

“Unir-se é um começo, manter-se unido é um progresso e trabalhar em conjunto é um sucesso.” —Henry Ford

Paula Poupadinha e Aristides Arriscado

Este é habitualmente um casal complexo e confuso. Muitas vezes, o Aristides Arriscado está disposto a lançar todo o seu futuro e todos os seus fundos numa grande transação do género “tudo ou nada”. Isto é exatamente o oposto da personalidade da Paula Poupadinha e contribui para o seu maior medo financeiro – a perda de TODO o seu dinheiro. Não significa, porém, que o Aristides Arriscado não seja sensato no que se refere a poupar, já que está frequentemente disposto a restringir-se a um orçamento apertado, a conduzir um carro antigo e a usar roupa em segunda mão para conseguir o negócio perfeito. A Paula Poupadinha sente-se muitas vezes determinada a fazer o mesmo, mas em nome da segurança familiar futura. Os problemas e as discussões surgem quando deixam de conversar um com o outro sobre as suas aspirações e transações financeiras e começam a fazer suposições.

Solução

A restrição e o corte financeiro podem destruir a vida de um

relacionamento conjugal. Se o Aristides Arriscado fecha um grande negócio sem consultar a Paula Poupadinha, vai necessitar incondicionalmente de se desculpar e esforçar para que tal não se volte a repetir. A comunicação é um DEVER inquestionável neste relacionamento. Além disso, será necessária uma grande dose de confiança para restaurar os laços afetivos que foram quebrados e negligenciados.

Conclusão

Infelizmente, as personalidades financeiras não podem ser mudadas. Contudo, tal como qualquer outro aspeto pessoal, as personalidades monetárias podem amadurecer, desenvolver-se e crescer. Para isso, é necessário que haja comunicação, benevolência e muita responsabilidade pessoal. Se cada um dos cônjuges estiver disposto a trabalhar nas suas competências financeiras, serão agradavelmente surpreendidos com o que poderá suceder num casamento em que os opostos financeiros se atraem.



Referência:

Fonte: Os conceitos são retirados de Bethany & Scott Palmer – *First Comes Love, Then Comes Money*, HARPER COLLINS, 2009.

Distribuído por: Ministérios da Mordomia da Associação de Ontário

Diretor: David Schwinghammer **Produzido por:** Departamento de Mordomia da Associação União Pacífico **Diretor:** Gordon Botting **Ilustração/Editor Assistente:** Maricel Felarca

Tradução para o Português: Ausenda Martins/Daniel Vicente



O Menu do **MORDOMO**

UMA MISCELÂNEA DE IDEIAS PRÁTICAS
para o ajudar a ser um melhor mordomo

Março 2016 | Volume 21, Número 3

Amor e Dinheiro - Segunda Parte

Por Gordon Botting, DrPH, CHES, CFC

No artigo do mês passado, intitulado “Amor e Dinheiro – Primeira Parte”, descrevemos as primeiras três de cinco personalidades financeiras. Foram elas a



Paula Poupadinha, o Gastão Gastador e o Aristides Arriscado. Este mês, traçaremos o perfil de outros dois tipos de personalidades financeiras e daremos exemplos de como cônjuges financeiramente opostos podem conviver de forma harmoniosa.

Sara Segura

Como seria de esperar, a Sara Segura procura uma coisa no que toca às finanças - a segurança. A Sara consulta a sua conta bancária pelo menos uma vez por dia e verifica constantemente as suas ações ou contas conjuntas. Aborrece o seu marido por não ter seguros suficientes de habitação, vida e poupança-reforma. A Sara

Segura nunca sonha em comprar uma propriedade, um carro ou qualquer outra coisa sem primeiro realizar uma pesquisa exhaustiva. Analisa tudo, desde as restrições no ordenamento urbano ao seu interesse em mandar avaliar a toxicidade do solo, passando certamente pela leitura de cada palavra dos panfletos. Nunca está desprovida de um plano de contingência, na eventualidade de um dos dois ficar doente e não poder trabalhar. Ambos terão de ter um seguro de vida e um fundo de emergência para seis meses.

O desafio da Sara Segura é responder “não” a qualquer questão ou proposta que envolva dinheiro. Rapidamente dá o assunto por encerrado, pois não consegue correr um risco demasiado alto. Com muita frequência torna-se controladora, nunca permitindo que o seu parceiro descubra os seus sonhos financeiros. A grande frustração reside na sua incapacidade de realizar uma compra, pois não

A mordomia é um estilo de vida pleno que envolve a nossa saúde, tempo, talentos, ambiente, relacionamentos, espiritualidade e finanças.

consegue certificar-se de que cada aspeto é 100% seguro, perdendo assim grandes oportunidades de investimento. O maior perigo é que, com o passar do tempo, a Sara deixe de olhar para as oportunidades financeiras e se conforme apenas com uma vida de incertezas constantes.

Vasco Voador

Para o Vasco Voador, o dinheiro não é importante. Os Vascos Voadores são atípicos relativamente aos outros quatro exemplos de personalidades financeiras, já que pura e simplesmente não pensam em dinheiro, mas deixam esse assunto para ser tratado pelos seus cônjuges ou por conselheiros financeiros. Por outras palavras, este tipo de personalidade não vive obcecado, ansioso ou preocupado com as finanças, nem se prende a esse assunto. Ao contrário do Gastão Gastador, não manifesta qualquer reação emocional a nenhum tipo de informação sobre a sua economia doméstica. Os Vascos Voadores são assim chamados porque, financeiramente, voam por intuição. O seu comportamento é viver de ordenado em ordenado, não fazendo a mínima ideia de quanto ganham e pagam de impostos. No seu entender, o entusiasmo na vida não vem certamente das poupanças, mas do facto de gastar e investir de modo irrefletido.

Uma vantagem que o Vasco



Voador possui sobre as outras personalidades financeiras é que ele não se preocupa se não tiver um cêntimo ou se viver na cave da casa dos seus pais. Desde que possa fazer as suas próprias escolhas impulsivas, é um indivíduo feliz e satisfeito. Daí escolher a carreira de que gosta e não a que lhe traz vantagens financeiras. Como deve supor, trata-se de uma pessoa que evidencia um carácter fortemente relacional e só participará numa discussão sobre dinheiro se tal contribuir para construir um relacionamento duradouro. Isto pode constituir uma vantagem numa relação conjugal. O Vasco Voador não censura os esforços da Paula Poupadinha de reduzir nas despesas nem critica duramente o Gastão Gastador, que constantemente esbanja ou desperdiça o rendimento familiar, tão-pouco se deixa incomodar pelo Arriscado nem exasperar pela Segura.

A atitude do Vasco Voador, no que toca ao valor do dinheiro, surge habitualmente na sequência de um dramático choque com a realidade, seja por uma redução no número de trabalhadores, uma doença inesperada ou por atingir a idade da reforma. Tragicamente, embora possa pensar no dinheiro, as suas decisões são conduzidas pela ansiedade e pelo medo em vez de por um bom aconselhamento. Por vezes, lida com uma decisão que envolva dinheiro, ignorando-a ou

esperando apenas que passe. Esta atitude de “enterrar a cabeça na areia”, tal como seria de esperar, acarreta frequentemente problemas financeiros ainda maiores. A conclusão a retirar é que o Vasco Voador não é *irresponsável*, mas sim *indiferente* a tudo o que diga respeito às finanças.

Muitas vezes apaixonamo-nos e sentimo-nos atraídos por pessoas com personalidades financeiras totalmente diferentes das nossas. Nos parágrafos seguintes analisaremos resumidamente duas combinações muito díspares.

Paula Poupadinha e Gastão Gastador

Como seria de esperar, o Gastão Gastador olha para a Paula Poupadinha como aquela que o ajudará a tomar conta das finanças familiares. O Gastão Gastador gosta de dar presentes caros, desfazendo-se em atenções românticas e mimando constantemente a Paula Poupadinha. Mas estas diferenças afetam o seu casamento, pois a Paula Poupadinha quer que ele deixe de esbanjar dinheiro, e ele, por sua vez, quer que ela deixe de controlar cada cêntimo, fazendo-o sentir-se como uma criança.

Solução

Em primeiro lugar, ambos necessitam de reconhecer e aceitar como válida a

personalidade financeira do seu parceiro. Quando começarem a respeitar as diferenças existentes entre eles e, mais importante ainda, a compreender totalmente quais são as mais-valias que, financeiramente, cada um poderá trazer para a mesa, só então saberão desfrutar dos contrastes entre os dois. Precisam de conversar sobre a tensão criada pelo dinheiro. A Paula Poupadinha não está sempre zangada com o Gastão Gastador, mas na realidade receia perder tudo. Visto que ambos têm necessidades e desejos diferentes, é claramente crucial articularem-se entre si. É essencial que a Paula Poupadinha mostre ao Gastão Gastador como é que mensalmente gasta o dinheiro do casal, e explique as noções básicas de um orçamento familiar. Isto implica certamente mencionar-lhe a prestação mensal da casa e o montante que está a ser reservado para a universidade dos filhos e para as emergências inesperadas. Juntos formam um negócio familiar especial, sendo ambos sócios contribuintes. Estabelecer limites financeiros dará ao Gastão Gastador a liberdade de que necessita ao mesmo tempo que mantém em vigor o plano de segurança da Paula Poupadinha. Ao trabalharem em conjunto nos aspetos essenciais das suas finanças não só resolverão os seus desafios monetários, como também fortalecerão o seu casamento.

