

A INFLUÊNCIA DOS TRAÇOS DE PERSONALIDADE NA GESTÃO FINANCEIRA PESSOAL

Eloisa Souza Duca

Email: eloisa.educacional@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0009-0008-1009-5839>

Bacharel em Administração pelo Centro Universitário Adventista de Ensino do Nordeste (UNIAENE) e graduanda em Ciências Contábeis pela mesma instituição. Possui experiência em administração, recuperação de crédito, marketing, gestão e empreendedorismo, e atua como tesoureira escolar.

Társila do Carmo Santos Silva

Email: tarsilcarmo@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0009-0009-7530-6075>

Bacharel em Administração pelo Centro Universitário Adventista de Ensino do Nordeste (UNIAENE). Graduanda em Ciências Contábeis. Sua trajetória acadêmica inclui estudos relacionados à gestão financeira e ao comportamento nas decisões financeiras.

Kézia Ferreira Campos

Email: kezia.campos@adventista.edu.br

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8795-3992>

Doutoranda em Educação pelo Centro Universitário Adventista de São Paulo (Unasp). Mestre em Administração pela Universidade Federal da Bahia (UFBA). Professora, pesquisadora e gestora no Uniaene.

RESUMO

Este Trabalho de Conclusão de Curso analisa de que forma os traços de personalidade influenciam as decisões financeiras individuais e a gestão de recursos pessoais. Com base no modelo dos Cinco Grandes Fatores de Personalidade (Big Five), a pesquisa utilizou o questionário BFI-44 e entrevistas semiestruturadas aplicadas a funcionários técnicos de uma instituição de ensino superior no Recôncavo Baiano. A metodologia qualitativa e descritiva permitiu compreender a relação entre traços de personalidade e comportamentos financeiros cotidianos. Os resultados indicaram que a conscienciosidade e a amabilidade estão associadas ao controle e planejamento financeiro, enquanto extroversão e neuroticismo se relacionam à impulsividade e às decisões emocionais. A abertura à experiência demonstrou curiosidade e busca por aprendizado financeiro, embora ainda com insegurança na aplicação prática. Conclui-se que os traços de personalidade influenciam significativamente o modo como os indivíduos administram seus recursos e que a educação financeira personalizada, associada à inteligência

emocional, pode favorecer escolhas econômicas mais conscientes e sustentáveis. O estudo contribui para o desenvolvimento de estratégias educacionais que integrem aspectos técnicos e psicológicos, fortalecendo a autonomia e a responsabilidade financeira.

Palavras-chave: Personalidade. Finanças pessoais. Comportamento econômico. Educação financeira. Big Five.

ABSTRACT

This undergraduate thesis analyzes how personality traits influence individual financial decisions and the management of personal resources. Based on the Big Five Personality Model, the study applied the BFI-44 questionnaire and semi-structured interviews to technical staff members of a higher education institution located in the *Recôncavo Baiano* region, Brazil. The qualitative and descriptive approach enabled a deeper understanding of the relationship between personality factors and everyday financial behavior. The results revealed that conscientiousness and agreeableness are associated with financial control and planning, while extraversion and neuroticism are linked to impulsivity and emotionally driven decisions. Openness to experience demonstrated curiosity and a willingness to learn about financial management, though participants showed insecurity when applying this knowledge in practice. The findings indicate that personality traits significantly influence the way individuals handle their financial resources. Furthermore, personalized financial education, combined with emotional intelligence, may foster more conscious and sustainable economic choices. This research contributes to the development of educational strategies that integrate technical and psychological aspects, reinforcing financial autonomy and responsibility.

Keywords: Personality. Personal finance. Economic behavior. Financial education. Big Five.

INTRODUÇÃO

Nos últimos anos, observa-se um aumento significativo na oferta de cursos, aplicativos e conteúdos direcionados à educação financeira no Brasil. Contudo, os índices de inadimplência e descontrole orçamentário permanecem elevados. Dados do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil, 2018) apontam que 46% da população não realiza o controle de seu orçamento, enquanto 74% indicam o dinheiro como sua principal preocupação, superando temas como saúde e família. Esses indicadores revelam que, apesar do maior acesso à informação, a aplicação prática dos conhecimentos adquiridos ainda encontra barreiras relevantes.

Entre os fatores que contribuem para essa discrepância, se destaca a atenção insuficiente à origem das crenças e personalidades financeiras, elementos formados a partir de valores culturais, experiências familiares e características individuais. No contexto brasileiro, a

compreensão dessas influências ainda é recente, embora exerça papel determinante nos padrões de consumo, poupança e planejamento (Cruz & Carvalho, 2022).

O estudo pretende contribuir para a formulação de estratégias de educação financeira que, ao integrarem dimensões técnicas, emocionais e culturais, promovam a internalização de práticas econômicas mais conscientes, críticas e socialmente responsáveis (Lusardi e Mitchell, 2014). No Recôncavo Baiano, observa-se que parte significativa da população ainda enfrenta dificuldades para gerir seus recursos de forma eficiente. Esse cenário também se reflete no ambiente acadêmico, onde estudantes e profissionais, mesmo tendo acesso a informações sobre finanças, demonstram fragilidades no controle de gastos, no planejamento e na formação de hábitos econômicos saudáveis.

Na instituição pesquisada, constata-se que, além dos desafios comuns à juventude universitária, como a instabilidade de renda e as demandas acadêmicas, existem também influências culturais, familiares e comportamentais que moldam as decisões financeiras desses indivíduos. Tal cenário nos levou a questionar quais fatores poderiam influenciar diretamente o sucesso ou a ineficácia na administração financeira individual. Essas particularidades sugerem que a simples transmissão de conteúdos técnicos não é suficiente para promover mudanças consistentes no comportamento econômico. É necessário compreender os aspectos subjetivos que sustentam essas escolhas (Kahneman, 2012; Thaler, 2015).

Diante desse contexto, surge a questão: De que forma as crenças financeiras e as características de personalidade influenciam as decisões financeiras individuais e a gestão de recursos pessoais?

Acredita-se que este estudo possa contribuir significativamente para o desenvolvimento de estratégias mais eficazes de educação financeira comportamental, proporcionando um entendimento mais amplo sobre os fatores que impactam a gestão de recursos pessoais. Além disso, ao identificar padrões nas formas de influência das crenças e personalidades, busca-se oferecer subsídios que auxiliem indivíduos e instituições a fomentar práticas mais conscientes e sustentáveis.

FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

1. GESTÃO FINANCEIRA PESSOAL

De acordo com Gitman (2010), a administração financeira pessoal envolve equilibrar o consumo presente com o planejamento futuro, garantindo sustentabilidade econômica

individual. Já Assaf Neto (2020) acrescenta que a gestão de recursos deve considerar a valorização patrimonial e o controle de riscos, de modo a promover estabilidade financeira.

Segundo Santos e Silva (2018), a educação financeira é uma ferramenta essencial para o exercício da autonomia e da responsabilidade sobre o orçamento pessoal, servindo como base para decisões econômicas mais racionais. Essa visão corrobora Oliveira e Silva (2012), ao afirmarem que uma educação financeira eficaz deve considerar o contexto social e cultural do indivíduo, e não apenas a técnica de controle financeiro.

2. FINANÇAS COMPORTAMENTAIS

O campo das Finanças Comportamentais busca compreender como emoções, crenças e vieses cognitivos interferem na tomada de decisão econômica. Kahneman (2012) explica que grande parte das decisões financeiras é tomada de forma intuitiva, sujeita a erros sistemáticos. Tversky e Kahneman (1974) introduziram o conceito de heurísticas cognitivas, mostrando como atalhos mentais influenciam percepções de risco.

Para Thaler (2015), a economia comportamental demonstra que fatores psicológicos, como impulsividade ou medo, podem afastar indivíduos de escolhas racionais.

Segundo Shefrin e Statman (2000), as decisões de investimento muitas vezes se baseiam mais em emoção do que em lógica.

Benartzi e Thaler (2004) apontam que programas de poupança baseados em insights comportamentais aumentam a disciplina financeira.

3. TRAÇOS DE PERSONALIDADE (MODELO BIG FIVE)

O modelo dos Cinco Grandes Fatores de Personalidade (OCEAN) proposto por Costa e McCrae (1992) e expandido por Goldberg (1993) classifica a personalidade humana em cinco dimensões: Abertura a experiência, Conscienciosidade, Extroversão, Amabilidade e Neuroticismo.

John e Srivastava (1999) destacam que esses traços explicam padrões consistentes de comportamento, permitindo compreender como características psicológicas individuais influenciam hábitos financeiros.

Pesquisas indicam que indivíduos com alta conscienciosidade tendem a ter maior controle orçamentário e propensão ao planejamento, enquanto altos níveis de neuroticismo podem gerar ansiedade e decisões impulsivas (Nyhus & Webley, 2001; Tang & Baker, 2016).

4. TOMADA DE DECISÃO FINANCEIRA

A tomada de decisão é influenciada tanto por fatores cognitivos quanto emocionais. Simon (1997) propôs o conceito de racionalidade limitada, segundo o qual as pessoas decidem com base em informações incompletas e percepções subjetivas.

Gigerenzer (2000) acrescenta que heurísticas simples podem ser úteis para lidar com ambientes complexos, e Payne, Bettman e Johnson (1993) defendem que as decisões financeiras são adaptativas e variam conforme o contexto e as pressões externas.

5. EDUCAÇÃO FINANCEIRA E INTELIGÊNCIA EMOCIONAL

Lusardi e Mitchell (2014) argumentam que a alfabetização financeira é um fator essencial para o bem-estar econômico no longo prazo.

Goleman (1995) e Mayer e Salovey (1997) afirmam que a inteligência emocional afeta diretamente a forma como os indivíduos lidam com o dinheiro, influenciando autocontrole, tolerância ao risco e capacidade de planejamento.

Seabra (2015) complementa que integrar educação financeira e inteligência emocional amplia a capacidade de planejamento e a sustentabilidade das decisões econômicas.

METODOLOGIA

O presente estudo caracteriza-se como uma pesquisa descritiva de abordagem qualitativa e quantitativa (mista), uma vez que buscou compreender e interpretar de que forma os traços de personalidade influenciam o comportamento financeiro pessoal dos participantes, considerando tanto aspectos subjetivos quanto dados mensuráveis. De acordo com Gil (2019), a pesquisa descritiva visa observar, registrar, analisar e correlacionar fatos ou fenômenos sem interferir neles, buscando identificar padrões de comportamento. A combinação de métodos qualitativos e quantitativos permite a obtenção de uma compreensão mais ampla do fenômeno estudado, articulando percepções individuais e dados numéricos.

Foram utilizados dois instrumentos para a coleta de dados: o questionário BFI-44 (Big Five Inventory) e uma entrevista semiestruturada elaborada pelas autoras. O BFI-44 é um inventário de personalidade composto por quarenta e quatro afirmações, agrupadas em cinco dimensões: Abertura à Experiência, Conscienciosidade, Extroversão, Amabilidade e Neuroticismo. Cada item é avaliado em uma escala do tipo Likert, variando de 1 (discordo

totalmente) a 5 (concordo totalmente), o que permite quantificar o grau de concordância dos participantes em relação às afirmações. A Escala Likert, originalmente desenvolvida por Rensis Likert (1932), é amplamente reconhecida por sua eficácia na mensuração de atitudes, percepções e comportamentos. Conforme afirmam Martins e Theóphilo (2016) e Silva e

Menezes (2021), seu uso é adequado em pesquisas que envolvem constructos subjetivos, pois permite converter opiniões em dados numéricos passíveis de análise estatística. Além disso, Pimentel (2018) e Cunha e Ferreira (2018) destacam sua clareza de aplicação e confiabilidade psicométrica em estudos nas áreas humanas e sociais.

A entrevista semiestruturada, por sua vez, teve como objetivo aprofundar a compreensão qualitativa das percepções dos participantes sobre sua relação com o dinheiro, hábitos de consumo e planejamento financeiro (Guazi, 2021). O roteiro de perguntas encontra-se disponível no Apêndice A.

A primeira etapa da coleta de dados foi realizada totalmente online (questionário BFI-44, Apêndice B), e a segunda presencialmente e online (entrevista), mediante agendamento prévio com cada participante. Os participantes foram selecionados de maneira aleatória pelo Departamento de Recursos Humanos da instituição, que disponibilizou a lista de colaboradores aptos a participar da pesquisa. O questionário BFI-44 foi aplicado por meio da plataforma Google Forms, no período de 14 a 26 de outubro de 2025, totalizando 12 dias de coleta. Todos os dados foram tratados de forma confidencial, com identificação codificada dos participantes (P1 a P20). Após a aplicação do questionário, as respostas foram organizadas em planilha eletrônica e submetidas a tratamento estatístico descritivo.

Para cada um dos 20 participantes, foi calculada a soma dos pontos obtidos em cada dimensão da personalidade. Considerando que cada item possui pontuação máxima de 5 pontos, determinou-se a pontuação total possível multiplicando-se o número de questões de cada dimensão pelo valor máximo da escala. Por exemplo, o fator Extroversão, composto por 8 questões, possui pontuação máxima de 40 pontos ($8 \times 5 = 40$). Em seguida, as pontuações foram convertidas em valores percentuais, aplicando-se a seguinte fórmula: (Pontuação obtida $\times$ 100)

$\div$ Pontuação máxima do grupo. Assim, para o Participante 1 (P1), que obteve 26 pontos em Extroversão, o resultado correspondeu a 65% de pontuação relativa. Esse procedimento foi aplicado a todos os participantes e dimensões do BFI-44, permitindo a padronização dos resultados e facilitando comparações entre os diferentes traços de personalidade.

Já as entrevistas foram realizadas nos dias 30 e 31 de outubro de 2025, de forma online, através do Google Meet, e presencialmente no ambiente de trabalho dos participantes,

utilizando-se um gravador para registro das falas, a fim de possibilitar a posterior transcrição fiel das respostas. A entrevista foi conduzida de forma individual, com duração média de 20 a 30 minutos (Apêndice A).

As entrevistas foram analisadas com base na análise de conteúdo proposta por Bardin (2011), buscando identificar categorias temáticas relacionadas aos hábitos financeiros e aos fatores psicológicos presentes nos relatos.

A pesquisa foi conduzida em conformidade com os princípios éticos que regulamentam estudos com seres humanos nas ciências sociais e humanas. Todos os participantes foram informados sobre os objetivos da pesquisa, a confidencialidade das informações e o direito de desistir a qualquer momento. A pesquisa foi aprovada pelo Comitê de Ética em Pesquisa do Uniaene, sob o número CAAE: 91563725.3.0000.0042. As entrevistas foram realizadas apenas após a leitura e assinatura do Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE), garantindo o respeito aos direitos individuais e o sigilo das informações pessoais.

A primeira fase permitiu mapear as diferentes dimensões da personalidade: extroversão, amabilidade, conscienciosidade, neuroticismo e abertura à experiência e serviu como base para a seleção dos participantes da segunda etapa. A amostra da segunda etapa foi composta por cinco dos 20 colaboradores técnico-administrativos de uma instituição de ensino superior localizada no Recôncavo Baiano, participantes da primeira etapa. A escolha dos participantes deu-se por amostragem intencional, considerando o interesse em analisar indivíduos com vivências distintas no contexto organizacional e financeiro. Os critérios de inclusão foram: possuir vínculo ativo com a instituição, disponibilidade para participar voluntariamente da entrevista e responder integralmente ao questionário proposto, além de apresentar maior pontuação em um dos traços identificados. O questionário foi utilizado como etapa inicial de seleção dos participantes. Entretanto, a classificação final dos perfis de personalidade considerados na análise foi definida a partir das características comportamentais percebidas nas entrevistas, buscando maior coerência entre o relato dos participantes e a interpretação dos dados qualitativos.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Os resultados indicam que o traço de Abertura à Experiência (35%) foi o mais

predominante entre os 20 participantes da primeira etapa, revelando perfis criativos e abertos a novas ideias. Em seguida aparecem Amabilidade (28%), Extroversão (27%) e Conscienciosidade (27%), mostrando equilíbrio entre aspectos sociais e organizacionais. O Neuroticismo (25%) foi o menos presente, sugerindo maior estabilidade emocional no grupo. Tais achados sugerem que os participantes tendem a valorizar organização, responsabilidade e empatia nas relações interpessoais, refletindo comportamentos financeiros mais prudentes e cooperativos (Costa & McCrae, 1992; Goldberg, 1993). **TRAÇOS DE PERSONALIDADE E COMPORTAMENTO FINANCEIRO**

Embora o critério de escolha para a segunda etapa tenha sido de maior pontuação em um dos traços de personalidade, identificado na primeira etapa, a análise das entrevistas permitiu observar comportamentos e percepções que contribuíram para a interpretação do traço predominante de cada participante, assim determinou-se a personalidade para análise de acordo com a descrição de comportamento realizada por Costa e McCrae (1992), sinalizando que todos os indivíduos apresentam traços de todas as personalidades e que o comportamento determina o traço predominante.

a. Conscienciosidade: O indivíduo com alto nível de conscienciosidade demonstrou forte propensão ao planejamento financeiro, controle de despesas e organização orçamentária. As falas evidenciaram disciplina e preocupação com metas de longo prazo.

“Eu não sei em qual vez, acho que talvez eu conseguiria não economizar, porque eu faço o planejamento, a gente tem o planejamento do orçamento de casa.” (E5).

Esse comportamento sustenta os estudos de Nyhus e Webley (2001) e Tang & Baker (2016), que relacionam a conscienciosidade à capacidade de poupança e à busca por estabilidade financeira.

b. Amabilidade: O entrevistado com maior traço mostrou um comportamento financeiro pautado pela solidariedade e disposição em ajudar familiares e amigos, mesmo que isso, às vezes, compromettesse o próprio orçamento. Conforme Goleman (1995), esse traço reflete uma tendência à empatia e à harmonia social, que pode se traduzir tanto em apoio financeiro quanto em vulnerabilidade emocional frente a pedidos externos.

“E eu penso muito nas outras pessoas, por exemplo. Tentar ajudar o máximo, entendeu? Por isso que às vezes eu penso mais nos outros que em mim mesmo. Então eu penso muito nisso.” (E1)

c. Abertura à experiência: Este traço esteve associado à curiosidade e ao interesse por aprender sobre finanças. Participantes com alta abertura relataram buscar sobre

investimentos, mas ainda apresentaram certa insegurança para colocar em prática o que aprendem. Essa tendência é confirmada por John e Srivastava (1999), que descrevem a abertura como um traço voltado à aprendizagem e inovação.

“Acredito que o que me dá mais segurança seja a questão dos meus investimentos pessoais, não a questão de emprego ou algo do tipo, porque isso não é tão seguro. Acredito que, com o passar do tempo, a gente vai estar fazendo alguns investimentos.” (E2)

d. Extroversão: Entre os respondentes com maior extroversão, observou-se um padrão de consumo socializado, marcado por gastos em lazer e experiências coletivas. Um entrevistado mencionou:

“Quando ganho um dinheiro extra, penso em gastar. Se você não gasta, você não ganha.”

(E3).

Esse comportamento confirma as observações de Thaler (2015) e Kahneman (2012) sobre a influência das emoções e da busca por prazer imediato nas decisões financeiras.

e. Neuroticismo: O participante selecionado com alto neuroticismo apresentou maior ansiedade em relação ao dinheiro e tendência a decisões impulsivas, como compras repentinas para aliviar tensões.

“O que mais me dificulta é controlar os gastos com comida. Eu acabo gastando demais com isso, principalmente quando é algo que eu gosto muito. Então, se eu tivesse que apontar uma dificuldade, seria justamente evitar gastar em excesso com comidas e prazeres pessoais.” (E4).

Segundo Mayer e Salovey (1997), indivíduos emocionalmente instáveis tendem a apresentar dificuldade em lidar com o estresse financeiro, o que pode comprometer a capacidade de planejamento e poupança.

A análise demonstrou que os traços de personalidade influenciam diretamente a forma como os indivíduos assimilam e aplicam conhecimentos de educação financeira. Pessoas mais abertas e conscientes tendem a absorver melhor conteúdos teóricos e aplicá-los de maneira prática. Já os mais extrovertidos e emocionalmente instáveis encontram dificuldades em manter constância nas estratégias de controle financeiro (Lusardi & Mitchell, 2014).

Essa constatação reforça a importância de políticas educacionais que integrem inteligência emocional e educação financeira, de modo a adaptar o ensino às características individuais de personalidade (Seabra, 2015). Os resultados apontam que programas de capacitação que considerem aspectos psicológicos têm maior potencial de promover mudanças

reais e duradouras nos comportamentos econômicos.

CONCLUSÃO

O presente estudo teve como objetivo compreender como os traços de personalidade e as crenças financeiras influenciam as decisões econômicas individuais e a gestão de recursos pessoais. A partir da análise dos dados obtidos pelo questionário BFI-44 e pela entrevista semiestruturada foi possível constatar que os traços de personalidade exercem influência significativa sobre o comportamento financeiro, ainda que não tenha sido identificada correspondência direta e totalmente consistente entre o traço predominante apontado pelo instrumento e as práticas de gestão financeira relatadas, evidenciando que as decisões econômicas também são sustentadas por aspectos subjetivos, crenças formadas ao longo da vida e pelo contexto social e cultural dos participantes.

Compreender os aspectos psicológicos e comportamentais é essencial para promover estratégias de educação financeira personalizadas, que respeitem as diferenças de perfil e favoreçam uma relação mais saudável com o dinheiro.

Como contribuição prática, esta pesquisa reforça a necessidade de desenvolver programas de educação financeira que considerem os traços de personalidade como variáveis determinantes na formação de hábitos econômicos. Recomenda-se que futuras investigações ampliem a amostra, permitindo a generalização dos resultados.

REFERÊNCIAS

- ASSAF NETO, Alexandre. **Finanças corporativas e valor**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2020.
- BARDIN, Laurence. **Análise de conteúdo**. Lisboa: Edições 70, 2011.
- BENARTZI, Shlomo; THALER, Richard H. Behavioral Economics and the Psychology of Saving: Principles and Evidence. **Journal of Economic Perspectives**, v. 12, n. 3, p. 47–68, 1998.
- COSTA, Paul T.; MCCRAE, Robert R. **Revised NEO Personality Inventory (NEO-PI-R) and NEO Five-Factor Inventory (NEO-FFI) Professional Manual**. Odessa, FL: Psychological Assessment Resources, 1992.
- CUNHA, Maria Isabel da; FERREIRA, André Luiz. A utilização da escala Likert em pesquisas nas ciências humanas: vantagens e limitações. **Revista Educação e Linguagem**, v. 23, n. 2, p. 45–60, 2018.

- GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2019.
- GUAZI, T. S. Diretrizes para o uso de entrevistas semiestruturadas em investigações científicas. **Revista de Pesquisa Interdisciplinar**, Boa Vista, v. 1, n. 1, p. 1–15, 2021.
- GOLDBERG, Lewis R. The structure of phenotypic personality traits. **American Psychologist**, v. 48, n. 1, p. 26–34, 1993.
- JOHN, Oliver P.; SRIVASTAVA, Sanjay. The Big Five Trait Taxonomy: History, Measurement, and Theoretical Perspectives. In: PERVIN, L. A.; JOHN, O. P. (Org.). **Handbook of Personality: Theory and Research**. 2. ed. New York: Guilford Press, 1999. p. 102–138.
- KAHNEMAN, Daniel. **Rápido e devagar: duas formas de pensar**. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.
- LIKERT, Rensis. A Technique for the Measurement of Attitudes. **Archives of Psychology**, v. 22, n. 140, p. 1–55, 1932.
- LUSARDI, Annamaria; MITCHELL, Olivia S. The economic importance of financial literacy: theory and evidence. **Journal of Economic Literature**, v. 52, n. 1, p. 5–44, 2014.
- MARTINS, Gilberto de Andrade; THEÓPHILO, Carlos Renato. **Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2016.
- PIMENTEL, Ana. A escala Likert como instrumento de pesquisa nas ciências sociais: vantagens e limitações. **Revista Eletrônica de Educação**, v. 12, n. 1, p. 252–273, 2018.
- SEABRA, Carla Vargas. Educação financeira e inteligência emocional: um estudo exploratório. **Revista Brasileira de Educação Financeira**, v. 1, n. 2, p. 45–59, 2015.
- SILVA, Edna Lúcia da; MENEZES, Estera Muszkat. **Metodologia da pesquisa e elaboração de dissertação**. 8. ed. Florianópolis: UFSC, 2021.
- SIMON, Herbert A. **Administrative behavior**. 4. ed. New York: Free Press, 1997.
- THALER, Richard H.; SUNSTEIN, Cass R. **Nudge: o empurrão para a escolha certa**. Rio de Janeiro: Objetiva, 2009.
- TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel. Judgment under uncertainty: heuristics and biases. **Science**, v. 185, n. 4157, p. 1124–1131, 1974.

APÊNDICE A: ROTEIRO DA ENTREVISTA SEMIESTRUTURADA

Objetivo: compreender a relação entre traços de personalidade e práticas de gestão financeira pessoal.

As entrevistas foram realizadas individualmente, com base nas perguntas apresentadas a seguir, permitindo identificar percepções, crenças e comportamentos relacionados às finanças pessoais.

1. Quando você pensa no seu futuro financeiro, o que te dá mais segurança e o que te preocupa?

Interpretação:

Segurança em planejamento: Conscienciosidade alta Preocupações excessivas: Neuroticismo alto

Segurança baseada em inovação, criatividade: Abertura alta Foco em apoio de outras pessoas: Amabilidade alta

2. Você costuma conversar com outras pessoas sobre suas decisões financeiras? Com que frequência?

Interpretação:

Sim, frequentemente: Extroversão, Amabilidade alta (busca opiniões) Raramente: Introversão, Autonomia (alta Abertura ou Conscienciosidade) Apenas em situações críticas: possível Neuroticismo

3. O que é mais difícil para você: economizar, planejar ou resistir a gastar com coisas que gosta?

Interpretação:

Economizar: possível baixa Conscienciosidade, ou alta Extroversão Planejar: dificuldade organizacional (baixa Conscienciosidade)

Resistir a gastar: possível traço impulsivo, Extroversão alta ou Neuroticismo (compensação emocional)

4. Quando você ganha um dinheiro extra, qual é sua primeira reação? Interpretação:

Guardar: Conscienciosidade alta

Gastar com lazer/prazer: Extroversão, Abertura Ajudar alguém: Amabilidade alta

Ficar ansioso sobre como usar: Neuroticismo

5. Você cresceu em um ambiente onde se falava sobre dinheiro? Como isso te influenciou?

Interpretação:

Ajuda a entender a formação de crenças financeiras e possíveis conexões com traços aprendidos (Amabilidade, Conscienciosidade, etc.).

6. O que significa “sucesso financeiro” para você? Interpretação:

Respostas voltadas a segurança e estabilidade: Conscienciosidade.

Respostas sobre liberdade e experiências: Abertura ou Extroversão. Respostas voltadas a ajudar a família ou comunidade: Amabilidade.

APÊNDICE B: QUESTIONÁRIO BFI-44 (BIG FIVE INVENTORY)

O **BFI-44** (*Big Five Inventory*) é um instrumento psicométrico desenvolvido para mensurar os cinco principais traços de personalidade humana: Abertura a experiência, Conscienciosidade, Extroversão, Amabilidade e Neuroticismo, segundo **John e Srivastava (1999)**.

O questionário contém **44 afirmações**, avaliadas em escala de 1 a 5 (1 = discordo totalmente, 5 = concordo totalmente), e deve ser aplicado de forma confidencial.

QUESTÕES SEPARADAS POR AGRUPAMENTO EXTROVERTIDO

1. Fala muito
2. Guarda seus pensamentos para si
3. Tem muita energia
4. Torna as coisas mais animadas
5. Tende a ser quieto(a)
6. Tem uma boa e forte personalidade
7. É meio tímido(a)
8. É extrovertido(a); gosta de estar com outras pessoas AMABILIDADE
9. Nota os pontos fracos das outras pessoas
10. É prestativo(a) e não egoísta com os outros
11. Começa discussões com os outros
12. Perdoa os outros com facilidade
13. Geralmente confia nas pessoas
14. Pode ser frio(a) e distante com os outros
15. É gentil e atencioso(a) com quase todos
16. Às vezes é rude com os outros
17. Gosta de cooperar; acompanha os outros CONSCIENCIOSIDADE
18. Faz as coisas com cuidado e completamente

19. Pode ser meio descuidado(a)
20. É um(a) bom(boa) trabalhador(a)
21. Não é muito organizado(a)
22. Tende a ser preguiçoso(a)
23. Continua trabalhando até terminar as coisas
24. Faz as coisas rápido e com cuidado
25. Faz planos e os segue
26. Tem dificuldade em manter a atenção NEUROTICISMO
27. Está triste, deprimido(a)
28. É relaxado(a), lida bem com o estresse
29. Pode ser tenso(a); nem sempre é tranquilo(a)
30. Se preocupa muito
31. Não se abala com facilidade; é estável
32. Pode ser instável emocionalmente
33. Fica calmo(a) em situações difíceis
34. Fica nervoso(a) com facilidade ABERTURA A EXPERIÊNCIA
35. É original, cria novas ideias
36. É curioso(a) sobre muitas coisas

37. É inteligente; pensa bastante
38. Tem uma boa e ativa imaginação
39. É criativo(a) e inventivo(a)
40. Gosta de experiências artísticas e criativas
41. Gosta de trabalhos repetitivos
42. Gosta de pensar e brincar com ideias
43. Não gosta de coisas artísticas (peças, música)
44. Sabe muito sobre arte, música e livros

ANEXO A: TABELA DE RESULTADOS GERAIS DO BFI-44

A tabela a seguir apresenta o resultado médio dos traços de personalidade dos participantes da pesquisa, obtidos por meio do questionário BFI-44.

ID	SCORE TOTAL									
	EXTROVERSÃO		AMABILIDADE		CONSCIENCIOSIDADE		NEUROTICISMO		ABERTURA A EXPERIENCIA	
	Pontuação	Percentual	Pontuação	Percentual	Pontuação	Percentual	Pontuação	Percentual	Pontuação	Percentual
P1	26	65	27	60	25	55,6	27	67,5	33	66
P2	33	82,5	30	66,7	29	64,4	27	67,5	32	64
P3	26	65	28	62,2	26	57,8	24	60	34	68
P4	30	75	30	66,7	29	64,4	21	52,5	32	64
P5	27	67,5	31	68,9	21	46,7	25	62,5	37	74
P6	28	70	29	64,4	26	57,8	24	60	35	70
P7	30	75	29	64,4	30	66,7	21	52,5	33	66
P8	25	62,5	26	57,8	29	64,4	26	65	35	70
P9	29	72,5	28	62,2	23	51,1	28	70	40	80
P10	26	65	28	62,2	27	60,0	26	65	34	68
P11	23	57,5	25	55,6	24	53,3	22	55	32	64
P12	30	75	30	66,7	26	57,8	28	70	33	66
P13	26	65	27	60,0	28	62,2	26	65	36	72
P14	26	65	26	57,8	30	66,7	29	72,5	36	72
P15	26	65	29	64,4	26	57,8	27	67,5	32	64
P16	26	65	23	51,1	29	64,4	20	50	36	72
P17	25	62,5	24	53,3	24	53,3	25	62,5	31	62
P18	28	70	27	60,0	24	53,3	25	62,5	40	80
P19	26	65	27	60,0	33	73,3	22	55	31	62
P20	30	75	26	57,8	26	57,8	24	60	41	82