



E  
IERGS – INSTITUTO DE EDUCAÇÃO DO RIO GRANDE DO SUL

MARLISE ALVES SILVA TEIXEIRA

ORIENTADOR: DND. MÁRCIA PEREIRA BERNARDES

**EFICÁCIA DO SOCIODRAMA NA IDENTIFICAÇÃO DO PERFIL  
FINANCEIRO DE INDIVÍDUOS A PARTIR DA TEORIA DO NÚCLEO DO EU**

FLORIANÓPOLIS - SC  
2016

MARLISE ALVES SILVA TEIXEIRA

**EFICÁCIA DO SOCIODRAMA NA IDENTIFICAÇÃO DO PERFIL  
FINANCEIRO DE INDIVÍDUOS A PARTIR DA TEORIA DO NÚCLEO DO EU**

Monografia apresentada à Federação Brasileira de  
Psicodrama (FEBRAP), como exigência final para  
obtenção do título de especialização em Psicodrama.

Orientadora: Dnd. Márcia Pereira Bernardes

FLORIANÓPOLIS – SC  
2016

MARLISE ALVES SILVA TEIXEIRA

**EFICÁCIA DO SOCIODRAMA NA IDENTIFICAÇÃO DO PERFIL  
FINANCEIRO DE INDIVÍDUOS A PARTIR DA TEORIA DO NÚCLEO DO EU**

Monografia apresentada à Federação Brasileira de Psicodrama (FEBRAP), como exigência final para obtenção do título de especialização em Psicodrama Sócio-organizacional e Educacional.

Orientadora: Dnd. Márcia Pereira Bernardes

APROVADO EM \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

**BANCA EXAMINADORA**

---

Profª. Dnd. Márcia Pereira Bernardes  
Orientadora – Presidente

---

Psic. Luciana Moskorz Kersbaumer  
Primeiro Membro

---

Msc. Mônica Duarte da Silva Gonçalves  
Segundo Membro

## AGRADECIMENTOS

Meu louvor a Deus, fonte de sabedoria e presença constante em todas as horas do dia e da noite em que me dediquei a este trabalho. Obrigada, Senhor!

Eterna gratidão à minha família, meu porto seguro, minha segurança, meu lugar de aconchego. Aos meus pais por terem oportunizado o estudo em minha vida e por estarem sempre de braços abertos me acolhendo com amor e ternura. Ao meu marido, Márcio, por ter me incentivado e por ter estado ao meu lado em todos os momentos, além de ter escutado com paciência os diversos assuntos aqui tratados. Meu agradecimento também à minha sogra, Léa, que oportunizou o espaço para realização dos encontros práticos do trabalho.

Agradeço aos meus filhos, presentes de Deus: Mateus e Manuela. Por vezes não entenderam por que a mãe precisava estudar mesmo nas férias, mas souberam com um sorriso e um abraço compensar a distância. A compreensão foi fundamental para a continuidade e conclusão deste estudo.

Aos amigos que me apoiaram durante a pós, aos que me incentivaram para o curso e especialmente aos que participaram da pesquisa comigo, dos quais guardarei os nomes em sigilo, meu agradecimento especial!

Aos meus mestres, minha admiração pelo trabalho e minha gratidão por minha formação. Muitos professores passaram desde o Ensino Fundamental até a conclusão desta pós. Agradecimento mais que especial à minha grande Mestra Márcia Pereira Bernardes, por orientar essa monografia e por vezes mostrar caminhos não vistos por mim, também em outras áreas da minha vida. Em nome dela, meu agradecimento a todos os demais que participaram de minha formação até aqui e aos que ainda virão.

**"FAZER PSICODRAMA**

*Buscar caminhos*

*Olhar nos olhos*

*No perigo da alma*

*Buscar respostas*

*Novas, velhas e eternas*

*E encontrar*

*Crianças perdidas*

*Velhos jovens*

*Onde vamos*

*Encenar as cenas*

*Perdidas no tempo*

*Falar pelas almas*

*Almas que não falam*

*Inverter com os deuses*

*Espalhar as máscaras*

*Conhecer as casas*

*Mais escuras e frias*

*Lavar as mentiras*

*Despedir dos abortos*

*Fazer esculturas*

*Repetir a estória*

*As novas versões*

*Rir da dor*

*Libertar escravos*

*Prender demônios*

*Buscar o tempo"*

*Marco Antônio Amato*

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1– Grau de endividamento das famílias relativo ao rendimento familiar mensa _	16
Figura 2 - Grau de endividamento das famílias relativo ao rendimento familiar mensal segundo escolaridade. Brasil. Março/2012 _____	17
Figura 3 - Endividamento e comprometimento da renda _____	18
Figura 4 - Expectativa sobre a capacidade de pagamento de contas atrasadas _____	19
Figura 5 - Despesa Monetária e Não Monetária, média mensal familiar. Estudo IBGE 2002/2009 _____	21
Figura 6 - Distribuição das despesas de consumo monetárias e não monetárias, média mensal familiar, por tipo de despesa. Brasil, 2008-2009 _____	22
Figura 7 - Distribuição dos componentes do rendimento do trabalho. Brasil, 2002/2009_	23
Figura 8 - Situação financeira da família para o próximo ano. Brasil, Mar/11-Mar/12 __	25
Figura 9 - Três Áreas de Vitor Dias (1997, p. 19) _____	57
Figura 10 - Zona de PCI Modelo Ingeridor (DIAS 1997, p. 24) _____	59
Figura 11 - Zona de PCI Modelo Defecador (DIAS 1997, p. 25) _____	60
Figura 12 - Zona de PCI Modelo Urinador (DIAS 1997, p. 27) _____	61

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Perfis Financeiros (baseado em Martins 2005)	_____	106
---	-------	-----

## SUMÁRIO

<b>SUMÁRIO</b> .....	8
Resumo .....	11
Abstract.....	12
<b>Capítulo 1 - Introdução</b> .....	13
<b>1.1 Objetivos</b> .....	14
<b>1.1.1 Geral</b> .....	14
<b>1.1.2 Específicos</b> .....	14
<b>1.2 Problemática de Pesquisa</b> .....	15
<b>1.2.1 Demarcação</b> .....	15
<b>1.3 Justificativa</b> .....	15
<b>Capítulo 2 - Fundamentação Teórica</b> .....	28
<b>2.1 O Dinheiro</b> .....	28
<b>2.1.1 O Valor Do Dinheiro</b> .....	28
<b>2.1.2 O significado do dinheiro no Brasil</b> .....	29
<b>2.1.3 As pessoas e os crimes envolvendo dinheiro</b> .....	31
<b>2.2 O Psicodrama</b> .....	32
<b>2.2.1 A psicologia econômica</b> .....	33
<b>2.2.2 O psicodrama de Moreno</b> .....	35
<b>2.2.3 Conceitos Morenianos</b> .....	37
<b>2.2.3.1 Tele, Empatia e Encontro</b> .....	37
<b>2.2.3.2 Teoria dos Papéis</b> .....	38
<b>2.2.3.3 Teoria do Vínculo</b> .....	40
<b>2.2.4 Sociodrama</b> .....	41
<b>2.2.4.1 Etapas do Sociodrama</b> .....	42
<b>2.2.4.2 Instrumentos do Sociodrama</b> .....	45
<b>2.2.4.3 Contextos do Psicodrama</b> .....	46
<b>2.2.4.4 Técnicas do Psicodrama</b> .....	47
<b>2.2.5 Núcleo do eu</b> .....	50
<b>2.2.5.1 Papel Psicossomático e Modelo Psicossomático</b> .....	53
<b>2.2.5.2 O mundo Cenestésico e a Teoria da Programação Cenestésica</b> .....	57



2.2.5.3 <i>Climas Afetivos e Vínculos Compensatórios</i> .....	58
2.2.5.4 <i>Características e Comportamentos de desenvolvimento conforme o Núcleo do Eu</i> .....	63
Comportamentos - Modelo do Ingeridor .....	63
Comportamentos - Modelo do Defecador .....	64
Comportamentos - Modelo do Urinador .....	64
2.3 <b>Psicodrama e Dinheiro</b> .....	65
2.3.1 <b>Conservas culturais financeiras</b> .....	65
2.3.2 <i>Status nascendi, locus e matriz</i> .....	71
2.3.3 <b>O dinheiro, um papel significativo</b> .....	72
2.3.4 <b>O dinheiro no aqui e agora</b> .....	74
2.3.5 <b>O consumo e a espontaneidade</b> .....	76
<b>Capítulo 3 - Metodologia</b> .....	81
3.1 <b>Método de abordagem</b> .....	81
3.2 <b>Natureza da pesquisa</b> .....	81
3.3 <b>Forma de abordagem do problema</b> .....	82
3.4 <b>Objetivos</b> .....	82
3.5 <b>Procedimento técnico</b> .....	82
3.6 <b>Amostra da pesquisa</b> .....	83
3.7 <b>Instrumentos utilizados</b> .....	83
3.8 <b>Integridade da informação</b> .....	83
3.9 <b>Termo de consentimento</b> .....	84
<b>Capítulo 4 - Apresentação das Sessões</b> .....	85
4.1 <b>Contexto</b> .....	85
4.2 <b>Instrumentos</b> .....	85
4.3 <b>As sessões</b> .....	86
4.3.1 <b>Etapas da primeira sessão – meu dinheiro e eu</b> .....	86
4.3.2 <b>Etapas da segunda sessão – perfil financeiro emocional (ingeridor)</b> .....	91
4.3.3 <b>Etapas da terceira sessão – perfil financeiro de ação (defecador)</b> .....	95
4.3.4 <b>Etapas da quarta sessão – perfil financeiro reflexivo (urinador)</b> .....	99
4.3.5 <b>Etapas da quinta sessão – aprendizados e conclusões</b> .....	104
<b>Capítulo 5 - Conclusões e Considerações Finais</b> .....	110
5.1 <b>Conclusões</b> .....	110

<b>5.2 Considerações finais da autora</b> .....	115
<b>Capítulo 6 - Referências</b> .....	117
<b>CAPÍTULO 7 - APÊNDICES</b> .....	122
<b>APÊNDICE A – DIAGRAMA FINANCEIRO</b> .....	123
<b>APÊNDICE B – ESFERAS DA INFLUÊNCIA MONETÁRIA</b> .....	124
<b>APÊNDICE C – INVENTÁRIO PSICODRAMÁTICO DE CARACTERÍSTICAS PESSOAIS (IPCP)</b> .....	125
<b>CAPÍTULO 8 - ANEXOS</b> .....	131
<b>ANEXO I - TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO</b> .....	132
<b>ANEXO II–AUTOAVALIAÇÃO PESSOAL FINANCEIRA</b> .....	133
<b>ANEXO III – AVALIAÇÃO DO ESTUDO E PESQUISA</b> .....	134

## Resumo

A presente pesquisa teve como objetivo geral investigar se o Sociodrama é eficaz na Identificação do Perfil Financeiro de indivíduos, a partir da Teoria do Núcleo do Eu de Jacob Levi Moreno, criador do Psicodrama. A escolha do tema se deu a partir da constatação da autora, pela prática da atividade contábil de 18 anos de carreira, que pessoas com o mesmo patamar de renda e semelhante grau de instrução possuíam formas diferenciadas de lidar com o dinheiro. O endividamento crescente no Brasil, o consumismo sem amarras e as conservas culturais relacionadas ao tema dinheiro reforçam a relevância do estudo tanto no âmbito social como no científico, especialmente para o Psicodrama. Ocorrida entre outubro e novembro de 2014 com um grupo de 7 pessoas, a pesquisa-ação provou ser o Sociodrama um método eficaz dentro da proposta. Em cinco sessões em que o tema central foi o dinheiro e a base dos encontros, a Teoria do Núcleo do Eu, os participantes adquiriram consciência financeira e novas percepções sobre o assunto, contribuindo para a identificação do seu perfil financeiro, confirmando a riqueza e eficiência do método.

Palavras-chave: Finanças pessoais. Núcleo do eu. Sociodrama. Psicodrama. Identificação de perfil.

## Abstract

This study aimed to investigate if Sociodrama is effective in the Financial Individual Profile Identification, from the Theory of Core I of Jacob Levi Moreno, Psychodrama creator. The theme choice was based on the statement of the author, the practice of accounting activity of 18-year career, that people with the same level of income and similar level of education had different ways of dealing with money. The growing debt in Brazil, the consumerism with no strings attached and cultural preserves related to the topic of money reinforces the relevance of the study in the social context and in scientific, especially for Psychodrama. The study occurred between October and November 2014 with a group of 7 people and the research-action proved Sociodrama as an effective method in the proposal. In five sessions in which the central theme was the money and the basis of the meetings, the I Nucleus Theory, participants gained financial awareness and new insights on the subject, helping to identify your financial profile, confirming the richness and efficiency method.

Keywords: Personal finance. Core I. Sociodrama. Psychodrama. Profile identification.

## Capítulo 1 - Introdução

Quando o Psicodrama entrou na minha vida no ano de 2010, passei a ver o mundo com outros olhos. E quando falo em mundo, não me refiro só ao mundo externo, mas também ao meu mundo interior. Em meio ao emaranhado técnico e numérico da profissão contábil que vivo desde 1997, tive um “encontro”: a criatividade, a espontaneidade e a sensibilidade, tão adormecidas no universo repetitivo da contabilidade, me trouxeram vida e me presentearam com novas perspectivas.

Aliás, não sei bem se o Psicodrama entrou na minha essência ou se eu adentrei no mundo do Psicodrama. Acredito que subi no palco da vida e permiti que as cortinas fossem abertas, tornando-me protagonista da minha história, da minha carreira, do meu pensar, por meio de um vínculo notório entre o Psicodrama e eu.

Certamente, a escada que me levou à teoria de Moreno é embasada na “tele” existente com meus clientes da contabilidade: a percepção de que pessoas com renda e instrução semelhantes possuem formas distintas de lidar com o dinheiro. Anualmente, nos atendimentos das declarações de Imposto de Renda Pessoa Física, uma constatação é registrada: algumas pessoas usam o dinheiro de forma adequada e próspera, contudo outras apresentam seus documentos acompanhados de sofrimento, endividamento e involução financeira, evidenciando a existência de perfis financeiros distintos.

Foi fácil descobrir que o meu *Locus* era esse, no aqui e agora do Psicodrama, em um casamento com a Contabilidade e com o *Coaching* Financeiro, auxiliando indivíduos, casais, grupos e organizações em seus progressos financeiros.

Junto com tudo isso, um cenário de endividamento visivelmente crescente no Brasil. O consumismo posto à frente dos valores pessoais. As conservas culturais relacionadas ao tema dinheiro impedindo a espontaneidade de dar o ar de sua graça. Tudo reforçando para que esse estudo acontecesse com relevância tanto no âmbito social como no científico. No social porque o dinheiro faz parte do dia a dia das pessoas e ter uma relação saudável com ele é essencial. Científica porque aprofunda o assunto sobre o olhar do Psicodrama, ampliando a literatura sobre o tema finanças pessoais.

Com um forte desejo de impactar positivamente no desenvolvimento financeiro, as pessoas foram convidadas a subir no palco da vida e a experimentar o protagonismo financeiro, estabelecendo uma relação com seu dinheiro. Tudo isso para que o Sociodrama fosse avaliado quanto à sua eficácia frente às questões financeiras na vida das pessoas, auxiliando-as na identificação de um perfil financeiro pessoal, tendo como pano de fundo a Teoria do Núcleo do Eu.

## **1.1 Objetivos**

### **1.1.1 Geral**

Verificar a eficácia do Sociodrama na identificação do perfil financeiro de indivíduos, a partir da Teoria do Núcleo do Eu, buscando ampliar a consciência sobre si mesmo.

### **1.1.2 Específicos**

- a) Identificar o perfil financeiro do indivíduo, a partir da Teoria do Núcleo do Eu do Psicodrama.

- b) Contribuir para a melhoria da qualidade de vida financeira a partir da identificação.
- c) Usar o Sociodrama como método de ampliação de consciência do perfil financeiro dos indivíduos.
- d) Ampliar a possibilidade de aplicação do Sociodrama no universo financeiro.
- e) Expandir a literatura sobre o tema finanças pessoais e o Psicodrama.

## **1.2 Problemática de Pesquisa**

Será que o Sociodrama é um método eficaz para ampliar a consciência acerca do perfil financeiro, embasado na Teoria do Núcleo do Eu do Psicodrama?

### **1.2.1 Demarcação**

O estudo foi desenvolvido em cinco encontros de duas horas de duração cada, nos meses de outubro e novembro de 2014, com um grupo de sete pessoas, com idade entre 25 e 50 anos, residentes em Florianópolis e região, com renda própria fruto do trabalho.

## **1.3 Justificativa**

Colocando no palco as pessoas e o dinheiro, o tema finanças pessoais vem acompanhado de dados estatísticos que denotam “como” o brasileiro lida com seu lado financeiro.

No Brasil, em torno de 45,9% da população é devedora. Na região sul, as dívidas alcançam cerca de 49,4% da população, segundo pesquisa de março 2012, divulgada pelo

Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), através do Índice de Expectativas das Famílias (IEF).

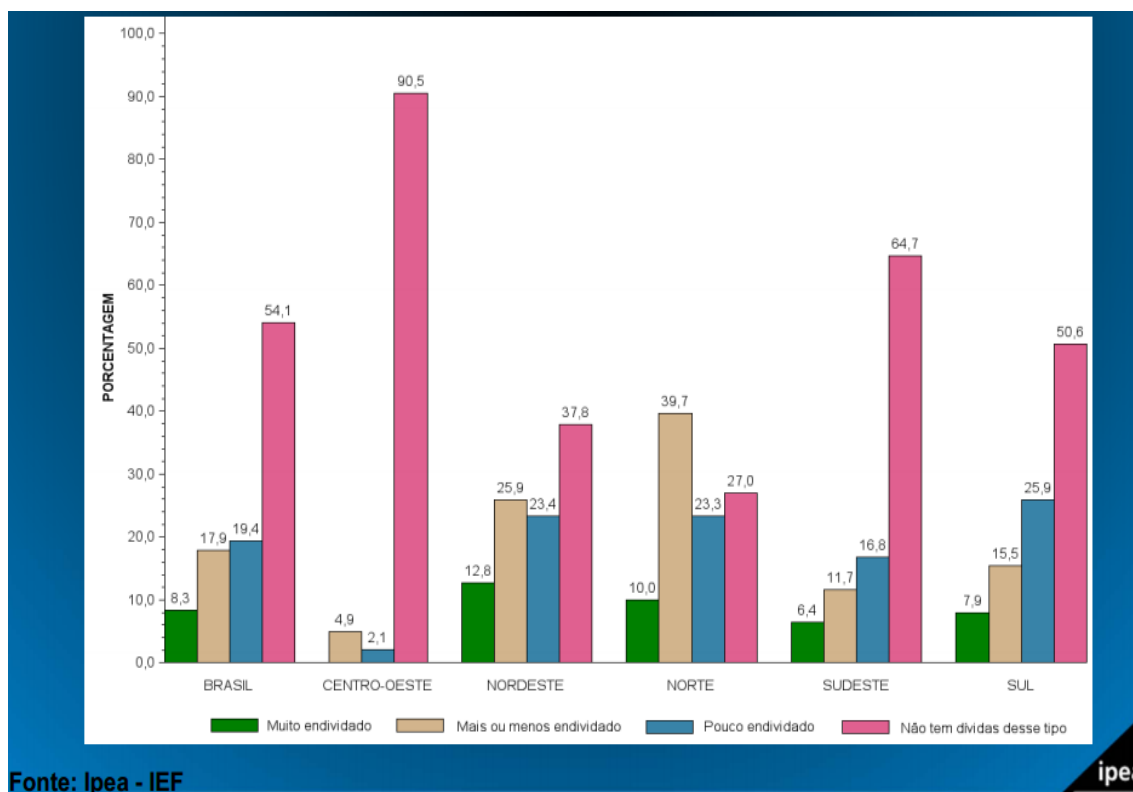


Figura 1– Grau de endividamento das famílias relativo ao rendimento familiar mensal. Brasil e Grandes Regiões. Março/2012.

A mesma pesquisa traz uma relevante informação: independentemente da renda mensal do brasileiro, os graus de endividamento são semelhantes. Os muito endividados aparecem em todas as faixas de renda com percentuais próximos, variando entre 6,9% e 10,6%. Os pouco endividados e os mais ou menos endividados também mostram percentuais semelhantes, com variação de 9,2 pontos percentuais para os mais ou menos endividados e de 7,7 pontos percentuais para os que se consideram pouco endividados. Seja para quem está na faixa de ganho



de 1 salário mínimo ou de 10 salários mínimos, o endividamento é parecido em pontos percentuais.

A educação poderia ser pensada como um fator desencadeador de boa administração das finanças pessoais. Percebe-se, contudo, pela mesma pesquisa de Março 2012, divulgada pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), através do Índice de Expectativas das Famílias (IEF), que o fator grau de escolaridade nada influencia na contratação do endividamento pessoal. O gráfico a seguir mostra percentuais numéricos semelhantes para as escolaridades pesquisadas.

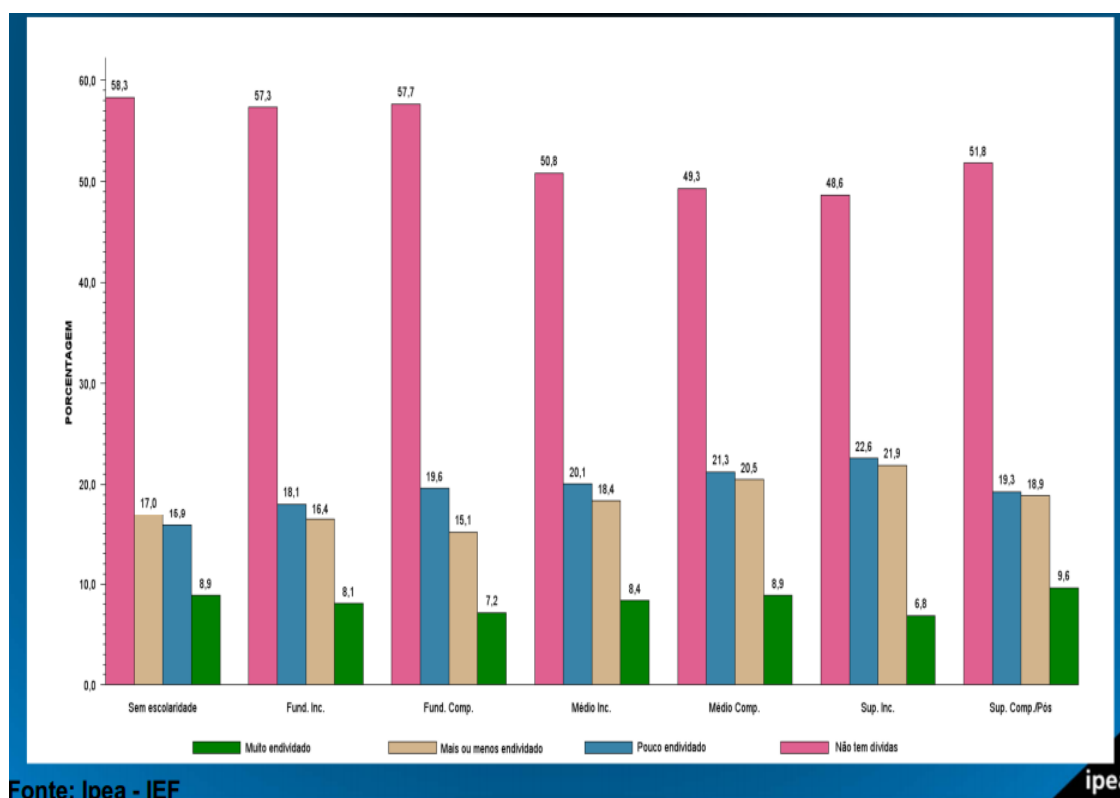


Figura 2 - Grau de endividamento das famílias relativo ao rendimento familiar mensal segundo escolaridade. Brasil. Março/2012.

Em média, segundo a pesquisa, o valor médio da dívida mensal das famílias em março de 2012 era de R\$ 4.935,58. Em março de 2013, o Relatório de Inflação divulgado pelo Banco Central do Brasil mostra que os trabalhadores brasileiros já devem R\$ 1,14 trilhão aos bancos, principalmente aos federais. Segundo o estudo, e como mostra o gráfico abaixo, a saúde financeira das famílias endividadadas está em risco, já que parte do rendimento mensal está comprometida para o pagamento de tais contas.

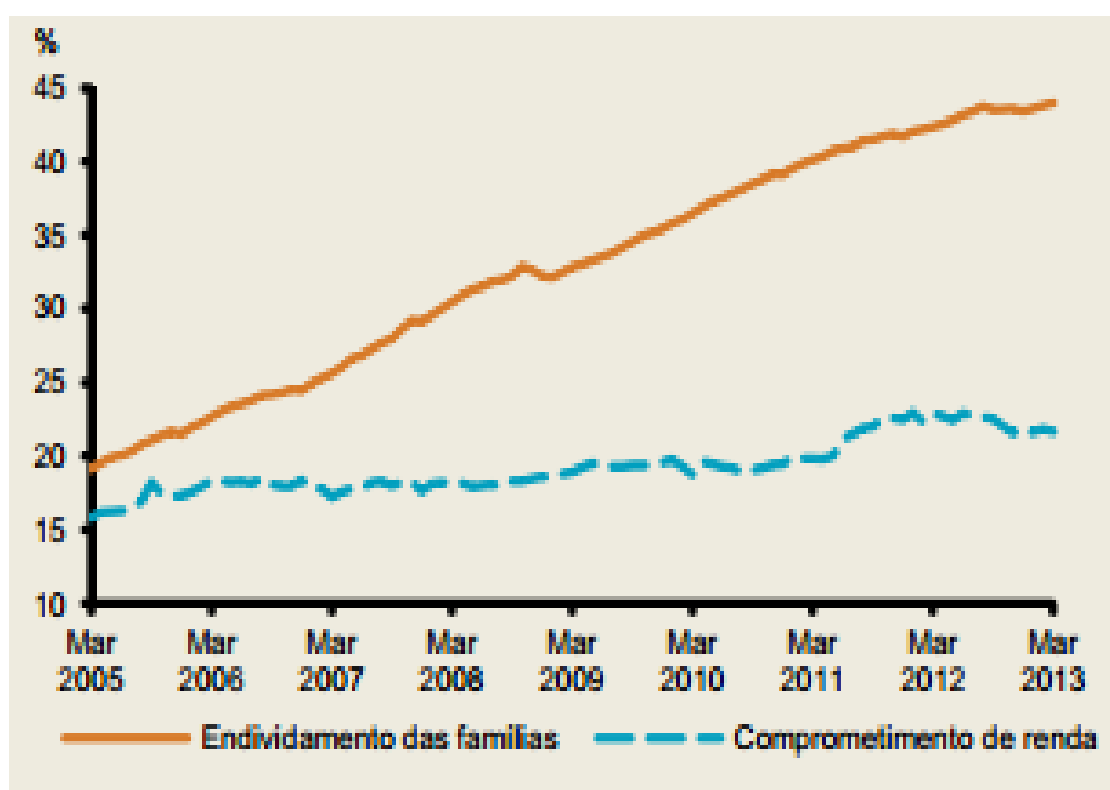


Figura 3 - Endividamento e comprometimento da renda.

Dos montantes devidos, a mesma pesquisa mostra que boa parte aparece como crédito oriundo de alguma aquisição, seja um negócio imobiliário ou aquisição de veículo, refletindo um

índice significativo na compra de bens duráveis. Outra parte também expressiva fica com o cheque especial e os diversos tipos de crédito: consignado, cartão de crédito, crédito pessoal.

Ainda na pesquisa realizada, um dado que merece destaque é a expectativa que o brasileiro tem sobre a capacidade de pagamento de contas atrasadas. Tal pesquisa foi realizada no período de março 2011 a março 2012 e aponta um percentual expressivo de pessoas que não terão condições financeiras de pagamento e um número superior das que pagarão somente parte do que devem.

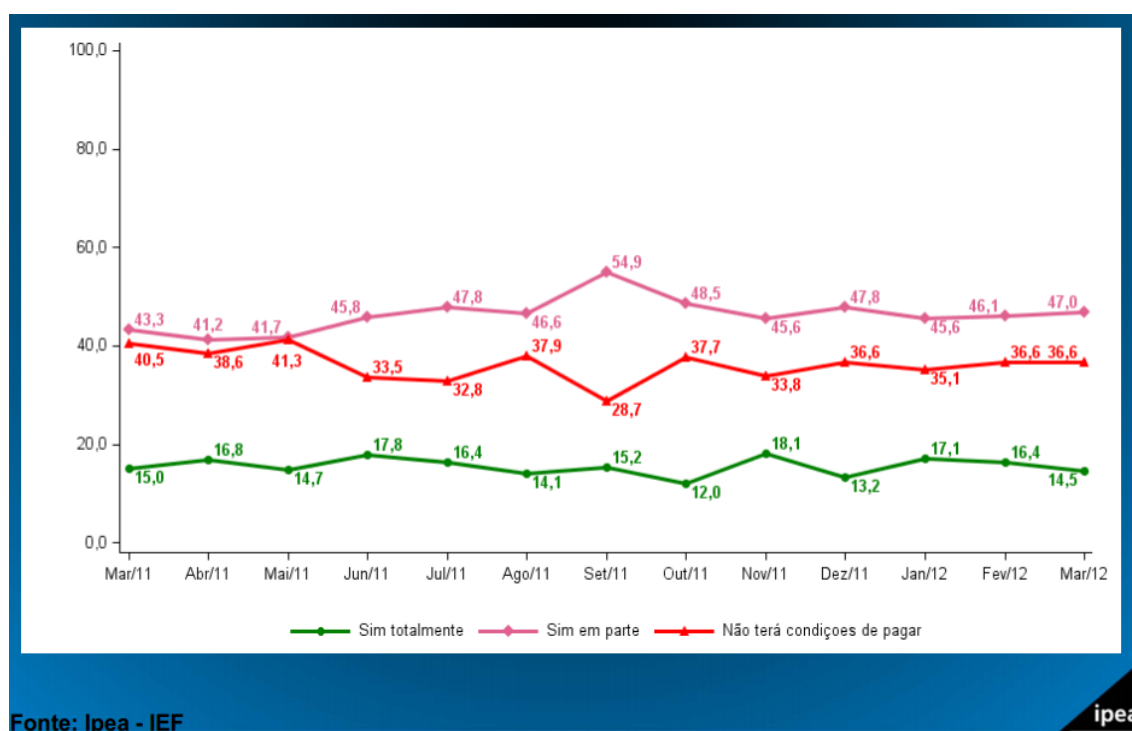


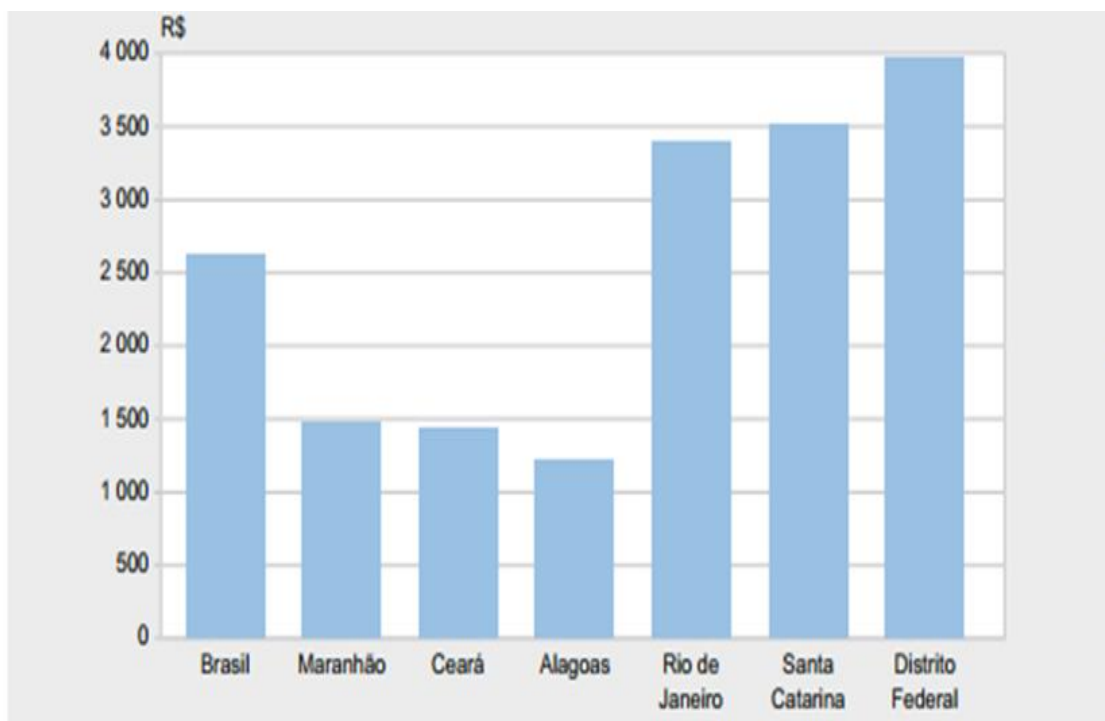
Figura 4 - Expectativa sobre a capacidade de pagamento de contas atrasadas.

Independentemente do motivo pelo qual a dívida foi gerada, um fator que não pode passar despercebido é o fluxo de caixa dentro do mês, ou seja, o controle das receitas e despesas. Nas famílias brasileiras, de acordo com a Pesquisa de Orçamentos Familiares do IBGE (Instituto

Brasileiro de Geografia e Estatística), nos anos de 2008 e 2009, 35,9% das famílias pesquisadas possuíam alguma dificuldade para chegar ao final do mês com os seus rendimentos, outras 21,4% apresentavam dificuldade e ainda 17,9% demonstravam ter muita dificuldade para fechar o mês com sua renda. Apesar de o índice ser menor do que o apresentado em 2002 e 2003, tal dado pode ser alarmante quando observado que 75,2% do total de famílias pesquisadas diz ter dificuldade em chegar ao final do mês com recursos financeiros.

Outra informação relevante é a despesa mensal familiar, que varia principalmente de cidade para cidade. A Pesquisa de Orçamentos Familiares do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) aponta índices expressivos, trazendo Santa Catarina como o segundo estado em despesa mensal familiar:

Nas observações em nível de Unidades da Federação, em relação aos valores encontrados para a despesa total média mensal familiar, merecem destaque aquelas que apresentaram as estimativas maiores e menores em relação ao resultado nacional. Neste sentido, Distrito Federal foi a que apresentou o maior valor para a despesa total, R\$ 3.963,99, tendo registrado um valor 50,9% maior que o encontrado para o Brasil (R\$ 2.626,31). Em seguida, Santa Catarina, com estimativa de R\$ 3.509,58, e Rio de Janeiro, com R\$ 3.386,78, apresentaram valores de despesa total mensal média, respectivamente, 33,6% e 29,0%, superiores em relação à média nacional. Em relação às menores estimativas, quando comparadas com a média nacional, os Estados de Alagoas (R\$ 1.223,94), Ceará (R\$ 1.431,96) e Maranhão (R\$ 1.466,96), todos da Região Nordeste, apresentaram as menores despesas médias, tendo se distanciando em 46,6%, 54,5% e 55,8%, respectivamente, da média nacional. (POF, 2008-2009)

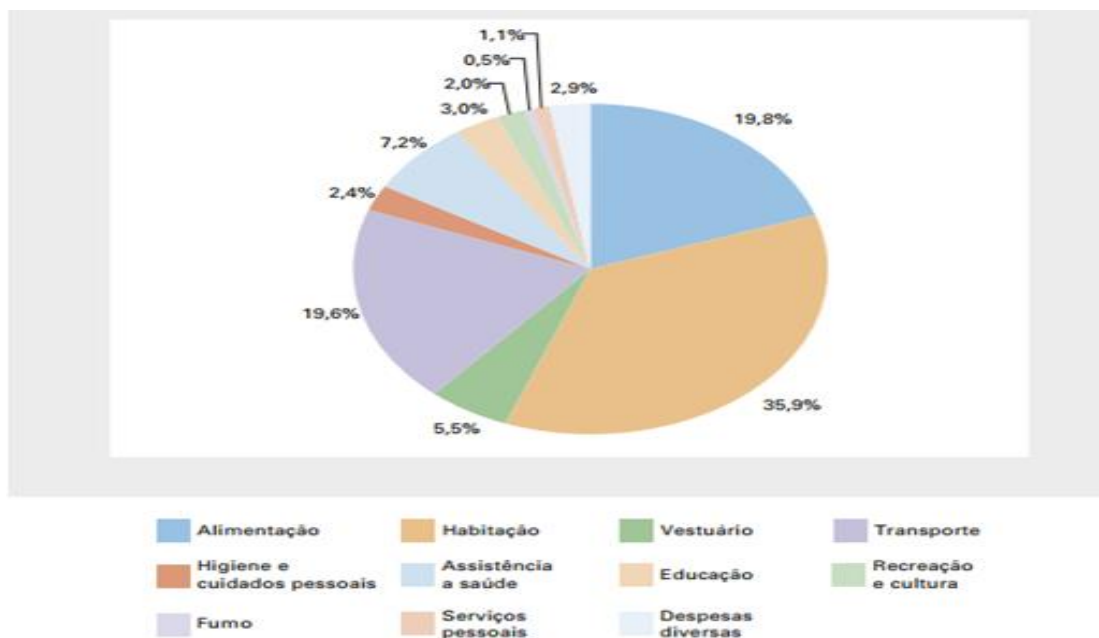


Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Pesquisa de Orçamentos Familiares 2008-2009.

Figura 5 - Despesa Monetária e Não Monetária, média mensal familiar. Estudo IBGE 2002/2009.

Independentemente de a despesa ter saído do bolso do consumidor (monetária) ou de ter estado sob permuta<sup>1</sup> ou sistema semelhante (não monetária), o estudo do IBGE mostra em que o brasileiro gasta sua renda. O gráfico abaixo demonstra a distribuição das despesas de consumo no Brasil, de acordo com a Pesquisa de Orçamentos Familiares do IBGE, nos anos de 2008 e 2009.

<sup>1</sup> Permuta: sistema de trocas (serviços, bens, produtos) em que não acontece pagamento em moeda corrente.



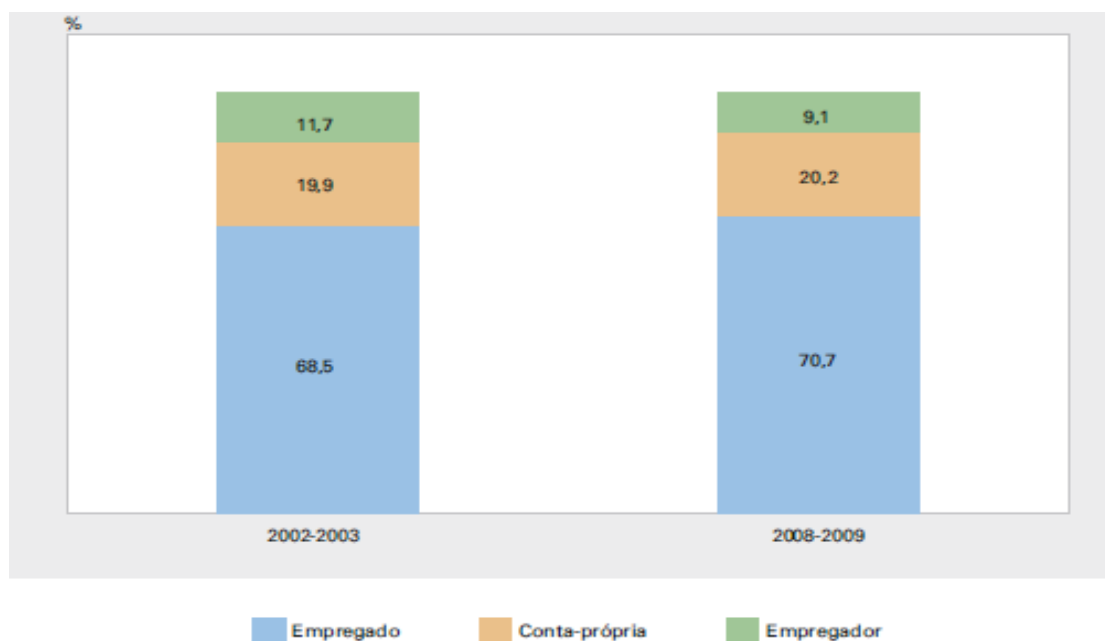
Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Pesquisa de Orçamentos Familiares 2008-2009.

Figura 6 - Distribuição das despesas de consumo monetárias e não monetárias, média mensal familiar, por tipo de despesa. Brasil, 2008-2009.

Na hora de analisar as finanças familiares, as despesas são olhadas com maior rigor, contudo é preciso considerar que orçamentos familiares não são feitos somente de dispêndios ou saídas monetárias. As receitas também merecem destaque especial nesta conta. A Pesquisa de Orçamentos Familiares do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) traz a informação de que:

No Brasil, o rendimento total médio mensal auferido foi de R\$ 2.641,63. Agregando-se à variação patrimonial, esse valor alcançou, em média, R\$ 2.763,47. Ao rendimento do trabalho, correspondeu a maior participação no rendimento total e variação patrimonial das famílias, cerca de 61,1%, no valor de R\$ 1.688,00. Decompondo o rendimento do trabalho, cerca de 70% pertencem a recebimentos provenientes de empregados, sejam públicos, privados ou domésticos, enquanto 20%, a remunerações dos que trabalham por conta própria. (POF, 2008-2009)

Dados relacionados à fonte de renda, extraídos da mesma pesquisa, apontam que dos componentes relacionados ao trabalho, 70,7% das pessoas são empregadas, 20,2% trabalham por conta própria e 9,1% são empregadores nos anos de 2008-2009.



Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Trabalho e Rendimento, Pesquisa de Orçamentos Familiares 2002-2003/2008-2009.

Figura 7 - Distribuição dos componentes do rendimento do trabalho. Brasil, 2002/2009.

Uma das pesquisas que demonstram essa renda em sua totalidade, levando em consideração o Desenvolvimento Humano, é a do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), com o índice IDH (Índice de Desenvolvimento Humano) e IDHM (Índice de Desenvolvimento Humano Municipal). Segundo o estudo, no ano de 2010, a renda *per capita*<sup>2</sup> do brasileiro era de R\$ 793,87 e de R\$ 983,90 para o morador de Santa Catarina.

<sup>2</sup>**Renda per capita** é o nome de um indicador que auxilia o conhecimento sobre o grau de desenvolvimento de um país e consiste na divisão do coeficiente da renda nacional (**produto nacional bruto** subtraído dos gastos de depreciação do capital e os impostos indiretos) pela sua população. Por vezes o coeficiente denominado **produto**

Buscando o IDHM do mesmo ano, percebemos uma renda per capita de R\$ 1.157,43 para moradores de São José/SC e de R\$ 1.798,12 para os residentes em Florianópolis, capital catarinense. A renda per capita do morador de Florianópolis apurada pela pesquisa chega a ser 226,5% superior à média nacional.

Inicialmente, as despesas podem ser consideradas vilãs da história financeira das famílias brasileiras. Retomando dados já apresentados com relação ao grau de dificuldade de encerrar o mês com os recursos do período, vê-se um percentual de 75,2% dos pesquisados do IBGE, nos anos de 2008 e 2009, que apresentam tal situação. Pode ser levantada outra questão: será que existe algum tipo de organização financeira e planejamento para essas pessoas que apresentam dificuldade econômica? Como se dá a relação dessas pessoas com seu dinheiro?

Mesmo nesse cenário, o brasileiro é um povo otimista. A conjuntura econômica mundial aponta para crises, mas os brasileiros pesquisados pelo IPEA de março de 2011 a março de 2012, através do Índice de Expectativas das Famílias (IEF), mostram acreditar em melhores momentos para o próximo ano, relacionados à situação financeira.

---

**interno bruto** é usado. No original em *latim*, a expressão "per capita" significa "por cabeça", portanto trata-se de uma renda por cabeça, ou seja, considerando-se membros da população em particular e sua participação na renda total do país.



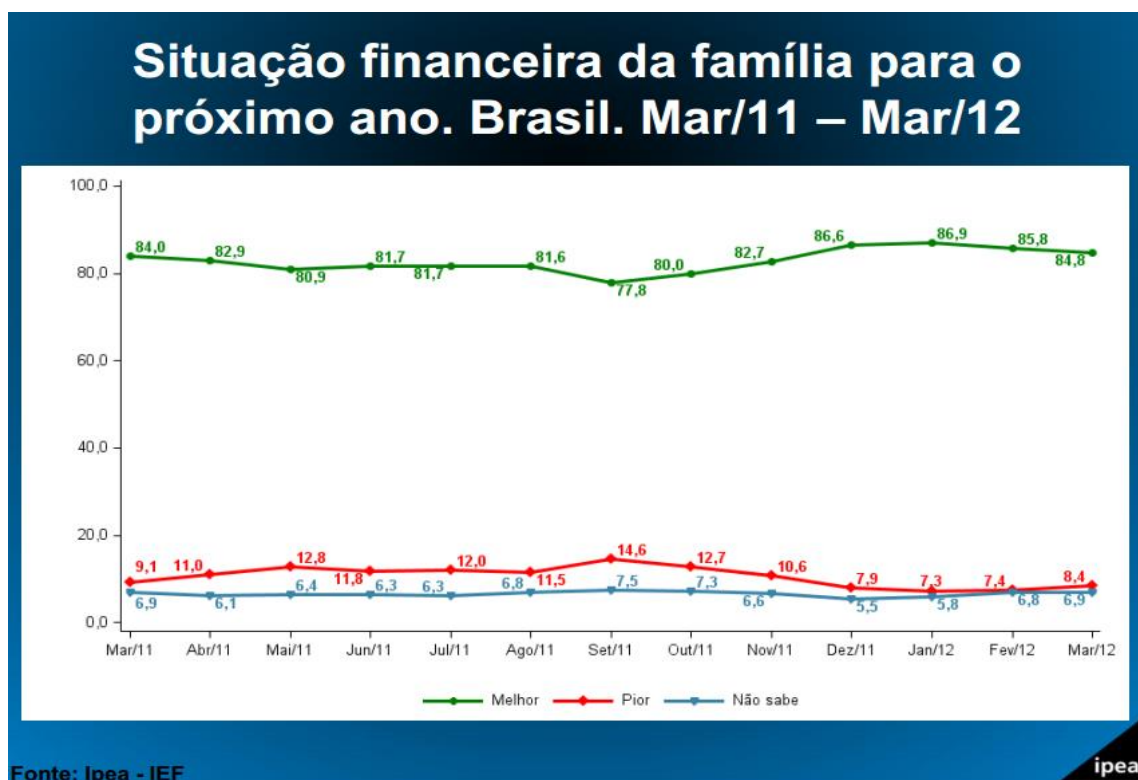


Figura 8 - Situação financeira da família para o próximo ano. Brasil, Mar/11-Mar/12.

O otimismo apresentado pelo brasileiro tem um aspecto de sonho e realidade. A Revista Veja de 18/06/2013 traz a informação de que o número de endinheirados do Brasil se manteve em relação ao ano anterior:

A quantidade de brasileiros milionários ficou estável no ano passado em comparação com 2011. Os dados estão registrados no Relatório sobre a Riqueza Mundial 2013 e revelam que a quantidade de brasileiros com mais de 1 milhão de dólares disponíveis para investimento cresceu 0,2%, subindo para 165 mil - oscilação que é considerada estável. (Veja, 18/06/2013).

Ainda assim, é comum a mídia evidenciar os mais ricos do Brasil e do mundo. Será um objetivo comum do brasileiro ser milionário? Ou a finalidade está em aumentar a renda? Reduzir o endividamento? Administrar melhor suas finanças?

Diversas áreas do saber estudam os temas finanças pessoais e suas vertentes. Algumas dessas áreas buscam achar fórmulas para que os indivíduos tenham sucesso financeiro. A contabilidade apresenta a visão de um ângulo focado em débito e crédito ou em ativos e passivos, demonstrando por números a situação patrimonial e financeira de cada pessoa, seja física ou jurídica. Segundo Macedo (2007, p. 30) “na contabilidade tradicional, um ativo é todo bem ou direito que uma pessoa possui”.

Na prática anual de contabilidade, a autora percebe que, ao longo dos últimos 18 anos, pessoas com renda semelhantes desenvolvem padrões de vida diferentes, expressados pela evolução ou deterioração financeira e patrimonial exibidas através das declarações de Imposto de Renda Pessoa Física. Alguns conquistam desenvolvimento patrimonial enquanto outros aumentam suas dívidas e insatisfação pessoal com relação às suas finanças. Percepção corroborada por pesquisas na área da Psicologia Econômica, no aspecto das diferenças:

Por que algumas pessoas tomam o crédito, endividam-se e apresentam problemas com dívidas, enquanto outras, em condições aparentemente semelhantes, não têm o mesmo comportamento?

Existem fatores sociais, psicológicos e comportamentais que poderiam prever quem vai se endividar ou ter problemas com endividamento, que estejam além dos fatores econômicos óbvios, tais como renda e necessidades? (Ferreira 2008, p. 243-244).

Ir além dos números é necessário. A Psicologia saiu na frente quando se uniu à Economia na intersecção de conhecimentos com a Psicologia Econômica. De acordo com Ferreira (2008, p. 39),

A Psicologia Econômica pretende estudar o comportamento econômico dos indivíduos (denominados, frequentemente, consumidores ou tomadores de decisão, do inglês ‘decision makers’), grupos, governos, populações, no sentido de compreender como a economia influencia o indivíduo e, por sua vez, como o indivíduo influencia a economia, tendo como variáveis pensamentos, sentimentos, crenças, atitudes e expectativa.

O Psicodrama, dentro da Psicologia, pode ampliar essa visão monetária e comportamental. Uma das teorias de desenvolvimento humano do Psicodrama trata do Núcleo do Eu, que contribuirá no conhecimento aqui produzido. O Sociodrama, instrumento da mesma teoria, será a base do estudo. Ampliar o conhecimento financeiro à luz do Psicodrama traz relevância a esse trabalho.

Luz, câmera, ação financeira!

## Capítulo 2 - Fundamentação Teórica

### 2.1 O Dinheiro

O dinheiro apresenta um valor individual para cada indivíduo. No Brasil o significado do dinheiro passa por conceitos como estabilidade, desigualdade e progresso, entre outros. Há também, na outra face da moeda, os crimes que envolvem dinheiro.

#### 2.1.1 O Valor Do Dinheiro

O dinheiro aqui no Brasil tem seu valor definido pelo Banco Central do Brasil: uma nota de R\$ 100,00 (Cem Reais) tem poder de compra de R\$ 100,00 (Cem Reais), contudo, cada pessoa pode imprimir um “valor” diferente ao seu dinheiro. A medida ultrapassa números, com grandezas distintas para cada indivíduo. É algo relacionado à importância que os indivíduos dão para o assunto.

Em 1998 foi publicado um volume inteiramente dedicado à Psicologia Econômica, de Furnham e Argyle, que apresenta, entre os temas abordados, o valor simbólico do dinheiro (Ferreira 2008, p. 25). Sobre esse assunto, Collins (1992, p. 20) afirma que a história das pessoas torna umas diferentes das outras; a história financeira de cada sujeito é marcada por lembranças e mensagens relativas a dinheiro, guardadas durante a existência. Somadas a tudo isso estão as crenças e os conceitos sociais, formando assim conceitos financeiros únicos e individuais.

Capriles (2003, p. 62) corrobora e amplia a ideia, afirmando que:

(...) assim como a vida emocional dos seres humanos está marcada pelo homem primordial que levamos dentro de nós, pelos vestígios arcaicos e marcas da história da humanidade incrustadas no inconsciente coletivo, as noções primitivas do dinheiro têm plena vigência na psicologia do homem e da mulher atual.

Homens e as mulheres de hoje são muito diferentes dos que Freud poderia imaginar. Collins (1992, p. 37) questiona a previsão de Freud sobre as transformações sociais:

(...) duvido que ele, em sua sala de estar na Áustria vitoriana, alguma vez tenha sonhado que um dia mulheres se instalariam em salas de diretorias e homens se acomodariam em casa, com um pano de prato na mão, e se esforçariam para colocar crianças rebeldes na cama.

Se os homens e mulheres mudaram, as suas relações com o dinheiro também foram alteradas ao longo da história. Capriles (p. 131) diz que “cada tipo de personalidade, cada organização de caráter expressa uma dinâmica psíquica diferente, uma constelação ‘sui generis’ do complexo monetário”. História, aprendizados, heranças financeiras, ditos populares, canções e outros tantos significados formam as constelações heterogêneas das finanças pessoais, conferindo ao dinheiro uma localização de notoriedade na existência dos indivíduos.

O dinheiro tem um valor que vai além do monetário. Seja homem ou mulher, com sua história, subjetividade e modernidade, cada indivíduo dá o espaço que vê oportuno e propício para que o dinheiro entre no palco de sua vida, no tempo do aqui e agora.

### **2.1.2 O significado do dinheiro no Brasil**

Assim como há a representação interna no ser humano, as nações podem também expressar uma relação com o dinheiro. Alice Moreira, pesquisadora da Universidade Federal do Pará, em Belém, criou uma linha de pesquisa em Psicologia Econômica, no início dos anos 2000 (atualmente desativada), desenvolveu e validou uma Escala do Significado do Dinheiro. A partir da escala, composta por sessenta afirmações sobre as quais os sujeitos deveriam expressar graus

de concordância ou discordância, foi possível construir um perfil nacional (Ferreira 2008, p. 30-31).

Ferreira (2008, p. 30 *apud* Moreira, 2002, p. 380) apresenta a definição do perfil nacional, seguindo a ordem decrescente:

\***Estabilidade:** Significado positivo atribuído ao dinheiro como fonte de estabilidade e segurança. Afirmção de crenças e comportamentos envolvendo a importância de ter as necessidades básicas asseguradas e estabilidade financeira.

\* **Desigualdade:** Significado negativos atribuído ao dinheiro como fonte de desigualdade social, segregação e preconceito. Afirmção de crença de que o dinheiro cria uma forte demarcação no espaço social, dificultando o acesso de quem não o possui a lugares e pessoas.

\* **Progresso:** Significado positivo atribuído ao dinheiro em relação ao contexto social mais amplo, como promotor de progresso para as sociedades e a humanidade. Afirmção da crença de que o dinheiro é capaz de resolver problemas sociais e construir um mundo melhor.

\* **Cultura:** Significado positivo atribuído ao dinheiro em relação ao contexto social mais amplo, como promotor de progresso para as sociedades e a humanidade. Afirmção da crença de que o dinheiro é capaz de resolver problemas sociais e construir um mundo melhor.

\* **Conflito:** Significado negativo atribuído ao dinheiro no contexto das relações interpessoais cotidianas. Afirmção da crença de que o dinheiro provoca desconfiança, conflitos, desavenças, mortes, falsidade, neurose e oportunismo.

\* **Desapego:** Afirmção de crenças e comportamentos envolvendo oposição entre dinheiro e espiritualidade e a necessidade de dar mais importância aos valores de solidariedade e generosidade que aos bens materiais.

\* **Poder:** Afirmção da crença de que o dinheiro é fonte de autoridade, prestígio e reconhecimento social, assegurando uma situação privilegiada a quem o possui e permitindo burlar normas sociais.

\* **Prazer:** Afirmção de crenças e sentimentos positivos relacionados ao dinheiro. Consequências positivas atribuídas ao dinheiro, tais como: prazer, felicidade, bem-estar psicológico, autoestima, esperança e harmonia nas relações interpessoais.

\* **Sufrimento:** Significado negativo atribuído ao dinheiro no nível da subjetividade, envolvendo fortes emoções carregadas de sofrimento e aspectos de desequilíbrio emocional, tais como: angústia, depressão, frustração e impotência.

Ainda sobre os dados da pesquisa, Ferreira afirma que, na Região Sul, os itens de menor representatividade foram Conflito e Poder. Alice Moreira, autora da pesquisa, conclui que novos

estudos devem explorar outras variáveis, como índice de desenvolvimento econômico, tamanho das cidades, fatores históricos e culturais, entre outros. (Ferreira 2008, p. 31).

### 2.1.3 As pessoas e os crimes envolvendo dinheiro

Quando o dinheiro sobe ao palco, é impossível dissociá-lo de assuntos como corrupção e crimes financeiros. No final de 2014 estourou um dos maiores escândalos de corrupção do Brasil, o da Petrobras. Mídias do Brasil e do exterior relataram esquemas que detonam a imagem de uma das maiores estatais brasileiras. João Mellão Neto, jornalista de O Estadão, traz que:

No caso da Petrobras, os escândalos vieram à tona pelo excesso de volúpia e de ganância desmensurada por parte dos consultores que já estavam prestes a incinerar todos os móveis da empresa em troca de alguns trocados.

Em se tratando de Petrobras, tudo é possível, até mesmo pagar US\$ 1,3 bilhão por uma usina em via de sucateamento (a de Pasadena, no Texas), avaliada pelos próprios ex-proprietários em 1/40 disso. Foi a partir desse episódio que a pizza foi para o forno. Mas aí já era escândalo demais. O caso foi crescendo, em escala, do mero erotismo para a mais grosseira pornografia. (<http://opinioao.estadao.com.br/noticias/geral,petrobras-de-escandalo-e-escandalo-imp-,1155520>).

É interessante perceber que esse outro lado que o dinheiro traz não está somente nos altos escalões da Petrobras ou da política. O famoso “jeitinho brasileiro<sup>3</sup>” é uma forma simplificada de dizer que o povo se corrompe facilmente para conseguir vantagens. A Lei de Gerson<sup>4</sup> já foi estudada por sociólogos, antropólogos e muitos outros estudiosos, conduzindo a inúmeras reflexões sobre o tema.

---

<sup>3</sup>A expressão “Jeitinho Brasileiro” é popular por demonstrar um lado pouco louvável da história e da personalidade de alguns cidadãos nascidos no Brasil. O famoso jeitinho brasileiro é uma referência à lábia, às manobras e às trocas de favores usadas por brasileiros para se dar bem a todo custo. Para muitos estudiosos e sociólogos, essa característica corresponde à porta de entrada para a corrupção.

<sup>4</sup> Lei de Gerson: expressão: “o importante é levar vantagem em tudo, certo?”, utilizada pelo meio-campista Gerson (estrela do tricampeonato brasileiro de 1970), quando participou de comercial do cigarro Vila Rica.

Uma linha tênue divide os dois palcos, das pequenas corrupções para os crimes por dinheiro. E, sob a sombra dos horrores, “*homicídios, roubos e sequestros têm sido a tônica das empreitadas criminosas – violentas, por assim dizer.*” Mendroni (2006, p. 1). Segundo o autor, a lavagem de dinheiro é um dos principais crimes, pois alimenta a empresa criminosa:

A lavagem do dinheiro procedente dos crimes serve, portanto, para gerar desigualdade social e com ela o incremento da criminalidade, da qual ninguém escapa, nem sequer os próprios criminosos que lavaram o dinheiro, à medida que, cedo ou tarde, eles ou algum parente ou amigo próximo também podem ser vítimas da chamada “baixa criminalidade”, fomentando um ciclo vicioso capaz de destruir uma nação. (Mendroni 2006, p. 2).

As relações do homem com o dinheiro são diversas e nem todas foram contempladas neste trabalho. A intenção central aqui é dar luz às ações financeiras é estudar a eficácia do Sociodrama frente aos diferentes perfis financeiros de indivíduos.

## **2.2 O Psicodrama**

Antes de adentrar no universo do Psicodrama, é preciso considerá-lo como uma teoria de estudos da Psicologia. “*A palavra Psicologia deriva do grego ‘estudo da alma’*”, segundo Ferreira (2008, p. 33-37). Assim, é certa a afirmação de que o campo de estudos da Psicologia é bastante amplo e complexo. Ferreira cita ainda:

Poderíamos dizer que a meta da psicologia estaria situada na pesquisa, profilaxia e terapêutica de questões que envolvam aspectos psicológicos, em diferentes situações: clínica; educação; organizações e instituições; hospitais; esporte; jurídica; psicossociais; comunitária; psicomotricidade; trânsito; neuropsicologia.

Dentro da amplitude de atuação da Psicologia, muitos são seus objetos de estudo. Ferreira apresenta “psique; subjetividade; indivíduo e grupos; comportamento; personalidade; atitudes;



relações sociais; emoções; cognição; aprendizagem; condicionamento; motivação” como alguns desses objetos.

Ainda na Psicologia, diversas correntes e teorias psicológicas discutem seus objetos de estudo. Ferreira menciona Silvia Lane como expoente da Psicologia Social no Brasil; esta afirma que:

A Psicologia é a ciência que estuda o comportamento, principalmente, do ser humano. As divergências teóricas se refletem no que consideram “comportamento”, porém para nós bastaria dizer que é toda e qualquer ação, seja reflexa (no limiar entre a psicologia e a fisiologia), sejam os comportamentos considerados conscientes que envolvem experiências, conhecimentos, pensamentos e ações intencionais, e, num plano não-observável diretamente, o inconsciente.

Dentro da Psicologia, o estudo do comportamento econômico ou financeiro dos indivíduos, suas atitudes, relações sociais, motivações tornam-se também objeto de estudo, através da Psicologia Econômica.

### **2.2.1 A psicologia econômica**

Freud (1932/3-1976, p. 216) *apud* Ferreira traz à tona o fato de que fatores psicológicos devem e precisam ser considerados quando o tema é Finanças Pessoais. Neste sentido, Freud diz que:

O fato inquestionável de que indivíduos, raças e nações diferentes se conduzem de forma diferente sob as mesmas condições econômicas por si só é bastante para mostrar que os motivos econômicos não são os únicos fatores dominantes. É completamente incompreensível como os fatores psicológicos podem ser desprezados ali onde o que está em questão são as reações dos seres humanos vivos; pois não só essas reações concorreram para o estabelecimento das condições econômicas, mas até mesmo apenas sob o domínio dessas condições é que os homens conseguem pôr em execução seus

impulsos instintuais originais – seu instinto de autopreservação, sua agressividade, sua necessidade de serem amados, sua tendência a obter prazer e evitar desprazer.

Assim, inserida entre a Ciência Econômica e a Psicologia, a Psicologia Econômica ainda é um campo de estudos recente e pode ser definida como “*uma busca para compreender a experiência humana e o comportamento humano em contextos econômicos*” (Kirchler e Holzl 2003, p. 29 *apud* Ferreira 2008, p. 42).

A Psicologia Econômica surge da carência, identificada por pensadores sociais, juristas, economistas e também psicólogos de adicionar um olhar ampliado à Economia, que por vezes não explica adequadamente os fenômenos econômicos, em virtude da participação humana, suas limitações e movimentos, por vezes inesperados. (Ferreira 2008, p. 39-45).

Sobre a definição de Psicologia Econômica, Ferreira a apresenta:

(...) como uma busca para compreender a experiência humana e o comportamento humano em contextos econômicos (Kirchler e Hölzl, 2003, p. 29), fornecendo modelos econômicos descritivos, e não normativos, como faz a Economia, a respeito de seu objeto de estudo, que são as decisões sobre o uso de recursos escassos, com o propósito de satisfazer diversas necessidades humanas.

A Psicologia Econômica se propõe a estudar o comportamento econômico dos indivíduos, grupos, governos e/ou populações, levando luz às cenas financeiras, buscando compreender como a economia é influenciada pelo indivíduo e, do mesmo modo, como o indivíduo é influenciado pela economia, tendo como variáveis pensamentos, sentimentos, crenças, atitudes e expectativas, conforme Ferreira. Tais estudos relacionam-se especialmente com algumas abordagens da Psicologia, como: “Experimental, Aplicada, Comportamental, Cognitiva, Social, Organizacional ou Industrial e do Consumidor”.

Apresentando estudos relevantes sobre o tema, a Psicologia Econômica dialoga com outras áreas que também estudam o comportamento econômico e suas associações científicas, como:

Economia Comportamental ou Psicológica; Finanças Comportamentais; Socioeconomia; Psicologia do Consumidor; Pesquisas sobre Julgamento e Tomada de Decisão; Economia Experimental; Neuroeconomia; Economia Antropológica ou Antropologia Econômica; Nova Economia Institucional. (Ferreira 2008, p. 65).

Diversos são os estudos e associações nas áreas citadas, cada qual defendendo seu ponto de vista. Não cabe a este trabalho explicitar cada um destes. O objetivo foi citá-los para conhecimento de sua existência.

### **2.2.2 O psicodrama de Moreno**

Como teoria de estudos da Psicologia, surge o Psicodrama de Jacob Levi Moreno, médico romeno, com família de origem judaica, nascido em 1889. A teoria tem por base que o ser humano é um ser social e está em relação. O indivíduo é concebido e estudado através de suas relações interpessoais. (Gonçalves 1988, pp. 41-43).

Um ponto de partida para o entendimento da teoria é identificar o que é o Psicodrama. De acordo com a Federação Brasileira de Psicodrama:

"Drama" significa "ação" em grego. Psicodrama pode ser definido como uma via de investigação da alma humana mediante a ação. É um método de pesquisa e intervenção nas relações interpessoais, nos grupos, entre grupos ou de uma pessoa consigo mesma. (Febrap, 2010).

A fim de investigar melhor o homem e suas relações, o criador do Psicodrama fez nascer a Socionomia (*sociu* = companheiro, grupo + *nomos* = regra, lei). A Socionomia ou Teoria Socionômica é uma ciência fundamentada no estudo das leis que regem o comportamento social e grupal. (Gonçalves).

A **Teoria Socionômica**, por sua vez, está subdividida em três partes. A primeira parte é a **Sociodinâmica**, que estuda o funcionamento das relações interpessoais e tem como método o estudo do *role-playing*, destacado adiante neste trabalho. A segunda, a **Sociometria**, que tem por objetivo medir as relações entre as pessoas através do teste sociométrico, cuja aplicação criteriosa quantifica as relações estudadas. Por último, a **Sociatria**, que constitui a terapêutica das relações sociais. Seus métodos são a Psicoterapia de Grupo, o Psicodrama e o Sociodrama. “Moreno vislumbrava que com a aplicação desses três métodos seria possível o tratamento e possivelmente a cura do social mais amplo, o que lhe custou a designação da Sociatria como utopia moreniana”. (Gonçalves, 1988, p.43).

Dentro da Socionomia, duas metodologias têm destaque: o Psicodrama<sup>5</sup> e o Sociodrama. O primeiro estuda o indivíduo em suas relações; o segundo, que será objeto desta pesquisa, examina os grupos e suas inter-relações. (Drumond 2012)

O Psicodrama de Moreno vê no ser humano um agente espontâneo. Gonçalves (1988, p. 45) menciona que “na visão moreniana, os recursos inatos do ser humano são a espontaneidade, a criatividade e a sensibilidade”. Recursos estes que devem desenvolver-se constantemente para que o indivíduo seja pleno de realizações.

Assim, dentro de suas relações, o ser humano apresenta-se como um ser único e individual. Estudá-lo em grupo é um objetivo desafiador.

---

<sup>5</sup>O Psicodrama é uma parte de uma construção muito mais ampla, criada por Jacob Levy Moreno, a Socionomia. Na verdade, a denominação da parte foi estendida para o todo e, quando as pessoas usam o termo Psicodrama, estão, geralmente, se referindo à Socionomia. (Febrap, 2010).

### 2.2.3 Conceitos Morenianos

Na visão de Moreno, o homem mostra-se como agente espontâneo, criativo e sensível, possuindo estes recursos como inatos e propícios ao seu desenvolvimento (Gonçalves, 1988). Algumas das ideias do criador do Psicodrama são explanadas para compreensão do estudo.

#### 2.2.3.1 *Tele, Empatia e Encontro*

Relacionando-se com a espontaneidade, a criatividade e a ação, **Tele** é um conceito sociométrico e consiste na energia que se movimenta “entre” as pessoas, em um processo de atração, rejeição ou indiferença recíproca. Drummond (2012, p. 51) afirma que Tele:

É, também, a capacidade de perceber, de forma objetiva, o que ocorre nas situações e o que se passa entre as pessoas. Ela influi decisivamente na comunicação, pois o indivíduo somente se comunica a partir daquilo que é capaz de perceber. A tele proporciona o encontro, uma expressão espontânea que gera sentimento de completude pela fusão vivenciada de aspectos emocionais experimentados pelos envolvidos no encontro.

Apesar da semelhança, Tele é diferente de **Empatia**. De acordo com Gonçalves (1988, p. 49):

Empatia é captação, pela sensibilidade, dos sentimentos e emoções de alguém ou contidas, de alguma forma, em um objeto (por exemplo, em uma obra de arte). É a tendência que o sujeito sente em si mesmo de se “adentrar” no sentimento com o qual toma contato.

A mesma autora traz a ideia de que “pessoas capazes de relações télicas estão em condições favoráveis para viver relacionamentos marcantes e transformadores”. É a vivência de

um momento pleno, um instante especial, em que tudo ao redor é apagado e acontece o

**Encontro** entre os dois envolvidos:

O encontro é a experiência essencial da relação télica. O encontro de que fala Moreno não pode ser marcado como um horário. O convite moreniano é uma espécie de convocação, é apelo para a sensibilidade do próximo. É convite para a vivência simultânea e “bi-empática”, enfim, “télica”. (Gonçalves, 1988, p.52)

### *2.2.3.2 Teoria dos Papéis*

Extraído do teatro grego, Moreno traz o conceito de “papel” para definir “a menor unidade observável de conduta”. Entre outras ideias, os papéis aparecem acompanhados de ações, e, a partir das ações, no desenvolvimento das relações. Drummond (2012, p. 96-97), explica que:

O indivíduo vive diferentes papéis, e cada um precisa ser vivido de determinado modo. Assim, o papel “Irmão” é sentido e vivido de forma diferente do papel “Pai”. O mesmo acontece com o papel profissional, como “chefe”, “parceiro” ou “colaborador”, que tem suas distintas nuances. Os papéis são o eixo da teoria psicodramática. Para Moreno, é o ponto de partida para a compreensão do indivíduo, a primeira unidade ordenadora e estruturante.

A mesma autora (2012, p. 97-100) apresenta também três tipos principais de papéis, definidos por Moreno. O primeiro, **Papel Psicossomático**, tem ligação com as funções corporais (“respiração, amamentação, dormir, tocar e ser tocado, defecar, urinar etc.”) e as primeiras reações que surgem a partir desse contato fisiológico, em que aprende a se relacionar consigo mesmo e com os outros. O segundo, o **Papel Social**, é o desempenhado no meio em que vive. Desde quando nasce, a pessoa assume um papel, como o de filho, por exemplo (brasileiro, católico ou evangélico etc.); posteriormente amplia suas relações com o mundo e assume novos e

diferentes papéis, como o profissional. O terceiro e último é o **Papel Psicodramático**, que “envolve papéis preexistentes e a fantasia e se caracteriza pelo matiz criativo e não o seu caráter em si”. É a expressão da dimensão mais individual do psiquismo. Drummond completa dizendo que:

Os papéis podem ser desempenhados na vida real ou na imaginação. Papéis imaginários têm o caráter de não atuação e abrem uma brecha para explicar a facilidade com que muitos papéis nunca desempenhados antes podem ser no cenário do psicodrama por meio de jogos dramáticos. (Drummond, 2012, p.100)

Gonçalves (1988, p. 73), referindo-se aos três papéis, afirma que:

Gradualmente, a experiência da realidade permite que, à adoção de papéis, iniciada com os papéis psicossomáticos, venham se acrescentar às várias possibilidades de interação dos papéis sociais e psicodramáticos.

Sobre o tema, a mesma autora complementa assegurando que “de acordo com o grau de liberdade ou de espontaneidade, o processo de desenvolvimento de um novo papel passa por três fases distintas”. Drummond (2012, p. 119-121), discorre sobre as três fases que, segundo Moreno, desenvolvem um novo papel:

- **Role Taking (aceitação ou tomada do papel):** quando o protagonista recebe um papel acabado e o imita, aceitando-o e desempenhando-o como convencionalizado, sem impor suas características pessoais.
- **Role Playing (desempenho ou jogo de papéis):** é quando o cliente/protagonista explora situações imaginárias semelhantes à vida real, em ambiente protegido. No “como se”, é possível experimentar o papel proposto com certa liberdade, explorando várias possibilidades, a partir de suas peculiaridades.
- **Role Creating (criação de papéis):** é quando um novo papel se forma, de modo espontâneo e criativo, com alto grau de liberdade e com margem à iniciativa pessoal. O “novo papel” pode trazer novas respostas ao papel antigo ou criar um novo papel, mais satisfatório.

### 2.2.3.3 Teoria do Vínculo

Além da teoria dos papéis, a teoria do vínculo vem demonstrar a importância do estudo do ser humano e seus movimentos, de relações e desenvolvimento. Nery (2011, p. 2) diz que “a teoria do vínculo parte do pressuposto de que o homem se revela e se estrutura por meio da ação, ou seja, no desempenho de papéis e do estabelecimento de vínculos”. Cita que:

Os papéis são formas de funcionamento do indivíduo em relação ao meio. No meio estão incluídos os objetos, a natureza, os animais, a tecnologia, as outras pessoas e o mundo interno da pessoa. Assim, por exemplo, quando o indivíduo caminha solitário pode desempenhar o papel de observador da natureza; o papel de ‘autoconfidente’, quando conversa consigo mesmo; ou o papel de pedestre, quando complementa o papel de motorista.

O vínculo do indivíduo com objetos surge do desempenho de determinados papéis. Por exemplo, quando a pessoa ouve um CD, pode estar nos papéis de ouvinte, de compositor, de músico, de cantor; a interação com o computador pode fazer emergir o papel de ‘navegador’ na internet ou de escritor sem o papel social complementar do leitor.

Assim, a autora discorre sobre a teoria do vínculo, afirmando que na vida são notórios os vínculos sociais, ou seja, os que complementam os papéis sociais das pessoas. Como exemplo cita os vínculos de patrão/empregado, irmãos, colegas de profissão, bem como:

A teoria do vínculo incorpora todos os fatores pertinentes à teoria dos papéis, numa dimensão mais globalizada e complexa. Mas, ainda, a socionomia conceitua o vínculo como uma parte de um outro todo, que é o grupo, que por sua vez é parte de outro todo, que é a humanidade, que por sua vez é parte do cosmo... Assim, não perdemos de vista a concepção cósmica do ser humano, um ser em relação não apenas com o outro, mas com o universo...

Nery (2011, p. 25) afirma que para Moreno, “o vínculo resulta do contato entre dois estados de espontaneidade centrados em duas pessoas. Assim, não há vínculo sem a manifestação da espontaneidade-criatividade”.



### 2.2.4 Sociodrama

O Sociodrama, criado por Moreno, é “o método profundo de ação que trata das relações intergrupais e de ideologias coletivas”. (Fleury 2005, p. 17).

A principal diferença entre o Psicodrama e o Sociodrama é que no Psicodrama o trabalho focaliza o indivíduo, enquanto que no Sociodrama o foco é o grupo. Dentre tantas teorias que relatam formas e métodos aplicáveis a grupos, Fleury diz que:

Ele é um método focado nos denominadores coletivos, e com ele o pesquisador-diretor-facilitador deixa de ser um observador a distância e fora do grupo, antigo paradigma, para ser um autor/ator participante do próprio processo de transformação do grupo, inserto nele, por estar implicado tanto quanto todos os demais participantes. (Fleury, 2005, p.17)

Essa é uma das características que concede ao Sociodrama a possibilidade de ser um método de ação, um método prático. Gonçalves (1988, p. 43) colabora com o entendimento do Sociodrama quando diz que ele “é um tipo especial de terapia em que o protagonista é sempre o grupo, e as pessoas estão reunidas enquanto mantêm alguma tarefa ou objetivo comum.”.

Moreno deixou em seus escritos que o grupo no Sociodrama corresponde ao indivíduo no Psicodrama. Segundo ele:

(...) o protagonista no palco não está retratando uma dramatis personae, o fruto criador da mente de um dramaturgo individual, mas uma experiência coletiva. Ele, um ego-auxiliar, é uma extensão emocional de muitos egos. (...) Trata-se de uma identidade. (...) Na fase primária de identidade coletiva, não há, portanto, necessidade de identificação. Não existe diferença alguma entre espectadores e atores; todos são protagonistas. (Moreno 1993, p. 424-425).

Pessoas, grupo, ação! A Federação Brasileira de Psicodrama fala sobre a ação dramática e seu objetivo:

O principal objetivo da ação dramática é favorecer aos membros do grupo a descoberta da riqueza inerente em vivenciar plenamente o status nascendi da experiência grupal, participando com a maior honestidade possível no momento. Desta maneira, os participantes recriarão no grupo seus modelos de relacionamento, confrontando e sendo confrontados com as diferenças individuais, condição necessária para apreenderem a distinção entre sua experiência emocional e a dos outros, sendo cada um deles agente transformador dos demais. (Febrap, 2010).

Essa ação faz do Sociodrama um modelo diferenciado para intervenções grupais. Fleury (2005, p. 15) diz que no Sociodrama “é o grupo que imprime a direção pelo desejo e pela consciência da necessidade de mudanças”. Fleury (2005, p. 17) complementa afirmando que o Sociodrama é entendido como “um método de ação que movimenta e permite a concretização de transformações a partir da consciência e da verdade desvelada pelo próprio protagonista, que, no caso, é o grupo”.

Uma das características do Psicodrama e do Sociodrama de Moreno é o fato de não ter como base a ideia de que o diretor sabe tudo sobre o grupo ou o que o grupo precisa. Marra e Fleury (2010, p. 39) afirmam que o diretor “deve estar ciente de sua responsabilidade na execução do trabalho, e durante esse processo se reconhecer como alguém capaz de buscar respostas e soluções”.

#### ***2.2.4.1 Etapas do Sociodrama***

Menegazzo, Zuretti, Tomasini e Cols. (1995) definem o Sociodrama como “(...) um procedimento dramático específico, baseado nos conceitos da teoria dos papéis e da antropologia vincular” (p. 197). Acrescentam ainda que o sociodrama “(...) indica especificamente os papéis

sociais que interagem no desenvolvimento das atividades comuns do grupo estudado”, permitindo “(...) visualizar seus conflitos e fazê-los emergir à compreensão para serem resolvidos.” (p. 198).

A técnica e as etapas propostas por Moreno conferem ao Sociodrama um método único e eficaz. De acordo com Nery, “no Sociodrama, tecnicamente, o diretor-pesquisador segue as etapas propostas por Moreno (1974, 1975) para que todos os membros do grupo se mobilizem e participem do evento”.

As etapas de uma sessão sociodramática são semelhantes às de uma sessão psicodramática, contudo o foco central é o grupo, diferente do Psicodrama, em que o foco é o indivíduo que será tratado. (Fleury 2005, p. 17).

A primeira etapa do Sociodrama é o **Aquecimento**. É a fase de preparação dos participantes e constitui o início da intervenção sociodramática.

O processo de aquecimento é a indicação concreta, tangível e mensurável de que estão operando os fatores de espontaneidade. (...) ele se manifesta em toda e qualquer expressão do organismo vivo, na medida em que se esforça no sentido de um ato. Possui uma expressão somática, uma expressão psicológica e uma expressão social. (Moreno 1993, p. 106).

O Aquecimento, por sua vez, se divide em dois momentos: o inespecífico e o específico. Durante o aquecimento inespecífico o objetivo é sensibilizar e introduzir os participantes no desempenho espontâneo e criativo para a dramatização pretendida. (Kim 2012). Segundo Gonçalves (1988, p. 101), o aquecimento inespecífico “pode ser verbal ou corporal e termina com o surgimento do protagonista, que poderá ser um indivíduo ou o próprio grupo”.

Já no aquecimento específico, ocorre o aquecimento propriamente dito, possibilitando a construção de cenas, desencadeando ações e/ou intensificando o trabalho de inter-relações entre

os participantes (Kim 2012). Gonçalves (1988, p. 101) afirma que é no aquecimento específico que acontece o “aquecimento do protagonista, preparando-o para a ação dramática”.

O Aquecimento e a forma como se inicia uma sessão sociodramática demonstram como o Sociodrama é um procedimento que se diferencia de simples dramatizações ou dinâmicas quaisquer. (Kim 2012).

A segunda etapa de uma sessão de Sociodrama é a **Dramatização**. É nela que há a discussão e/ou a vivência por meio de cenas dramáticas. De acordo com Kim:

A etapa de dramatização é o núcleo do procedimento sociodramático. Ela se inicia quando os participantes, devidamente aquecidos, passam a representar os personagens de seu setor de adaptação, presentificando concretamente o conflito de cada subgrupo no palco. Portanto, esta etapa ajuda na tomada de ciência de conflitos emergentes do clima afetivo de “suposições básicas”, elucidando situações-problema e encaminhando para resoluções mais satisfatórias. (Kim 2012, p. 110).

A terceira etapa de uma sessão de Sociodrama é o **Compartilhar**. Gonçalves (1988, p. 102) diz que “nessa etapa cada elemento do grupo pode expressar: em primeiro lugar, aquilo que o tocou e emocionou na dramatização, os sentimentos nele despertados e também sua própria vivência de conflitos semelhantes”. Sobre a terceira etapa, Kim menciona que:

Nesta etapa os participantes expressam seus pensamentos e suas percepções dos fatos dramatizados na etapa anterior, apontando suas identificações e diferenciações com os personagens. É um momento de elaboração e análise, com mobilização de afetos e emoções, que favorecem o insight. (Kim 2012, p. 110).

A quarta e última etapa da sessão de Sociodrama é o **Processamento**. O diretor faz a leitura sicionômica de alguns resultados alcançados e uma análise sociocultural. Esse tipo especial de elaboração ocorre especificamente quando há o ensino do Psicodrama, portanto não

ocorre em aplicações distintas das de ensino. Acontece apenas como análise técnica do desempenho do próprio diretor. (Gonçalves 1988, p. 102).

#### ***2.2.4.2 Instrumentos do Sociodrama***

Para um melhor entendimento da teoria Moreniana e do Sociodrama, é necessário citar os instrumentos do Sociodrama/Psicodrama como meios empregados na execução do método e das técnicas psicodramáticas.

Gonçalves (1988) menciona cinco instrumentos do Psicodrama. O primeiro deles é o **Cenário**, como um lugar ou espaço multidimensional e móvel em que ocorre a ação dramática. O cenário é o espaço projetado de acordo com as necessidades do grupo e, pelo trabalho da imaginação, é possível colocar objetivos simples no clima afetivo da cena.

O segundo instrumento do Psicodrama, segundo Gonçalves (1988, p. 100) é o **Protagonista**. No caso do Sociodrama, o grupo é o protagonista:

Dá-se esse nome ao sujeito que emerge para a ação dramática, simbolizando os sentimentos comuns que permeiam o grupo, recebendo por parte deste aquiescência para representá-lo, a partir da dinâmica sociométrica.

O **Diretor** é o terceiro instrumento do Psicodrama e coordena a sessão. Gonçalves (1988, p. 100) diz que o Diretor do Psicodrama:

(...) promove o aquecimento, aguça sua sensibilidade para procurar, juntamente com o protagonista e os egos auxiliares, a melhor direção para a encenação do drama, mantendo o tele com o público.

O quarto instrumento do Psicodrama é o **Ego-auxiliar**. Ele pode ser alguém em separado do diretor ou ser o próprio diretor interagindo em cena com o protagonista. Quando separado, pode comunicar ao diretor aspectos que escapam a este, uma vez que o diretor não está interagindo diretamente com o protagonista como é o caso do Ego-auxiliar. (Gonçalves 1988).

O quinto e último instrumento do Psicodrama é o **Público**. O público é o conjunto dos demais participantes da sessão psicodramática e pode, por vezes, tornar-se protagonista coletivo da sessão de Psicodrama ou Sociodrama. (Gonçalves 1988).

#### ***2.2.4.3 Contextos do Psicodrama***

Gonçalves (1988, p. 97) mostra que “Contexto é o encadeamento, de vivências privadas e coletivas, de sujeitos que se inter-relacionam numa contingência espaço-temporal”, afirmando que a prática sociodramática assenta-se sobre o tripé: instrumentos, etapas e contextos.

**Contexto Social** é o primeiro citado, constituído pela “realidade social tal como é”.

Cada comunidade ou sociedade tem características próprias: antropológicas, culturais, econômicas e políticas; daí resultam as leis, as normas e regras que as regulam e disciplinam. Muitas informações, relatos e vivências de clientes referem-se ao meio social de onde provêm. Também a Matriz de Identidade, que formou os primeiros papéis do sujeito, pertence ao contexto social, bem como o seu “átomo social”. (Gonçalves 1988, p. 97).

O segundo é o **Contexto Grupal**, “constituído pela realidade grupal tal ‘como é’”, estudado na Sociodinâmica e pela Sociometria. Apresenta sinais visíveis, verbais ou não, que podem ser observados pela movimentação dos participantes e que traduzem uma dinâmica própria do grupo. A mesma autora citada menciona que é no Contexto Grupal que se propõe e se delinea o trabalho da sessão, em que cada sujeito traz o seu átomo social para o grupo,

conjugando-o com sua rede sociométrica. “O contexto grupal psicodramático pressupõe uma estrutura desvinculada de modelos controladores, coercitivos e destrutivos”. (Gonçalves, 1988, p.98)

Por fim, o **Contexto Dramático** é “constituído pela realidade dramática no ‘como se’.”. É o contexto do imaginário e da fantasia, no qual todos os personagens têm oportunidade e os papéis podem ser desenvolvidos em ambiente protegido. O trabalho é realizado em um só tempo: presente, passado e futuro. Gonçalves diz que no contexto dramático acontece a catarse de integração, manifestando o coinconsciente e o inconsciente individual. Sobre Catarse de Integração, Drummond (2012, p. 73) explana que:

É a mobilização de afetos e emoções que ocorre na dramatização individual. Por meio dela, a pessoa percebe o que está bloqueando o desempenho adequado de certo papel, podendo integrar a antiga resposta a uma nova resposta mais alinhada com seu desejo e necessidade. A catarse de integração vai ‘integrar’ algo a que está desintegrado.

#### ***2.2.4.4 Técnicas do Psicodrama***

As técnicas usadas em Psicodrama exploram a espontaneidade e a criatividade dos participantes. Gonçalves (1988, p. 83) diz que:

(...) tudo é improvisado: a obra, a ação, o tema, as palavras, o encontro e a resolução de conflitos; participação do auditório; todos são autores, espectadores participantes; não há cenários construídos classicamente: o cenário é aberto, cenário-espaco, espaco aberto, espaco da vida, a vida mesma, in situ.

Tais técnicas psicodramáticas são usadas para estudos diversos, desde diagnósticos, exploratórios, como também em questões existenciais, psicológicas e relacionadas ao grupo

social, estudando quaisquer acontecimentos, seja para conclusões dos pontos de vista psicossocial e institucional. (Gonçalves 1988).

Dentre as técnicas usadas em Psicodrama, a técnica do **duplo** é a que o diretor ou o ego-auxiliar expressa aquilo que o protagonista não está conseguindo expressar, utilizando-se da mesma postura corporal e procurando uma sintonia emocional. A expressão de questões, sentimentos e ideias traz possibilidades de gerar *insights*<sup>6</sup> no protagonista. (Gonçalves 1988).

Outra técnica que merece destaque é a do **espelho**. Drummond (2012, p. 195), diz que o cliente (ou o protagonista):

(...) sai da cena e passa a ser observador da sua representação na cena. Como em um espelho, ele nos vê representar o seu comportamento na cena. Com isso, pode identificar aspectos ou condutas que não está podendo reconhecer como suas.

“Inverter papéis é literalmente se colocar no lugar do outro para poder entendê-lo”, diz Drummond (2012, p. 197) ao explicar a técnica de **inversão de papéis**. Segundo ela, “permite investigar mais profundamente o conteúdo do outro e entender atitudes incompreensíveis e, muitas vezes, revelam fatos aparentemente desconhecidos para ela”.

Há, entretanto, ocasiões em que o papel a ser representado é do mundo interno do protagonista. Neste caso, o que acontece é uma inversão incompleta ou simplesmente a **tomada de papel** do outro, outra técnica do psicodrama. (Gonçalves, 1988).

Como já citado anteriormente, o Psicodrama se recria a todo instante. Gonçalves diz que “é das três técnicas básicas, duplo, espelho e inversão, que surgem todas as outras já criadas ou

---

<sup>6</sup> Insight: palavra da língua inglesa que traz o significado da capacidade de entender verdades escondidas, especialmente de caráter ou situação, portando um sentido semelhante a "discernimento".



por criar, pois qualquer outra técnica contém ao menos o princípio contido em alguma delas”. (Gonçalves, 1988, p.89)

**Realidade suplementar** é outra técnica utilizada na teoria de Moreno e permite “a vivência de fatos subjetivos da necessidade emocional do cliente que até mesmo não tenham sido realidade”. Conhecer e desvelar o sentido e significado da “realidade” para o protagonista é uma das vantagens da técnica. (Gonçalves, 1988, p. 92).

Como criação de Roja-Bermudez no ano de 1980, o **objeto intermediário** “possibilita aparecer o imaginário por meio do simbólico e facilita, amplia ou modifica a comunicação entre as pessoas”. Desenhos, figuras, objetos e montagens são exemplos de objetos intermediários, que auxiliam o protagonista a enxergar o que ‘não quer’ ver. Falando por meio dele, o compromisso pessoal com o que é falado diminui, promovendo a fala íntima e a conscientização de questões a serem desenvolvidas. O objeto intermediário mantém a força dramática nas sessões. (Drummond, 2012, p. 207).

A autora menciona ainda que o objeto intermediário é também utilizado como forma de **concretização**, outra técnica psicodramática:

Concretizar é transformar uma emoção, um sentimento intangível em algo tangível, ou seja, consiste na materialização de emoções, conflitos, partes do corpo, doenças e outros, por meio de imagens, objetos, movimentos e falas dramáticas. (Drummond, 2012, p. 199)

A **maximização**, por sua vez, “amplia um gesto, uma fala, uma postura corporal ou qualquer sinal destoante do restante da comunicação”, que em momentos soa estéril, estereotipada e formal. Tal técnica auxilia na percepção da desproporção entre o fato ocorrido e apresentado pelo protagonista e a sua resposta. (Drummond, 2012, p. 200).

### 2.2.5 Núcleo do eu

A espontaneidade, a sensibilidade e a criatividade faz do Psicodrama um método poderoso e um agente de mudanças, especialmente em grupos. Dias (1994, p. 11) diz que “quanto mais criamos e modificamos o Psicodrama, mais e mais ele vai se firmando como Psicodrama”.

Jaime Guillermo Rojas-Bermudez, psicodramatista argentino, contribuiu com as modificações e novas criações do Psicodrama quando elaborou uma nova teoria, à qual deu o nome de Núcleo do Eu, que trata do Desenvolvimento Psicológico do Ser Humano. (Dias 1994)

Bermudez (1978, p. 5) apresenta a teoria do Núcleo do Eu como um “esquema teórico, genético e estrutural que condensa em si os fatores biológicos, psicológicos e sociais participantes na individualização do ser humano”. Para melhor compreensão do esquema, o autor esclarece que:

É teórico, enquanto é o resultado da elaboração intelectual de conceitos provenientes de outras áreas, tais como: etologia, embriologia, anatomia, fisiologia, psicanálise, psicologia evolutiva, psicologia social, psicodrama, psiquiatria infantil, em relação à prática clínica.

É genético, porque considera que o psiquismo se desenvolve a partir de estruturas genéticas estáveis, próprias da espécie, que se manifestam através da anatomofisiologia e porque a ordem de aparecimento dos focos de atenção íntero, externo e proprioceptivos estarão determinados pela evolução natural do Sistema Nervoso.

É estrutural, porque é um esquema de relações (21) resultantes da interação simultânea de fatores fisiológicos, psicológicos e sociais. (Bermudez 1978, p. 5).

Bermudez parte do princípio de que o processo de estruturação do Núcleo do Eu inicia quando a criança nasce e tem a sensação de existir. Essa sensação é a primeira manifestação psicológica do organismo; as manifestações prévias, no período fetal, são consideradas

expressões transitórias ou parciais da unidade orgânica. Em suma, Bermudez considera que o psiquismo “é a expressão da estrutura orgânica como totalidade”. (Bermudez 1978, pp. 5-6).

Resumidamente, ele afirma que “*a Teoria do Núcleo do Eu é a leitura psicológica dos processos evolutivos fisiológicos*” (Bermudez 1978, pp. 7-8):

A leitura psicológica dos processos fisiológicos evita que se caia em divagações e interpretações alheias ao fato em si. (...) Ao conhecer os estímulos que podem ser receptados por um determinado Sistema Nervoso, estaremos em melhores condições de inferir a sensação que se pode estar percebendo.

Ao destacar o fisiológico, Bermudez leva em consideração relações e interações entre diferentes classes de estímulos e seus receptores:

No caso do animal humano que, biologicamente, é um ser social, adquirem um particular valor já que, geneticamente, estão predeterminados para complementarem-se e gerar um registro. Este registro condensa a referida interação e é a base de futuras respostas, a partir deste momento, praticamente automatizadas. (Bermudez 1978, p. 8).

Além de Bermudez, Vitor Dias contribui significativamente no desenvolvimento da Teoria do Núcleo do Eu, formando novos braços afluentes de conhecimento. Em 1987, Vitor Dias apresenta a Teoria do Núcleo do Eu de Bermudez como fonte de saber sobre o Desenvolvimento Psicológico do Ser Humano desde o nascimento da criança. Dias (1987, p. 11) discorre sobre a teoria afirmando que:

(...) a criança, ao nascer, apresenta um sistema nervoso central (SNC) incompletamente desenvolvido, uma parte de fibras nervosas estão ainda desmielinizadas diminuindo em muito a velocidade do estímulo nervoso. Em consequência disto, existe uma nítida predominância do Sistema Nervoso Interoceptivo sobre os Sistemas Nervosos Proprioceptivo e Exteroceptivo, que vão se desenvolvendo gradualmente conforme a mielinização das células nervosas.

Partindo deste olhar, as sensações viscerais (interoceptivas) são predominantes nos primeiros dois anos de vida da criança, em relação às sensações exteroceptivas (articulações, órgãos de sentidos, músculos e pele). Assim, a criança tem sua atenção voltada para as sensações viscerais. A primeira sensação cenestésica marcante é, então, a de existir, a sensação de estar vivo. (Dias 1987).

Dias (1987, p. 12) afirma que “podemos colocar a ‘sensação cenestésica de existir’ como uma área inicial comum do somático com o psicológico”. A essa primeira manifestação de psiquismo nascente chamamos de Psiquismo Caótico e Indiferenciado. Nesta fase, o conteúdo do Psiquismo está à espera de uma série de vivências que vão diferenciá-lo e organizá-lo. Até aqui a sensação é de “eu existo”, num sentido ainda primitivo e cenestésico. (Dias 1987).

Iniciando na sensação de existir, as vivências vinculadas às atividades somáticas não-automáticas vão organizando e diferenciando este Psiquismo Caótico e Indiferenciado, especialmente no que se refere a Alimentação, Defecação e Micção. (Dias 1987). Bermudez (1978) diz que essas são as três funções fisiológicas não automatizadas, indispensáveis para a sobrevivência do organismo no seu meio natural.

Apesar da dependência que o recém-nascido tem com o mundo externo, o pouco amadurecimento do Sistema Nervoso Central faz com que ele tenha pouco contato com esse mundo. Dias (1987, p. 13) diz que:

As vivências principais estão, portanto, na esfera das sensações cenestésicas viscerais. O contato maior com o mundo exterior se manifesta por meio da Alimentação visto que nesta época as outras atividades (Defecação e Micção) se encontram em suas fases reflexas.

Bermudez (1978, p.8) discorre sobre o processo de estruturação do Núcleo do Eu, afirmando que demanda, em média, dois anos. Segundo ele:

De acordo com a predominância do fosso de estimulação e a sua decrescente intensidade, na medida que vão produzindo os registros correspondentes, inicia-se com a ingestão, dando lugar ao Papel do Ingeridor. Segue-o a defecação dando origem ao Papel do Defecador. Depois, a micção passa a focalizar a atenção dando lugar ao Papel do Urinador. Esses papéis mencionados recebem o nome de Papéis Psicossomáticos.

Para este trabalho, serão vistos conceitos considerados essenciais dentro da Teoria do Núcleo do Eu, como o Papel Psicossomático e o Modelo Psicossomático, o Mundo Cinestésico e a Teoria da Programação Cinestésica, bem como os Climas Afetivos e os Vínculos Compensatórios. As características e comportamentos de desenvolvimento conforme o Núcleo do Eu fecharão essa sessão.

### ***2.2.5.1 Papel Psicossomático e Modelo Psicossomático***

Bermudez (1978, p. 14) traz que Papel Psicossomático:

(...) é o resultado da complementariedade de duas Estruturas Genéticas Programadas, Interna e Externa, em torno de uma função fisiológica indispensável (ingestão, defecação e micção) e a descarga tensional correspondente.

Rossi e Bernardes retomam as três funções fisiológicas não automatizadas, indispensáveis para a sobrevivência do organismo: ingestão, defecação e micção, afirmando que formam as estruturas genéticas programadas que interessam para a compreensão da Teoria do Núcleo do Eu, de Bermudez (1978):

De acordo com a predominância dos focos de estimulação e os registros menêmicos correspondentes, surgem os **Papéis Psicossomáticos: o Papel de Ingeridor, Defecador e Urinador**. Respectivamente, são delimitadas as **áreas: corpo, ambiente, mente**. Portanto, o Núcleo do Eu é a estrutura resultante da integração das três áreas com os três papéis psicossomáticos. (Rossi & Bernardes 2012, p. 01).

Vitor Dias traz a visão da formação dos Papéis Psicossomáticos. Inicia falando que, observando um recém-nascido, antes da mamada há uma inquietação ou insatisfação e sua atenção está mais estimulada para esse momento. Após o recebimento do leite, o bebê volta a um estado de sossego e quietude, acompanhado de sonolência. Estômago, boca e esôfago estão mobilizados para o recebimento do líquido quente e saboroso que traz saciedade e conforto. Sensações de satisfação ou insatisfação relacionadas a conteúdos do meio externo para o meio interno aparecem neste momento da vida da criança. A repetição do ato de mamar nos três primeiros meses de vida vai auxiliar a organização e diferenciação de uma parte do psiquismo caótico e indiferenciado. Surge assim o Papel Psicossomático do Ingeridor. (Dias 1987).

A partir da organização e diferenciação inicial estabelecida pelo modelo do Ingeridor, a criança passa a incorporar e registrar suas vivências. Entre três e oito meses de vida e com a mielinização das fibras do Sistema Nervoso Central, o foco cenestésico formado pelo percurso estômago, boca e esôfago é alterado para o intestino grosso e ânus. O amadurecimento do SNC vai deixando a fase da defecação mais organizada; antes reflexa, nesta fase ganha consistência pastosa até se tornar sólida. A repetição constante da defecação neste período vai, mais uma vez, diferenciando e organizando o Psiquismo Caótico e Indiferenciado. Surge assim o Papel Psicossomático do Defecador. Essa organização vem acompanhada da capacidade de criar, elaborar, expressar e comunicar conteúdos internos para o meio externo. (Dias, 1987).

Dos oito meses aos dois anos de idade, o Sistema Nervoso Central está maturado e o foco cenestésico passa a ser o aparelho urinário: bexiga urinária, esfíncter estriado da bexiga e

também o esfíncter estriado anal e a uretra. Com aproximadamente 1 ano e meio de vida, a atenção da criança está concentrada no ambiente externo; mundo esse atraente que precisa ser desbravado. A tensão lenta e progressiva interna provocada pelo enchimento vesical da bexiga faz com que a criança pare de se movimentar no ambiente externo e volte sua atenção para ela própria, a fim de desencadear o reflexo da micção. Como desbravar o novo é muito atraente, a criança trava uma luta entre a tensão interna (parar de se movimentar e voltar a atenção para si mesma) e a atividade externa. A micção vem acompanhada de um momento de prazer e a parada de movimentos traz consigo um ‘esvaziamento’ mental, dando a sensação de que a agitação mental se descarrega com a urina. Outro aspecto importante é que a urina, após a passagem no esfíncter vesical, deixa de ser um conteúdo interno para ser um conteúdo externo internalizado durante o seu trajeto pela uretra. Esses mecanismos vão organizando e diferenciando o Psiquismo Caótico e Indiferenciado resultando no Papel Psicossomático de Urinador. (Dias 1987).

Passando do Papel Psicossomático para o Modelo Psicossomático, Bermudez (1978, p. 15) mostra que o Modelo Psicossomático “é mais complexo, já que inclui não só o Papel Psicossomático mas também a estrutura concomitante do Si Mesmo Fisiológico e, portanto, a todas as experiências extra-papel que tenham ocorrido.”

Sobre o mesmo assunto, Dias (1994, *apud* Rossi & Bernardes, 2012) diz que:

(...) os modelos psicológicos se estruturam a partir das funções somáticas não automáticas (comer, urinar, defecar) que ocorrem sempre com alguma participação do indivíduo em sua esfera consciente. Estes irão produzir sensações cenestésicas e registrar vivências no psiquismo (marcas mnêmicas), dando origem aos modelos psicológicos, que são inatos e se desenvolverão independentemente da vontade do indivíduo. Este desenvolvimento pode apresentar diversos bloqueios advindos tanto da parte orgânica, alterações no aparelho de ingestão, defecação e micção; como da parte relacional, bloqueios da inter-relação do bebê com as pessoas que dele cuidam. (Dias, 1994, p.19).

Quando se refere à estruturação da Teoria do Núcleo do Eu, Dias (1997, p. 18) divide o psiquismo humano em três modelos psicológicos:

**Modelo do Ingeridor** – responsável pelos processos de incorporação, satisfação/insatisfação dos conteúdos do mundo externo para o interno.

**Modelo do Defecador** – responsável pelos processos de criação, elaboração, expressão e comunicação dos conteúdos do mundo interno para o externo.

**Modelo do Urinador** – responsável pelos processos de planejamento, devaneios, fantasias, controle, decisão e execução das ações no mundo externo que gratifiquem desejos e necessidades internas.

A estruturação dos Papéis Psicossomáticos traz conjuntamente a discriminação das áreas a que pertencem as Estruturas Genéticas Programadas. Bermudez (1978, p. 8-9) afirma que:

De acordo com Pichon-Riviére, se consideram três Áreas: **Mente**, **Corpo** e **Ambiente**, mas na Teoria do Núcleo do Eu damos a estas áreas tratamento diferente, já que as inter-relacionamos com os Papéis Psicossomáticos, dando origem a uma nova representação gráfica.

Dias (1997, p. 18) delimita essas três áreas para os modelos:

**Área Mente** – responsável pelos processos de pensar (explicar, elaborar, deduzir etc.).

**Área Corpo** – responsável pelos processos de sentir (emoções e sensações).

**Área Ambiente** – responsável pelos processos de perceber: percepção tanto de si mesmo como do ambiente externo.



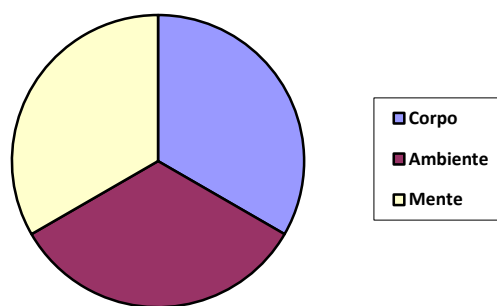


Figura 9 - Três Áreas de Vitor Dias (1997, p. 19).

### ***2.2.5.2 O mundo Cenestésico e a Teoria da Programação Cenestésica***

“O mundo Cenestésico é um mundo visceral”, afirma Bermudez (1978, p. 19). O autor continua, dizendo que é “relativamente simples quanto a sensações e poderoso quanto à intensidade dos estímulos”. Diz ainda que é “um mundo de sensações maciças generalizadas, que, através da repetição experiencial e da maturação do Sistema Nervoso, delimita o foco de sensações até discriminar finalmente o continente do conteúdo”.

Dentro da Teoria do Núcleo do Eu, Bermudez (1978, p. 9) diz que:

O Eu é uma instância nova e diferente que resulta da integração dos seis elementos que intervêm na estruturação do Núcleo do Eu, ou seja, o Eu, embora seja constituído pelos seis elementos que formam o Núcleo do Eu, é diferente deles.

Vitor Dias aprofunda o tema criando novos conceitos com a Teoria da Programação Cenestésica abrangendo “o desenvolvimento psicológico, a psicopatologia e principalmente o processamento das sessões e da psicoterapia psicodramática” (Dias 1994, p. 17). Segundo ele, os processos de pensar, sentir e perceber são respectivamente da Mente, do Corpo e do Ambiente.

Kim (2012, p. 82) traz uma visão interessante sobre o assunto, afirmando que, se houver um continente afetivo e protetor, haverá possibilidade de que no mundo interno do sujeito haja boa diferenciação entre as áreas:

**Corpo** – Relativo à discriminação dos sentimentos, como por exemplo o sujeito ser capaz de diferenciar entre aquilo que quer e aquilo que não quer para si mesmo.

**Mente** – Relativo à organização e estruturação de pensamentos, como por exemplo o sujeito ser capaz de diferenciar entre aquilo que sabe e aquilo que não sabe.

**Ambiente** – Relativo ao desenvolvimento da percepção do mundo externo, como por exemplo o sujeito ser capaz de discriminar entre aquilo que pode e aquilo que não pode fazer frente às regras sociais que delimitam o seu comportamento.

Esse olhar de continente afetivo e protetor citado por Kim, traz à luz os climas afetivos e os vínculos compensatórios, oriundos da Teoria da Programação Cenestésica de Vitor Dias.

### *2.2.5.3 Climas Afetivos e Vínculos Compensatórios*

De acordo com Vitor Dias (1997), para cada um dos modelos (ingeridor, defecador, urinador) haverá climas afetivos que serão facilitadores ou inibidores, com situações de aceitação, proteção ou de abandono, rejeição, medo e ansiedade. Os climas facilitadores vão auxiliar no desenvolvimento dos modelos psicológicos e os inibidores vão dificultar esse desenvolvimento.

Para cada um dos modelos, a influência dos climas afetivos é diferente, facilitando ou dificultando o desenvolvimento. Dias (1997) cita que, no Modelo de Ingeridor, o clima afetivo (três primeiros meses de vida) é o da mãe ou substituta e interfere na diferenciação das áreas corpo-ambiente. O clima facilitador acontece quando a mãe ou substituta gosta, aceita, acolhe e dá continência para o bebê. A criança tende a ter bem desenvolvido os mecanismos de incorporação dos conteúdos (afetos, aprendizados, atitudes etc.) do meio externo para o meio

interno. Desenvolve ainda capacidade de sentir-se satisfeita em relação a essas incorporações. Já quando o clima é inibidor, se há abandono, rejeição, hostilidade ou no caso em que a mãe ou substituta passe para o bebê um clima de ansiedade ou de medo, a criança vai vincular este clima aos processos de incorporação, satisfação/insatisfação dos conteúdos de meio externo para meio interno. Interessante perceber que a mãe pode até gostar muito de seu bebê, mas em caso de viver um clima de medo (guerras, brigas com o marido, neurose etc.), acabará passando um clima inibidor para o bebê. O clima inibidor traz prejuízo ao desenvolvimento do modelo psicológico de ingerido, comprometendo as áreas corpo e ambiente.

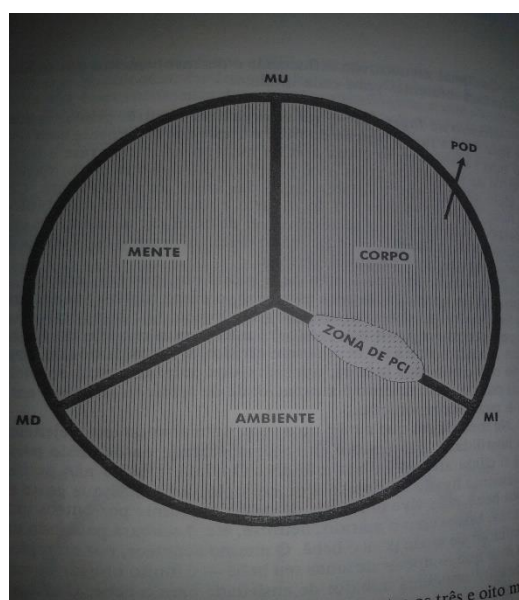


Figura 10 - Zona de PCI Modelo Ingeridor (DIAS 1997, p. 24)

Ainda, de acordo com este autor e obra, o Modelo do Defecador se organiza entre os três e oito meses de vida do bebê, quando este já tem a capacidade de captar os climas afetivos que o cercam, como o da mãe, do pai, da família, da casa e das pessoas à sua volta, por já ter internalizado o Modelo do Ingeridor. Aqui os climas afetivos vinculados são o resultado da

somatória do Clima Internalizado na fase do ingeridor mais os climas que vão sendo internalizados durante esta fase. Afirma que:

Na medida em que temos como resultantes climas facilitadores, essa criança vai apresentar um bom desenvolvimento dos mecanismos de criação, elaboração, expressão e comunicação de seus conteúdos internos (sentimentos, ideias, percepções, explicações etc.) para com o mundo externo, além de uma boa delimitação entre as áreas ambiente e mente. Na medida em que temos como resultantes climas inibidores, eles estarão fixados no Modelo do Defecador, dificultando a criatividade, a elaboração, a expressão e a comunicação desta criança, além de dificultarem sua capacidade de explicações (área mente) e de percepção (área ambiente). (Dias, 1997, p. 24-25)

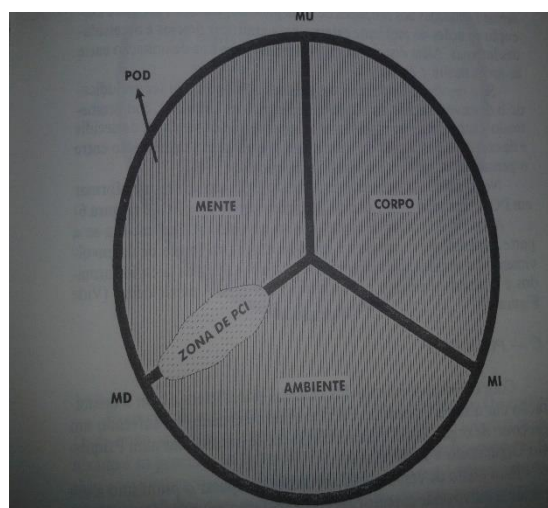


Figura 11 - Zona de PCI Modelo Defecador (DIAS 1997, p. 25)

Na continuidade, a Teoria da Programação Cenestésica afirma que o Modelo do Urinador se organiza entre os oito meses e os dois anos de idade, período em que a criança sofre grandes transformações, incluindo o processo de fala e entendimento das verbalizações dos adultos. A internalização do clima afetivo resultante da fase do ingeridor e do defecador se soma à fase atual com o clima familiar e o social (escola, ambientes sociais, festas, parentes etc.). O “não” aparece aqui, contudo, quando colocado com violência ou agressividade e não com firmeza

afetiva, pode aparecer como clima inibidor. O Modelo Psicológico do Urinador vai assim sendo formado,

(...) se o resultado é mais de climas facilitadores, esta criança vai apresentar facilidades nos processos de planejamento, controle, decisão e execução de ações no ambiente externo para gratificar desejos e necessidades internas. Além disto, isto vai possibilitar uma boa delimitação entre as áreas mente e corpo. Se o resultado tende mais para climas inibidores, vai ser prejudicado o desenvolvimento do Modelo Psicológico de Urinador, comprometendo a capacidade de planejamento, de controle de vontade, de decidir e de execução desta criança, além de ser prejudicada a delimitação entre o pensar (área mente) e o sentir (área corpo). (Dias 1997, p. 26).

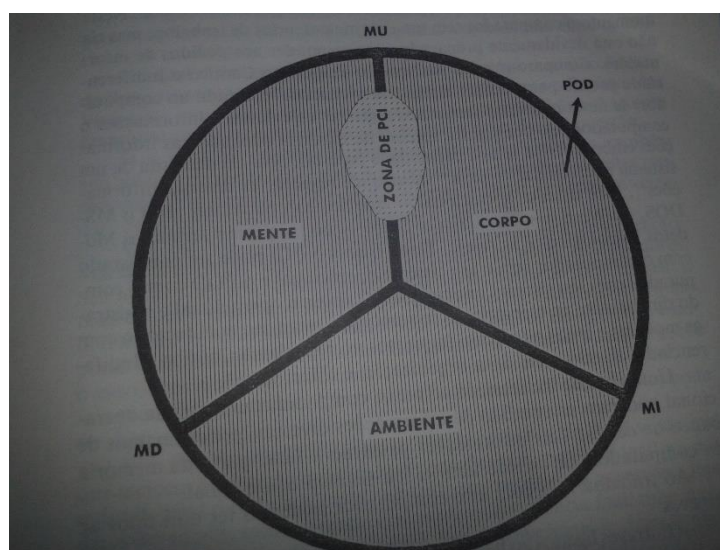


Figura 12 - Zona de PCI Modelo Urinador (DIAS 1997, p. 27)

Outro conceito apresentado na mesma referência bibliográfica para a Teoria da Programação Cenestésica, é o de Vínculo Compensatório. Segundo Dias (1997, p. 37):

O Vínculo Compensatório é um tipo de vínculo que a criança estabelece com pessoas ou coisas, delegando para as pessoas ou coisas uma função psicológica que deveria ter existido, mas não existiu. A função psicológica que não existiu está ligada ao clima

facilitador que não existiu, em seu lugar ficando um “vazio”. Ao delegar a função psicológica que não existiu mas de que a criança sente falta, e a necessidade de existir para uma pessoa ou coisa, a criança passa a sentir falta do objeto, seja ele pessoa ou coisa, a quem ela delegou esta função, independente de a pessoa ou coisa realmente cumprir a função delegada. Desta forma a falta interna é substituída por uma falta externa.

Desde o “paninho”, “chupeta” ou “ursinho”, a criança passa a desenvolver uma relação de intensa dependência desses objetos como Vínculos Compensatórios, sentindo angústia na ausência deles. Os mais fortes vínculos são a mãe, o pai e seus substitutos diretos, e para ter autonomia os substitui pelo paninho, ursinho ou chupeta. Mais tarde, os vínculos compensatórios passam para os amigos, namorado(a), marido/esposa, trabalho, comida, bebida, drogas, cigarro e outras tantas possibilidades. “O vínculo compensatório é sempre um “vínculo irresponsável”, em que o que se delega não é a função mais sim a responsabilidade da função”. (Dias 1997, p. 39).

Para cada modelo há também um vínculo compensatório, segundo Vitor Dias (1997, p. 39):

**Vínculo Compensatório de Ingeridor** – Refere-se à “função de cuidar”. O indivíduo passa a esperar, a acreditar ou mesmo a cobrar que a responsabilidade de “ser cuidado” é do outro e não de si próprio. Para ter a sensação de “ser cuidado” depende do objeto em que está a função delegada.

**Vínculo Compensatório de Defecador** – Refere-se à “função proteger”. A função proteger está relacionada à noção de escala de valor, certo, errado, adequado, bom, mau, feio, bonito etc., incluindo a noção de limites tal como o posso, não posso, devo, não devo etc.(...) A função de me proteger passa a ser esperada do outro e não de mim mesmo. Para se sentir protegido, com a noção dos valores e dos limites, o indivíduo passa a depender do objeto em que está a função delegada.

**Vínculo Compensatório de Urinador** – Relacionado à “função de orientação”. A função de orientação está relacionada aos processos de se orientar na vida, nas atitudes, nos encaminhamentos etc., assim como nos processos de decisão. Qual das opções eu escolho, em qual restaurante vamos jantar, assumo ou não este emprego, namoro com a Maria ou com a Alice etc. (...) Desta forma o indivíduo está sempre acreditando, esperando e até cobrando do outro uma orientação ou decisão sobre a sua própria vida, em vez de poder assumir que quem tem de decidir e orientar sua vida é ele próprio.

E assim vai sendo formado o conceito de identidade. A criança, por um processo de identificação, vai internalizando como “Figuras do Mundo Interno” as pessoas que a cercam com o Clima Afetivo Internalizado. Isso acontece tanto com pessoas como com conceitos (morais, filosóficos, religiosos, normas etc.). Da mesma forma com o Clima Inibidor, que se tornará internalizado por pessoas e/ou conceitos. As vivências do indivíduo com as vinculações entre seus climas afetivos passam a trazer entendimento em relação a si mesmo, aos outros e ao mundo. (Dias 1994).

#### ***2.2.5.4 Características e Comportamentos de desenvolvimento conforme o***

##### ***Núcleo do Eu***

Martins (2005, p. 88) constata que “conforme o desenvolvimento do Núcleo do Eu de cada ser humano, será apresentada uma tendência de comportamento, com características muito peculiares a esse funcionamento psicológico”. Cita ainda que tais diferenças devem ser entendidas e consideradas nos mais diversos contextos, especialmente na diferenciação comportamental dos indivíduos, visto que “cada pessoa funciona diferentemente da outra, e isso precisa ser respeitado, pois essas características diferentes refletirão nas atividades exercidas nas organizações”. (p. 95).

A mesma pesquisadora desenvolveu o IPCP – Inventário Psicodramático de Características Pessoais<sup>7</sup>, fundamentado na Teoria do Núcleo do Eu de Jaime Rojas Bermudez e apresenta um conjunto de características básicas de comportamentos, relacionadas aos modelos do ingeridor, defecador e urinador, conforme segue (Martins 2005, pp. 116-119):

#### **Comportamentos - Modelo do Ingeridor**

---

<sup>7</sup> IPCP – Inventário Psicodramático de Características Pessoais – APENDICE C

- relaciona-se com pessoas influenciado mais pela emoção do que pela razão;
- é acolhedor e trata as pessoas de seu convívio com ternura;
- tem facilidade em fazer amizades;
- é envolvente em seu discurso e procura atrair ao máximo a atenção das outras pessoas;
- é uma pessoa meiga, dócil e demonstra frequentemente fragilidade;
- tem facilidade para chorar em qualquer circunstância;
- é uma pessoa dedicada ao que faz, dedicando-se de “corpo e alma” nas atividades;
- tem necessidade de agradar constantemente as outras pessoas;
- apresenta senso de justiça exagerado, sentindo-se frequentemente vítima das situações;
- suas decisões são tomadas em função da opinião da maioria, apresentando dificuldades em tomar decisões com base em seus próprios argumentos;
  - prefere não apresentar opinião divergente para sentir-se aceito pelas pessoas, evitando conflitos;
  - estabelece boas relações com todos, está sempre disposto a ouvir e a encorajar as pessoas;
  - tem dificuldades em impor limites às pessoas que se relaciona.

### **Comportamentos - Modelo do Defecador**

- pessoa muito ativa, agitada, gosta de movimento e mantém um ritmo de vida acelerado;
- aceita desafios com facilidade;
- apresenta com frequência projetos fascinantes e empolgantes, porém nem sempre gosta de pensar em como executá-los;
  - pessoa aventureira, geralmente gosta de esportes radicais;
  - pessoa determinada e ambiciosa;
  - realiza diversas atividades simultaneamente e não gosta de fazer uma coisa de cada vez;
  - pessoa impulsiva;
  - não gosta de atividades repetitivas e rotineiras;
  - não se identifica com planejamento e organização de atividades;
  - prefere executar algo a ter que pensar muito a respeito;
  - toma decisões de modo rápido e imediato, sem muitas reflexões;
  - prefere atividades que não envolva muita concentração;
  - gosta de correr riscos;
  - gosta de aplicar novidades em seus trabalhos, mas não gosta de criar projetos para isso.

### **Comportamentos - Modelo do Urinador**

- relacionamentos pessoais influenciados mais pela razão do que pela emoção;
- gosta de manter o controle das atividades e das pessoas;
- é uma pessoa mais racional, que avalia todos os aspectos de uma determinada situação antes de tomar qualquer decisão;
  - se considera uma pessoa metódica naquilo que realiza, disciplinada e responsável;
  - prioriza o planejamento e a organização das suas atividades, gosta de planejar passo a passo seus procedimentos, cronograma, etc.;
  - é uma pessoa cautelosa nos processos de tomada de decisão;
  - corre riscos calculados, refletindo profundamente sobre os prós e contras de cada situação;



- prefere atividades que envolvam concentração e tem um ritmo mais tranquilo e desacelerado;
- prefere pensar a executar;
- gosta de criar e realizar projetos do seu jeito e em alguns momentos chega a ser perfeccionista;
- gosta de desenvolver estratégias próprias para alcançar resultados;
- os trabalhos que realiza são de qualidade indiscutível devido a sua dedicação.

Os comportamentos e características citados por Martins (2005) no IPCP foram elaborados à luz da Teoria do Núcleo do Eu, contudo, segundo a autora, não pretendem reduzir ou enquadrar todos os comportamentos de indivíduos a esses itens.

## **2.3 Psicodrama e Dinheiro**

Moeda, numerário, quantia ou verba são alguns dos sinônimos encontrados nos dicionários quando o assunto é dinheiro. A partir de um conceito abstrato, o dinheiro ganha forma quando se torna moeda corrente de diversas nações, sejam elas antigas ou modernas, estipulando padrões de valor ou meios de enriquecimento e troca.

Aqui no Brasil, o dinheiro sai do plano intangível para tornar-se Real através do Banco Central do Brasil e sua Casa da Moeda. O dinheiro nacional é composto por cédulas ou moedas, com forma, cor, material, marca-d'água, figuras específicas para cada valor. (Banco Central do Brasil, 2013).

### **2.3.1 Conservas culturais financeiras**

Quando o dinheiro entra em cena aqui no Brasil, muitos conceitos o acompanham. Pode-se afirmar que as Conservas Culturais ditas por Moreno existem também na área das finanças. De acordo com Martins (2005, p.74):

A conserva cultural pode ser compreendida como tudo aquilo que foi um dia pensado, elaborado e acabado, ou seja, pode ser um livro, uma obra de arte, uma música, entre outros. Moreno (1997a, p. 158) afirma que a conserva cultural é ‘uma mistura bem sucedida de material espontâneo e criador, moldado numa forma permanente. Como tal, converte-se em propriedade do grande público, algo de que todos podem compartilhar.

Ainda sobre Conservas, Gonçalves (1988, p.46) diz que “são objetos materiais (incluindo-se obras de arte), comportamentos, usos e costumes, que se mantêm idênticos, em uma dada cultura”.

Colocando o dinheiro no palco da cultura brasileira, especialmente nos palcos musicais, nota-se a existência de algumas canções nacionais de grande sucesso, contribuindo para a formação da Conserva Cultural Financeira no Brasil. Em 1973, Tim Maia cantou “Não quero dinheiro”:

De jeito e maneira  
Quero amor sincero  
Isto é que eu espero  
Grito ao mundo inteiro  
Não quero dinheiro  
Eu só quero amar (Biografia Tim Maia, 2002).  
Na década de 1970, outros cantores também fizeram do dinheiro um personagem.

Caetano Veloso, em 1979, cantou “Beleza Pura”, expressando outros conceitos monetários:

Não me amarra dinheiro não!  
Mas formosura  
Dinheiro não!  
A pele escura  
Dinheiro não!  
A carne dura  
Dinheiro não! (Biografia Caetano Veloso, 2012).

Esses e tantos outros versos falam do ‘dito cujo’ chamado dinheiro. Paulinho da Viola, na mesma década de 1970, afirmava, na música “Pecado Capital”, que “Dinheiro na mão é vendaval; dinheiro na mão é solução, é sedução” (Biografia Paulinho da Viola, 2009). Antes ainda, em 1960, o carioca Homero Ferreira compôs a famosa marchinha de carnaval “Me dá um dinheiro aí”, que até hoje embala os quatro dias de folia que antecedem a quarta-feira de cinzas, no país inteiro.

Muitas dessas obras foram regravadas ao longo do tempo por outros artistas, ganharam novos ritmos e ainda hoje fazem parte da Música Popular Brasileira (MPB).

Interessante que o dinheiro não é destaque somente em carnavais ou em palcos musicais. Ele aparece no cotidiano através de ditos populares, com força e representatividade, alguns transmitindo conceitos positivos sobre o dinheiro e outros nem tanto:

- Dinheiro achado não é roubado.
- Dinheiro chama dinheiro.
- A quem tem dinheiro, não lhe falta companheiro.
- Quem dinheiro quer cobrar muitas voltas tem que dar.
- Quem empresta dinheiro a amigo perde o dinheiro e o amigo.
- Tempo é dinheiro.
- Enquanto há dinheiro, há amigos.
- Dinheiro que vem fácil vai fácil.
- Dinheiro emprestaste, inimigo criaste.
- Quem tem dinheiro abre todas as portas.

Músicas e ditos populares vão expressando o pensamento de uma época e por vezes perduram ao longo do tempo sem questionamento das novas gerações. O senso comum do brasileiro sobre finanças foi assim sendo constituído ao longo da história. As canções e frases populares formaram e formam conceitos e ideias financeiras coletivas. O dinheiro vai saindo do abstrato e tomando seu lugar. Ferreira (2008, p. 15) corrobora esse pensamento quando diz que:

O dinheiro possui representações múltiplas e fluídas, tanto do ponto de vista interno ou psíquico como no que tange ao contexto cultural em que se encontra – relaciona-se aos aspectos mais íntimos da cultura e da vida em geral, e modela as relações entre os indivíduos, seus sentimentos e maneiras de pensar.

Na representação monetária o dinheiro tem seu lugar. É por vezes o protagonista dos atos financeiros, seja ele credor ou devedor. Aqui no Brasil o dinheiro aparece em muitos panos de fundo de telenovelas de sucesso. Segundo a Wikipédia, a novela “Rainha da Sucata” da Rede Globo de TV, transmitida em 1990 e retransmitida em 1994, apresentou a ascensão de novos ricos e a decadência de uma família da sociedade. Questões financeiras embaraçadas com valores pessoais foram apontadas na trama, levando o conceito financeiro visto no Brasil para diversos países como Espanha, Estados Unidos, México, entre outros. No ano de 2012, a novela “Avenida Brasil” foi sucesso de crítica e público em seu horário trazendo a vingança como trama central. O luxo e o lixo se misturaram em meio às reviravoltas dos personagens, tendo o dinheiro como objeto de desejo por todo o drama. Segundo a Central Globo de Comunicação:

O que acontece agora é que, por um conjunto de variáveis econômicas, as classes populares vêm incrementando sua participação na sociedade e sofrendo mudanças de hábito e de comportamento. Como é natural que queiram ver esse movimento refletido na televisão. (Wikipédia).

Esse movimento é acompanhado por músicas provindas de classes populares como o famoso *funk*, que ganha espaço e traz o tema dinheiro com exaltação ao luxo, status e poder:

Luxo e camarote,  
black, red bull, gelo de água de coco,  
Pra ficar sussu, estoura o Chandon,  
Brinda que elas vem,  
Cada qual com seu no bolso,  
Só nota de 100. (Mc's Samuka e Nego)

Estar no “camarote” é demonstração de poder, prazer e riqueza. Tais temas estão explícitos nas canções, como em “Novinha, Vem que Tem” (Mc Lon):

(...) Novinha, vem que tem  
Oh! Vem que tem, meu bem  
Tô de Camaro, e no bolso aquário  
Contando as notas de 100.

Ainda no *funk*, o dinheiro aparece até roubando a cena do amor. É o que traz a música “Tô com Dinheiro” do Mc Roba Cena:

Tô com dinheiro, eu tô na moda  
Qualquer mamãe quer ser minha sogra.

Formando ainda a Conserva Cultural, a religiosidade aparece como peça importante. Com o Cristianismo, um dos discursos de Jesus Cristo mostra um ensinamento significativo relacionado ao dinheiro: “é mais fácil um camelo passar pelo buraco de uma agulha do que um rico entrar no Reino de Deus.” (Bíblia, Mateus 19, 24). O conceito de riqueza não será aqui contemplado, visto que cada ser humano vê de maneira diferente o que é ser rico, contudo fica o questionamento: há influência religiosa sobre o pensar “dinheiro”? Ferreira fala sobre o assunto:

Embora o dinheiro possa sofrer variados ataques, com colorações que vão do ideológico – Abaixo o materialismo! – ao religioso – “Mais fácil passar um camelo por um buraco de agulha do que entrar um rico no reino dos céus” –, passando pelo recorrente desejo de que tudo pudesse ser diferente (especialmente quando se tem de levantar cedo, depois de poucas horas de sono, para enfrentar o batente mais uma vez, sabendo que o fim do mês está longe e a conta do banco, negativa!) – e o mundo, então, prescindisse deste detestável objeto pelo qual se faz labutar dia após dia... –, é preciso lembrar que, há muito, esse meio circulante desempenha na história da humanidade papel ímpar em sua aglutinação, como sublinha Moscovici: ‘de todas as representações criadas pelo homem para tornar seu mundo suportável – ou seja, tangível e inteligível –, o dinheiro é a mais arrojada, como também inevitável’. (Ferreira, 2008, p.16)

De acordo com Ribeiro (1992), existem constantes contrastes, cada vez mais gritantes, de miséria e riqueza. Desde o que se aprende na infância, em aulas de religião ou nas conversas em casa. Enquanto algumas crenças religiosas apontam para a não entrada do rico no reino dos céus, outras passagens bíblicas falam de prosperidade, trazem um olhar de abundância e prosperidade como bênção para o povo:

Observa o homem de bem, considera o justo, pois há prosperidade para o pacífico. (Bíblia, Salmo 36,37).

A prosperidade do homem está na mão de Deus. (Bíblia, Eclesiástico 10, 5).

A todos os povos, a todas as nações e aos povos de todas as línguas que habitam sobre a terra, felicidade e prosperidade. (Bíblia, Daniel 6, 26).

As conservas existem e ajudam a construir a história de um povo, de um país. Interessante, contudo, trazer o olhar de Moreno, que fala que elas devem ser somente o ponto de partida e a base da ação. “Para que a criatividade se manifeste é necessário, segundo Moreno, que as conservas culturais constituam somente o ponto de partida e a base da ação, sob pena de se transformarem em seus obstáculos.” (Gonçalves 1998, p. 48).

### 2.3.2 *Status nascendi, locus e matriz*

Moreno apresenta conceitos importantes sobre atos espontâneos. Martins (2005, p. 79) diz que:

Partindo de sua filosofia do momento, Moreno constata que os atos espontâneos originam-se de três fatores: status nascendi, locus e matriz. (Moreno 1973). O locus diz respeito ao local em que ocorre determinado processo de criação, e pode ser de ideias ou de objetos; a matriz refere-se à parte central do processo, e é como se fosse a semente da criação; e o status nascendi significa o processo de crescimento e de desenvolvimento de determinada criação.

A autora norte-americana Felton-Collins traz o tema Casais e Dinheiro em uma abordagem que remete ao Status Nascendi, Locus e Matriz citado por Moreno, na vida financeira. Ela chama de Investimentos Ocultos a história financeira do indivíduo, as atitudes, lembranças e mensagens relativas a dinheiro, guardadas durante a existência. Collins (1992, p. 20). A autora menciona que:

Os Investimentos Ocultos são crenças profundas, ao mesmo tempo úteis e danosas, acumuladas durante o curso natural da aprendizagem. Manifestam-se toda vez que vendemos uma casa, compramos mantimentos ou damos a um filho moedas para que adquira um doce. E aparecem sempre que temos diferenças monetárias com nossos parceiros. (Collins 1992, p. 20).

E qual a Matriz desses Investimentos? Qual é a semente de tudo isso? Collins continua dizendo que:

(...) herdamos esses Investimentos de pais e parentes, os absorvemos da mídia, da religião e da sociedade ao nosso redor. Nossas próprias experiências positivas e negativas com dinheiro reforçam os Investimentos Ocultos, que determinam de forma irreversível o modo como reagiremos a assuntos como risco, talões de cheques, investimentos e gastos. (1992, p. 20).

Essas sementes vão sendo regadas pelas Conservas Culturais nas quais o homem está inserido, cada qual na sua cultura. Collins diz que assimilamos muito mais do que pensamos. Muitas crenças de base social, como o cenário político, mídia e lembranças monetárias constituem esse *Locus*. “Experiências financeiras traumáticas que envolvem perdas, divórcios, falências e dívidas originam uma carteira de Investimentos Ocultos que pode ou não ser abertamente reconhecida.” (Collins 1992, p. 31).

### **2.3.3 O dinheiro, um papel significativo**

A relação do homem com o dinheiro é significativa. Seja ele representado por metal ou papel, por talão de cheque ou cartão de crédito, esse elo existe e tem uma forte expressão nos dias atuais. Discursos de diversas áreas do conhecimento tecem comentários sobre esse relacionamento, composto pelos mais diversos sentimentos e emoções. Ferreira (2008, p. 18) menciona que:

(...) na categoria de estudos experimentais sobre moedas e cédulas (Lewis et al., op. cit., p. 64) há uma profusão de pesquisas, e alguns dos resultados consolidados por eles apontam para a hipótese de que o valor atribuído ao dinheiro ou a necessidade dele influiriam sobre sua percepção, além dos efeitos da inflação sobre o tamanho percebido do dinheiro.

O dinheiro ocupa um papel que vai muito além da sua composição. Esse papel usado nas cédulas monetárias é muito diferente do “papel” citado por Moreno, já explanado anteriormente.

O dinheiro pode ser considerado um objeto presente no cotidiano das pessoas. Expressões, reações e diferentes funcionamentos são percebidos nas situações financeiras específicas da vida do homem. Segundo Macedo (2007), entender a relação que se estabelece com o dinheiro e saber como usá-lo com sabedoria traz mais qualidade de vida.



De acordo com as ideias de Capriles, quando o papel dinheiro entra em cena, tem espaço garantido entre os diversos papéis desempenhados pelo homem. O dinheiro papel por vezes é protagonista, já que o ato de ganhar dinheiro, quando compete com outras atividades humanas, leva vantagem:

Não sabemos com clareza qual é a relação entre o dinheiro e a felicidade – nem entre a riqueza e o bem-estar, o desenvolvimento e a virtude –, mas qualquer que seja a natureza dessa relação, o ofício de ganhar dinheiro leva vantagem ao concorrer com todas as outras atividades que ocupam e atraem o homem. (Capriles 2005, p. 9).

Outra ideia a respeito do assunto papel é a de o compararmos com funções. Há diferentes papéis exercidos pelas pessoas: o papel profissional, papéis determinados pela classe social, papéis constituídos pelas atitudes e ações, papéis afetivos, papéis familiares, papéis institucionais. (Gonçalves 1988).

A partir de todos os papéis que um ser humano representa ou pode vir a representar, somado aos papéis das pessoas que estão ao seu redor, formam-se as redes sociométricas. Gonçalves (1988, p. 64) destaca essa ideia quando afirma que “as redes formam-se também a partir dos diversos papéis que cada um desempenha”. Gonçalves menciona ainda que o papel profissional é um dos responsáveis pela inserção de um indivíduo, na maioria das vezes, em uma rede sociométrica.

Assim, pode-se pensar na existência de um “papel financeiro”, no aqui e agora, a partir da subjetividade individual. O papel financeiro, ou a forma como o ser humano lida com seu dinheiro, tem reflexos nas redes sociométricas em diversos aspectos: profissional, de classe social, de atitudes e ações, afetivos, institucionais e tantas outras. Ferreira (2008, p. 20) amplia

essa afirmativa quando mostra diversos papéis financeiros inseridos em redes sociométricas distintas:

O dinheiro pode ser percebido e administrado de formas diferentes conforme a idade, o gênero, a classe socioeconômica e o poder político dos indivíduos e grupos. Podemos mencionar, de forma sumária, alguns fatores associados a seu uso: afeta quem namoramos e com quem nos casamos; se podemos contar com dinheiro como fonte de segurança financeira, podemos prescindir dos outros como fonte de segurança social, na juventude ou na velhice; a família é vista como “economia de presente” – mas pode ingressar na economia de commodity também, por meio da manipulação da mesada, presentes, herança prometida etc.; entre estranhos, fora da família e amigos, considerações sobre a distribuição do dinheiro passam por noções de moralidade, justiça, lei; diferentes culturas e sistemas políticos oferecem proteção social fundamentada em diferentes visões: merecimento; desamparo; obrigação social; nações inteiras são afetadas pelo grau de gastos, poupança e crédito que dependem de normas culturais e níveis de otimismo; as próprias nações medem seu status conforme a riqueza, a dívida e as obrigações; a produção e o consumo têm consequências ambientais importantes, que chegam ao âmbito global; o turismo torna-se cada vez mais global também – e pode levar divisas a países pobres; a globalização dá maior visibilidade ao consumo e gasto de diferentes países; religiões oferecem vários princípios éticos para explicar diferenças de riqueza – incluindo recompensa e punição depois da morte.

O dinheiro está sempre sendo cogitado. Seja por sua abundância ou por sua ausência, seja pelo seu controle ou descontrole, seja por querer ter dinheiro ou por optar viver sem ele, cada indivíduo desempenha um papel financeiro e tem com o dinheiro uma relação. Ferreira (2008, p. 15) condensa o pensamento com a frase: “cada um tem a própria representação interna – psíquica e social – do dinheiro; ele repercute de maneiras distintas dentro de cada pessoa”.

#### **2.3.4 O dinheiro no aqui e agora**

Almeida (2004, p. 9), quando fala do papel profissional em seu livro *Psicodrama nas Organizações*, diz que “colocar o papel profissional em cena requer constituir o cenário no qual a

ação se desenrola”. Da mesma forma, falar de finanças pessoais é colocar o papel financeiro em cena, exigindo a construção do lugar adequado, no “aqui e agora”.

Gonçalves (1988, p. 55) compara o “aqui e agora” de Moreno com a expressão “tal como está ocorrendo”. Ela complementa que “trata-se de averiguar a relação *presente*, as correntes afetivas tais como estão sendo transmitidas e captadas aqui e agora”. Na cena financeira construída, o tempo é determinado pelo momento presente, com todos os registros que ele possui.

Na construção desse cenário financeiro, cujo tempo é o aqui e agora e o tema é a relação financeira do indivíduo com seu dinheiro, podem aparecer cenas financeiras que denotam a presença de conservas culturais. Assim, o protagonista da história financeira pode deixar por vezes de ser a relação com o dinheiro para se tornar a representação dessa relação, em virtude das conservas que o indivíduo pode trazer no aqui e agora.

Esse cenário de relação entre o indivíduo e seu papel financeiro pode também ser chamado como o das “finanças pessoais”. Macedo (2007, p. 4) diz que “tão importante quanto aprender o aspecto prático da gestão de seu dinheiro é compreender sua relação pessoal com ele”. Nesse ângulo de visão, o cenário que se constrói entre o indivíduo e o dinheiro merece cortinas de seda e lugar de destaque, uma vez que o próprio Macedo (2007, p. 4) afirma que,

(...) nenhuma orientação financeira é milagrosa e suficiente – se é que existe alguma do tipo – para torná-lo bem-sucedido, caso você mesmo não entenda o padrão de comportamento que move seus desejos, consumos, gastos e objetivos.

Para dar um ensejo ainda maior à cena financeira, Capriles (2005, p. 51) diz que “o dinheiro é uma complicada tela projetiva que incorpora sem trégua infinitos significados. Ele representa uma paixão que canaliza e expressa muitas outras paixões”. Assim, o dinheiro -

elemento essencial da trama financeira - pode dar seu tom de comédia ou de drama, de romantismo ou de violência, de terror ou de infantilidade, dependendo sempre do protagonista da história a ser encenada.

Um dos desafios da composição da cena financeira é fazer com que o protagonista tenha em mãos as rédeas da sua vida monetária, conhecendo a fundo quais são suas reservas culturais e os atos que movem sua vida frente ao dinheiro. Macedo (2007, p. 4) cita que:

(...) assim como ocorre em vários aspectos da vida, ter certa medida de autoconhecimento também pode ser ferramenta útil na administração das finanças pessoais. Dessa forma, pegando emprestado algumas palavras da filosofia grega, sugerimos: conheça a si mesmo – e seu comportamento financeiro!

### 2.3.5 O consumo e a espontaneidade

Luz, câmera, *consumo*?

Quando o consumo entra na cena das finanças pessoais, outros componentes passam a fazer parte do cenário, compondo um novo universo no papel financeiro desempenhado pelo indivíduo. Colombo (2012, p. 34), diz que:

(...) a máxima da sociedade moderna é ser capaz de promover o consumo a qualquer custo. Além de afetar a formação psicossocial dos sujeitos, isso gera novas modalidades de sensibilidades, novas formas de sentir e de perceber o mundo no qual vivem. As noções de felicidades, contentamento e satisfação na esfera do consumo estão intimamente relacionadas às possibilidades de ter e não ter, consumir ou não.

Os apelos ao consumo chegam diretamente via *marketing* dos produtos: “*Vem ser feliz – Casas Bahia*”<sup>8</sup> ou com o “*Lugar de gente feliz – Pão de Açúcar*”<sup>9</sup>. O consumo está implícito

---

<sup>8</sup> Casas Bahia – rede nacional de lojas de eletrodomésticos que no ano de 2015 veiculou comercial cuja frase central continha o convite “Vem ser feliz!”, referindo-se a quem comprava nas Casas Bahia.

também nas redes de televisão, seja em telenovelas ou filmes; há apresentação de adolescentes com bonés ou tênis de grifes americanas, simbolizando poder, status e riqueza. Independentemente do poder aquisitivo do indivíduo o apelo ao consumo existe e muitas vezes é de forma ilícita que é alcançado. (Colombo 2012).

Tanto os apelos consumistas quanto as conservas culturais engessam o sujeito e seu desenvolvimento financeiro. (Colombo 2012, p. 37) diz que:

(...) para Moreno, o homem precisa ‘recuperar a espontaneidade e a criatividade, que são inatas a ele, e que estão bloqueadas ou perdidas no seu desenvolvimento por todos os tipos de pressão sofrida na sociedade (Moreno 1987). Para ele, era de vital importância pensar a respeito da interação humana, levando em conta, principalmente, o tempo presente; tratando-se de averiguar a relação presente e as correntes afetivas, tais como estão sendo transmitidas e captadas aqui e agora.

No aqui e no agora. O consumo e o indivíduo que consome. O dinheiro e as relações. O psicodrama e a vida. Bittencourt (2012, p. 52) diz que:

(...) o Psicodrama traz à tona a cultura popular, o cotidiano das pessoas. Através de cenas contadas ou vividas faz refletir o aqui e o agora do ser humano, sobre como e o que estamos vivendo. O que damos conta de perceber sobre o que consumimos, o que aprendemos e o que ensinamos.

A vida é transitória, cheia de ‘aquis’ e ‘agoras’, mas muitas de nossas histórias, anedotas e provérbios fazem sentido atemporal, porque falam de nós, serem humanos e mortais.

(...) O Psicodrama nos faz olhar com leveza para nossas mazelas. Podemos brincar, rir, chorar, ser curiosos de nós mesmos.

O consumo também está na cena da inserção e pertença a grupos sociais. Desde a adolescência, a pessoa tende a comprar bens ou usar roupas de acordo com sua ‘turma’, com o objetivo de fazer parte deste grupo ou daquele. Macedo (2007, p. 16) cita: “tome o exemplo dos

---

<sup>9</sup> Pão de Açúcar – rede nacional de loja de departamentos que tornou popular o bordão “lugar de gente feliz” para seus consumidores, em virtude de propaganda veiculada no ano de 2015.

adolescentes que, se não tiverem um tênis de determinada marca ou se não carregarem consigo seus MP3 players, não sentirão que pertencem ao grupo de amigos.” Seja pela aquisição de tecnologias ou pelo vestuário, desde muito cedo o consumo mostra a que veio.

Na fase adulta, da mesma forma, esse procedimento acontece. Muitas opções sociais são feitas pelos lugares frequentados como restaurantes, cinemas, bares ou baladas. Estar “no camarote” não é para todos e essa opção passa pelo consumo e pelo bolso das pessoas. Macedo (2007, p. 16) diz que “há pessoas que querem ficar ricas para consumir porque acreditam que fazer isso as torna estimadas pela sociedade e lhes dá o prazer de pertencer a um grupo”.

Consumo, status e felicidade andam juntos? Macedo (2007, pp. 16-17) diz que:

(...) talvez você se sinta tentado também a comprar um carro, usar certas marcas, fazer alguns luxos ou frequentar determinados clubes – tudo para satisfazer suas necessidades de amor e estima social, mesmo que aqueles objetos em si nem sejam tão importantes para você.

Ainda assim, nem sempre o status é um sinônimo de felicidade, embora a fórmula que passa na mente é: SUCESSO = CONSUMO = STATUS. (Macedo 2007).

Se por um lado o consumo é bom e traz pertença e felicidade, por outro pode ser nocivo o bastante quando acrescenta endividamento ou compulsividade. Não cabe a este trabalho detalhar distúrbios relacionados às compras compulsivas, mas somente trazer o assunto à tona. Ferreira (2008, p. 259) cita:

Mencionado na literatura psiquiátrica já na década de 1920, o distúrbio volta a atrair a atenção dos especialistas na atualidade de nossa sociedade de consumo, muitas vezes, desenfreado. Sua definição inclui os seguintes fatores: comportamento que revela propensão ao vício; traço compulsivo; origem em motivação repetitiva, irresistível e persistentemente avassaladora para comprar, o que pode trazer prazer e alívio, embora, também, dano a si mesmo ou a outros (Frieze, op. cit.).

O consumo pode ser visto como uma ação desempenhada pelo papel financeiro que os indivíduos desenvolvem. Nas últimas décadas, surgem outras propostas de consumo, nadando contra a maré: “vem crescendo nos últimos anos um movimento que prega o retorno à vida simples”, afirma Macedo (2007, p. 20). O movimento *Simple Life*<sup>10</sup>, criado pela milionária Elaine St. James, reconhece que não se pode querer tudo e “incentiva as pessoas a fazerem um consumo consciente, o que significa dizer que é necessário manter os desejos sob controle e ter bom senso antes de convertê-los em necessidade”. (Macedo 2007, p. 20).

Ainda com o consumo em cena, fica a dúvida: ele é benéfico ou produz algum prejuízo? Macedo (2007, p. 20) afirma que “o melhor consumo é aquele que contribui para sua qualidade de vida e, ao mesmo tempo, não prejudica a comunidade à sua volta”. Macedo complementa a ideia dizendo que “essa ideologia é, no mínimo, convidativa a um exercício interessante que você pode fazer toda vez que tiver vontade de sair disparando o cartão de crédito”.

Existem, contudo, formas de consumir que não contribuem para a qualidade de vida, prejudicando por vezes a estrutura familiar pelo endividamento que produzem. Gonçalves (1988, pp. 46-47) diz que:

(...) quando somos reduzidos à condição de peças de engrenagem, nas quais somos colocados sem o reconhecimento de nossa vontade, impedidos de iniciativa pessoal, estamos privados de nossa espontaneidade.

Quando privados da espontaneidade, a maneira de consumo reflete as conservas culturais do contexto na qual o ser humano está inserido. É preciso que o homem seja livre frente às situações de consumo, recuperando sua espontaneidade. A mesma autora afirma que “quando

---

<sup>10</sup>*Simple Life* – Termo inglês que significa Vida Simples.

recupera sua liberdade ou luta por ela, o homem reafirma sua essência, o que é próprio de sua natureza, ou seja, a espontaneidade”.

A espontaneidade apresenta-se como uma forma de estabelecer uma maneira de consumo benéfico, desenvolvendo o potencial criativo do ser humano.



## Capítulo 3 - Metodologia

### 3.1 Método de abordagem

O método de abordagem utilizado neste estudo é o Sociodrama, com natureza de pesquisa-ação. O Sociodrama, como já abordado neste estudo, é “o método profundo de ação que estuda e trata as relações intergrupais e ideologias coletivas” (Moreno, 1974, *apud* Fleury e Marra 2005, pag. 17).

No Sociodrama, segundo Fleury e Marra (2005, p. 18):

(...) o pesquisador-diretor-facilitador deixa de ser um observador à distância e fora do grupo, antigo paradigma, para ser um autor/ator participante do próprio processo de transformação do grupo, inserto nele, por estar implicado tanto quanto todos os demais participantes.

### 3.2 Natureza da pesquisa

Por ser o Sociodrama um método de ação, a natureza da pesquisa será de Pesquisa-Ação. Barbier (2002), *apud* Freury e Marra (2005, pag. 18), diz que:

A pesquisa-ação trata-se de um tipo de pesquisa social com base empírica concebida e realizada em estreita associação com uma ação ou com a resolução de um problema coletivo e no qual os pesquisadores e os participantes representativos da situação ou problema estão envolvidos de modo cooperativo ou participativo.

A proposta da pesquisa-ação da abordagem moreniana, segundo Fleury e Marra (2005, p. 19), traz a informação de que Moreno, ao defender a nova ciência humana e social, afirmou que:

(...) o pesquisador deveria sair do seu posicionamento dito neutro, tratando os sujeitos como objetos de pesquisa, para tornar-se um sujeito da própria pesquisa, dado ser

impossível não estar envolvido, portanto implicado nas questões sociais, existenciais ou qualquer outra dos grupos com os quais se está em relação.

### **3.3 Forma de abordagem do problema**

A relação entre a pessoa e seu dinheiro será abordada em grupo, com a utilização do Sociodrama e dos recursos disponíveis na Socionomia.

### **3.4 Objetivos**

Os objetivos são exploratórios, no sentido de verificar em diferentes pessoas dentro de um mesmo grupo, a eficácia do Sociodrama na identificação do perfil financeiro de indivíduos, a partir da teoria do Núcleo do Eu.

### **3.5 Procedimento técnico**

O grupo acontecerá em 5 (cinco) encontros de duas horas, usando a metodologia do Sociodrama, obedecendo o esqueleto central:

- Aquecimento Inespecífico
- Aquecimento Específico
- Dramatização
- Compartilhar

O tema central é a identificação do perfil financeiro dos indivíduos participantes do grupo e os encontros foram divididos a partir da teoria do Núcleo do Eu:

- 1) Meu dinheiro e eu (introdução)
- 2) Identidade Financeira Emocional (Ingeridor)
- 3) Identidade Financeira de Ação (Defecador)

- 4) Identidade Financeira Racional ou Reflexiva (Urinator)
- 5) Aprendizados e conclusões (fechamento do trabalho)

As sessões serão descritas no próximo capítulo.

### **3.6 Amostra da pesquisa**

O grupo foi formado com pessoas convidadas pela autora, que possuíam interesse no tema e estavam dispostos a participar da pesquisa. O grupo inicial continha dez participantes, com idade entre 22 e 45 anos, todos com renda própria, fruto do trabalho. A maior parte do grupo não se conhecia. Os encontros foram realizados no escritório da autora, onde havia local propício para os procedimentos. Os trabalhos foram finalizados com um grupo de sete pessoas, visto que três participantes desistiram.

### **3.7 Instrumentos utilizados**

Os instrumentos utilizados são baseados na técnica desenvolvida por Moreno. Com o Sociodrama, os instrumentos principais são: o palco, o diretor, o ego-auxiliar, o público e o tema protagônico. Tais instrumentos já delineados na fundamentação teórica.

### **3.8 Integridade da informação**

Os dados foram coletados durante o mês de Outubro (6, 13, 20, 27) e o mês de Novembro (5) do ano de 2014, nos encontros realizados em Florianópolis - SC, devidamente documentados por registros fotográficos e material impresso.

### **3.9 Termo de consentimento**

Todos os presentes receberam, concordaram e assinaram o Termo de Consentimento<sup>11</sup> para participação no grupo logo no primeiro encontro e declararam cooperação para execução dos trabalhos.

---

<sup>11</sup> TERMO DE CONSENTIMENTO – ANEXO I

## Capítulo 4 - Apresentação das Sessões

### 4.1 Contexto

O tema central das sessões buscou a identificação do perfil financeiro de cada indivíduo, a partir da teoria do Núcleo do Eu. O Sociodrama, testado em contexto grupal, levou em consideração o contexto social ao qual cada um dos participantes se insere.

Sobre contexto social, Gonçalves (1988, p. 97) afirma que “é constituído pela realidade social tal ‘como é’; pelo tempo cronológico, das folhinhas e relógios, e pelo espaço concreto, geográfico”, servindo como base de informação para a coleta de dados durante as sessões.

“No contexto grupal é que se propõe e se delinea o trabalho da sessão”, de acordo com Gonçalves (1988, p. 98). O primeiro encontro contou com a participação de dez pessoas. A partir do segundo encontro, com a desistência de três participantes, o grupo manteve-se com sete pessoas (entre elas, um casal), que seguiram até o final dos trabalhos. Das sete pessoas participantes, três se conheciam superficialmente.

O contexto dramático embasou todas as sessões. Os assuntos centrais discorreram sobre a forma de se relacionar com o dinheiro em conjunto com a teoria do Núcleo do Eu. “Nesse contexto ocorre a ‘catarse de integração’, a principal forma de cura do Psicodrama. Nele manifestam-se o co-inconsciente e o inconsciente individual”. (Gonçalves1988, p. 99).

### 4.2 Instrumentos

“Instrumento é o meio empregado na execução do método e das técnicas psicodramáticas” (Gonçalves1988, p. 99). Já definidos no Capítulo 2, os instrumentos utilizados nesse trabalho foram:

- **Cenário:** Sala ampla, com cadeiras plásticas móveis, colocadas em círculo. Três banquetas altas de apoio para dramatização das cenas. Local privativo para o grupo. Três almofadas de tamanho médio.
- **Protagonista:** Por se tratar de sociodrama, temas protagônicos foram levados para o contexto dramático, levando todo o grupo a protagonizar a cena, sem a eleição de um personagem principal.
- **Diretor:** a autora, Marlise Alves Silva Teixeira.
- **Ego:** Em momentos realizado pela diretora e em outros momentos realizados pelos próprios participantes do grupo.
- **Público:** Não há público externo, apenas os integrantes do grupo quando não envolvidos na cena.

### 4.3 As sessões

Convidados ao grupo através de Carta Convite enviada por email e/ou entregue pessoalmente, dez participantes sensibilizaram-se para o tema proposto, com disponibilidade de participação nos horários e datas informados, dos quais sete permaneceram até o final.

No primeiro encontro, após a acolhida inicial, os presentes receberam o Termo de Consentimento (ANEXO I) declarando cooperação para execução dos trabalhos.

Com o objetivo de promover a percepção da satisfação individual frente às questões financeiras, a Auto Avaliação Pessoal Financeira<sup>12</sup> (ANEXO II) mediu a evolução dos participantes no processo de identificação do perfil financeiro, através da comparação dos dados coletados na primeira e na última sessão.

#### 4.3.1 Etapas da primeira sessão – meu dinheiro e eu

A primeira sessão buscou o estabelecimento de vínculos entre os participantes do grupo e o primeiro contato destes com o tema dinheiro. Os presentes demonstraram interesse no assunto, com frases como: “*nunca falei sobre o tema e acho fundamental explorá-lo*”.

---

<sup>12</sup> Auto Avaliação Pessoal Financeira: atividade utilizada pela autora desde outubro de 2012, em atendimentos individuais de Coaching em Finanças e adaptada para utilização neste trabalho.

O aquecimento, realizado com os participantes de pé, trouxe uma linha divisória imaginária no centro da sala, subdividindo o grupo a partir das perguntas realizadas:

- Quem é natural de Florianópolis?
- Quem é casado e quem é solteiro?
- Quem tem renda fixa e quem tem renda variável?
- Quem tem dependentes financeiros?
- Quem está satisfeito com seus números?
- Quem se considera organizado financeiramente?

Cada participante, escolhendo um dos lados da linha, se posicionava como resposta à pergunta realizada, trazendo além de integração, a percepção sobre a existência do dinheiro em suas vidas.

Gonçalves (1988, pp. 101-102) aponta que o aquecimento inespecífico “pode ser verbal ou corporal” e Kim (2012, pp. 109-110) afirma que o objetivo dessa etapa é sensibilizar e introduzir os participantes no desempenho espontâneo e criativo para a sessão pretendida. A última pergunta provocou risadas, demonstrando a espontaneidade gerada no grupo com o Aquecimento: “*Quem se considera organizado financeiramente?*”. O questionamento sobre os risos, levou o grupo a refletir que a maioria dos presentes acreditava que quem ali estava não possuía organização financeira. Essa crença foi quebrada por uma das participantes que expressou: “*eu me considero organizada com o dinheiro; tenho planilhas e controlo, porém nunca falei sobre o assunto e por isso me sinto insegura frente às questões financeiras*”. Esta

atividade propicia a Leitura Sociométrica grupal, seguindo a visão de Moreno sobre a Sociometria, medindo o grupo e suas escolhas.

Na sequência, os participantes sentaram no círculo, lugar escolhido como cenário com o objetivo de favorecer o contato visual e a criação de aproximação entre os membros do grupo. Segundo Gonçalves *et al* (1988) o cenário é o primeiro instrumento do Sociodrama e o espaço é projetado de acordo com as necessidades do grupo. Os membros do grupo, segundo instrumento do Sociodrama e o que emerge para a ação dramática (Gonçalves), apresentaram seus nomes e suas expectativas frente ao trabalho. As perspectivas variaram entre o desejo de autoconhecimento pela identificação de perfil financeiro e a evolução financeira pessoal em si. A diretora, como terceiro instrumento do Sociodrama, explanou sobre o trabalho, mostrando o objetivo central do Sociodrama, no auxílio da identificação do perfil financeiro pessoal de cada participante, já introduzindo o assunto dinheiro junto ao grupo.

A etapa seguinte do Sociodrama, a dramatização, explicada por Kim como o “núcleo do procedimento sociodramático”, iniciou com a aplicação da atividade “Esferas da Influência Monetária” (APÊNDICE B), de Victoria Collins, trazendo o *Locus* financeiro de cada indivíduo. Martins (2005, p. 79), aponta na teoria Moreniana que “*Locus* diz respeito ao local em que ocorre determinado processo de criação, e pode ser de ideias ou de objetos”. As Esferas auxiliaram os presentes na compreensão de ideias financeiras, já que levantam aspectos da infância, adolescência, visão da sociedade e vida adulta frente ao dinheiro, com perguntas específicas<sup>13</sup> relacionadas ao tema. O exercício gerou discussões nos participantes, que

---

<sup>13</sup> Esferas da Influência Monetária de Victoria Collins. Perguntas: Na infância, como seus pais o tratavam em relação ao dinheiro? Como você via a relação de seus pais e familiares no tocante à dinheiro? O que você assimilou de sua cultura/sociedade, política, religião, mídia e influências gerais? Até o momento, como você avalia suas experiências financeiras na vida adulta?



demonstraram abertura e interação grupal, bem como conclusões sobre as experiências financeiras na vida adulta com *insights* como:

- “ *Aprendo que posso identificar situações diversas que me levam a viver bem e sem preocupações financeiras. Gastar menos, manter-se estável e com controle financeiro parece ser o ideal*”. (Maria, 27 anos).

- “ *Até o momento aprendo que sempre tem alguém próximo para me socorrer (mãe, irmã). Mas, fica a pergunta: e se não tivesse elas? Como faria? Não sei...!*” (Bárbara, 28 anos).

- “ *Planejar, organizar e algumas vezes ousar é possível. Fazer do dinheiro um aliado, que me traz bem estar*”. (Joana, 39 anos).

Para conhecer o *Status Nascendi* da vida financeira dos presentes, o Diagrama Financeiro (APÊNDICE A), de Victoria Collins, que apresenta comparativos<sup>14</sup> de identificação pessoal, trouxe o primeiro auxílio no reconhecimento do perfil financeiro. O grupo mostrou-se reflexivo e o instrumento gerou falas como: “ *como vou evoluir se não tenho nem um estilo de organização financeira?*”.

A aplicação da Auto Avaliação Pessoal Financeira (ANEXO II) promoveu a percepção da satisfação individual frente às questões financeiras no *Aqui e Agora*, levando em conta principalmente o tempo presente. O exercício analisará o desenvolvimento dos presentes, com base nos dados coletados na primeira e na última sessão, como forma de mensurar a evolução do

---

<sup>14</sup> Diagrama Financeiro de Victoria Collins. Escolhas: Gasto/Poupo, Atração pelo Risco/Aversão ao Risco, Sem estilo organizacional/Com estilo organizacional, Impulsividade/Reflexão, Adaptação à Mudanças/Resistência à Mudanças.

grupo frente ao Sociodrama. As respostas para as últimas frases da pesquisa, expressam o modo de pensar do grupo no início do trabalho:

- Quando você pensa em dinheiro, vê o dinheiro como um...
  - “bem estar”, “solução de problemas”, “problema (a falta dele)”, “problema”, “vilão”.
- Seu principal temor com relação ao dinheiro é...
  - “a falta dele”, “não conseguir organização ou não ter um saldo positivo”, “endividar ou não ter prosperidade”, “ficar sem”, “administrar”.
- Se fosse dar um nome para sua vida financeira hoje, ela se chamaria:
  - “desastre”, “insegurança”, “bagunça”, “engessada”, “transformação próspera”.

No compartilhar final, terceira etapa do Sociodrama, os presentes trouxeram sentimentos e reflexões da sessão. Gonçalves diz que *“nessa etapa cada elemento do grupo pode expressar aquilo que o tocou, os sentimentos despertados e conflitos semelhantes”*. Verbalmente e registrando na apostila, frases expressaram as conclusões sobre a primeira sessão:

- *“Nunca falei de dinheiro e me senti à vontade para isso, em um grupo que conheci hoje.”*
- *“Vai ser libertador olhar para esse assunto em minha vida. Esse trabalho irá me ajudar.”*
- *“Hoje descobri muita coisa sobre minha vida financeira. Pude ver o quanto repito coisas de meus pais, as quais nem concordo.”*

Para consolidar a sessão, cada participante apresentou uma palavra final, expressando o que ficou do encontro, a partir do olhar individual: *“empolgação”, “caminho”, “novo”, “quero dinheiro”, “liberdade”*.

#### 4.3.2 Etapas da segunda sessão – perfil financeiro emocional (ingeridor)

A segunda sessão trouxe os participantes ao primeiro contato com os perfis do Núcleo do Eu (Ingeridor, Defecador e Urinador) de Bermudez, cuja teoria faz a leitura psicológica dos processos evolutivos fisiológicos (Bermudez 1978), com base nas funções somáticas da alimentação, defecação e micção, respectivamente. O papel psicossomático do Ingeridor, segundo Vitor Dias (1987) é o primeiro papel estimulado no recém-nascido, por se iniciar na fase de amamentação, quando o leite dá a sensação de sossego e quietude ao bebê nos três primeiros meses de vida e por isso eleito como tema central do primeiro encontro.

Como forma de aquecimento, os assuntos do encontro anterior foram lembrados, preparando os participantes para a intervenção sociodramática. Os participantes contribuíram com falas como: “*Conversei sobre o que tivemos aqui com meu marido.*” Karla, 34 anos. “*Passei a me olhar de modo diferente.*” João, 37 anos, demonstrando espontaneidade e abertura para iniciar a sessão.

O aquecimento inespecífico usou o Inventário Psicodramático de Características Pessoais (IPCP)<sup>15</sup> para a criação do Jogo da Identidade<sup>16</sup>, proporcionando aos participantes do grupo a identificação pessoal em um ou mais perfis da Teoria do Núcleo do Eu. A nomenclatura utilizada no IPCP deu título aos encontros: Perfil Financeiro Emocional – Ingeridor, Perfil Financeiro de Ação – Defecador e Perfil Financeiro Reflexivo – Urinador. De acordo com Martins (2005, p. 114), o Inventário “apresenta um conjunto de características básicas predominantes nos comportamentos, que tem sua origem nas áreas de desenvolvimento psicológico correspondentes ao sentir, ao pensar e ao perceber”. No Jogo da Identidade, foram utilizadas folhas coloridas para

---

<sup>15</sup> IPCP – Inventário Psicodramático de Características Pessoais, de autoria de Fabiane Silveira Martins (2005, p. 174).

<sup>16</sup> Jogo da Identidade – As características pessoais dos perfis do IPCP foram trazidas pela autora para o formato de jogo, com fixação dos polegares de cada membro do grupo sobre as características que mais se pareciam com as suas.

cada um dos perfis: rosa – Emocional, amarelo – De Ação, azul – Reflexivo, que continham as características pessoais citadas no IPCP. Cada participante pintou o polegar com tinta guache e carimbou sua identidade em cada uma das frases que mais combinavam com seus comportamentos. Os participantes começaram a se perceber através das frases e expressavam: *“Nossa, eu sou assim!”*, *“Isso tem mostra como sou!”*. As folhas coloridas, a tinta guache e a impressão do polegar na folha de papel tem a conotação de objeto intermediário, fazendo a aproximação das pessoas do grupo.

O aquecimento específico, feito na sequência, trouxe uma estória<sup>17</sup> (diálogo) de três personagens elaborados a partir da teoria do Núcleo do Eu. Os personagens Thiago (Perfil Emocional), João (Perfil de Ação) e Pedro (Perfil Reflexivo), representados por almofadas em cima de banquetas altas, tiveram suas estórias construídas a partir dos perfis de emotividade, impulsividade e reflexão, respectivamente. Em suma, a estória mostrava o reencontro de três amigos de infância, que apaixonados por motos, eram convidados por João (Perfil de Ação) a participarem de um circuito de motocross em uma cidade a 1.000 quilômetros de distância, dois dias depois. O tema central da conversa “viagem inesperada” envolvia a alegria do encontro e a decisão de ir ou não viajar. Como pano de fundo a falta de planejamento, inclusive o financeiro. Thiago (Perfil Emocional), aceita o convite, mostrando que para ele tudo está bom. Pedro (Perfil Reflexivo) prefere ficar em casa a se arriscar em uma viagem sem planejamento. O ensejo da estória, baseado nos modelos psicológicos de Dias (1997) de estruturação da Teoria do Núcleo do Eu, traz o Modelo do Ingeridor como responsável pelos processos de satisfação/insatisfação dos conteúdos do mundo externo para o interno, representado pelo personagem Thiago aceita rapidamente o convite de João, buscando satisfação do mundo externo para o interno. No Modelo do Defecador, responsável pelos processos de criação e comunicação dos conteúdos do

---

<sup>17</sup> Estória criada para este fim.

mundo interno para o externo, João sugere com impulsividade uma viagem para os amigos e no Modelo do Urinador, responsável pelos processos de planejamento, controle e decisão de ações do mundo interno que gratifiquem desejos internos, Pedro não aceita a viagem por não ter tempo suficiente de planejamento. A partir da explanação da estória, os participantes do grupo foram convidados a se movimentar até a banqueta do personagem que mais se parecia com a forma que eles lidam com as situações. Algumas frases de identificação com os personagens foram ouvidas:

*“- Para mim também é assim, aceito sempre os convites dos outros, mesmo que para isso meu bolso sofra.”*, relacionando com Thiago, o personagem Emocional.

*“- Adoro agitar, sempre vou organizar algo e ainda levo pessoas comigo. Sou bem assim. Não me importo se isso custar dinheiro ou me trazer dívidas”*, falando sobre o personagem de Ação João.

*“-Eu não vivo! Ainda estaria em casa refletindo se iria participar ou não, junto com Pedro. Quem sabe no próximo ano... e, vou perdendo as oportunidades”*, relatando sobre o Reflexivo Pedro.

Já aquecidos com os três perfis do Núcleo do Eu, a primeira dramatização contou a estória de “Dona Lia Emocionada”, cujo objetivo era levar os participantes a ver e vivenciar o papel de uma pessoa tipicamente Emocional. O papel psicossomático do Ingeridor, segundo Vitor Dias (1987) é o primeiro papel estimulado no recém-nascido, por se iniciar na fase de amamentação, quando o leite dá a sensação de sossego e quietude ao bebê nos três primeiros meses de vida. Martins (2005, p. 88), afirma que no Modelo de Ingeridor as pessoas tendem a apresentar dificuldades em “sentirem-se satisfeitas consigo mesmas nas mais variadas situações vividas”, o que embasou a estória apresentada na dramatização.

Sobre a personagem: “Dona Lia Emocionada tem 60 anos. É casada e mãe de 05 filhos. Tem atualmente 02 netos e reclama constantemente por esse pequeno número. Ela se arrepende por não ter tido mais filhos, pois sempre sonhou em ver a casa cheia. Ela é uma mulher alta; com

1,70m e apresenta sobrepeso. Gosta muito de maquiagem e de bijuterias. Em casa, tem uma dispensa enorme; quando vai ao supermercado faz muitas compras, pois gosta de manter a cozinha sempre farta. Adora cozinhar e ver a família completa aos finais de semana. Dona Lia também se emociona com muita facilidade. Agora, seu filho caçula decidiu casar-se e dona Lia é contra esse casamento. Segundo ela, a nora irá ‘roubar’ seu filho de casa, já que não aceitou morar junto na casa da família: “ela vai roubá-lo e vai levar o dinheiro que a família juntou por tantos anos”.

O grupo foi convidado a entrar na cena e dramatizar a situação, dando o desfecho mais adequado para a estória. A cena foi construída a partir de três personagens: “dona Lia”, a nora “Ladina” e o “Filhinho”, nomes escolhidos pelos participantes. “Dona Lia” sempre querendo mais, “Ladina” tentando justificar tudo por todo o tempo e o “Filhinho”, neutro na situação, tentando esquivar-se da responsabilidade. A estória foi desenvolvida e houve troca de personagens, com experimentação de lugares distintos. O grupo trouxe como desfecho a personagem “dona Lia” entendendo que cada um precisaria viver sua vida e que ninguém roubaria nada dela, nem o filho, nem o dinheiro, abençoando assim o casamento. Durante a dramatização houve a aplicação da técnica Tomada de Papéis, onde cada membro do grupo experimentou personagens diferentes, permitindo investigar mais profundamente o conteúdo do outro e entender atitudes incompreensíveis, como traz Drummond.

No compartilhar final, a diretora convidou o grupo a expressar seus pensamentos e suas percepções sobre a dramatização, apontando suas identificações e diferenciações com os personagens, conforme orienta Kim (2012). Foram trazidos aprendizados como:

- *“Preciso assumir a condição de responsável pelo meu sucesso, pelo sucesso de minha família e pela prosperidade que almejo.”* (João, 37 anos).

- *“O controle pode ser negativo ou positivo. Tenho dificuldade em tomar decisões e enfrentar pessoas em situações que tenham apelo emocional. Preciso parar de querer agradar a todos. Não gosto de ser controlada.”* (Tatiana, 38 anos).

- *“A manipulação emocional me incomoda muito. Não dá para ter controle de tudo o tempo todo. Pensar mais nos benefícios e malefícios de uma decisão.”* (Barbara, 28 anos).

- *“Por vezes quero ter um falso controle e ajo com uma manipulação escondida. Preciso identificar minha vontade e disposição de querer que as coisas funcionem. Quero aprender a focar, a priorizar.”* (Barbara, 28 anos).

- *“Fico muito presa aos meus argumentos; não valorizo outros aspectos. Vejo somente os negativos, o risco. Apegada a situação financeira com medo de arriscar e perder certos confortos.”* (Joana, 39 anos).

- *“Fazendo uma ligação da Dona Maria com a minha vida financeira, penso que não preciso repetir os padrões de dinheiro da minha família. Posso buscar o empreendedorismo próspero e abundante para toda a minha vida. Cada um faz o seu caminho.”* (Karla, 34 anos).

#### **4.3.3 Etapas da terceira sessão – perfil financeiro de ação (defecador)**

A terceira sessão apresentou o Perfil de Ação, que de acordo com Bermudez é o momento em que é delimitada a área “ambiente”, entre os 3 e 8 meses de vida e com a mielinização das fibras do Sistema Nervoso Central e o foco cenestésico no intestino grosso e ânus (Dias 1987).

O aquecimento do grupo, composto através de uma seleção musical<sup>18</sup>, foi dividido em dois blocos musicais: um de ação e um de reflexão, servindo como Objeto Intermediário, trazendo os participantes para o campo relaxado, como aponta Drummond sobre o tema. Os membros do grupo permaneceram sentados, de olhos fechados para facilitar a concentração e, após ouvir duas canções selecionadas, deveriam escolher qual a música de preferência. As primeiras, remetiam ao perfil de Ação e as segundas, ao perfil Reflexivo. Se o participante não

---

<sup>18</sup>Seleção Musical - Músicas de Ação: Explode Coração (Samba Enredo Salgueiro, 1993), I love it (Icona Pop), Meteoro da Paixão (Luan Santana) e Vem dançar Kuduro (Latino). - Músicas de Reflexão: Fantasma da Ópera (Instrumental, tocado por Orquestra Filarmônica Unicesumar), Garota de Ipanema (Antonio Carlos Jobim, Instrumental do álbum Tom Jobim e convidados), Noite Feliz (Canção Clássica – Silent Night, Instrumental 2012) e Onde anda você (Toquinho e Vinícius de Moraes).

conseguisse escolher entre uma ou outra, poderia optar pelas duas (perfil Emocional). Ao final de cada bloco, os participantes retiraram de uma cesta um papel colorido de identificação e ao final anotaram nas apostilas o número de vezes que apareceu cada um dos perfis selecionados. O grupo se mostrou receptivo com as canções, facilitando o jogo de aquecimento.

No aquecimento específico utilizou-se uma caixa de brinquedos para a identificação do perfil financeiro pessoal. O objeto intermediário (brinquedo), selecionado por cada membro do grupo, deveria expressar algo sobre sua vida financeira. Após a escolha, responderam o questionamento: “O que este brinquedo/objeto fala por mim?”. As respostas expressaram:

- Maria, 27 anos: objeto - Relógio. Fala que me sinto à vontade com pontualidade, regras, disciplina, contudo me perco em muitos momentos.
- João, 27 anos: objeto - Lousa. Preciso aprender a ser disciplinado.
- Tatiana, 38 anos: objeto – Palhaço. Fala que acabou a palhaçada com o dinheiro.
- Bárbara, 28 anos: objeto – Palhacinho de madeira. Traz a alegria de viver, de escolher as coisas simples, de ver a vida com sentido.
- Joana, 39 anos: objeto – Carro. Fala que devo acelerar em alguns pontos e frear em outros (já pensando no financeiro).
- Karla, 34 anos: objeto - Telefone. Fala através do relógio que tem nele que chegou a minha hora – a hora da mudança para prosperidade e abundância.

Para a dramatização da sessão, a diretora selecionou a cena de número 355 da Telenovela Roque Santeiro, exibida na Rede Globo na década de 1980. Viúva Porcina, personagem representada pela atriz Regina Duarte, é escolhida por seu perfil de Ação. Especificamente na cena apresenta falta de criatividade ao perceber que está falida, recebendo inúmeras contas em sua casa. A personagem Porcina não sabe o que fazer com suas dívidas. O grupo é separado em duplas com a missão de continuar a estória e solucionar a situação, entrando no lugar da



personagem “Porcina” e sua assistente “Mina”. A consigna<sup>19</sup> é: “*no meio das contas, o que ela deve fazer?*”. As três duplas criaram soluções diferentes, que levaram o grupo a reflexões financeiras importantes, demonstrando como o Sociodrama traz espontaneidade e criatividade aos participantes.

A primeira solução buscou em um marido rico o pagamento das contas da Viúva Porcina. O grupo questionou a saída, apontando para os “milagres” esperados diariamente, como o ganhar na loteria para acabar com os problemas financeiros e outras situações inicialmente fáceis que deixam a pessoa parada, sem ação.

A segunda dupla trouxe a renegociação de dívidas como estratégia para livrar-se da situação. Além de negociar, a personagem iria pedir um empréstimo para “Sinhozinho Malta”<sup>20</sup>, afim de quitar as contas. O grupo aprovou essa opção.

A terceira solução, apresentada pela última dupla, obteve a maior aprovação do grupo: a viúva organizava um brechó com a ajuda de Nina, vendendo seus vestidos e joias de luxo para as mulheres da cidade. A renda provinda do bazar quitava suas dívidas. Essa constituição confirma o que diz Gonçalves (1988, p. 83-89) sobre as técnicas em Sociodrama:

(...) tudo é improvisado: a obra, a ação, o tema, as palavras, o encontro e a resolução de conflitos; participação do auditório; todos são autores, espectadores participantes; não há cenários construídos classicamente: o cenário é aberto, cenário-espaco, espaco aberto, espaco da vida, a vida mesma, *in situ*.

---

<sup>19</sup> Consigna: comando, dica. Tem função de iniciador. De acordo com Dalmiro Bustos, existem vários iniciadores para as cenas dramáticas (racional, corporal, ideativo, afetivo) e tais possibilidades abrem portas psicodramáticas.

<sup>20</sup> Sinhozinho Malta: personagem interpretado pelo ator Lima Duarte, que na trama tinha um romance com Viúva Porcina.

No “Compartilhar”, os participantes apresentaram ensinamentos sobre a estória de Porcina, corroborando Gonçalves que afirma que é neste momento que se expressa os sentimentos despertados e também sua própria vivência de conflitos semelhantes:

- *“Ensinou que mudar os hábitos é muito difícil, mas que se eu fizer tudo igual a antes, vou ter os mesmos resultados insatisfatórios.”* (Karla, 34 anos).

- *“Que é preciso viver conforme o momento exige e planejar-se para uma vida mais consciente, assumindo o controle da vida financeira.”* (Tatiana, 38 anos).

- *“Não é possível viver no desespero. É necessário pontuar as prioridades e dar um rumo na situação.”* (Maria, 27 anos).

- *“Que é necessário viver de acordo com a renda, deixando uma reserva para eventuais emergências e que em crise é preciso enxugar o orçamento.”* (João, 37 anos).

- *“Que não devo ficar murmurando. Que tem que colocar os pés no chão (realidade), mudar/retomar o controle das finanças. Não devo acumular dívidas pois elas não somem sozinhas. Ter noção dos gastos.”* (Joana, 39 anos).

Inspirados no perfil de Ação, cada membro do grupo foi convidado a fazer uma ação até o próximo encontro, que traga algum tipo de benefício para sua vida financeira. As tarefas escolhidas mostram o comprometimento do grupo com seus objetivos financeiros:

- Maria: Encarar a realidade e pontuar as prioridades: ver as dívidas e buscar o caminho para organizar os pagamentos.
- João: Economizar ao máximo no período citado: ficar uma semana sem quaisquer gastos fúteis.
- Tatiana: Enviar currículos para escolas afim de obter novo trabalho.
- Joana: Pagar as dívidas e adotar um estilo de vida mais simples (comer, vestir, lazer).
- Karla: Contatar seis pessoas para apresentar o projeto de capacitação digital para grandes pequenas empresas.

O grupo compartilhou ao final sentimentos, reflexões e aprendizados da sessão. “Descoberta”, “é hora de mudar”, “preciso me mexer”, foram algumas das citadas na finalização.

#### **4.3.4 Etapas da quarta sessão – perfil financeiro reflexivo (urinador)**

Na sessão número quatro, o foco do trabalho consistiu na vivência e observação do perfil Reflexivo. Dias afirma que o perfil do Urinador se constitui entre os oito meses e os dois anos de idade, quando o Sistema Nervoso Central está maturado e o foco cenestésico passa a ser o aparelho urinário.

O questionamento sobre a realização da tarefa do encontro anterior aqueceu o grupo. A maioria dos participantes realizou a ação a que se propôs e se surpreendeu com o retorno. Alguns trouxeram satisfação por ter feito algo em benefício de si mesmo.

O aquecimento inespecífico usou o recorte de gravuras de revistas como objeto intermediário, para auxiliar os participantes na identificação pessoal, especialmente com relação às finanças pessoais. Drummond (2012) menciona a utilização de figuras como objeto intermediário, embasando tal escolha.

Cada membro do grupo expressou o que a figura escolhida falava sobre sua vida financeira:

- A participante Maria apresentou dois recortes: no primeiro, um cofre em formato de porquinho relacionado com economia, rendimento, prosperidade. A segunda gravura, de uma mãe com o filho e um cachorro, mostram a felicidade de estar em família, as

alegrias, a busca pelo bem-estar físico, mental e financeiro, demonstrando os princípios financeiros que deseja passar a seu filho.

- Karla trouxe duas figuras populares, sorridentes e com cabeças grandes: Silvio Santos<sup>21</sup> e Adriane Galisteu<sup>22</sup>. Diz que gosta de viver sorrindo, de forma leve e que dependa unicamente de si mesma para crescer e atingir seus objetivos financeiros, que são grandes como as cabeças dos personagens.

- Joana apresentou a figura de um homem olhando através de uma lupa, mostrando o quanto se considera observadora, poupadora, cautelosa; por vezes o pensar demais pode ser exagerado, demonstrando desconfiança. A segunda figura apresentada é a de uma mulher apontando o dedo com expressão de aviso; segundo a participante, demonstra a necessidade de controle, organização, determinação e limites, incluindo na vida financeira.

Como aquecimento específico, de pé e em círculo os participantes tomaram consciência de seu corpo realizando um breve exercício de alongamento, como forma de prepará-los para a dramatização. Logo em seguida, foram convidados a assumir uma postura corporal que refletisse a sua vida financeira atual.

O grupo observou cada uma das posturas dos participantes: com a utilização da técnica do “espelho”, em frente a cada um dos presentes e repetindo a postura corporal assumida, a diretora questionou individualmente o que a imagem expressa sobre a vida financeira. A técnica do espelho, como citada por Drummond (2012), realizada na frente de cada participante com a

---

<sup>21</sup> Sílvio Santos: nome artístico de Senor Abravanel, é um apresentador de televisão e empresário brasileiro. Considerado pelo público, pela imprensa e profissionais do ramo como um ícone da comunicação no Brasil.

<sup>22</sup> Adriane Galisteu: apresentadora da TV brasileira.  
Fonte: Wikipédia

repetição dos seus movimentos, permitiu que cada pessoa se observasse na representação da cena e identificasse aspectos ou condutas que não eram reconhecidas como suas.

Junto com a técnica do espelho, a técnica da Maximização, ampliou as falas, os gestos e a postura corporal, auxiliando na percepção da desproporção da sua reação frente a emoção que sente. Karla escolheu a postura em pé, de braços abertos e fala que está assim para dar e receber. Diz ainda que está em um momento de início para o recebimento e conhecimento de bênçãos e prosperidade. Já Joana aponta um dedo para frente e o outro braço permanece para trás. Diz que é preciso determinar o que pode ou não pode gastar. Joana se considera conservadora e diz que é preciso dar limites às preocupações financeiras. Os braços para trás falam sobre o medo de deixar ser guiada pela emoção, sem gastar e parecendo ter uma postura econômica ao extremo, deixando algo ‘escondido’ de outras pessoas. Barbara escolhe ficar de pé, com os braços cruzados e verbaliza que a imagem mostra que ela tem receios, medos e bloqueios em ganhar dinheiro. Fica emocionada e chora a partir desse entendimento, dizendo se sentir fechada para receber dinheiro. Felipe apresentou a imagem do “generoso”, cujas mãos batiam uma na outra, como não se importando com nada. Afirma que não importa o quanto custa um sorriso e quer poder pagar sempre por isso. O grupo relatou que parece que ele também não se importa com dinheiro, o que faz o dinheiro ir embora facilmente. Felipe se mostrou reflexivo frente ao comentário do grupo.

Finalizado o aquecimento, a dramatização trouxe um personagem chamado de Sr. Pedro Parado, cujo Perfil Reflexivo traz como principal característica pessoal a dificuldade na tomada de decisões, como menciona Martins (2005, p. 118),

Sr. Pedro Parado é uma pessoa cheia de ideias. Adora pensar e criar planos para ficar rico. Há alguns anos ele sonhava em ganhar na loteria e por vezes fez anotações do que

faria com o dinheiro caso fosse o contemplado. Depois, começou a fazer planos para abrir seu próprio negócio. Chegou a fazer um minucioso planejamento estratégico no ano passado. Está também esperando sair o inventário de um tio bastante rico. Enquanto isso, ele aguarda a promoção no seu trabalho, no qual é muito disciplinado e responsável. O planejamento de seu dia é perfeito. Sr Pedro é também muito cauteloso no momento de tomada de decisões e por isso, ele continua na mesma situação financeira de 20 nos atrás. As pessoas dizem que ele é mais influenciado pela razão do que pela emoção. Sr. Pedro jogou pouquíssimas vezes na loteria, apesar de fazer inúmeros planos com o dinheiro que ganharia e nunca ousou pedir uma promoção para seu chefe. Até que um dia, um fato novo aconteceu...

Com o objetivo de desenvolver a criatividade e espontaneidade nos presentes, cada um escreveu em um papel um fato novo que aconteceu com o Sr. Pedro. Gonçalves (1988) afirma que dentro do Sociodrama, tudo é improvisado: a obra, a ação, o tema, as palavras, tudo é improvisado! E, neste sentido, foram trazidos fatos diferentes e inusitados para o Sr Pedro Parado, propostos por cada um dos participantes da sessão:

- 1. A empresa o demitiu devido a uma crise no setor;
- 2. Ele foi convidado a abrir uma lotérica com o seu vizinho Laudelino, que o conhece há mais de 30 anos;
- 3. Saiu o inventário;
- 4. Conheceu um vizinho novo, rico e feliz.

Os papéis foram colocados em um recipiente e sorteados entre os participantes, que não poderiam responder suas próprias perguntas. A dramatização ocorreu em formato de entrevista, onde a diretora assumiu o papel de entrevistadora e os membros do grupo, representando o Sr Pedro, foram entrevistados individualmente, oferecendo seu desfecho para o fato relatado.

Kim (2012, pp. 109-110) diz que é na dramatização que há “tomada de ciência de conflitos emergentes do clima afetivo de ‘suposições básicas’, elucidando situações-problema e encaminhando para resoluções mais satisfatórias”, como proposto ao grupo. As respostas frente aos fatos inusitados variaram com criatividade, demonstrando o modo de pensar individual de cada pessoa, mesmo dentro do contexto grupal, confirmando Febrap (2010) quando menciona que:

(...) os participantes recriarão no grupo seus modelos de relacionamento, confrontando e sendo confrontados com as diferenças individuais, condição necessária para apreenderem a distinção entre sua experiência emocional e a dos outros, sendo cada um deles agente transformador dos demais.

Após a apresentação das resoluções pelos participantes, o criador do caso expressou como se sentia com relação à decisão oferecida. Algumas pessoas se conformaram com o desfecho e outras acreditavam que a finalização que haviam pensado seria a melhor para o Sr. Pedro, apresentando-a ao grupo. O modo de funcionamento individual de cada pessoa e a forma como pensa, sente e percebe a si mesmo e ao outro, esclareceu o assunto e delimitou as três áreas dos modelos do ingeridor, defecador e urinador trazidos por Dias (1997), como área mente, corpo e ambiente.

Ao final da sessão, o compartilhar trouxe ensinamentos provindos da dramatização promovida com o personagem fictício Sr Pedro Parado. As respostas foram:

- *“Importância da cautela, de ser racional, mas também de buscar por sonhos com os pés no chão. Imprevistos acontecem e é importante saber recomeçar.”* (Maria).

- *“Que sempre temos que ter um bom planejamento para que em uma eventual situação não sejamos pegos de surpresa.”* (Felipe).

- *“Que realmente é necessário ter cautela com as finanças, porém para elevar o patamar é preciso correr riscos. Saio daqui com a disposição de identificar de onde vem meus bloqueios para assim prosperar sem medo.”* (Barbara).

- *“Viveu demais sem arriscar e sem se inspirar nas vitórias, esperando um milagre (sem ação) ou ponderando demais. Visão pessimista do dinheiro e da vida financeira. Preciso ver na crise possibilidades.”* (Joana).

- *“Que é muito bom assumir minhas responsabilidades. Que é importante confiar em mim e nos outros para que crescamos juntos. Que a mudança é bem-vinda! E que água parada só dá doença.”* (Karla).

#### **4.3.5 Etapas da quinta sessão – aprendizados e conclusões**

A quinta sessão se propôs ao fechamento do trabalho, finalizando o Sociodrama. Como aquecimento inespecífico, o tema “Lembranças” recordou a vivência das quatro semanas anteriores a partir de cada integrante. No Aqui e Agora, observando o tempo presente (Gonçalves 1988, p. 55), os participantes falaram do seu “papel” no grupo e da sua própria forma de funcionamento em momentos específicos, além de suas reações às situações onde outras pessoas ou objetos estavam envolvidos, confirmando Gonçalves (1988).

O aquecimento específico realizou-se com a utilização de frases de identidade, intensificando as inter-relações entre os participantes, como aponta Kim (2012). Como em um amigo secreto, frases faladas pelos integrantes ao longo dos encontros foram colocadas em uma pequena caixa de madeira e sorteadas entre os presentes para leitura. O grupo deveria acertar o contexto e o autor da frase, como maneira de recordar os encontros anteriores e reconhecer sua própria identidade e a do outro. Frases do tipo: “Sou generoso”, “gosto de dar presentes”, identificaram facilmente o participante Felipe, bem como frases como “Não saio do lugar”, “fico sempre parada”, identificaram a participante Barbara. O grupo se surpreendeu com as frases e percebeu pensamentos semelhantes, retomando também o histórico do processo de Sociodrama das semanas antecedentes.



Na dramatização da sessão utilizou-se a técnica do Espelho da Identidade, adaptada da técnica original do espelho e da inversão de papéis. No espelho, o participante se vê representado por outro membro do grupo e na inversão de papéis coloca-se no lugar do outro (Drummond 2012). Discorrido brevemente sobre cada um dos perfis utilizados no trabalho, explanando as principais características dos perfis emocionais, de ação e reflexivos, os integrantes formaram duplas com seus pares, encontrando no próprio grupo as pessoas que mais se assemelhavam ao seu perfil, a partir da observação ao longo dos encontros. Cada um se apresenta para o outro, identificando-se mais como “Emocional”, “De Ação” ou “Reflexivo”, explicando os motivos pelos quais tem essa conclusão neste momento. Após a apresentação, as pessoas “trocaram” de lugar e improvisaram um espelho da apresentação do outro. Ao ser entrevistado quando assiste seu próprio espelho e questionado sobre como se vê na situação, os presentes demonstraram por risadas que se viam na ocasião e concordavam com o que estava sendo apresentado. “*Sim, sou assim mesmo!*”, diziam.

Com a aplicação do IPCP – Inventário Psicodramático de Características Pessoais, (Martins, 2005) e as respostas das vivências dos encontros anteriores, os participantes concluíram em qual dos perfis se encaixavam – Emocional, De Ação ou Reflexivo.

Ainda na dramatização, uma chave simbólica da abertura da vida financeira representou o novo momento, com a função de objeto intermediário, corroborando Drummond (2012, p. 216) quando afirma que “podem ser usados quaisquer tipos de objetos intermediários”. Cada participante escolheu um papel colorido de acordo com o perfil que considera semelhante ao seu (Emocional = Rosa, Ação = Amarelo, Reflexivo = Azul) e recortou uma chave do tamanho que desejava. A simbologia da chave promoveu o fechamento dos encontros e a abertura da vida

financeira escolhida pelos presentes e, como consolidação, apresentou-se o quadro abaixo com o resumo dos três perfis trabalhados:

<b>EMOCIONAL INGERIDOR (Corpo – Sentir)</b>	<b>DE AÇÃO DEFECADOR (Ambiente – Perceber)</b>	<b>REFLEXIVO URINADOR (Mente – Pensar)</b>
Área Forte: Razão “Diante dessa cena, eu penso que...”	Área forte: Corpo “Diante dessa cena, eu sinto que...”	Área Forte: Ambiente “Diante dessa cena, eu percebo que...”
Necessidade de cuidado.  “Eu não sou responsável por cuidar de mim mesmo ou de meus interesses, o responsável é o outro (coisa ou pessoa).”	Necessidade de proteção, de colocação de um limite, de julgamento de valores.  “Eu não sou responsável por definir meus próprios valores e os meus limites ou os limites e valores dos outros.”	Necessidade de orientação e decisão.  “Eu não sou responsável por orientar e decidir minha própria vida e minhas próprias atitudes. O responsável passa a ser o outro.”
Deseja ou necessita receber algo, mas está sempre insatisfeito.	Deseja ou necessita criar, elaborar, expressar, mas tem impedimentos.	Deseja ou necessita planejar, decidir, controlar, executar ações no ambiente externo.
Precisa: ampliar e SEPARAR os processos de percepção (ambiente) e de PENSAMENTO (MENTE).	Precisa: ampliar e SEPARAR os processos relacionados ao pensamento e ao SENTIMENTO (CORPO).	Precisa: ampliar e SEPARAR os processos relacionados à PERCEPÇÃO e ao sentimento.
Dica: Saber exatamente onde quer chegar.	Dica: descobrir porque é importante, seus valores pessoais.	Dica: Entrar em ação.
<b>PERGUNTA:</b> Especialmente com relação à minha vida financeira, eu penso que...	<b>PERGUNTA:</b> Especialmente com relação à minha vida financeira, meu sentimento é de...	<b>PERGUNTA:</b> Especialmente com relação à minha vida financeira, eu percebo que...

Quadro 1 - Perfis Financeiros (baseado em Martins, 2005)

A escolha da cor do papel para a construção da chave demonstrou como os participantes se observaram frente aos perfis Emocional, de Ação ou Reflexivo. Dentro da chave, foram

convidados a colocar a “DICA” do quadro acima, respondendo a “PERGUNTA” chave. Os resultados da atividade foram:

- Perfil Emocional (cor rosa):

- A participante Maria construiu sua chave na cor rosa, definindo-se como Perfil Emocional e pensa que *“preciso refletir mais, definir melhor meus objetivos e metas, ter mais atitudes e procurar mais colocar os pés no chão, além de retomar o controle das finanças.”*

- Tatiana disse que *“especialmente com relação à minha vida financeira, escolho o Perfil Rosa, o Emocional. Penso que não preciso perder minha essência, mas preciso assumir o controle da minha vida financeira, exercitando a razão e pondo em prática ações efetivas.”*

- Perfil de Ação (cor amarela):

- João construiu sua chave na cor amarela, identificando-se com o Perfil de Ação. Seu sentimento é de que *“devo controlar a emoção que me leva ao descontrole nos gastos. Devo agir no sentido de buscar aumentar minha renda e racionalizar no controle do meu orçamento. Os três perfis podem equilibrar minhas finanças e sinto a necessidade urgente de definir meus objetivos e metas.”*

- Karla identificou-se também com o perfil do Defecador, construindo sua chave na cor amarela. Seu sentimento é de que: *“preciso planejar melhor. Entender métodos e formas para receber toda a abundância que mereço e batalho para receber. Sinto que estou no caminho”*.

- Perfil Reflexivo (cor azul):

- Bárbara construiu sua chave na cor azul, por identificar-se com o Perfil Reflexivo.

A participante percebeu que *“o caminho é o de planejamento e organização financeira, porém tenho que ter mais ação para aumentar a renda e assim poder usar da emoção com os momentos de lazer”*.

- Joana também construiu sua chave na cor azul, encaixando-se no perfil Urinador.

Percebe que *“tenho um certo controle, planejamento e decisões tomadas (baseadas em prós e contras), todavia falta emoção e correr mais riscos, com os pés no chão”*.

A Autoavaliação Pessoal Financeira, aplicada na primeira sessão com o objetivo de promover a percepção da satisfação individual frente às questões financeiras, repetiu-se ao final. As respostas para as últimas frases da pesquisa expressam o modo de pensar do grupo no final do trabalho:

- Quando você pensa em dinheiro, vê o dinheiro como... “prosperidade”, “um meio para...”, “sinônimo de tranquilidade”, “bem estar”, “um aliado, algo que me faz conseguir alcançar metas”.
- Seu principal temor com relação ao dinheiro é... “não tê-lo”, “deixar passar a oportunidade de ganha-lo”, “sua falta”, “não prosperar”, “perder o controle dele”, “administrar”.
- Se fosse dar um nome para sua vida financeira hoje, ela se chamaria: “mudança”, “oportunidade de mudança”, “tempo de transformar”, “dificuldade passageira”, “mudança”.

Questionados sobre os resultados obtidos em participar do programa e a utilização do Sociodrama no auxílio da identificação do perfil financeiro, as respostas dadas pelos participantes:

*“- Tomada de consciência e decisão a partir das reflexões realizadas e insights”.*  
(Tatiana)

*“- Primeiramente, fortaleceu o projeto “Eu vou ficar rica”. Estou também mais firme nos meus propósitos e ciente das minhas crenças e formas de agir.”* (Karla)

*“- Consegui despertar novas reflexões, quebrar paradigmas, observar meu funcionamento de um outro ângulo. Oportunidade de novos conhecimentos.”* (João)

*“- Identidade financeira e pessoal, consegui visualizar meu problema e buscar formas de obter o resultado.”* (Maria)

*“- Conhecimento, autoconhecimento, motivação para tomar iniciativa e as demais questões expostas nas perguntas anteriores.”* (Joana)

*“- Clareza no meu perfil, uma busca que venho percorrendo à cerca de dois anos”.*  
(Bárbara)

Além do agradecimento final aos participantes da pesquisa, uma avaliação do estudo revelou os ganhos obtidos na realização do Sociodrama, mostrados no próximo capítulo.

## Capítulo 5 - Conclusões e Considerações Finais

### 5.1 Conclusões

O Sociodrama, em sua execução, permitiu facilidade de entrosamento do grupo desde o primeiro encontro. A começar pelos aquecimentos até o compartilhar final, houve o envolvimento grupal, demonstrado com depoimentos como de Karla: *“O grupo nos engrandece! Vivemos em sociedade e temos noção de que os outros tem problemas parecidos e diferentes nos situa mais na realidade e não na vitimização ou inércia.”* Bárbara também salienta a importância do grupo: *“a troca de experiências edifica sempre e estar em grupo sempre constrói”*.

A dramatização, por sua vez, além de facilitar as discussões sobre assuntos relacionados a finanças, promoveu o autoconhecimento, como mencionou a participante Tatiana: *“Nossas ações nos surpreendem e aí então podemos nos conhecer melhor. Me permitiu além de identificar o perfil, enxergar a importância de outras características complementares às minhas para um equilíbrio financeiro”*.

A utilização de objetos intermediários, como os brinquedos e revistas, potencializaram as descobertas financeiras e o autoconhecimento dos participantes. Imagem corporal, aliada ao uso da técnica do espelho, demonstraram a maneira individual de lidar com o dinheiro, favorecendo a identificação do perfil financeiro. Sobre isso, a participante do grupo Joana diz que *“o método é rico pelo fato de trocar, de se ver no outro, aprender a respeitar o outro, rever posturas”*.

A participante Bárbara ressaltou a eficácia do método especialmente na promoção do autoconhecimento e conseqüentemente na identificação do perfil financeiro: *“Acredito que o controle financeiro caminha junto com sua identidade. Erros e acertos em finanças partem de*

*nossa essência. Algumas descobertas do meu “eu” (perfil) me ajudarão a melhorar minha vida financeira”.*

Já sobre o tema central, o dinheiro, o Sociodrama mostrou-se extremamente eficaz para abordar o assunto. Joana trouxe que para ela *“fez parar e pensar sobre minha vida financeira; elucidar o que pretendo e o que preciso fazer para melhorá-la, além do excelente clima de descontração/respeito e trocas”.*

As avaliações dos participantes embasam a conclusão deste estudo:

- Você acredita que o método é eficaz para a identificação do perfil financeiro e autoconhecimento?

○ *“Sim, pois nos faz experimentar novos papéis, atuações e atuações dos outros. Ajudou a ter “insights” em relação aos dois tópicos: perfil financeiro e autoconhecimento”.* (Joana)

○ *“Sim, o método é eficaz, especialmente pelas atividades feitas e pela troca existente no grupo”.* (Maria)

○ *“Sim, incrível como vamos nos percebendo aos poucos e nos conhecendo melhor”.* (João)

○ *“Acredito porque vivi e experimentei minhas atitudes e crenças de forma que nunca fiz antes, o que me fez refletir a respeito de mim mesma. Adorei a dramaticidade. Nos revelamos quando o problema não é nosso, mas de alguém que sequer conhecemos”.* (Karla)

○ *“Acredito que sim. Muitas vezes nossas ações nos surpreendem e aí então podemos nos conhecer melhor. Me permitiu além de identificar o perfil, enxergar*

*a importância de outras características complementares as minhas para um equilíbrio financeiro”.* (Tatiana)

- Por que valeu a pena participar dos encontros?

○ *“Porque pude me identificar, pude conhecer um pouco mais do meu perfil pessoal e financeiro e já sei o que buscar para melhorar”.* (Maria)

○ *“O grupo é excelente pela troca. Pela identificação na fala do outro. Também me dou conta de coisas a meu respeito quando preciso exterioriza-las. Verbalizar leva à reflexão.”* (Karla)

○ *“Porque pude me conhecer melhor, analisar minha vida e minhas posturas e pensar novas ações, bem como a troca de experiências, que foi excelente!”* (Tatiana)

- Você recomendaria esse método em grupo para outras pessoas? Por que?

○ *“Recomendaria, pois estou feliz com meu resultado. Falta conhecimento para as pessoas prosperarem em vários segmentos”.* (Maria)

○ *“Sim, recomendaria. O grupo facilita a abertura, o envolvimento. Vemos que não somos únicos em nossos problemas, limitações e inquietações”.* (Tatiana)

○ *“Sim, porque funciona!”* (João)



A Auto Avaliação Pessoal Financeira (ANEXO II) foi utilizada na primeira e na quinta sessão, como forma de medição de desenvolvimento dos participantes do grupo. A média<sup>23</sup> do grupo apresentou os índices a seguir:

De 0% a 100%, avalie seus resultados pessoais nos itens abaixo, com relação à sua vida financeira.		
<b>Autoavaliação</b>	<b>% 06/10/2014</b>	<b>% 05/11/2014</b>
Estou satisfeito com minha vida financeira?	<b>30</b>	<b>37,50</b>
Costumo estabelecer metas financeiras, planejar e atingir essas metas?	<b>17,50</b>	<b>55</b>
Tenho total controle do meu orçamento pessoal e familiar?	<b>45</b>	<b>62,50</b>
Costumo obter um saldo mensal positivo, isto é, ganhar mais do que gasto?	<b>15</b>	<b>17,50</b>
Sei o que me motiva e me satisfaz quando o assunto é dinheiro?	<b>85</b>	<b>95</b>
Gosto de conversar sobre dinheiro e finanças?	<b>55</b>	<b>85</b>
Sou capaz de reconhecer hábitos e comportamentos que não produzem bons resultados financeiros em minha vida? Entendo suas consequências negativas e aceito a responsabilidade de muda-los?	<b>60</b>	<b>57,50</b>
<b>Média geral total.....</b>	<b>43,93</b>	<b>58,57</b>

Fazendo uma leitura bastante simplificada a partir dos números informados pelos próprios participantes, com base nos dados coletados no início do estudo (média de 43,93%) frente aos resultados pessoais no âmbito financeiro e ao final (média de 58,57%), podemos afirmar que houve um acréscimo de 14,64 pontos percentuais na auto avaliação aplicada, a partir da participação no Sociodrama.

<sup>23</sup> Foi utilizado como cálculo a média aritmética simples, somando-se as notas de todos os participantes e dividindo-as por igual número.

A primeira conclusão é de que o Sociodrama é um excelente método de investigação do perfil financeiro dos indivíduos. A utilização das técnicas psicodramáticas no contexto grupal, aliada aos temas financeiros, traz clareza quanto a postura adotada frente ao dinheiro, favorecendo o autoconhecimento de cada participante.

A Teoria do Núcleo do Eu do Psicodrama pode ser relacionada com o perfil financeiro de indivíduos, como demonstrou a pesquisa. As sessões de número 02, 03 e 04 tiveram por base os Modelos do Ingeridor, Defecador e Urinador, respectivamente. Nas dramatizações, os personagens criados possuíam traços comportamentais de cada um dos perfis e facilmente o grupo se identificou com algum dos perfis representados.

O estudo contribuiu para a melhoria da qualidade de vida financeira de cada participante, uma vez que as reflexões geradas, especialmente no que se refere ao autoconhecimento, durante o processo. Tais pensamentos levaram a *insights* pessoais, apontando para a mudança no comportamento frente ao uso do dinheiro e pela busca da evolução pessoal.

Além disso, ampliou a possibilidade de aplicação do Sociodrama no universo financeiro e nos assuntos relacionados ao dinheiro, fazendo com êxito esse papel e comprovando que o Método Psicodramático é de uma riqueza infinita.

Por acréscimo, este trabalho contribui também para a literatura psicodramática frente ao tema de finanças pessoais, mostrando que a pesquisa demonstrou plena eficácia do Sociodrama na identificação do perfil financeiro de indivíduos, a partir da teoria do núcleo do eu.

## 5.2 Considerações finais da autora

Certa vez, em uma das aulas da pós-graduação em Psicodrama, especialmente no momento destinado à terapia, recordo claramente que no aquecimento do grupo o papel profissional foi o tema eleito para ser trabalhado. Na sequência, cada participante teve a possibilidade de escolher um objeto intermediário que representasse o momento profissional que estava vivendo. O objeto escolhido por mim refletia a insegurança de quem quer começar algo, mas ainda não se sente pronto. O carrinho de brinquedo escolhido, dizia simbolicamente que eu já tinha tudo (teoria, escritório, clientes), só não tinha habilitação para dirigir. Os questionamentos vieram: como assim? Por que eu não posso dirigir se eu já tenho o carro?

O conhecimento teórico do Psicodrama eu já tinha, mas me faltava a parte prática. E não era somente uma exigência curricular para obtenção do título de psicodramatista, mas era também o desenvolvimento de uma carreira, passando da parte técnica contábil para os atendimentos individuais, com casais e de desenvolvimento de grupos e empresas. Assim, percebi que essa “mão na direção” era responsabilidade somente minha e que eu iria engatar a marcha para seguir adiante e conquistar minha carteira de motorista, dirigindo um Sociodrama.

Como diretora deste grupo me senti com as mãos firmes no volante e tive uma experiência linda. Do início ao final do grupo, uma enorme satisfação tomou conta de mim e a percepção de que posso contribuir muito para os que necessitam de desenvolvimento financeiro, unindo meu conhecimento Contábil com o *Coaching* e também agora com o Psicodrama. Tudo junto, em um só automóvel, levando os clientes onde desejam chegar.

Cada *feedback*, cada revelação, cada risada e cada lágrima me faziam acreditar que meu “carro” estava no caminho certo. Entrando no “como se”, é possível imaginar que tenho ainda

muitas viagens para fazer, levando pessoas ao seu destino: o desenvolvimento financeiro pessoal, familiar ou empresarial.

O formato dos encontros favoreceu o conhecimento do perfil financeiro de indivíduos e ajudou na minha descoberta pessoal como diretora no Sociodrama. Pretendo usar muito do que aqui foi empregado em vários outros grupos e/ou treinamentos.

Para um formato comercial, considero importante a inserção de outros encontros com conteúdos temáticos incluindo descoberta de valores pessoais frente ao dinheiro, planejamento financeiro e acompanhamento na ação, para que o desenvolvimento financeiro dos indivíduos seja ainda mais sólido e consistente.

Penso que as sessões podem ser aplicadas individualmente em empresas, associações ou em grupos terapêuticos, como forma de lidar com as questões financeiras em ambientes corporativos ou terapêuticos, além de divulgar o psicodrama como aliado ao universo financeiro, encontrando no grupo estratégias adequadas para situações financeiras complexas.

Quem sabe, em outro “aqui e agora”, a teoria da Matriz de Identidade possa ser utilizada como pano de fundo do tema dinheiro, abordando novas ideias sobre o tema.

De fato, finalizando esta monografia, percebo que o Psicodrama se tornou um dos meus principais combustíveis profissionais e também da minha vida. E Moreno? Bom... Moreno deixou um legado e continua a abastecer o mundo com sensibilidade, criatividade e espontaneidade.

## Capítulo 6 - Referências

Adriane Galisteu. (n.d.). In: *Wikipédia, a enciclopédia livre*. Consultado em 02 de Janeiro de 2016. Disponível em <[https://pt.wikipedia.org/wiki/Adriane\\_Galisteu](https://pt.wikipedia.org/wiki/Adriane_Galisteu)>.

Almeida, L. (2004). *O trabalhador no mundo contemporâneo: Psicodrama nas Organizações*. São Paulo: Ágora.

Banco Central do Brasil. (2013, Março). *Relatório de Inflação*. Consultado em 09 de Setembro de 2013, Disponível em <<http://www.bcb.gov.br/htms/relinf/port/2013/06/ri201306b3p.pdf>>.

Banco Central do Brasil. (2013). *Segunda Família do Real*. Consultado em 10 de Outubro de 2013. Disponível em <<http://www.bcb.gov.br/dinheirobrasileiro/segunda-familia-cedulas.html>>.

Bíblia. *Tradução Ave Maria*. (n.d.). Consultado em 11 de Novembro de 2013. Disponível em <<http://www.bibliacatolica.com.br/busca/biblia-ave-maria/evangelhos/agulha#ixzz2pdadjKy8>>.

Biografia Caetano Veloso. (2012). *Discografia de Caetano Veloso*. Universal Music Brasil. Consultado em 25 de Setembro de 2013. Disponível em <<http://www.caetanoveloso.com.br/biografia.php>>.

Biografia Martinho da Vila. (2002). *Discografia 1969-1979*. ZFM Produções. Consultado em 25 de Setembro de 2013. Disponível em <<http://www.martinhodavila.com.br/biografia.htm>>.

Biografia Paulinho da Viola. (2002). *Biografia Completa Paulinho da Viola*. Artes da Viola Produções e Edições. Consultado em: 25 de Setembro de 2013. Disponível em <<http://www.paulinhodaviola.com.br/portugues/biografia/biografia.asp>>.

Biografia Tim Maia. (n.d.). *Discografia de Tim Maia*. Consultado em 30 de Setembro de 2013.

Disponível em <<http://www.timmaia.com.br/biografia.htm>>.

Bittencourt, M. T., & Vassimon, G. (2012). Para quem quiser... pra todo mundo usar. *Revista Brasileira De Psicodrama*, 20(1), 41-53.

Borsato, C. R. (2008). *Relação escola e família: Uma abordagem psicodramática*. (Tese, 2008).

USP. Consultado em 25 de Janeiro de 2014. Acesso em

<<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/48/48134/tde-09102008-143039/pt-br.php>>.

Bustos, D. e cols. (n.d.). *O Psicodrama – aplicações da técnica psicodramática*. Consultado em 2 de Janeiro de 2016. Disponível em

<<https://books.google.com.br/books?id=WT3kwwgz85OYC&pg=PA210&lpg=PA210&dq=consignapsicodrama&source=bl&ots=IBhGRYtSFx&sig=HjVUkooiKUZDKDEA30CAslp5Sdc&hl=pt-BR&sa=X&ved=0ahUKEwitp7KRyZLKAhWIDJAKHfP-CxIQ6AEIKTAC#v=onepage&q=consigna psicodrama&f=false>>.

Capriles, A. (2005). *Dinheiro: Sanidade ou loucura?* (C. Kugelmas, Trad.). São Paulo: Axis Mundi.

Colombo, M. (2012). *Modernidade: a construção do sujeito contemporâneo e a sociedade de consumo*. *Revista Brasileira de Psicodrama*, 20(1), 25-39.

Dias, V. R. C. S. (1994). *Análise Psicodramática: teoria da programação cenestésica*. São Paulo: Ágora.

Dias, V. R. C. S. (1987). *Análise Psicodramática: teoria e prática*. São Paulo: Ágora.

Dicionário Cravo Albin da Música Popular Brasileira. (2002). *Homero Ferreira*. Instituto Cultural Cravo Albin. Consultado em 30 de Setembro de 2013. Disponível em <<http://www.dicionariompb.com.br/homero-ferreira/dados-artisticos>>.

- Dicionário de Sinônimos on line. (n.d.). *Dicionário de Sinônimos*. 7 Graus. Consultado em 05 de Setembro de 2015. Disponível em <<http://www.sinonimos.com.br/insight/>>.
- Dicionário on line de Português (2009). *Dicionário On Line de Português*. Consultado em 20 de Setembro de 2015. Disponível em <<http://www.dicio.com.br>>.
- Drummond, J., Boucinhas, M. F. & Bidart-Novaes, M. (2012). *Coaching com Psicodrama: potencializando indivíduos e organizações*. Rio de Janeiro: Wak Editora.
- Federação Brasileira de Psicodrama (FEBRAP). (2011). *O que é Psicodrama?* Febrap. Consultado em 30 de setembro de 2013. Disponível em <<http://www.febrap.org.br/psicodrama/Default.aspx?idm=20>>.
- Felton-Collins, V. (1992). *Casais e dinheiro: nova abordagem completa para uma parceria amor-dinheiro que realmente funciona*. (H. A. R. Monteiro, Trad.). São Paulo: Maltese-Editorial Norma.
- Ferreira, V. R. de M. (2008). *Psicologia Econômica: Estudo do comportamento econômico e da tomada de decisão*. Rio de Janeiro: Elsevier.
- Gonçalves, C. S., Wolff, J. R. & Almeida, W. C. (1988). *Lições de Psicodrama: introdução ao pensamento de J. L. Moreno*. São Paulo: Ágora.
- Gurovitz, H. (2004, Fevereiro) Viva a Lei de Gerson! *Revista Super Interessante*. (197). Consultado em 02 de Janeiro de 2016. Disponível em <<http://super.abril.com.br/ciencia/viva-a-lei-de-gerson>>.
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). (2008-2009). *Pesquisa de Orçamentos Familiares*. Brasil. Consultado em 10 de Setembro de 2013. Disponível em <[http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/condicaodevida/pof/2008\\_2009/POFpublicacao.pdf](http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/condicaodevida/pof/2008_2009/POFpublicacao.pdf)>.

- Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA). (2012). *Índice de Expectativas das Famílias (IEF)*. Brasil. Consultado em 05 de Setembro de 2013. Disponível em <[http://ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/IEF/120817\\_ief\\_24.pdf](http://ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/IEF/120817_ief_24.pdf)>.
- Kim, L. M. V. (2012). *Etapas do procedimento sociodramático na ISBO*. Revista Brasileira de Psicodrama, 20(1), 109-110.
- Macedo Jr., J. S. (2007). *A Árvore do Dinheiro: guia para cultivar a sua independência financeira*. Rio de Janeiro: Elsevier.
- Marra, M. M. & Fleury, H. J. (2005). *Intervenções grupais nas organizações*. São Paulo: Ágora.
- Martins, F. S. (2005). *Mobilização das pessoas para a mudança organizacional possibilitada pelo Psicodrama*. UFSC. Consultado em 11 de Janeiro de 2014. Disponível em <<https://repositorio.ufsc.br/bitstream/handle/123456789/102468/224409.pdf?sequence=1>>.
- Menegazzo, C. M., Zuretti, M. M., Tomasini, M. A. & Cols. (1995). *Dicionário de Psicodrama e Sociodrama*. São Paulo: Ágora.
- Mendroni, M. B. (2006). *Crime de Lavagem de Dinheiro*. São Paulo: Altas.
- Miranda, J. (n.d.). A história do jeitinho brasileiro. *Portal R7*. Consultado em 02 de Janeiro de 2016. Disponível em <<http://www.sitedecuriosidades.com/curiosidade/a-historia-do-jeitinho-brasileiro.html>>.
- Moreno, J. L. (1993). Sociodrama. Bases científicas da psicoterapia de grupo. In: *Psicodrama*. São Paulo: Editora Cultrix, 373-444.
- Nery, M. P. (2011). *Tele e Transferência*. Consultado em 02 de Janeiro de 2016. Disponível em <[http://febrap.org.br/pdf/Teorias\\_Vinculo\\_dos\\_Papeis.pdf](http://febrap.org.br/pdf/Teorias_Vinculo_dos_Papeis.pdf)>.



- Nery, M. P. & Conceição, M. I. G. (n.d.). *Sociodrama e política de cotas para negros: um método de intervenção psicológica em temas sociais*. Consultado em 16 de novembro de 2013. Disponível em <[http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1414-98932005000100011&lng=en&nrm=iso](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1414-98932005000100011&lng=en&nrm=iso)>.
- Número de milionários para de crescer no Brasil. (2013, 18 de Junho). *Revista Veja*. Notícias, Economia. São Paulo: Editora Abril. Consultado em 20 de Setembro de 2013. Disponível em <<http://veja.abril.com.br/noticia/economia/numero-de-milionarios-para-de-crescer-no-brasil-aponta-estudo>>.
- Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento. (2013). *Atlas do Desenvolvimento Humano no Brasil 2013*. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada e Fundação João Pinheiro. Consultado em 15 de Setembro de 2013. Disponível em <<http://www.atlasbrasil.org.br/2013/>>.
- Ribeiro, L. (1992). *Pro\$peridade: fazendo amizade com o dinheiro*. Rio de Janeiro: Objetiva.
- Rossi, M. & Bernardes, M. (2012). *Núcleo do Eu*. Texto independente.
- Santiago, E. (2015). Renda per Capita. *Revista Infoescola*. Consultado em 15 de Agosto de 2015. Disponível em <<http://www.infoescola.com/economia/renda-per-capita/>>.
- Sílvio Santos. (n.d.). In: *Wikipédia, a enciclopédia livre*. Consultado em 02 de Janeiro de 2016. Disponível em <[https://pt.wikipedia.org/wiki/Silvio\\_Santos](https://pt.wikipedia.org/wiki/Silvio_Santos)>.
- Telenovela Avenida Brasil. (n.d.). In: *Wikipédia, a enciclopédia livre*. Consultado em 22 de Setembro de 2015. Disponível em <[http://pt.wikipedia.org/wiki/Avenida\\_Brasil\\_\(telenovela\)](http://pt.wikipedia.org/wiki/Avenida_Brasil_(telenovela))>.
- Telenovela Rainha da Sucata. (n.d.). In: *Wikipédia, a enciclopédia livre*. Consultado em 30 de Setembro de 2015. Disponível em <[http://pt.wikipedia.org/wiki/Rainha\\_da\\_Sucata](http://pt.wikipedia.org/wiki/Rainha_da_Sucata)>.

## **CAPÍTULO 7 - APÊNDICES**

APÊNDICE A – DIAGRAMA FINANCEIRO

APÊNDICE B – ESFERAS DA INFLUÊNCIA MONETÁRIA

APÊNDICE C – INVENTÁRIO

**APÊNDICE A – DIAGRAMA FINANCEIRO**

Diagrama financeiro (COLLINS1990, p. 112).

**GASTAR/POUPAR**

<b>GASTO</b>	<b>POUPO</b>
--------------	--------------

**NÍVEL DE ACEITAÇÃO DO RISCO**

<b>ATRAÇÃO PELO RISCO</b>	<b>AVERSÃO AO RISCO</b>
---------------------------	-------------------------

**ESTILO ORGANIZACIONAL**

<b>SEM ESTILO</b>	<b>ORGANIZADO</b>
-------------------	-------------------

**ESTILO DE TOMADA DE DECISÕES**

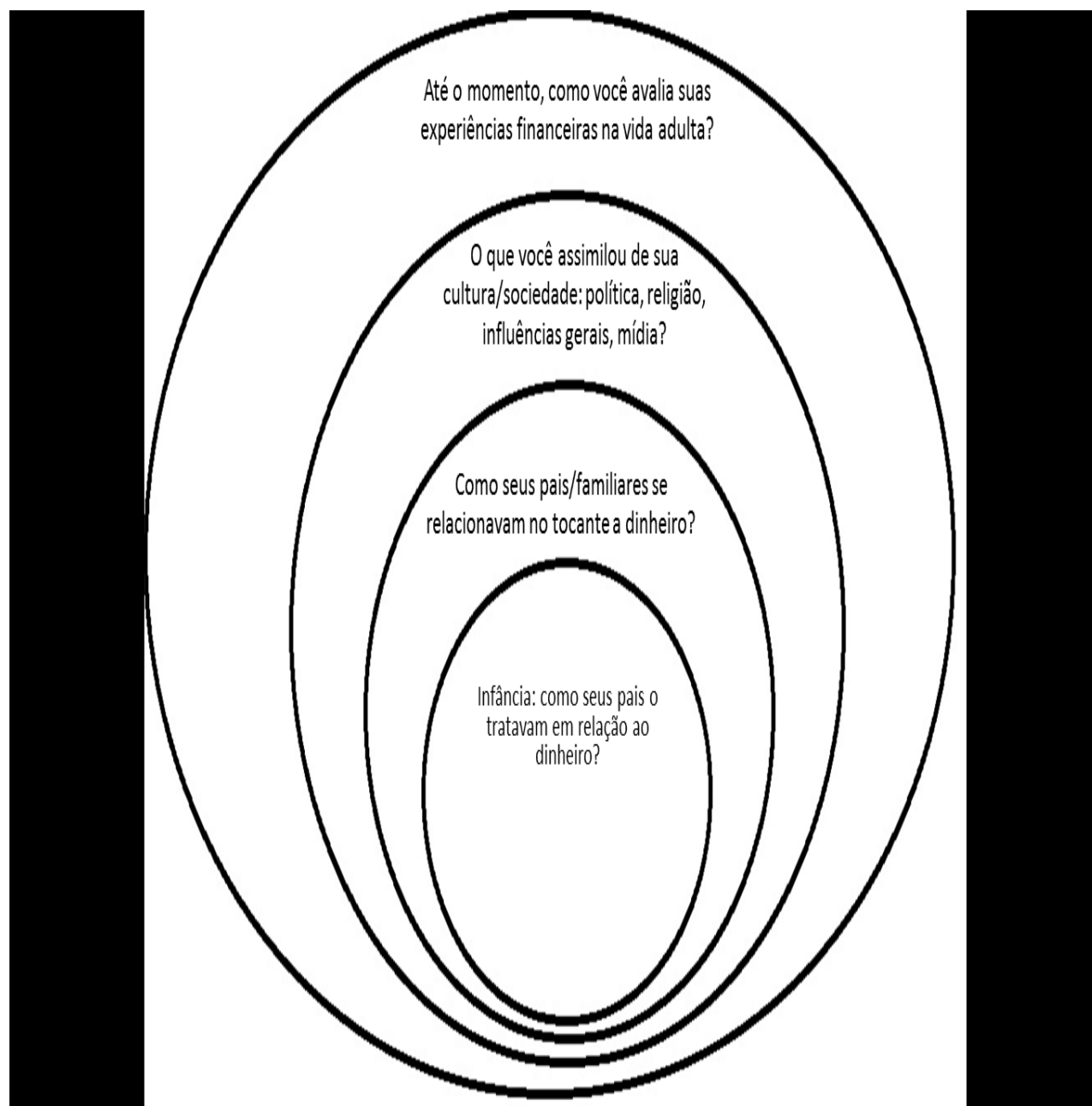
<b>IMPULSIVIDADE</b>	<b>REFLEXÃO</b>
----------------------	-----------------

**FLEXIBILIDADE**

<b>ADAPTAÇÃO A MUDANÇAS</b>	<b>RESISTÊNCIA A MUDANÇAS</b>
-----------------------------	-------------------------------

## APÊNDICE B – ESFERAS DA INFLUÊNCIA MONETÁRIA

Diagrama financeiro (COLLINS, 1990 p. 24).



## **APÊNDICE C – INVENTÁRIO PSICODRAMÁTICO DE CARACTERÍSTICAS PESSOAIS (IPCP)**

Inventário Psicodramático de Características Pessoais (MARTINS, 2005 pag. 174).

Este inventário apresenta alternativas que demonstram diferentes maneiras de ser e de agir das pessoas, não há respostas que são corretas e outras que são erradas.

Cada ser humano tem as suas próprias características e não se pretende aqui julgar se elas são certas ou erradas. Este inventário pretende contribuir para que cada um possa conhecer um pouco mais de suas características pessoais.

Gostaria que você pudesse ser o mais sincero e espontâneo possível ao responder este inventário.

Você deve responder as questões atribuindo um peso de 3 a 1, de acordo com a frase que mais combine com seu jeito de ser. É importante lembrar que você não pode deixar de marcar nenhuma opção e também não pode marcar mais de uma em cada questão com a mesma numeração.

Para esclarecer: 3 é a numeração que você dará para a frase que representa mais o seu comportamento, 2 para a frase que representa o que ocorre de vez em quando e 1 para a frase que dificilmente demonstre o seu jeito de ser.

### Questão 1:

- A) Considero com frequência que não tenho ainda conhecimento suficiente para eu me sentir um ótimo profissional, por isso preciso sempre estar participando de cursos, palestras ou outros eventos para aprender mais, e quando acaba um já sinto necessidade de participar de outro. ( )
- B) Considero que meu conhecimento já é suficiente para me sentir um ótimo profissional, não tenho necessidade de participar sempre de cursos, palestras ou outros eventos, só participo quando percebo que é muito importante. ( )
- C) Considero que os conhecimentos adquiridos até o momento já são suficientes para me sentir um ótimo profissional, porém gosto de participar de cursos, palestras ou outros eventos para estar analisando minhas ações e pensando sobre a minha prática. ( )

### Questão 2:

- A) Sinto-me uma pessoa autoconfiante, mas qualquer reclamação em relação a mim já me afeta e me entristece. ( )
- B) Sinto-me uma pessoa autoconfiante, mas para me afetar ou me entristecer não é com qualquer reclamação. ( )
- C) Sinto-me uma pessoa autoconfiante, porém se há alguma reclamação em relação a mim, penso e analiso sobre o que aconteceu, às vezes pode me afetar ou me entristecer. ( )

Questão 3:

- A) Acredito sempre no senso de justiça das pessoas que convivo, por isso quando ocorre alguma injustiça fico muito abalado. ( )
- B) Acredito no senso de justiça das pessoas que convivo, porém quando ocorre alguma injustiça não me abalo facilmente, isso faz parte da vida. ( )
- C) Acredito no senso de justiça das pessoas que convivo, e fico um pouco abalado quando percebo alguma injustiça. ( )

Questão 4:

- A) Tenho imensa vontade de agradar a todos e muitas vezes não imponho limites para mim mesmo. ( )
- B) Não tenho a preocupação de agradar as pessoas, os limites que tiverem que ser impostos serão sem problemas. ( )
- C) Imponho os limites necessários, mas fico um pouco preocupado com a opinião das pessoas. ( )

Questão 5:

- A) Prefiro que o planejamento daquilo que tenho que executar já esteja pronto para que eu possa seguir da melhor maneira possível, eu até planejo minhas atividades, mas não sou muito rigoroso, prefiro seguir o que já está pré-estabelecido. ( )
- B) Prefiro improvisar em minhas atividades e seguir minha intuição no momento de executá-las. ( )
- C) Prefiro planejar minhas atividades e pensar bem antes de agir, quanto mais organizado antecipadamente melhor. ( )

Questão 6:

- A) Cumpro as atividades que me são designadas e não gosto de controlar outras pessoas ou processos. ( )
- B) Não gosto de controlar pessoas, processos ou atividades, pois tenho um estilo mais intuitivo de trabalhar e esse controle pode me atrapalhar. ( )
- C) Gosto de controlar pessoas, processos ou atividades; prefiro ter um método de trabalho estipulado fazendo com que todos o sigam. ( )

Questão 7:

- A) As minhas decisões na maior parte das vezes são influenciadas pela opinião dos outros, pois prefiro certificar-me antes se a minha decisão poderá ser acertada no enfrentamento dos obstáculos. ( )
- B) As minhas decisões são na maioria das vezes tomadas com rapidez, ou seja, não perco as oportunidades por excesso de cautela. ( )
- C) As minhas decisões na maioria das vezes, são tomadas com extrema cautela e ponderação. ( )

Questão 8:

- A) A minha identificação é tanto com a execução das atividades, como com o pensar ou elaborar as ideias para depois executá-las, mas se fosse para escolher entre as duas prefiro executar aquilo que já foi pensado, elaborado. ( )
- B) A minha identificação é mais com a execução das atividades. Não me identifico muito com atividades que exijam muita concentração ou elaboração de ideias, para mim é melhor fazer, executar, muito mais que ter que ficar pensando. ( )
- C) Identifico-me com atividades que exijam concentração ou elaboração de ideias, além de gostar de me envolver com todo o processo de um trabalho desde pensar, planejar, organizar e executar. ( )

Questão 9:

- A) Na execução das minhas atividades sou minucioso e minha preocupação é agradar ao máximo as pessoas que o receberão. ( )

B) Prefiro me envolver com diversas atividades simultaneamente, tenho um ritmo acelerado de trabalho. ( )

C) Prefiro me concentrar em algumas atividades e cumpri-las da melhor maneira possível, tenho um ritmo mais tranqüilo de trabalho ( )

Questão 10:

A) Considero-me uma pessoa que gosta de recriar, porém prefiro normalmente dar sequência ao que já existe. ( )

B) Considero-me uma pessoa que gosta de recriar, mas se for um processo de recriação que me exija concentração e tenha que diminuir meu ritmo acelerado, prefiro aplicar o que existe, afinal o que já foi pensado e elaborado é mais rápido de ser aplicado. ( )

C) Considero-me uma pessoa que gosta de recriar e incrementar coisas já existentes, não me conformo em apenas repetir o que já existe, gosto de criar do meu jeito e aplicá-lo, mesmo que tenha que me concentrar e ficar num ritmo mais lento de trabalho. ( )

Questão 11:

A) Defino-me como sendo uma pessoa emotiva, acolhedora e que gosta de agradar outras pessoas ( )

B) Defino-me como sendo uma pessoa ativa, que gosta de movimento e gosta de correr riscos ( )

C) Defino-me como sendo uma pessoa pensativa, que privilegia a organização, o método e a disciplina ( )

Questão 12:

A) Quando tenho várias ideias interessantes, fico tão entusiasmado que prefiro dividir com os outros e com frequência posso modificá-las, pois prefiro colocar em prática o que estiver de acordo com a maioria. ( )

B) Normalmente tenho várias ideias interessantes e inovadoras que me deixam entusiasmado, mas não gosto muito de perder tempo para organizá-las e às vezes deixo de colocá-las em prática por isso. ( )

C) Quando tenho ideias interessantes avalio bem a possibilidade de colocar em prática e penso bem se terei sucesso em aplicá-las, antes de me entusiasmar precocemente.( )



Questão 13:

- A) Defino-me como alguém muito sentimental e que demonstra os sentimentos até demais, às vezes sufocando o outro. ( )
- B) Não costumo demonstrar meus sentimentos com frequência, às vezes o outro sente falta dessa demonstração. ( )
- C) Não me considero nem muito, nem pouco sentimental, demonstro meus sentimentos na medida do que considero necessário. ( )

Questão 14:

- A) Não sinto dificuldades em expressar minhas ideias no papel, mas prefiro falar sobre o assunto, quanto mais pessoas eu puder falar melhor. ( )
- B) Sinto dificuldade em expressar minhas ideias no papel, prefiro muito mais falar sobre o assunto a ter que registrar o que penso. ( )
- C) Sinto facilidade em expressar minhas ideias no papel, tanto faz falar sobre o assunto ou ter que registrar o que penso, mas prefiro até registrar para que as idéias sejam melhor pensadas. ( )

**RESULTADOS DO INVENTÁRIO PSICODRAMÁTICO DE CARACTERÍSTICAS PESSOAIS (IPCP)**

Para avaliar os resultados: somar todas as pontuações que você deu para a categoria A, depois somar todas as pontuações que você deu para a categoria B e, por último, somar todas as pontuações que você deu para a categoria C.

<b>CATEGORIA A</b>	<b>CATEGORIA B</b>	<b>CATEGORIA C</b>
1 ( )	1 ( )	1 ( )
2 ( )	2 ( )	2 ( )
3 ( )	3 ( )	3 ( )
4 ( )	4 ( )	4 ( )
5 ( )	5 ( )	5 ( )
6 ( )	6 ( )	6 ( )
7 ( )	7 ( )	7 ( )
8 ( )	8 ( )	8 ( )
9 ( )	9 ( )	9 ( )
10 ( )	10 ( )	10 ( )
11 ( )	11 ( )	11 ( )
12 ( )	12 ( )	12 ( )
13 ( )	13 ( )	13 ( )
14 ( )	14 ( )	14 ( )
Total de Pontos ( )	Total de Pontos ( )	Total de Pontos ( )

## **CAPÍTULO 8 - ANEXOS**

ANEXO I – TERMO DE CONSENTIMENTO

ANEXO II – AUTOAVALIAÇÃO PESSOAL FINANCEIRA

ANEXO III – AVALIAÇÃO DO ESTUDO E PESQUISA

## ANEXO I - TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO

Você está sendo convidado(a) para participar, como voluntário, em uma pesquisa. Após ser esclarecido(a) sobre as informações a seguir, no caso de aceitar fazer parte do estudo, assine ao final deste documento, que está em duas vias. Uma delas é sua e a outra é do pesquisador responsável. Fica garantido o sigilo das informações. Em caso de recusa você não será penalizado(a) de forma alguma.

### INFORMAÇÕES SOBRE A PESQUISA:

Título do Projeto: Eficácia do Sociodrama na Identificação do Perfil Financeiro de Indivíduos a partir da Teoria do Núcleo do Eu.

Pesquisador Responsável: Marlise Alves Silva Teixeira

Telefone para contato: (48) 84029201

E-mail de contato: marlise@mmcontabil.cnt.br

O objetivo do trabalho é verificar a eficácia do Sociodrama na identificação do perfil financeiro de indivíduos, a partir da teoria de desenvolvimento do Núcleo do Eu. Trata-se de uma pesquisa-ação, em que serão aplicados instrumentos próprios do Sociodrama, como jogos e dramatizações, a fim de auxiliar os participantes em sua identificação financeira e conseqüentemente no modo como lidam com suas finanças pessoais. Como fundo, a teoria do Núcleo do Eu auxiliará no perfil financeiro e na descoberta de novas oportunidades a partir deste reconhecimento. Estão incluídos na pesquisa pessoas com mais de 18 anos, todas com renda própria, provindas do seu trabalho.

---

Marlise Alves Silva Teixeira

### CONSENTIMENTO DA PARTICIPAÇÃO DA PESSOA COMO SUJEITO

Eu, \_\_\_\_\_, abaixo assinado, concordo em participar do estudo Eficácia do Sociodrama na Identificação do Perfil Financeiro de Indivíduos a partir da Teoria do Núcleo do Eu, como sujeito. Fui devidamente informado e esclarecido pela pesquisadora Marlise Alves Silva Teixeira sobre a pesquisa, os procedimentos nela envolvidos, assim como os possíveis riscos e benefícios decorrentes de minha participação. Foi-me garantido o sigilo das informações e que posso retirar meu consentimento a qualquer momento, sem que isto leve a qualquer penalidade.

Florianópolis, 6 de outubro de 2014.

Nome Completo: \_\_\_\_\_

Assinatura: \_\_\_\_\_

## ANEXO II – AUTOAVALIAÇÃO PESSOAL FINANCEIRA

### Auto Avaliação Pessoal Financeira:

Nome: \_\_\_\_\_

Data: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

De 0% a 100%, avalie seus resultados pessoais nos itens abaixo, com relação à sua vida financeira.		
	<b>Autoavaliação</b>	<b>%</b>
<b>1</b>	Estou satisfeito com minha vida financeira?	
<b>2</b>	Costumo estabelecer metas financeiras, planejar e atingir essas metas?	
<b>3</b>	Tenho total controle do meu orçamento pessoal e familiar?	
<b>4</b>	Costumo obter um saldo mensal positivo, isto é, ganhar mais do que gasto?	
<b>5</b>	Sei o que me motiva e me satisfaz quando o assunto é dinheiro?	
<b>6</b>	Gosto de conversar sobre dinheiro e finanças?	
<b>7</b>	Sou capaz de reconhecer hábitos e comportamentos que não produzem bons resultados financeiros em minha vida? Entendo suas consequências negativas e aceito a responsabilidade de mudá-los?	

### Complete as frases:

Quando você pensa em dinheiro, vê o dinheiro como um...	
Seu principal temor com relação ao dinheiro é...	

### Se fosse dar um nome para sua vida financeira HOJE, ela se chamaria:

--

### ANEXO III – AVALIAÇÃO DO ESTUDO E PESQUISA

O estudo se propôs a verificar a eficácia do método Sociodrama na identificação do perfil financeiro de indivíduos, a partir da teoria do Núcleo do Eu.

<b>Avaliação do Estudo</b>	
Você acredita que o método é eficaz para identificação do perfil financeiro e autoconhecimento?	
Por que valeu a pena participar dos encontros?	
Quais resultados você obteve em participar deste programa sobre Identidade Financeira?	

<b>Pesquisa</b>	
Você recomendaria esse método em grupo para outras pessoas? Por quê?	