarece: “Se for ao supermercado e tiver folga financeira, é mais económico comprar uma embalagem grande, mas essa alternativa fica excluída caso não tenha capa-

tras), conta a história de Jacob Fugger (1459–1525), o primeiro bilionário da História. A sua fortuna representava 2% da riqueza produzida na Europa e terá sido fruto da conjugação invulgar de talento, frieza, determinação e ousadia. Neto de camponeses, o banqueiro impôs a sua visão dos negócios a clérigos e monarcas e dedicou a vida a perseguir a riqueza pela riqueza, que de pouco lhe valeu noutros domínios: foi traído pela mulher e, no seu leito de morte, apenas estavam presentes aqueles a quem pagou para o servirem.

No mito, Midas renuncia ao seu poder com a ajuda de Baco, deus do vinho, e sentiu-se mais leve. Na vida real, como se consegue ter uma relação sustentável e humanizada com a carteira?

**MENTE, CORPO E CARTEIRA**

Um estudo divulgado em maio pelo site Doutor Finanças, em parceria com a Laicos – Behavioural Change, revela um cenário pouco feliz. Dos 800 inquiridos, portugueses com idades entre os 18 e os 75 anos, metade sentem-se ansiosos com as finanças pessoais e 64% têm um baixo conhecimento financeiro, que fica

**Retrato do nosso bem-estar financeiro**

*Um estudo recente sugere que os portugueses têm uma relação pouco saudável com as suas finanças pessoais, o que contribui para consequências indesejadas*



**50%**

Sentem-se ansiosos quando pensam nas suas finanças pessoais e 22% admitem que preocupar-se com o dinheiro limita o sucesso profissional



**47%**

Experimentam dificuldades económicas e não podem fazer algumas coisas com amigos por não terem dinheiro para isso



**64%**

Têm um baixo nível de conhecimento financeiro e só 36% responderam corretamente às três questões colocadas, sobre taxas de juro, inflação e risco (diversificação)



**45%**

Nunca fizeram investimentos (certificados de aforro, planos poupança e reforma, ações, EFT)



**17%**

Não têm forma de responder a uma despesa inesperada de dois mil euros no próximo mês e a 42% falta um fundo de emergência para três meses (doença, desemprego, etc.), ou seja, estão mal de poupanças



**27%**

Um em cada quatro portugueses tem dificuldade em pagar contas e cumprir obrigações financeiras, mas só 22% têm a perceção de estarem endividados

Fonte: O Bem-estar Financeiro em Portugal: Uma Perspetiva Comportamental. Doutor Finanças, Laicos 2024, NOVA Marketing Analytics Lab

# Da troca direta à criptomoeda

Curiosidades sobre a evolução do dinheiro ao longo dos tempos

## 6000 A 5000 A.C.

### MERCADO DE TROCA DIRETA

Faziam-se acordos para transacionar bens. Produtos agrícolas, peles de animais, sal, armas e outros serviam como moeda de troca, e o valor era negociado entre as partes interessadas.



## 3000 A 1200 A.C.

### REGULAÇÃO DE TRANSAÇÕES

Na Mesopotâmia (Médio Oriente), usavam-se símbolos em tábuas de argila para as dívidas. Os empréstimos e juros eram pagos em bens (no Oriente eram usadas conchas) e as coimas em prata.

## 770 A.C. A 640

### OS PRIMEIROS 'BANCOS'

Na Roma Antiga, os templos eram locais seguros para emprestar dinheiro e guardar moedas. Acredita-se que a primeira moeda surgiu no reino da Lídia (atual Turquia), mas a primeira cunhagem padronizada foi em Guanzhong, na China.

## 1128 A 1139

### MOEDA PORTUGUESA

No Reino de Portugal, com Afonso Henriques, dá-se

a primeira emissão de dinheiro em liga de cobre com prata e motivos de cruzeiros, figura régia, árvore de vida, entre outros.



## 1260 A 1500

### PAPEL-MOEDA

A China, pioneira no uso das notas, revolucionou as trocas comerciais e agilizou a circulação de capitais. Surgiu a letra de câmbio para facilitar pagamentos internacionais. Ganharam forma as dívidas públicas e os títulos negociáveis.



## 1531 A 1637

### MERCADO ACIONISTA

Em Antuérpia, surgiu a Bolsa de Valores, e na Inglaterra foi criada a lei das falências (1542) e a primeira sociedade anónima. A Companhia Holandesa das Índias Orientais lançou a Oferta Pública Inicial. Vieram os contratos a prazo, mais a especulação e as perdas financeiras.

## 1661 A 1791

### SISTEMA DE FINANCIAMENTO MODERNO

As primeiras notas europeias surgem na Suécia. O banco central controlava a oferta monetária e imprimia a moeda nacional. Nasce o Banco dos Estados Unidos, impulsionando a globalização à escala internacional.

## 1816 A 1870

### PADRÃO-OURO

As guerras entre nações e a inflação de preços pela emissão excessiva de papel-moeda levou à criação de taxas de câmbio internacionais fixas entre países adotantes, reduzindo a incerteza no comércio internacional.



## 1958 A 1986

### DINHEIRO DE PLÁSTICO

O Bank of America lançou o primeiro programa de cartão de crédito, que se internacionalizou nos anos 1970, seguido do cartão de débito. Assiste-se à proliferação das ATM e à desregulamentação dos mercados financeiros.



## 1990 A 1999

### TRANSAÇÕES ONLINE

A introdução dos chips nos cartões (método mais seguro do que as bandas magnéticas) revelou-se um sucesso nos estabelecimentos comerciais e criou condições para as transações online (sem usar dinheiro vivo).

## 2000

### INOVAÇÕES FINANCEIRAS

Com a web, surgiram formas alternativas de emprestar dinheiro e captar e distribuir valores sem intervenção bancária (P2P), bem como prestadores não bancários. A generalização do uso de smartphones deu lugar aos pagamentos e plataformas móveis.

## 2008 A 2020

### CRISES, CRIPTOMOEDAS E E-COMMERCE

O fim da bolha de investimentos massivos em hipotecas, nos EUA, levou a uma tempestade financeira global, que implicou a redução das taxas de juro e, após a pandemia, seguiram-se as intervenções nos mercados. Nasce o dinheiro digital (como a popular Bitcoin, em 2009), que usa a criptografia para as transações e tecnologia blockchain (sem mediação bancária nem autoridade reguladora), mais os riscos de volatilidade e as operações fraudulentas.



Fontes: Investopedia, Management Partners, UK, Kaspersky



D.R.

cidade para pagar o extra; a decisão consciente é levar a embalagem mais pequena.”

As distorções cognitivas são outra pedra na engenhagem. O especialista, com um MBA em Gestão, ilustra como: imagine que vai adquirir uma caneta com o custo de um euro, se lhe disserem que é mais barata na loja ao lado, é provável que vá lá; mas se for um telemóvel de 499 euros, que é um euro mais barato na loja da concorrência, o mais certo é que fique onde está, já que a diferença é mínima: “O desconto é o mesmo, embora pareça um grande negócio no primeiro caso e não no segundo, pois o cérebro pensa em termos de proporção.” Agora, veja-se o homem que, num dia de sol, passa num estabelecimento e vê um guarda-chuva a cinco euros; ao entrar nele num dia de chuva vai ter de desembolsar dez e pode sentir-se enganado: “As duas situações não são comparáveis porque o mesmo bem tem um valor diferente, mas o sentido de justiça sobrepõe-se ao racional económico.”

Assim se percebe como a subjetividade, ou os vieses da mente, limita a razão e modela as decisões de planeamento, poupança e investimento. Um exemplo comum – até pode ser o seu – é poder reservar uma quantia mensal e não fazê-lo, mas se for um filho ou um familiar a pedir, o desfecho será outro porque há um bom motivo para isso. Daqui se deduz que “as nossas finanças pessoais têm mais de pessoal do que de finanças.”

Na mesma linha, a tese de mestrado em Psicologia do economista Dennis Gomes Pereira, no ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa, mostra como as emoções nos tramam se não tivermos mão nelas. Ao medir as atitudes

▲ **Seguir o dinheiro** Evoluímos indo atrás de melhores condições de vida. Com o dinheiro, cria-se um hábito, mas também uma obsessão, nota o neurocientista Rui Costa, CEO do Instituto Allen, nos EUA



“Em vez de tentarem ajustar o orçamento e otimizar despesas, mantêm tudo como está e recorrem ao crédito na crença de que a situação se resolve por si; face a novos incumprimentos, tentam esconder o problema e a saúde mental ressentem-se”

NATÁLIA NUNES  
Coordenadora do Gabinete  
de Proteção Financeira da DECO

de uma amostra de 151 participantes (a maioria com escolaridade superior), concluiu: “Quem compreende melhor as suas emoções trata melhor o dinheiro, fazendo gastos conscientes.”

No polo oposto, a ansiedade financeira leva a melhor, à conta das decisões por impulso, como sucede com os cupões de desconto e das promoções limitadas, que levam muitos às compras: “Se deixam passar, ficam com um sentimento de perda; se aderem, ficam com a sensação de ter ganho, mesmo tendo gasto mais.”

### UM CASO SÉRIO

Alguém disse uma vez que “o dinheiro é provavelmente o objeto com maior significado emocional na vida contemporânea”. Esse alguém é Adrian Furnham, professor de Psicologia da University College de Londres. Conhecido mundialmente pelos *insights* académicos e práticos no mundo dos negócios, a ele se deve o Money Attitudes Questionnaire (MAQ).

Mário Boto Ferreira, investigador e docente da Faculdade de Psicologia da Universidade de Lisboa, é autor da revisão de um artigo sobre a adaptação da escala para português e refere que o dinheiro pode ser um substituto para “amor” (equivalente a afeto), “poder” (ter controlo e importância), “liberdade” (via para ter autonomia e realizar metas pessoais) e “segurança” (colete salva-vidas emocional).

Podem este tipo de vínculo com o dinheiro representar um sintoma que, no léxico de Freud, é um substituto da satisfação? “Para quem enfrenta dificuldades, como baixos rendimentos, aumento das taxas de juro ou perda de emprego, o dinheiro torna-se uma obsessão”, avança o psicólogo.

Adivinha-se o que se segue: “A pessoa procura, por todos os meios, cortar nas despesas, vive preocupada com as contas e não paga umas para cumprir outras obrigações financeiras, que considera mais importantes, no final do mês.” Medidas de pouca dura: “Quando se esgotam os recursos emocionais e cognitivos, o comportamento financeiro cede mais à impulsividade.” Aqui, Mário Boto Ferreira sugere que se inverta a causalidade: “As pessoas não têm dificuldades financeiras por serem impulsivas; tornam-se mais impulsivas (cometem mais erros e más decisões) como resultado de longos períodos de dificuldades.”

Paradoxalmente, a tolerância ao risco



“ Não vale a pena ganhar mais para gastar mais; e a melhor das intenções não tem resultados se acreditar que o dinheiro é uma fonte de problemas ou que tem de se fazer o que não se gosta e associar riqueza a mau caráter e falta de generosidade ”

JANA COUTO  
Mentora em finanças pessoais e investimentos

é mais provável quando se sofre uma perda financeira (o clássico “perdido por cem, perdido por mil”). Eis um exemplo: “Entre um cenário em que há 50% de hipóteses de perder mil euros e outro em que fica sem 500 com 100% de certeza, tendemos a preferir o primeiro, que envolve risco.” O mesmo sucede nos jogos de sorte e nas escolhas financeiras: “Quanto mais endividado, mais disposto a correr riscos, que, eventualmente, levam a perdas acrescidas.”

Os estudos em psicologia social mostram que o contexto e a história de cada um determina a propensão para ser mais gastador ou cometer erros, especialmente quando a literacia financeira é pouca. O docente remata: “Quem cresce em ambientes onde se enfatiza o consumir agora e pagar depois fica mais vulnerável a desenvolver ‘maus’ hábitos de consumo, que trazem prazer imediato mas comprometem o futuro.”

## OS DONOS DISTO TUDO

2781 bilionários no mundo (abril 2024)

### QUEM É MAIS RICO

Património líquido estimado, em mil milhões de dólares americanos (julho 2024)



**ELON MUSK**  
Empreendedor sul-africano e CEO da Tesla e da SpaceX.

239,6



**BERNARD ARNAULT E FAMÍLIA**  
Magnata francês que lidera o império LVMH, a maior empresa de bens de luxo.

179,7



**MARK ZUCKERBERG**  
Empresário, fundador e CEO da Meta, que agrega várias plataformas

163,8



**JEFF BEZOS**  
Empresário norte-americano, fundador da Amazon.

202



**LARRY ELLISON**  
Magnata e investidor norte-americano, cofundador e diretor-executivo da Oracle

171,9



**LARRY PAGE**  
Cientista de computação norte-americano, cofundador da Google e seu diretor-executivo

141

### HOMEM RICO, HOMEM POBRE

No ano passado, o Gabinete de Proteção Financeira da DECO atendeu 30 mil casos de pessoas com problemas financeiros, um número que se mantém estável desde 2020. Natália Nunes, coordenadora, identifica um padrão: “As famílias que pedem ajuda têm, em média, um crédito à habitação, dois cartões de crédito e dois créditos pessoais.”

A experiência com estes casos permite-lhe afirmar que mudar este registo não é tarefa fácil: “Em vez de tentarem ajustar o orçamento e otimizar despesas, mantêm tudo como está e recorrem ao crédito na crença de que a situação se resolve por si.” A isto soma-se a tendência a relaxar no uso do cartão nas férias, “para aliviar a pressão”. Diante de novos incumprimentos, “tentam esconder o problema e a saúde mental ressentem-se”.

Sair deste beco pode levar dias, meses ou anos. Natália Nunes lança um alerta: “Procurem ajuda antes de chegarem a uma fase crítica; se já lá estão, olhamos para o orçamento, tentamos cortar despesas, aumentar rendimentos e renegociar créditos.” O desafio é aprender competências e assumir o controlo das finanças pessoais: “Uma das regras é retirar 1% do rendimento mensal para a poupança.”

Costuma dizer-se que os ricos o são porque poupam e sabem aplicar o seu dinheiro (os que não o herdaram, pelo menos). Morgan Housel é um investidor conhecido pela arte de divulgar conceitos financeiros complexos e autor do livro *A Psicologia do Dinheiro* (Editorial Presença). Ciente de que as nossas decisões neste domínio se baseiam em questões de ego, orgulho e outras, em detrimento de dados objetivos, Housel sublinha que capitalizar implica investir desde cedo e saber



**WARREN BUFFETT**  
Investidor e acionista norte-americano, diretor-executivo da holding Berkshire Hathaway  
**139**



**BILL GATES**  
Empresário, investidor e escritor norte-americano que cofundou a Microsoft  
**131,7**

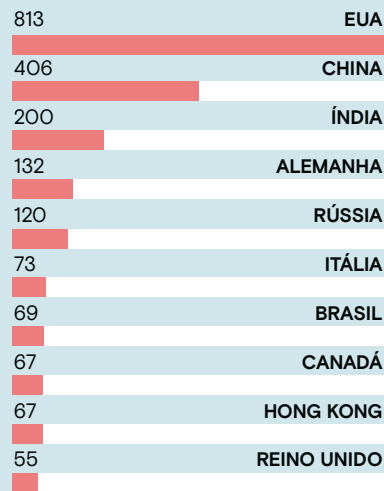


**SERGEY BRIN**  
Cientista da computação norte-americano, cofundador da Google e acionista da Alphabet  
**134,6**



**STEVE BALLMER**  
Ex-presidente da Microsoft e dono da equipa de basquetebol Los Angeles Clippers  
**126,3**

**PAÍSES COM MAIS BILIONÁRIOS**



Fontes: Forbes: The Countries With The Most Billionaires 2024; The Real-time Billionaires List

## A génese da filantropia

Diz-se dos super-ricos que são obcecados pela riqueza. Embora alguns estudos levem a crer que há neles uma propensão maior para serem narcisistas, arrogantes e competidores ferozes, como postulado pelo biólogo evolucionista britânico Richard Dawkins, na teoria do gene egoísta a História parece mostrar que os donos de grandes fortunas também têm coração. O que leva grandes investidores – Warren Buffett, Bill Gates (em Portugal temos os exemplos de António Champalimaud

ou Cristiano Ronaldo) – a destinarem dinheiro e bens a causas e missões? Do ponto de vista da neurobiologia, práticas altruístas (doações, voluntariado, etc.) ativam o circuito cerebral ligado à recompensa – a “euforia da generosidade” ou o “helper’s high” –, que traz alguns ganhos em saúde: redução da pressão arterial e das proteínas inflamatórias, fortalecimento do sistema imunitário e o sentimento de estar bem com a vida. Porém, a velha e célebre Pirâmide das Necessidades, criada

pelo psicólogo norte-americano Abraham Maslow, nos anos 1940, também pode explicar a filantropia: deixar um legado e ser lembrado por contribuir para um mundo melhor é uma forma de realização, que parece estar ligada à evolução da espécie, assente na cooperação. Assim se valida o lema “grandes poderes trazem grandes responsabilidades”, popularizado pelo Homem-Aranha, da Marvel, mas atribuído a estadistas, filósofos e apóstolos.

esperar, como fez Warren Buffett. No livro, apresentam-se outros fatores que fomentam o enriquecimento: ser fiel a estratégias imperfeitas mas ancoradas em valores, perseverar (não subestimar o quanto pode mudar no futuro) e economizar sem ligar a opiniões alheias.

Voltamos a Sérgio Cardoso. Res-salvando que cada caso é um caso, comenta: “Muitos não têm paciência, querem tudo para ontem, não conhecem o longo prazo e entram em negócios que aparentam ter lucros rápidos.” Numa sociedade de aparências, o mito de Ícaro – voar muito perto do Sol – é uma aventura que sai cara: “Se ignorar o planeamento e a disciplina, pode chegar ao fim da viagem sem as coisas para as quais trabalhou.”

### O DINHEIRO FAZ-NOS FELIZES?

Corria o ano de 1973 quando foi lançado o icónico single Money, que

## Qual é o seu perfil financeiro?

“Diz-me como geres o teu dinheiro, dir-te-ei quem és.” Conheça os padrões mais comuns, a partir da evidência acumulada na vida real e de personagens populares na ficção

1.

### ESBANJADOR

Gosta de viver à grande e de ostentar objetos de luxo. Com fama de ser um mãos largas, sente-se confortável a assumir riscos. Taylor Swift gasta centenas de milhões em casas, tem dois jatos privados e usa peças caras e com design. Johnny Depp não olhou a milhões para obter iates, diamantes ou artes, e fez saber com o que quer com o que é seu.

2.

### POUPADINHO

Espartano nos gastos, tem horror a dívidas e a cartões de crédito. Mesmo que seja visto como avarento, forreta ou mesquinho, o seu lema é aforrar. As personagens de banda desenhada Scrooge e Tio Patinhas entram neste perfil, cada uma no seu estilo, bem como o frugal e discreto Ingvar Kamprad, fundador da IKEA.

3.

### ACUMULADOR

Adora pechinchas, dá uso à carteira e aos cartões e não resiste a comprar coisas de que não precisa só porque tal lhe enche as medidas. Embora possa poupar e investir, incorre em alguns excessos em nome do desejo. Um gozo que muitos famosos confirmam nas redes sociais: Lana Del Rey é adepta de outlets e Lady Gaga dos cupões de desconto e saldos.

4.

### DEVENDOR

Não tem mão no orçamento e pensa no que fazer depois. Por vezes, cresceu com maus exemplos (gestão das finanças e emoções) e as comparações são o gatilho para descarrilar. Porém, tal acontece aos melhores. Em entrevista ao programa *60 Minutos*, Nicolas Cage disse ter dívidas acumuladas por investimento excessivo no mercado imobiliário.

5.

### INVESTIDOR

Conhecido por inovar e fazer obra, tem consciência do valor do dinheiro e de que quem não arrisca não petisca, mas fá-lo com prudência e é bom a multiplicar pães. Aqui se inclui Warren Buffett e os retornos consistentes e gigantes que alegam os acionistas. Além da filantropia, defende que os super-ricos devem ser mais taxados.

6.

### GOLPISTA

Visto por muitos como um herói – e, até, um anti-herói – e por outros como psicopata, usa os seus talentos à margem da lei, apropriando-se do que não é seu e mostrando orgulho nisso. É o perfil mais explorado na ficção, inspirada em casos reais (de Bonnie & Clyde a Alves dos Reis) ou nem por isso, como o Professor, na série *La Casa de Papel*.

catapultou os Pink Floyd para a fama, trazendo desafogo e abundância financeira à banda. Uma ironia, já que a letra de *The Dark Side of the Moon* denuncia o sistema capitalista e encara o dinheiro como a raiz de todo o mal, mas se ele comprar a felicidade...

Num artigo publicado no site do canal televisivo CNBC, a neurocientista Tara Swart Bieber, docente do Instituto de Tecnologia de Massachusetts, lançou um desafio aos leitores: se lhe saísse a lotaria, tivesse uma boa surpresa no mercado bolsista ou uma oferta de emprego muito bem paga, essa sorte inesperada traria felicidade duradoura? A resposta é não: “Embora o dilúvio de dopamina no cérebro leve ao êxtase, a adaptação à nova situação impede que ele se sustente no tempo.”

Na busca de uma ansiada satisfação, corre-se, por exemplo, à loja de vestuário mais próxima. A psiquiatra Margarida Braga, docente na Faculdade de Medicina da Universidade do Porto, explica assim o comportamento: “Este momento de prazer e bem-estar é o mecanismo que está à mão para aliviar sentimentos de ansiedade, depressão, tristeza e isolamento, mas depois vem a culpa, a vergonha e

outras emoções negativas.” Fazer isto em demasia pode assumir contornos de doença. A oniomania, ou vício das compras, é uma adição comportamental que tem uma prevalência de 6% a 8% e chegou a estar na gaveta das perturbações obsessivo-compulsivas e do controlo dos impulsos.

Partindo da sua experiência clínica, a médica adianta que “as compras compulsivas de vestuário predominam no sexo feminino, a quem mais cabe a gestão do consumo doméstico e familiar e também pela maior pressão da propaganda”. No masculino, “querem mostrar à família que têm poder de compra e adquirem carros, férias ou casas, excedendo a sua capacidade económica, que é grave”.

Estratégias disfuncionais como as descritas tendem a surgir no início da idade adulta e ficaram mais evidentes durante a pandemia: “Com a expansão das compras online, elas tornaram-se aditivas para algumas pessoas, que obtinham uma gratificação momentânea, colmatando o isolamento social, o medo e outras fragilidades.”

Como se põe fim a esta servidão? “A relação entre bem-estar económico e felicidade não é tão óbvia como parece”, salienta a psiquiatra. “É preciso

ter outra noção de bem-estar psicológico e de segurança emocional, que inclui a saúde e o relacionamento com outros, que são áreas que o dinheiro não compra.”

Mesmo que apenas cumpra a função de pobre substituto de afetos e contentamento, o dinheiro dá jeito (até por se poder atirá-lo para cima de um problema estrutural, sem a intenção de o resolver). Além disso, ele tem um efeito analgésico, como sugerem os resultados de um estudo do departamento de Psicologia da Universidade Sun Yat-Sen, na China. Publicado na revista *Psychological Science*, mostrou que o dinheiro atua como um fármaco para a dor, amortecendo o desconforto físico e social, um fenómeno conhecido por “priming”.

### MUDAR O MINDSET

A sapiência e a regulação emocional caminham juntas. Admitindo que “as necessidades aumentam à medida que aumentam as nossas posses”, o analista financeiro João Ermida entende que o dinheiro deve ser visto à luz dos “ciclos de vida, que não são sempre a subir”, que pressupõe o ajuste dessas necessidades no tempo. “Quando se questiona as pessoas que têm dinheiro



sobre a razão por que querem mais e mais, quase todas respondem que isso lhes dá uma sensação de segurança”, acrescenta o consultor independente de investimentos, que “como sabemos, não é mais do que uma ilusão”. Em suma, “ter dinheiro não significa estar imune a contratempos; talvez somente se consiga gerir melhor os mesmos”.

Estamos no século XXI e falar do tema ainda é tabu. A humorista Luana do Bem trouxe o não dito para a mesa num episódio recente do programa televisivo *Irritações*, na SIC Radical: “Cresci a ouvir que falar de dinheiro é feio e deselegante (...) e chega-se à idade adulta com um desconhecimento profundo.” Isso vê-se, por exemplo, numa entrevista de emprego; na hora de falar sobre expectativas salariais, não se sabe como lidar, por medo ou falta de jeito: “É bizarro, porque o dinheiro controla tudo.”

A diferença entre os ganhos possíveis e os mais satisfatórios, mesmo tendo em conta o fator sorte, pode estar na atitude. Ceder ao pessimismo, por exemplo, dificulta o processo de aprendizagem, adverte o colunista norte-americano Jason Zweig, baseando-se no que aprendeu com o psicólogo e Nobel da Economia,



**“Gostamos de ter exemplos para seguir e imitar e replicamos esses modelos sem conhecer o património que está por detrás deles”**

SÉRGIO CARDOSO  
Responsável do Doutor Finanças

Daniel Kahneman, de quem foi colaborador.

A promessa do “manifesting”, ou mentalidade orientada para a abundância, ganhou asas nas redes sociais durante a pandemia e aproxima-se do pensamento positivo. Há quem se reveja na tendência e siga por aí. “Procurar soluções em vez de focar-se nos problemas mudou a minha vida”, assegura Jana Couto, mentora em finanças pessoais e investimentos. Tinha 25 anos quando decidiu empenhar-se na construção da sua liberdade financeira, gastando menos e criando formas de obter dinheiro extra. No espaço de quatro anos, a página Finanças da Jana, lançada no Instagram (atualmente tem 130 mil seguidores), deu lugar ao site com o mesmo nome e ao livro *Como ter mais dinheiro – Saiba o que tem de mudar na sua mente e na sua vida* (Contraponto).

A mensagem resume-se a deixar de viver para pagar contas e a abraçar uma nova jornada em quatro passos: gerir, poupar, ganhar mais e investir. Parece simples, mas é um desafio para levar a sério. Jana reconhece que aprendeu a adiar a recompensa e a criar metas no ambiente familiar: “Aos nove anos, guardava o dinheiro que me davam e pensava que, quando fosse grande, podia escolher o que fazer com ele.”

A quem recorre aos seus serviços, a educadora financeira faz saber que qualquer altura é boa para mudar a agulha e criar riqueza a partir do zero e, nas formações, identifica um erro frequente: “Falham mais na gestão do que têm; não vale a pena ganhar mais para gastar mais.” Por fim, sublinha, a melhor das intenções não tem resultados se “acreditar que o dinheiro é uma fonte de problemas, que é difícil tê-lo ou tem de se fazer o que não se gosta e associar riqueza a mau carácter e falta de generosidade”. O remédio é “desconstruir bloqueios, que limitam a pró-atividade”.

A este respeito, há uma boa razão para evocar Maya Angelou, homenageada por Barack Obama. A escritora e ativista norte-americana acreditava que só nos realizamos verdadeiramente através daquilo que amamos e dava o seguinte conselho: “Não faça do dinheiro o seu objetivo. Em vez disso, persiga o que ama fazer e faça-o tão bem que as pessoas não vão conseguir tirar os olhos de si.” A cada um o seu “manifesting” e neuroquímica a condizer. ■■ csoares@visao.pt

# EXCLUSIVO A VERDADEIRA HISTÓRIA DAS JOIAS DE BOLSONARO

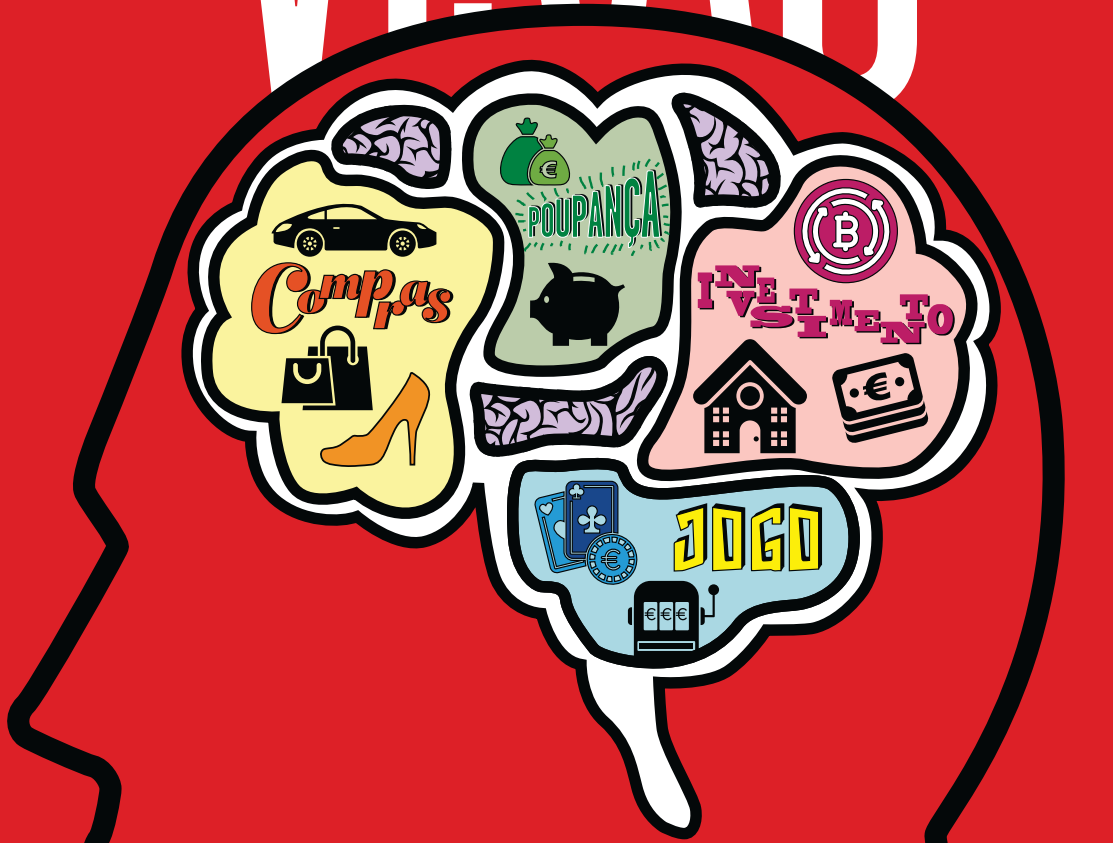
A NEWSMAGAZINE MAIS LIDA DO PAÍS HÁ 31 ANOS

WWW.VISAO.PT

**SANDRA MAXIMIANO**  
"GOSTAVA MUITO DE PERCEBER PORQUE É QUE OS PREÇOS DAS TELECOMUNICAÇÕES AUMENTARAM MAIS EM PORTUGAL DO QUE NA EUROPA"

# VISÃO

**Se7e**  
CONCERTOS,  
FILMES,  
EXPOSIÇÕES E  
ESPETÁCULOS  
QUE VÊM AÍ



N.º 1644 - 5/9 A 11/9/2024 - CONT. E ILHAS: €4, SEMANAL



# COMO O DINHEIRO AGITA O CÉREBRO

*A sua influência na química cerebral é tão forte como os efeitos da paixão ou das drogas. As explicações da neurociência para a obsessão pelo dinheiro e a forma como isso condiciona as nossas vidas*

**AS EMOÇÕES E AS COMPRAS • COMO A RIQUEZA MUDA COMPORTAMENTOS**