

Denise Damiani
com Cynthia de Almeida

GANHAR 
GASTAR 
INVESTIR 

O LIVRO DO DINHEIRO PARA MULHERES



SEXTANTE

Às mulheres que batalham para fazer deste mundo um lugar cada dia um pouquinho melhor, e em especial àquelas que decidiram tomar a vida – inclusive a vida financeira – nas próprias mãos e sabem que este é o caminho, e que lutam para ter liberdade e uma vida plena e sustentável. A todas que escolhem a cada dia ajudar outras mulheres e não traí-las. A todas as mães que vão ensinar a suas filhas e filhos este mesmo caminho. E, claro, aos meus filhos, Stefano e Leonardo, amores da minha vida.

Denise Damiani

Para minha mãe Cecília, minha filha Luisa, minha nora Maria Beatriz, minhas amigas Bizuka Correa, Brenda Fucuta e Paula Mageste, minha preciosa colaboradora Bete Ressurreição e minhas sobrinhas Marina, Bianca, Sofia, Carol, Catarina, Livia e Rachel, mulheres queridas, das gerações Baby Boomer X, Y e Z, que me ensinam, inspiram e justificam o percurso desafiador da conquista da liberdade, confiança e independência femininas.

Cynthia de Almeida

VAMOS FALAR SOBRE DINHEIRO?

<i>A chifrada da búfala</i>	12
Ganhar, gastar e investir	15
“Tenho vontade de crescer” – A história de Camila	21

Capítulo 1: Por que a relação com o dinheiro é tão complicada?

<i>Queria ser sustentada, virei empresária</i>	24
O pensamento mágico	28
O mito do príncipe encantado	29
“Eles não fazem nada por mim” – A história de Isabel	30
O complexo da boazinha	32
A síndrome da fraude	33
O falso dilema	34
Colisão de domínios	36

Nossos acordos

Preenchendo a planilha	41
“Sem pai e sem futuro” – A história de Irene	48

GANHAR

Capítulo 2: O seu real valor

<i>O dia em que descobri que ganhava menos que todo mundo</i>	56
Por que as mulheres ganham menos	59
Maternidade e carreira	61
“Ganhei um filho, perdi uma promoção” – A história de Clara	63
Estratégias para mães que trabalham	66
Analisando seus ganhos em relação ao mercado	67
O mundo precisa? O mundo paga?	68
“Minha profissão não dá dinheiro” – A história de Mariângela	69

Capítulo 3: Como ganhar mais

<i>A verdade está na folha de pagamento</i>	74
Vender, executar, manter	77
10 passos para ganhar mais	79
“Eu queria ganhar só um pouquinho” – A história de Marília	82
“Comida na mesa” – A história de Viviane	89

Capítulo 4: A arte de negociar.....	93
<i>Minha novela mexicana</i>	94
Resultados valem mais que esforços.....	97
“Mas eu mereço ganhar mais!” – A história de Roberta.....	100
O aspecto emocional da negociação.....	102
Capítulo 5: Relacionamentos – a chave do sucesso.....	105
<i>Feijoada também é networking</i>	106
Networking.....	109
Mentoria e a arte de dar e receber feedback.....	112
“Só queria que gostassem de mim” – A história de Suzana.....	114
Recebendo feedback com inteligência e foco.....	116
Capítulo 6: A rede de conversação, ferramenta fundamental de vendas.....	119
<i>Cansei de varrer a casa, virei consultora</i>	120
Mensagem de alto impacto.....	124
Tecendo a rede.....	125
A rede de conversação passo a passo.....	127
“Oito anos no vermelho” – A história de Beatriz.....	128
Outros benefícios da rede de conversação.....	130
Ganhar: Perguntas frequentes.....	132

GASTAR

Capítulo 7: Seus gastos refletem o que você quer conservar?.....	139
<i>Ônibus e coxinhas</i>	140
Mulheres não gastam (só) com sapatos!.....	142
Desconfie do seu instinto.....	143
Planejando seus gastos.....	145
“Mesmo quem gasta pouco pode gastar melhor” – A história de Carolina.....	147
O que você quer conservar?.....	149
Capítulo 8: Como evitar ciladas na hora de gastar.....	151
<i>Meu ano sabático</i>	152
1. Falta de planejamento.....	155
2. Falta de controle.....	156
“Achei que estava rica” – A história de Sandra.....	158
3. Imediatismo e gastos emocionais.....	160

4. Uso irresponsável do cartão de crédito	161
5. Confundir gastos e investimentos	163
Capítulo 9: Gastos em família	165
<i>Caminhando com os próprios pés</i>	166
Casamento, dinheiro e divisão de gastos	169
Filhos: educando para a liberdade financeira	172
“O terceiro salário” – A história de Marcinha e Gustavo	175
Gastar: Perguntas frequentes	178

INVESTIR

Capítulo 10: Qual é o seu sonho?	183
<i>Meninos não entram</i>	184
Investir para quê?	186
Do sonho à realidade	190
Para vencer a resistência	191
“Alguém vai cuidar disso para mim” – A história de Maria Luisa	193
Capítulo 11: Como fazer o dinheiro crescer	199
<i>Da caixa de sapatos às ações da Apple</i>	200
Os erros mais comuns de quem está começando	203
“Posso ficar milionária!” – A história de Priscilla	206
Investimentos: conceitos básicos	207
Conversas inteligentes geram bons investimentos	213
“Gostei de ver meu dinheiro crescer” – A história de Meire	215
Investir: Perguntas frequentes	217

PARA FECHAR

Conclusão	225
<i>O fluxo da positividade</i>	226
“Flores do sertão” – A história das rendeiras do Cariri	229
Bônus: Mulheres extraordinárias falam sobre dinheiro	233
Agradecimentos	245
Anexo: Planilha Ganhar-Gastar-Investir	247

VAMOS FALAR SOBRE
DINHEIRO?

A CHIFRADA DA BÚFALA

Era para ser mais um dia normal na rotina de viagens constantes da minha vida de executiva. Na época, eu era sócia da consultoria Bain & Company e estava em uma reunião global de sócios em Nova Délhi, na Índia. Naquela manhã do dia 23 de março de 2012, nosso grupo de seis pessoas – que incluía o presidente mundial da empresa, o americano Bob Bechek – cumpria uma programação de visitas a pessoas e projetos interessantes na cidade.

Depois de um encontro com o maior grupo de mídia indiano, a próxima parada seria uma visita a uma escola. Um micro-ônibus nos levou até a esquina do nosso destino. Por conta do trânsito caótico da cidade, ainda teríamos que caminhar uns poucos metros por uma ruazinha estreita até chegar à entrada da escola.

Vi os animais de longe. Achei que fossem bois ou vacas, comuns nas ruas da cidade. Mas eram búfalos: uma fêmea e seu filhote. Nossa guia indiana não gostou do comportamento dos bichos. Com o intuito de me proteger, ela me puxou para dentro da garagem de uma casa. Assim que entramos, os animais correram atrás de nós. Ficamos encurraladas. A búfala veio em minha direção e me chifrou na perna. Tentei fugir e ela me atingiu por trás, lançando-me para o outro lado da rua. Eu fiquei caída no chão, com a fêmea enfurecida logo atrás de mim. Durante alguns segundos, sem me mexer nem respirar, lembro de ter pensado: é assim que a vida acaba.

Foi quando Bob Bechek se jogou na frente da búfala, que pesava quase uma tonelada. Ela o atropelou e foi embora. Eu fora salva pelo presidente da companhia. Lembro de poeira e gritos enquanto nós

dois sangrávamos no chão. Bob, pálido e ofegante, me pedia desculpas por não ter conseguido me proteger melhor.

Seguiu-se um tumulto com berros, corre-corre e decisões rápidas. Minha perna e meu pé sangravam, mas não me lembro de sentir dor. Como não seria prudente esperar a chegada de uma ambulância, fomos carregados no colo de volta ao micro-ônibus e de lá seguimos para o hospital, onde uma equipe já nos aguardava de prontidão.

Fiquei consciente o tempo todo: liguei para o Albino, meu marido, no Brasil a fim de contar o que acontecera e deixá-lo de sobreaviso caso eu não pudesse me comunicar nas próximas horas. Ele queria pegar o primeiro voo para a Índia. Argumentei que não adiantaria e pedi apenas que não alertasse nem assustasse meus filhos. Ainda não me dera conta de que os ferimentos na perna não eram o maior problema. Só quando me levantei do ônibus e vi a poça de sangue que se formara no assento é que entendi que a situação era bem mais grave do que eu havia pensado.

No percurso congestionado que durou 45 minutos – mas que para mim pareceram segundos –, Bob Bechek parecia em choque. Deitado no chão do micro-ônibus, dizia ter perdido a visão. Eu tentava acalmá-lo. Sentia-me responsável por aquele homem que havia me salvado com um gesto de coragem que quase lhe custou a vida.

Seus ferimentos provocaram uma infecção grave e ele teve que ficar internado, primeiro na Índia e depois em Boston, onde mora. Eu tive mais sorte: por acaso estava tomando antibióticos para tratar uma dor de garganta, e esses remédios me protegeram da contaminação.

O chifre da búfala penetrou 20 centímetros na minha nádega esquerda e ficou a apenas 5 da coluna vertebral. Foram necessários 50 pontos e seis meses para o ferimento cicatrizar. Por conta da ruptura dos ligamentos da perna e do pé direitos, passei os três meses seguintes sem poder andar. Durante esse período, trabalhei em casa e experimentei algo que ainda não conhecera na minha carreira de mais de 30 anos: tempo livre. O susto, a perspectiva inédita da morte num segundo, as dores e as restrições de mobilidade provocaram em mim o que hoje chamo de “epifania disruptiva”. A chifrada da búfala mudou minha vida.

Enquanto me recuperava, pude me dedicar melhor a algo que já fazia informalmente: conversar com as pessoas que me pediam ajuda em assuntos de carreira (e não eram poucas!), e colocar o meu conhecimento a serviço delas. Tive mais tempo para fazer o que chamam de “consultoria informal”. Até então, era nos breves intervalos da minha rotina profissional que eu arrumava uma brecha para um café com colegas, amigas, amigas de amigas, e tentava, mesmo com a limitação do tempo, ajudá-las a estabelecer uma relação mais saudável e libertadora com o dinheiro e a carreira.

A minha trajetória profissional, que compartilharei com vocês neste livro, já havia me mostrado que as mulheres são quase sempre mais pobres: ganham menos, gastam mais e não sabem investir. Como se não bastasse, vivem mais e cultivam uma espécie de “pensamento mágico” de que alguém vai cuidar delas. Primeiro o pai, depois o marido, em seguida um filho, a loteria ou um santo milagroso.

Há muitas razões para esse comportamento, e vamos falar a respeito disso ao longo deste livro. Quero mostrar que é possível desfazer o encanto desse pensamento mágico, organizar suas contas, ganhar mais e se tornar autossuficiente. Sem o controle de suas finanças, as mulheres não conseguem ter uma vida plena – sair de casamentos indesejáveis, empregos insatisfatórios ou cargos medíocres. Não têm coragem de pedir demissão ou aumento porque não possuem uma retaguarda financeira que banque essas decisões. Vamos falar aqui sobre como é possível adquirir essa consciência para poder construir o lastro que vai sustentar suas escolhas.

De forma visceral, a chifrada da búfala me trouxe até este livro. Deixei a Bain um ano e meio depois do acidente para criar a minha própria consultoria, dedicada a atender clientes empresariais, e reservei um tempo na agenda para ajudar mulheres e suas famílias a transformarem a relação com o dinheiro e a carreira. Agora, através deste livro, desejo ajudar você. Espero que encontre seus próprios agentes transformadores (que não precisam ser tão violentos ou dolorosos, claro!) e que se inspire para uma vida mais livre, rica, independente e feliz.

Ganhar, gastar e investir

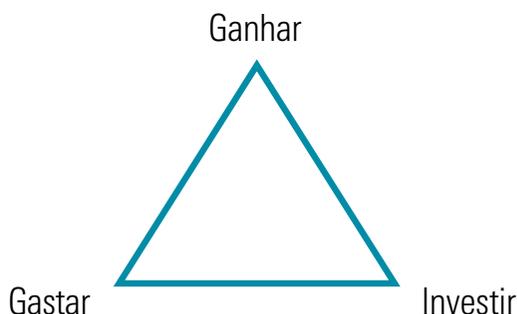
Quando sento com as mulheres para conversar sobre a vida financeira delas, invariavelmente escuto uma ou mais das seguintes frases: “Ah, eu ganho muito pouco”, “Eu gasto demais” ou “Eu não sei investir”. Bom, aqui vai a má notícia: o problema não é nem uma coisa nem outra, e nem a terceira. *São todas elas juntas*. E enquanto você não tomar consciência disso não vai achar a solução para suas dificuldades.

É por isso que falaremos aqui de **ganhar, gastar e investir**, três coisas relacionadas. Infelizmente, a situação para as mulheres não é nada animadora. Comparadas aos homens, as mulheres ganham menos, gastam mais (em especial se levarmos em consideração o tempo e a energia que despendem cuidando dos outros) e investem menos e pior. Para dificultar, ainda há um tabu enorme em falar sobre dinheiro, mesmo entre o círculo mais íntimo de amizades, e o assunto acaba ficando rodeado de mitos, mentiras e pensamentos mágicos, como veremos no Capítulo 1.

Tem gente que acha que não pode ser rica ganhando R\$ 5 mil por mês. Mas você é mais rica se ganhar R\$ 5 mil e gastar R\$ 4 mil do que se ganhar R\$ 100 mil e gastar R\$ 110 mil. Esse não é um conceito simples de assimilar. Ninguém acha que alguém que ganhe R\$ 5 mil pode ser mais rico do que quem ganha R\$ 100 mil. Pois pode – e, nesse caso, de fato é.

O ganhar, portanto, não é limitante. A definição da riqueza não é estabelecida só pela entrada de dinheiro, embora seja muito importante maximizar os seus ganhos de forma inteligente e sensata – o que

vamos ensinar na Parte 1 (Ganhar), já que muitas mulheres ganham aquém do que merecem. Gastar menos também é essencial. Cortar gastos deve ser como cortar unhas, precisa ser feito o tempo todo, e existem maneiras de realizar isso sem grandes traumas (eu prometo). Mas esse cuidado com as despesas também não basta. O que fecha a equação é investir bem a diferença; é o rendimento a partir do que você ganhou, deixou de gastar e aplicou que vai formar o seu patrimônio e a reserva necessária para realizar os seus sonhos e ter um futuro tranquilo. É disto que falaremos aqui: o que você pode fazer para ganhar mais, gastar menos (e melhor) e investir bem a diferença.



Para alcançar o equilíbrio financeiro, o primeiro passo é entender o que fazemos e por que fazemos. A nossa relação com o dinheiro não é meramente racional e orientada por uma planilha. Há pessoas – e você deve conhecer muitas – que fazem controle de gastos há anos, possuem as melhores planilhas do planeta e isso não as ajudou a mudar sua forma de ganhar, gastar e investir. São tão desorientadas quanto qualquer uma que nunca tenha tomado nota de um único real gasto. Há aquelas que anotam centavos e perdem a visão do todo. Há as que registram o importante e constroem uma boa perspectiva geral.

O que de fato faz diferença não é a planilha (embora ela seja uma ferramenta útil, como veremos adiante), e sim o modelo mental. Para entender qual é o seu modelo mental, experimente responder às perguntas a seguir:

- *Qual é a lembrança mais antiga que você tem sobre dinheiro?*
- *Como as questões financeiras eram tratadas em sua casa?*
- *Para você o dinheiro está relacionado com liberdade e prazer ou com angústia?*
- *Quem você admira pela forma com que lida com o dinheiro?*

Esse exercício vai nos trazer lembranças positivas ou negativas sobre o assunto. Nós nos recordaremos de coisas que ouvimos em casa, do tipo “Quem poupa tem”, “Dinheiro não dá em árvore”, ou de ter presenciado discussões acaloradas dos pais em torno das contas.

Cada uma de nós tem um repertório de lembranças e referências afetivas ligadas ao ato de ganhar e gastar. Nossa história sobre o dinheiro pode gerar conforto, medo, confiança ou desconfiança. A ausência de dinheiro pode nos motivar, e sua abundância, nos enfraquecer. Ou vice-versa. O importante é saber reconhecer as suas memórias e entender como elas podem ter influenciado a forma como você lida hoje com os ganhos, os gastos e os investimentos.

A autoanálise é a única forma de operar mudanças internas. O exercício de refletir e, se possível, conversar sobre a sua relação com o dinheiro vai ajudá-la a entender suas ações até aqui e também será a melhor ferramenta para alterar aquilo que for necessário. Compreender, a partir de sua história, as razões por trás de suas atitudes é o que vai redefinir seu modelo mental, e não o contrário. Minha intenção ao escrever este livro é apresentar a minha história, bem como as histórias de muitas mulheres com quem conversei e a quem ajudei, e oferecer as ferramentas e a motivação para melhorar sua vida financeira.

No entanto, sou adepta da teoria do neurobiólogo chileno Humberto Maturana, que acredita que nada que vem do exterior nos modifica. De acordo com a sua teoria da *autopoiesis*, somos um organismo fechado e toda mudança só se dá a partir do nosso interior. Fica fácil compreender essa ideia quando pensamos em quanto tempo a gente perde na vida tentando, sem sucesso, modificar pessoas: marido, filhos, mãe, amigos.

Só há uma maneira de nos modificarmos: promover, nós mesmos, uma mudança a partir de dentro. O discurso de fora não nos atinge. Ou, pelo menos, não nos atinge da forma que o mundo externo pretende. E isso também tem uma explicação simples e natural: cada um de nós é diferente dos outros.

Desde que nascemos, vivemos experiências únicas e particulares, que moldam em nós aquilo que Maturana chama de “configuração de sentires íntimos”. Como essas configurações são únicas e particulares, o entendimento do que vem de fora é diferente para cada pessoa. Por isso mesmo, é muito difícil de ser acessado. Por exemplo: eu e a Cynthia, autoras deste livro, somos totalmente responsáveis pelo que estamos escrevendo, mas não pelo que você está lendo. Sua compreensão destas linhas (e das histórias, dos ensinamentos e das práticas mostrados a seguir) vai depender das suas configurações íntimas, e será singular.

Tudo se modifica a partir daquilo que decidimos conservar.

Se pedimos a você que responda às perguntas da página anterior, é porque acreditamos que elas a moverão a buscar respostas. E as respostas conduzirão à reflexão. Se ficarmos aqui apenas ditando regras que você irá ler sem refletir, daqui a dois dias terá esquecido tudo. É a sua reflexão pessoal, não uma “receita de bolo”, que tem o poder de modificar seu comportamento. Se quiser a mudança, precisa buscar esse diálogo amoroso consigo mesma. É a partir da reflexão que podemos nos transformar.

Quantas vezes você já não quis gastar menos ou desejou ganhar mais mudando de emprego ou criando seu próprio negócio? E depois não fez nada disso, desistiu e se acomodou? Antes de se envergonhar da sua “falta de disciplina” ou de se chamar de preguiçosa, guarde esta ideia, igualmente inspirada no pensamento de Maturana: na vida, tudo se modifica a partir daquilo que decidimos conservar.

Você quer gastar menos e não consegue? Se analisar o motivo, verá que o que quer conservar é o seu atual padrão de gastos: as roupas da moda, o jantar no restaurante caro, o celular novo, etc. Ou diz que quer ser promovida, mas não se movimenta para uma nova posição? Será que você não quer conservar a segurança da sua atual situação? Ou continuar ganhando menos que seu marido?

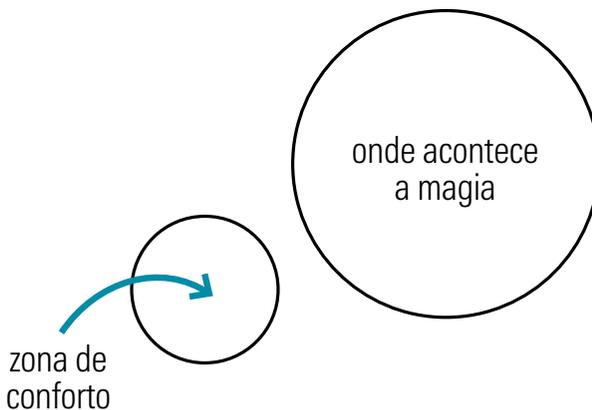
É como aquela moça gordinha que sempre gostou de doces e de comidas calóricas. Embora achasse que ficaria mais bonita se perdesse peso, essa ideia não era suficiente para fazê-la levar uma dieta a sério. Ela queria conservar o prazer de comer seus brigadeiros. Mas tudo mudou diante de um diagnóstico médico: a moça descobriu que tinha diabetes e corria o risco de perder a visão caso não parasse de comer açúcar. Então, para continuar a enxergar (o que passou a ser sua prioridade), ela largou os doces, começou a fazer exercícios e perdeu peso. Fez a opção por conservar a saúde e, assim, conseguiu realizar uma grande mudança de hábitos.

As decisões em relação à vida profissional não são diferentes. Imagine que você receba uma proposta de emprego para ganhar muito mais, mas que inclui ter que trabalhar nos fins de semana. Se quiser continuar a ter mais tempo livre com seu parceiro ou com seus filhos, você vai recusar a proposta. Por outro lado, se você tem o sonho de fazer um curso no exterior, por exemplo, e precisa do dinheiro para realizá-lo, provavelmente vai abrir mão do tempo livre e cultivar o seu sonho. Todas as coisas que você quer conservar na sua vida – seja a saúde, o casamento, a casa ou o emprego – são os motores do que está lhe acontecendo no momento. E, mais uma vez, não

são óbvios nem universais: cada um deseja conservar o que acha importante para si, e não o que se convencionou ser melhor para todos.

- *Qual é o seu principal problema hoje? E, pensando nele: o que você está querendo conservar nessa situação? Por que não consegue modificá-la? Qual é o seu sonho de realização pessoal e profissional?*
- *Qual seria o melhor resultado da leitura deste livro?*

Aqui você conhecerá não só a minha história como também a história de várias mulheres, cada uma com suas particularidades: expectativas, medos, objetivos, limitações, sonhos, soluções. São pessoas reais cujos nomes foram alterados para proteger sua privacidade. Através da diversidade de experiências, espero mostrar como é possível se libertar de pensamentos ou comportamentos limitadores e desenvolver uma relação mais saudável com o dinheiro. Desejo que este livro promova uma reflexão produtiva sobre a sua forma de pensar e administrar seu dinheiro. Torço para que você se sinta motivada e pronta para aumentar seus ganhos, repensar seus gastos e investir no seu patrimônio e na sua liberdade. Sei que não é fácil. Mas é possível. E a recompensa é muito melhor do que permanecer na zona de conforto.



“TENHO VONTADE DE CRESCER”

A história de Camila

Sempre que penso na capacidade de superação das mulheres e na vontade de seguir em frente mesmo diante das piores adversidades, lembro da minha amiga Camila. Eu a conheci na juventude, quando trabalhávamos num banco. Ela era secretária, uma moça de origem humilde, inteligente, aplicada e cheia de vontade de crescer na carreira.

Quando se casou, Camila foi trabalhar com o marido. O negócio era rentável e ela imaginava que os dois poderiam crescer juntos ali. Tiveram três filhas e as coisas pareciam ir bem quando sofreram um baque: o marido se metera em maus negócios. Quebraram e perderam tudo.

Sem emprego, o marido entrou numa depressão profunda e debilitante. Com três crianças pequenas para sustentar, Camila foi trabalhar como auxiliar no Fórum. Determinada a melhorar de vida, ela resolveu estudar Direito. Estudou bastante e passou no vestibular. Para fazer o curso noturno, ela saía de casa todos os dias às sete da manhã – deixando tudo arrumado, comida pronta e roupa lavada antes de levar as meninas para a creche. Quando saía do trabalho, ia buscá-las e deixá-las na casa da sogra antes de seguir para a faculdade. Dormia quatro horas por noite, mas nunca desanimou. Se tinha que estudar para provas, pedia às amigas, como eu, que ficassem algumas horas com as crianças no fim de semana.

Camila se formou, prestou concurso público e foi contratada no Fórum. Separou-se do marido, que mesmo depois de voltar à ativa nunca participou dos cuidados com as filhas. O único suporte financeiro que teve dele foi poder continuar na casa onde moravam, que pertencia à família do marido.

Nada disso fez Camila jogar a toalha. Ela atravessava a cidade para ir trabalhar no Fórum e galgou diversos degraus ao longo da car-

reira. Aposentou-se como diretora, aos 55 anos, com uma pensão vitalícia de R\$ 8 mil. Liberada da jornada de funcionária pública, Camila, ou melhor, Dra. Camila, passou a exercer a profissão de advogada e a ganhar em seu escritório quase o dobro do valor da aposentadoria.

Devolveu a casa ao ex-marido e comprou seu próprio apartamento. As filhas tiveram a educação garantida pelo seu esforço, fizeram faculdade e hoje têm oportunidades de vida e carreira muito melhores do que a mãe.

Camila segue forte e incansável: aos 63 anos, nem pensa em parar de trabalhar.

CAPÍTULO 1

POR QUE A RELAÇÃO COM O DINHEIRO É TÃO COMPLICADA?

QUERIA SER SUSTENTADA, VIREI EMPRESÁRIA

*E*scolhi fazer engenharia porque achei que era a carreira que dava mais dinheiro – e também porque assim eu ficaria perto do meu então namorado, que ia fazer o curso. Aos 17 anos, entrei em Sistemas Digitais na Escola Politécnica da USP, mas as coisas não saíram como eu imaginava: meu namorado sofreu um acidente enquanto praticava windsurfe e morreu afogado na época da faculdade. E lá fiquei eu: uma das duas únicas garotas da turma.

Antes mesmo de me formar, eu já trabalhava alucinadamente. Acordava às seis da manhã e ia dormir às duas. Eu estudava em período integral, mas dava um jeito de ir e voltar do trabalho para as aulas algumas vezes por dia. Uma loucura! Hoje vejo que aquele curso árido e incomum – na época não existia faculdade de sistemas e só se aprendia a programar na matemática ou na engenharia – foi o início de uma base que se revelou muito importante na minha vida profissional.

Eu tinha 19 anos quando encontrei meu futuro marido. Ele era 22 anos mais velho, divorciado, pai de dois filhos e bem estabelecido na carreira. Em pouco tempo estávamos casados. Nos primeiros anos do nosso casamento, acreditei que meu marido me sustentaria. Para minha surpresa e indignação, ele se recusou terminantemente a ser o marido provedor. Fiquei arrasada, mas ele foi irredutível: eu tinha uma carreira, era inteligente e capaz, portanto deveria trabalhar e ganhar meu dinheiro.

Minha primeira reação foi entrar em crise e achar que não era amada: afinal, como tantas outras mulheres, eu também nutria o

pensamento mágico de que alguém tinha que cuidar de mim. Hoje eu não poderia ser mais grata a ele (a mim). Sua recusa em ser o provedor me levou a dar o primeiro grande passo da minha história profissional: abrir minha própria empresa.

Por 10 anos fiz dupla jornada, trabalhando em bancos de dia e dando aulas à noite. Trabalhei em grandes instituições como Bradesco e Citibank, e depois na IBM. Ali, na empresa que na década de 1980 era o sonho de consumo de todo jovem recém-formado como eu, tive o insight de que alguma coisa poderia ser criada para que não precisássemos enfrentar filas insuportáveis nos bancos para pagar as contas. Para assombro de todos, saí de uma empresa estável e fundei uma empresa de desenvolvimento de sistemas; nela foi gerado o home banking, um precursor daquilo que hoje é o acesso por internet a todas as operações bancárias pelo correntista. Era 1985 e ninguém utilizava computador para nada, muito menos para movimentar contas, mas eu achei que um dia seria diferente e apostei nisso.

Com o dinheiro que tinha guardado contratei uma microequipe de programação, um jovem assistente para atender o telefone, e estava criada a minha empresa na garagem de um imóvel do meu marido. Vendi o sistema para o Banco Bandeirantes, que não me pagou nada, mas em troca me deu a possibilidade de utilizar a sua plataforma de banking para acessar os dados de que eu necessitava. Com isso, pude oferecer meus serviços a 40 outros bancos e ganhar uma baba. Nessa hora percebi que não entendia nada de como administrar uma empresa e fui fazer um MBA executivo em Harvard. No meio do curso, em 1991, fiquei grávida e tive meus filhos gêmeos, Leonardo e Stefano.

Depois de uma breve pausa – exatos 35 dias – para ficar com os meninos, voltei à empresa. A essa altura, eu tinha um faturamento anual alto, quatro diretores sob minha gestão, 150 funcionários e estava exausta. Os bancos começaram a perceber que o “tal de home banking” não seria uma onda passageira e que teriam que desenvolver seus próprios sistemas. Quando comecei o negócio, fiz contratos que me davam o equivalente a R\$ 3,50 por mês por cliente que usasse

o serviço. Ao vender a empresa, o volume era tão gigantesco que eles pagavam R\$ 0,001 por cliente uma única vez. E essa fração representava muito dinheiro.

No final da década de 1990 os bancos passaram a criar os seus sistemas, então vendi minha empresa para a Apple Corporation. Achava que tinha ficado rica e estava cansada, mas minha trajetória estava apenas começando.

Experimente perguntar a uma amiga quanto ela ganha ou quanto ela deve, ou revelar a alguém quanto você ganha ou qual é o montante das suas dívidas, ou quanto já investiu para o futuro. Aposto que só de pensar nisso você já ficou ansiosa! Não é fácil pensar e falar sobre dinheiro na nossa cultura. Não é de espantar, portanto, que tanta gente encontre dificuldades para administrar o dinheiro, poupar, fazer declaração de imposto de renda, pedir aumento, cortar gastos e realizar bons investimentos.

Parte do problema está na falta de educação financeira formal, mas há também uma camada mais profunda, e menos visível, que atua sobre nossas crenças e expectativas. Ela é formada pelo que eu chamo de “armadilhas mentais”, que acometem praticamente todas as mulheres, em maior ou menor grau. Adquiridas ao longo do tempo, elas costumam ser apoiadas e propagadas pela sociedade como um todo – nas novelas, na publicidade, nos livros, nas revistas e nos papos informais entre amigas.

É claro que nem todas as mulheres são vítimas dessas armadilhas, e certamente alguns homens também sofrem com elas, mas na minha experiência orientando mulheres – sejam elas empresárias ou assalariadas, profissionais liberais ou herdeiras, ricas ou pobres –, pude observar que somos nós que sofremos mais com essas ciladas mentais capazes de nos afastar de uma relação saudável com o dinheiro.

Aposto que você se reconhecerá em alguns dos pensamentos e atitudes relatados a seguir.

O pensamento mágico

O pensamento mágico nada mais é do que a expectativa irreal de que algo ou alguém vai resolver os seus problemas financeiros, de modo que você não precisará mais se preocupar com dinheiro. Mesmo mulheres consideradas “bem-sucedidas”, com uma carreira e um bom salário, cultivam secretamente a crença de que algo (milhões ganhos na loteria, uma herança) ou alguém (o pai, o marido, os filhos) vai resolver todos os problemas.

**Delegar as nossas
finanças a outra pessoa
ou largar tudo na mão
do destino não leva a
lugar nenhum: só nos
rouba o controle de
nossas próprias vidas.**

Além de ser ilusória, a crença de que não precisamos pensar sobre o dinheiro gera uma vontade de entregar a condução do nosso futuro a terceiros, como se soubéssemos que tudo vai “dar certo no final”. Delegar as nossas finanças a outra pessoa ou largar tudo na mão do destino – ou, para usar um termo de que gosto, “delegar” o nosso dinheiro – não leva a lugar nenhum: só nos rouba o controle da própria vida.

FRASES QUE REVELAM O PENSAMENTO MÁGICO:

Alguém vai cuidar do dinheiro por mim.

Quem sabe um dia eu ganho na loteria?

Ainda é cedo para pensar na velhice e investir no meu futuro.

Vou morrer antes de o meu dinheiro acabar.

Não trabalho por dinheiro. Ele acaba aparecendo.

Um dia eu vou pensar em guardar e investir.

Por enquanto não me preocupo, mas tudo vai dar certo no final.

O mito do príncipe encantado

Talvez a armadilha mais comum na nossa cultura seja a ideia de que algum homem (especialmente o pai ou o marido) vai cuidar de nós por sermos mulheres. Carregamos conosco o código cultural que nos empurra na direção desse modelo mental. O príncipe, por ser homem, teria o dever ou a habilidade de nos sustentar ou nos salvar de apuros financeiros. Seja por meio da mesada do pai ou da responsabilidade do marido de arcar com os gastos pesados, essa armadilha reforça uma visão distorcida a respeito do nosso potencial.

Acreditar no mito do príncipe é achar que não podemos dar conta sozinhas do nosso sustento e do nosso futuro financeiro, seja porque duvidamos da nossa capacidade, seja porque associamos o fato de ganhar e administrar dinheiro a características masculinas (falaremos mais sobre isso a seguir, na armadilha *O complexo da boazinha*).

PENSAMENTOS E ATITUDES ASSOCIADOS AO MITO
DO PRÍNCIPE ENCANTADO:

Homens lidam melhor com o dinheiro.

Meu marido entende do assunto e cuida do meu dinheiro para mim.

*Não preciso me preocupar com o futuro porque tenho herança/marido/
filhos para me sustentar na velhice.*

Eu ganho dinheiro, mas quem cuida dos gastos e dos investimentos é o meu marido.

Meu marido tem que ganhar mais do que eu. (No lugar de marido pode haver qualquer outra figura masculina, como pai, irmão, tio, primo...)

“ELES NÃO FAZEM NADA POR MIM”

A história de Isabel

Isabel se senta na minha frente e começa a falar sobre o que “eles” poderiam fazer por ela e não fazem. “Eles” são os filhos, a mãe e o ex-marido. Fala rápido, quase sem pausa para respirar. Eu fico quieta, escuto e a observo. Ela continua a falar e falar até cair em um choro convulsivo. Deixo então que chore, ofereço lençinhos, espero que se acalme e pergunto por que está chorando. E aí ela me responde: “É que eu percebi que fazia muitos anos que ninguém me ouvia. E você me ouviu sem me julgar.”

Meu primeiro encontro com Isabel – decoradora, mãe de dois filhos, divorciada, que aos 59 anos se viu sem um tostão e não tinha onde morar – me fez ver que o pior medo do ser humano é o de não ser visto, não ser escutado.

Ela me contou que escolhera um estilo de vida que classificava como “livre”: nunca se estabeleceu em lugar algum, morou em diversas cidades, com diferentes amores, sempre gastou tudo o que ganhou e na época do nosso encontro morava de favor em casas de amigas. Seu maior ressentimento era não ter um salvador para ampará-la: achava que a mãe podia vender uma propriedade que tinha em outra cidade, que o ex-marido poderia lhe dar um apartamento, que os filhos poderiam lhe arrumar clientes, que as amigas deveriam dar guarida de forma mais efusiva, etc. Em nenhum momento lhe ocorrera que sua salvadora deveria ser ela mesma.

Perguntei por que tinha ido me ver. Ela respondeu que tinha muita dificuldade de entender o que estava acontecendo na sua vida. Até aquele momento, o que desejara conservar era a liberdade de largar tudo quando quisesse e voltar quando bem entendesse. No entanto, o que desejamos conservar muda com o tempo e com a idade. Quando me consultou, Isabel estava cansada da bagunça na sua vida. “Estou repetindo padrões”, queixava-se.

Para compreender o que se passava com Isabel, precisamos entender que esses padrões dos quais hoje ela se ressentia não estavam “errados”. Eles a levaram exatamente ao que ela quis conservar. É claro que ela não planejava “ficar sem dinheiro”. Mas optou pela liberdade de gastar tudo e viajar em primeira classe. Agora, vai ter que mudar os padrões para conseguir manter o que deseja neste momento: ter onde morar e dinheiro para comer, em vez da liberdade de ir e vir.

Isabel decora casas de mulheres riquíssimas, mas nunca teve o próprio apartamento. Tem muita energia e senso de organização no trabalho, mas não organiza nada em sua vida. Ela não conseguia olhar para si mesma.

Ela me contou que fora morar na casa de uma amiga e reformara um porão caindo aos pedaços. Arrumou, limpou, decorou, deixou lindo. Mas achou que a amiga não se mostrou grata o bastante e foi embora cheia de ressentimentos. Queria que os filhos conseguissem clientes para ela, mas nunca pediu isso a eles. Tinha a mesma atitude com relação ao apartamento que achava que devia ganhar do ex-marido e à herança da mãe. Nunca havia tocado nesses assuntos com nenhum deles.

As mulheres são assim: acham que basta fazer algo para que recebam o que querem em troca. É só mandar os devidos sinais e serão entendidas e interpretadas corretamente. Nada mais distante da realidade: se já é difícil que sejamos entendidas quando falamos de forma clara, imagine pretender que adivinhem o que desejamos sem nem abrir a boca!

Isabel saiu da nossa reunião com um novo olhar sobre si mesma e uma primeira lição de casa: aplicar sua enorme energia de trabalho em prol da segurança que deseja conservar. E aprender a pedir aquilo que quer.

O complexo da boazinha

Na infância, nos ensinam o que é ser “uma boa moça”: respeitar os mais velhos, ter bons modos à mesa, não levantar a voz e por aí vai. E nós aceitamos porque queremos agradar nossos pais, avós e professores, então obedecemos ou corremos o risco de sermos vistas como uma “menina problema”. Acontece que, mesmo depois de crescidas, é comum encontrar resquícios de noções ultrapassadas e limitadoras sobre em que consiste ser mulher. É o que chamo de complexo da boazinha.

As boazinhas são prestativas e fazem tudo para agradar; não tuteiam em deixar de lado suas tarefas ou prioridades para ajudar o outro. Não chamam atenção para si: não levantam a voz, não brilham além da conta, não exigem muito. Sobretudo, as boazinhas não incomodam: aceitam sem reclamar o que lhes é oferecido e ainda agradecem! E, claro, não falam em dinheiro porque isso é feio ou deselegante.

Infelizmente, as características que tendem a resultar em sucesso profissional são o exato oposto disso. Na maioria das profissões, é preciso saber vender e se vender, negociar, defender os interesses, dizer não, ousar e se arriscar – não ter medo de brilhar. Ou seja, nada muito fácil para quem foi contaminada pelo complexo da boazinha. Além de impactar negativamente o desempenho profissional, essa armadilha mental atrapalha na hora de gastar e investir, atividades que também envolvem negociar valores e batalhar por melhores condições.

PENSAMENTOS E ATITUDES ASSOCIADOS AO COMPLEXO DA BOAZINHA:

Quando alguém me pede algo, não posso dizer não, afinal, não me custa nada.

*Não quero ser vista como ambiciosa ou competitiva.
Tenho vergonha de cobrar mais e me chamarem de mercenária.
Não quero ter o controle financeiro da casa. Deixo isso por conta do
meu marido. Afinal, ele entende melhor disso.
Quando faço um bom trabalho, não me sinto confortável em me
autopromover e levar o crédito, que é sempre de toda a equipe.
Pedir aumento é muito desconfortável. Quero ser reconhecida pelo que
faço, sem precisar pedir.
Meu namorado/ marido está sem trabalho/ ganha pouco (coitado),
então pago tudo, mesmo ele sendo rude comigo. Quem sabe assim
ele fica mais amoroso?*

A síndrome da fraude

Também conhecida como “síndrome da impostora”, esta característica comportamental está diretamente relacionada ao perfeccionismo e à baixa autoestima, um mal que afeta muito mais mulheres do que homens. Você deve saber do que estamos falando. Por mais competentes que sejamos, achamos que sabemos menos do que deveríamos, que não somos boas o suficiente. Precisamos nos qualificar ainda mais – outra especialização, um MBA, mais anos de experiência! – para justificar maiores ganhos. O pensamento é mais ou menos o seguinte: “Já sou privilegiada por estar em (digamos) um cargo de nível médio e, se eu der um passo além, alguém descobrirá que não sou boa o suficiente para a função.”

O efeito que a síndrome da fraude tem na carreira das mulheres é perverso: faz com que elas não almejem promoções ou até as evitem. “Eu, a fraude, serei descoberta: vou perder o emprego.” Ser promovida, por esse ponto de vista, é um movimento de risco. Como ganhar mais e crescer profissionalmente com esse impulso de autossabotagem?

Como não é confortável assumir o medo de ascender, inventamos para nós mesmas histórias convincentes e alimen-

tamos mitos sobre “por que prefiro ficar por aqui”. Um desses mitos é achar que, ao assumir mais responsabilidades, perde-se qualidade de vida (falaremos mais sobre isso na armadilha *O falso dilema*). Na grande maioria das vezes, esse pensamento é um equívoco: quanto mais se sobe, de fato maiores são as responsabilidades e a pressão por resultados, mas também aumentam a autonomia, o poder de decisão, o controle da própria agenda, a liberdade e... o dinheiro.

Costumam acompanhar a síndrome da fraude: autoboicote, perfeccionismo, medo de fracassar, relações abusivas.

PENSAMENTOS E ATITUDES ASSOCIADOS

À SÍNDROME DA FRAUDE:

Quando elogiam meu trabalho, sei que é só porque estão sendo gentis.

Não sou capaz de lidar com dinheiro. Nunca fui boa em matemática.

Tenho medo de ter mais responsabilidades e não dar conta do recado.

Eu já tenho muita sorte de ter chegado até aqui.

Não sei se quero ser promovida. Eu me sinto mais segura fazendo aquilo que já faço bem.

Se eu for promovida, vão descobrir que na verdade eu não sei fazer nada.

As pessoas me mantêm aqui apenas porque sou uma pessoa legal.

Tem gente aqui mais competente que eu para o cargo.

Nunca vou conseguir algo melhor.

O falso dilema

“Você quer ganhar dinheiro ou ser feliz?” Eu chamo isso de “a pergunta errada”. O que está implícito nela – e o que leva muitas mulheres a renunciar à independência financeira e ao desejo de ascensão profissional – é a ilusão de que as duas alternativas, dinheiro e felicidade, são excludentes. E, pior, que a felicidade não está na carreira ou na profissão. Engano. Todos, homens e mulheres, po-

dem ganhar dinheiro e ser felizes, contanto que estejam conscientes daquilo que desejam conservar e não caiam na armadilha do falso dilema “dinheiro *versus* felicidade”.

Como veremos mais adiante, ganhar dinheiro se torna menos estressante e mais prazeroso quando alinhamos interesses e competências à demanda do mercado. Independentemente da profissão e do nível de escolaridade, é possível extrair prazer do trabalho e ganhar dinheiro, sim. E quando você começa a maximizar os seus ganhos – como várias mulheres aprendem a fazer – é ainda mais gratificante.

Essa falsa relação excludente também aparece para as mulheres na velha questão “equilibrar vida profissional e vida pessoal”. Nossa cultura nos faz acreditar que temos que optar entre o trabalho e os filhos, ou que subir na carreira e ganhar mais é uma ameaça ao companheiro que ganha menos. O que acaba acontecendo é que as mulheres colocam um freio na vida profissional para se dedicar aos filhos ou para não ofuscar o homem, e passam a depender financeiramente dele.

Além da consequência nada desprezível da perda de autonomia, isso reforça o mito do príncipe encantado. E coloca uma pressão enorme sobre o casal, já que cabe a cada um ser feliz e realizado no papel que a sociedade legitimou: para ele o de “provedor”, e para ela o de “cuidadora”. O pior das decisões tomadas em nome de outros é que, muitas vezes, as mulheres não sabem o que os filhos de fato querem e do que precisam, nem o que o marido realmente pensa sobre o assunto. O tema aparece com frequência em conversas que tenho com mulheres e nelas procuro mostrar que existem soluções mais criativas e interessantes do que a tradicional.

O importante, por enquanto, é perceber que a pergunta errada leva a decisões erradas. E você nunca terá a resposta certa para a pergunta errada. Em outras palavras, para ter uma boa relação com o dinheiro, fuja dessa falsa dicotomia.

PENSAMENTOS E ATITUDES ASSOCIADOS

AO FALSO DILEMA:

Se eu subir na empresa e ganhar mais, não vai sobrar tempo para minha vida pessoal.

Os cargos mais altos estão cheios de gente infeliz.

Ela deixou o casamento acabar porque só pensava em trabalho.

Dinheiro é sinônimo de estresse e preocupação.

Ou eu vou poupar, ou vou ter uma vida boa.

Talvez eu não esteja ganhando tanto quanto poderia, mas todos estão felizes desse jeito, então está tudo bem.

Colisão de domínios

Na hora de se relacionar com o dinheiro, é muito comum cair numa armadilha cultural que Humberto Maturana chama de “colisão de domínios”. Colidir domínios é misturar questões que estão em âmbitos diferentes da vida. Por exemplo: a criança vai mal na escola e os pais a proíbem de jogar videogame. “Escola” está no domínio do estudo, e “videogame”, no domínio do lazer. Ao colidir domínios, o máximo que se consegue é sofrimento. Se os filhos não vão bem na escola, eles têm que estudar mais, não brincar menos. Para que esse tipo de reprimenda funcione, os pais devem buscar recompensas ou restrições que estejam no mesmo domínio.

Se o garoto comeu o pacote inteiro de biscoitos e perdeu a fome para o jantar, não vai ganhar outro pacote de biscoitos amanhã. Agora, se o seu marido não fez compras de mercado, você faz greve de sexo? Outro exemplo de colisão de domínios! A solução seria fazer greve de compras: ele que vá ao supermercado na próxima vez.

Confundir questões emocionais com questões financeiras é uma clássica colisão de domínios que as mulheres praticam sem perceber. Muito da suposta falta de habilidade de negociar vem desse padrão de misturar alhos financeiros com bugalhos afetivos.

O dinheiro é a moeda de troca das coisas materiais. Com o tempo, começamos a usá-lo também como moeda de troca de coisas imateriais: amor, reconhecimento, gratidão.

Ao colidir domínios, o máximo que se consegue é sofrimento.

Pense no seguinte: quantas vezes a insatisfação por ganhar menos do que gostaria gerou reações que nada tinham a ver com a conta bancária, como, por exemplo, uma crise de autoestima? A colisão de domínios nos confunde e nos afasta de atitudes que poderiam, de fato, gerar mudanças positivas. Se você está frustrada por ter um salário baixo, em vez de comer chocolate, buscar compensações afetivas ou reconhecimento externo, deveria ir direto ao ponto – isto é, pedir um aumento. E estar preparada para não receber nada e até ter um plano B para bancar a demissão, se for o caso.

O que não deveria acontecer é querer um aumento e ir até o chefe pedir demissão alegando que está cansada ou que quer mais tempo para ficar com as crianças em casa quando, na verdade, está muito brava porque descobriu que seus colegas ganham mais do que você. Aqui há uma clássica confusão: ao se sentir diminuída em relação ao valor do seu trabalho, a mulher tenta compensar a frustração com um pedido para sair por outra razão qualquer. No fundo, espera que seu pedido de demissão não seja aceito. Torce para que tentem mantê-la e, para isso, acabem fazendo um “afago financeiro”. O risco que corre é acabar perdendo um emprego do qual gosta sem nem ao menos dar ao empregador a oportunidade de conhecer o verdadeiro motivo da insatisfação: a injustiça salarial.

Outra colisão muito comum é trocar dinheiro por tranquilidade. Ao se divorciarem, as mulheres abrem mão, por exemplo, de uma pensão maior para os filhos: “Vou me separar e não quero nada dele.” Na maioria desses casos, ela desiste do dinheiro porque não quer brigar por isso. Está triste e fragilizada e mistura os domínios afetivo e financeiro. Mas as lacunas afetivas não são preenchidas com dinheiro. O inverso também é verdadeiro: não importa quantos beijos e abraços você receba, o amor não vai colocar dinheiro na sua conta. São domínios diferentes.

No caso da mulher que se separa e dispensa a pensão, a colisão é a da necessidade de sustento com o estado de espírito, a falsa comodidade de não enfrentar o conflito. No fundo, as mulheres querem ser vistas como boazinhas, e, ao exigir seu direito – ou melhor, o direito dos filhos – acham que vão passar por briguentas e interesseiras. Acontece que a raiva acaba e só com os anos elas perceberão o péssimo negócio que fizeram ao abrir mão da divisão dos bens ou da pensão devida. E aí poderá ser tarde demais.

Aprender a identificar a colisão de domínios nos ajuda a encarar questões financeiras pelo único ângulo pelo qual devem ser encaradas: como questões financeiras. Ou seja, o dinheiro está no domínio do dinheiro, assim como os biscoitos, o estudo e o videogame estão em suas respectivas áreas, bem diferentes e específicas. Se você ficar atenta a esses espaços e limitar corretamente suas demarcações, evitará muito sofrimento.

INFORMAÇÕES SOBRE A SEXTANTE

Para saber mais sobre os títulos e autores
da EDITORA SEXTANTE,
visite o site www.sextante.com.br
e curta as nossas redes sociais.

Além de informações sobre os próximos lançamentos,
você terá acesso a conteúdos exclusivos
e poderá participar de promoções e sorteios.



www.sextante.com.br



facebook.com/esextante



twitter.com/sextante



instagram.com/edorasextante



skoob.com.br/sextante

Se quiser receber informações por e-mail,
basta se cadastrar diretamente no nosso site
ou enviar uma mensagem para
atendimento@sextante.com.br

Editora Sextante
Rua Voluntários da Pátria, 45 / 1.404 – Botafogo
Rio de Janeiro – RJ – 22270-000 – Brasil
Telefone: (21) 2538-4100 – Fax: (21) 2286-9244
E-mail: atendimento@sextante.com.br