

## EMOÇÕES E TOMADA DE DECISÃO FINANCEIRA INDIVIDUAL: UMA REVISÃO SISTEMÁTICA DA LITERATURA

Hyres Rossana Teles Silva – Mestranda em Administração – Universidade Federal de Sergipe (UFS) – [hyresteles@gmail.com](mailto:hyresteles@gmail.com)

Abimael Magno do Ouro Filho – Universidade Federal de Sergipe (UFS) – [abimaelmagno@academico.ufs.br](mailto:abimaelmagno@academico.ufs.br)

**RESUMO:** Esta pesquisa analisou como as emoções influenciam a tomada de decisão financeira individual. A revisão sistemática foi realizada na base Wiley Online Library, com filtros de acesso aberto e área temática de negócios e gestão. Após aplicação dos critérios de inclusão e exclusão, 2.002 artigos foram triados em duas etapas — leitura de títulos e resumos, seguida da leitura integral — resultando em 26 estudos elegíveis. Os achados foram organizados em quatro eixos: (i) processos cognitivos e heurísticos; (ii) emoções e processos afetivos; (iii) fatores individuais; e (iv) educação financeira, poupança e motivação. Evidências indicam que vieses como comportamento de manada, aversão à perda e contabilidade mental, associados a estados emocionais, moldam percepções de risco e escolhas de consumo, poupança e investimento. Além disso, emoções positivas e negativas afetam o julgamento de modo distinto, enquanto a regulação emocional favorece decisões equilibradas. Fatores como personalidade, idade, gênero e valores pessoais modulam a vulnerabilidade a vieses. Intervenções que combinam educação financeira, motivação e estratégias de debiasing contribuem para escolhas mais conscientes e redução de impulsividade.

**Palavras-chave:** educação financeira; emoções; decisão financeira; finanças comportamentais; heurísticas.

## 1 INTRODUÇÃO

Historicamente, as emoções eram vistas como fatores que comprometiam a racionalidade, sendo associadas a desvios em relação a decisões consideradas puramente lógicas (Kahneman, 2011) e com acesso completo às informações (Thaler; Sunstein, 2003). No entanto, pesquisas contemporâneas vêm demonstrando que fatores emocionais são centrais nos processos decisórios, inclusive nas escolhas financeiras (Lerner *et al.*, 2015).

O campo das finanças comportamentais emergiu justamente a partir do reconhecimento de que as decisões econômicas não ocorrem de forma neutra ou inteiramente racional, mas são atravessadas por experiências subjetivas, estados afetivos e limitações cognitivas (Barrett, 2017). Emoções como medo, culpa, entusiasmo, ansiedade e raiva têm se mostrado relevantes para a forma como os indivíduos percebem riscos, avaliam cenários e atribuem valor a alternativas de escolha (Adolphs, 2021), funcionando como filtros que afetam memória, atenção e julgamento (Mayiwar; Hærem,T; Løhre, E., 2024).

A pandemia da COVID-19 acentuou a percepção de que contextos emocionais impactam intensamente o comportamento financeiro, no que se refere a situações marcadas pela incerteza e pelo medo de perdas (Talwar *et al.* 2021). Estudos apontaram que, diante de crises, investidores e consumidores tendem a agir de forma impulsiva, priorizando o alívio emocional imediato em detrimento de análises racionais de longo prazo (Elkind *et al.*, 2022). Essa dinâmica confirma que decisões financeiras são mediadas por reações afetivas e não apenas por cálculos de custo-benefício (Schumacher; Keck; Tang, 2020).

Embora os avanços teóricos e empíricos tenham ampliado a compreensão sobre o papel das emoções nas decisões econômicas, ainda há carência de estudos que integrem esses achados de forma sistemática e organizada (Atanasiu; Wickert; Khapova, 2025). A produção científica sobre o tema é rica, mas dispersa em diferentes abordagens, variando em métodos, populações e objetos de estudo (Danahy *et al.*, 2024). Essa diversidade, embora vultosa, dificulta a consolidação de um modelo explicativo mais robusto sobre como as emoções influenciam o comportamento financeiro (Núñez-Letamendia; Sánchez-Ruiz; Silva, 2024).

Diante disso, esta pesquisa propõe uma revisão sistemática da literatura publicada entre 2016 e 2025, com o objetivo de responder à seguinte questão: **Como as emoções exercem influência sobre a tomada de decisão financeira individual?** A revisão foi conduzida com base em critérios metodológicos rigorosos, visando sintetizar os principais achados sobre o tema, identificar lacunas, convergências e possibilidades de aprofundamento teórico (Botelho; Cunha; Macedo, 2011).

## 2 EMOÇÕES E SENTIMENTOS: CONCEITOS E CLASSIFICAÇÕES

As emoções podem ser compreendidas como estados mentais de prontidão, ativados por meio da avaliação de eventos externos ou pensamentos internos (Bagozzi; Gopinath; Nyer, 1999). Nesse sentido, verifica-se que a teoria de James-Lange representa uma das primeiras tentativas de explicar a origem das emoções a partir da percepção das alterações fisiológicas que ocorrem no corpo diante de um estímulo emocional (Fadiman; Frager, 2008). Assim, entende-se que os estados emocionais seriam consequência direta da tomada de consciência de reações corporais, como o aumento dos batimentos cardíacos e as mudanças nas expressões faciais (Fadiman; Frager, 2008). Sheth, Mittal e Newman (2001) reforçam essa perspectiva ao indicarem que as emoções se desenvolvem por meio

de uma excitação fisiológica, seguida por uma resposta comportamental e que são compostas por três dimensões interligadas: a fisiológica, a cognitiva e a comportamental.

A distinção entre emoções e sentimentos, embora muitas vezes sutil, é relevante para a compreensão do funcionamento emocional. Embora frequentemente confundidos, emoções e sentimentos não são equivalentes. Emoções correspondem a reações afetivas intensas e breves, ligadas a eventos inesperados ou desejados (Bock; Furtado; Teixeira, 2001), enquanto sentimentos constituem a vivência consciente dessas experiências (Reeve, 2006; Scherer, 2005). Para LeDoux (2007), os sentimentos resultam da representação do estímulo, da evocação de significados e da percepção das alterações corporais, exigindo maior elaboração cognitiva.

A literatura identifica emoções básicas universais — como alegria, tristeza, raiva, surpresa e medo — por sua origem inata e função adaptativa (De Melo, 2005). Essas emoções favorecem a comunicação interpessoal e mobilizam a ação (Martins; Melo, 2008). Estudos recentes mostram ainda que diferentes emoções geram padrões distintos de avaliação de risco: o medo aumenta a percepção de ameaça, enquanto a raiva conduz a julgamentos mais impulsivos e otimistas (Lerner et al., 2015).

Assim, a compreensão das emoções evoluiu de abordagens fisiológicas para modelos integrativos que articulam dimensões cognitivas, sociais e neurológicas. Esse avanço reforça o papel central das emoções na experiência humana e, em especial, nos processos de tomada de decisão financeira e social.

### **3 FINANÇAS E COMPORTAMENTO HUMANO**

A teoria financeira tradicional, baseada na economia neoclássica, pressupõe que os indivíduos são racionais, buscam maximizar sua utilidade e processam informações de forma lógica e completa (Jeung; Schwierien; Herpertz, 2016). Modelos como a Teoria da Utilidade Esperada (Von Neumann; Morgenstern, 1944) e a Hipótese dos Mercados Eficientes (Fama; Malkiel, 1970) reforçam a noção de racionalidade e de eficiência dos mercados (Minella et al., 2017).

Esse paradigma passou a ser questionado a partir da integração entre economia e psicologia, que deu origem às finanças comportamentais. Esse campo sustenta que a racionalidade é limitada, pois os indivíduos recorrem a heurísticas que simplificam escolhas, mas geram distorções conhecidas como vieses cognitivos (Kahneman; Tversky, 1979; Bortoli; Goulart; Campara, 2019). Assim, fatores subjetivos e emocionais também influenciam decisões financeiras (Barros; Felipe, 2015; Birnberg; Ganguly, 2012).

Entre os vieses mais discutidos estão o excesso de confiança, que leva à superestimação de habilidades e à assunção de riscos excessivos (Ben-David; Graham; Harvey, 2007), e a aversão à perda, que torna as perdas psicologicamente mais impactantes que ganhos equivalentes (Kahneman; Tversky, 1979). Ambos distorcem a percepção de risco e afetam a tomada de decisão em investimentos e consumo.

As emoções funcionam como catalisadores desses processos. Elas orientam a forma como os indivíduos interpretam situações financeiras, moldando escolhas de investimento, endividamento e poupança (Oatley; Johnson-Laird, 1987). O endividamento excessivo, por exemplo, afeta não apenas a esfera econômica, mas também a saúde mental e os relacionamentos (Santos; Souza Figueiredo, 2020). A impulsividade e a vulnerabilidade emocional aumentam a propensão ao endividamento (Brasolin, 2017), enquanto baixos níveis de autocontrole favorecem gastos imediatos em detrimento da poupança (Webley; Nyhus, 2001; Mpaata; Koske; Saina, 2023). A alfabetização financeira, por outro lado, contribui para reduzir dívidas e promover

decisões mais conscientes (Agarwal; Chomsisengphet; Liu, 2010; French; Mckillop, 2016).

No campo dos investimentos, a tolerância ao risco e o nível de conhecimento também influenciam os resultados. Indivíduos com maior preparo financeiro tendem a diversificar e avaliar melhor suas opções (Fachrudin, 2016; Mishra, 2018). Traços de personalidade, como autocontrole e estabilidade emocional, favorecem decisões de longo prazo, enquanto ansiedade e pessimismo aumentam a aversão ao risco (Gambetti; Giusberti, 2012, 2019; Shih; Ke, 2014).

Um fenômeno emblemático é a venda por pânico, em que investidores liquidam ativos rapidamente diante de quedas abruptas de preços. Essa reação emocional, observada em diferentes crises, compromete portfólios individuais e pode gerar instabilidade sistêmica (Elkind et al., 2022; Huynh; Xia, 2021; Barberis; Thaler, 2013). Nessas circunstâncias, o medo tende a suplantam análises racionais (Sauer; Kramer, 2022).

Assim, compreender o papel das emoções, dos traços individuais e das limitações cognitivas é fundamental para desenvolver estratégias de educação financeira e políticas que ajudem os indivíduos a tomar decisões mais conscientes e alinhadas com seus objetivos de longo prazo (Ariely et al., 2009; Thaler; Sunstein, 2003).

## 4 METODOLOGIA

Este estudo foi conduzido por meio de uma revisão sistemática integrativa da literatura, abordagem que reúne e avalia criticamente estudos relevantes sobre um tema específico, permitindo a síntese do conhecimento existente (Botelho; Cunha; Macedo, 2011). O caráter sistemático decorre da aplicação de critérios claros de inclusão e exclusão, da busca estruturada em bases científicas e da análise rigorosa das evidências, assegurando transparência e confiabilidade (Souza; Silva; Carvalho, 2010). O aspecto integrativo refere-se à possibilidade de incorporar diferentes tipos de pesquisas — teóricas, empíricas, qualitativas ou quantitativas — a fim de oferecer uma visão abrangente do fenômeno (Mendes; Silveira; Galvão, 2008).



Figura 1. Etapas da Revisão Sistemática Integrativa

Fonte: Adaptado de Botelho, Cunha e Macedo (2011).

A pesquisa foi inicialmente concebida como um único estudo sobre a influência das emoções nas decisões financeiras. Contudo, pela amplitude dos resultados, optou-se por dividi-la em dois artigos complementares:

- **Artigo 1:** decisões financeiras individuais, envolvendo consumo, endividamento, investimentos, traços de personalidade e educação financeira;
- **Artigo 2:** decisões financeiras organizacionais e de consumo coletivo, abrangendo gestão, empreendedorismo e comportamento do consumidor.

Ambos derivam da mesma busca e triagem inicial, mas analisam subconjuntos distintos. A investigação foi realizada na base **Wiley Online Library**, em acesso aberto e na área de negócios e gestão. Os descritores utilizados foram *emotio* OR *feelin* associados a *economi* *behavio*\* OR *financi* *behavio*\* OR *financia* *decisio*\*, no período de 2016 a 2025 (Quadro 1).

Quadro 1. Descritores e Filtros utilizados na pesquisa

Descritores	Filtros
emotio* OR feelin*	2016 até 2025
economi* behavio* OR financi* behavio* OR financia* decisio*	Open access content e business e management

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

Na busca inicial foram encontrados 64.895 artigos. Após a aplicação dos filtros “open access content” e “business e management”, restaram 2.002. A triagem ocorreu em duas etapas: (i) leitura de títulos e resumos para verificar conformidade; e (ii) leitura integral dos textos elegíveis. Como resultado, 26 artigos sobre decisões financeiras individuais compuseram o banco de dados do presente artigo, enquanto outros estudos foram alocados no Artigo 2.

A análise dos textos selecionados seguiu a técnica de análise de conteúdo de natureza descritiva (Bardin, 2011), orientada pelos pressupostos da revisão sistemática da literatura (Galvão; Ricarte, 2019). Essa etapa possibilitou a identificação de categorias temáticas, organizadas em quatro eixos: (i) processos cognitivos e heurísticos; (ii) emoções e processos afetivos; (iii) fatores individuais; e (iv) educação financeira, poupança e motivação.

Dessa forma, a metodologia adotada assegura rigor científico e clareza na interpretação dos resultados, permitindo integrar evidências recentes sobre a influência das emoções na tomada de decisão financeira individual. No apêndice 1, o quadro 2 apresenta os artigos selecionados para este recorte.

## 5. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

A análise dos 26 estudos selecionados revelou um conjunto diversificado de evidências sobre a influência das emoções na tomada de decisão financeira individual. Para organizar os achados e favorecer a compreensão, os resultados foram estruturados em quatro eixos temáticos: (i) processos cognitivos e heurísticos; (ii) emoções e processos afetivos nas decisões financeiras; (iii) fatores individuais, como traços de personalidade, idade e gênero; e (iv) educação financeira, poupança e motivação. Essa divisão não deve ser entendida como categorias estanques, mas como recortes analíticos que possibilitam examinar o fenômeno sob diferentes ângulos. Em vários estudos, os temas se entrelaçam:

fatores individuais, por exemplo, influenciam tanto a suscetibilidade a vieses cognitivos quanto a forma de regular emoções, evidenciando a natureza interconectada da tomada de decisão financeira.

### 5.1 Processos Cognitivos e Heurísticos

Um primeiro conjunto de estudos reunidos nesta categoria evidenciam que a tomada de decisão financeira é permeada por heurísticas e vieses cognitivos. Investigando o comportamento de investidores durante a pandemia de COVID-19, Talwar *et al.* (2021) apresentam uma abordagem inovadora ao utilizar redes neurais artificiais para analisar os fatores comportamentais que influenciaram os investidores de varejo durante o período de crise. Um deles é o efeito manada, ou *herding*, que acontece quando as pessoas tendem a seguir as ações ou opiniões da maioria, mesmo que essas escolhas não tenham uma base sólida na análise individual. Outro viés identificado foi a retrospectiva, que ocorre quando os investidores acreditam que poderiam ter previsto eventos passados com mais precisão do que realmente foi possível.

Esses resultados dialogam com os estudos de Skagerlund *et al.* (2022) que ressaltam que as habilidades cognitivas, como a inteligência geral, funções executivas, numeracia e até a percepção temporal da idade, compõem, em conjunto, a base da competência decisória financeira. Eles sugerem que olhar apenas para um desses aspectos seria reduzir a complexidade da tomada de decisão. Essa constatação mostra que os vieses identificados por Talwar *et al.* (2021) não se explicam apenas pela pressão social ou pelo contexto de crise, mas também pela ausência ou fragilidade de recursos cognitivos que poderiam servir como barreiras de proteção contra decisões impulsivas.

Os autores West, Acar e Caruana (2020) aduzem que a cognição analítica e as estratégias rápidas não são concorrentes, mas elementos que se complementam. Esse achado reforça que o uso de heurísticas não é necessariamente um erro, mas pode ser adaptativo dependendo do contexto, algo que relativiza a visão negativa do efeito manada descrito por Talwar *et al.* (2021).

A relevância do contexto decisório é aprofundada por Zhao *et al.* (2021), que apontam que o contexto decisório, ou seja, se a pessoa toma uma decisão para si ou para outros, interfere no processamento cognitivo envolvido na tomada de decisão. Essa constatação complementa as visões anteriores ao evidenciar que não apenas as capacidades cognitivas, mas também a posição do tomador de decisão, influenciam o raciocínio e o horizonte temporal considerado, como é possível observar na figura 2. Assim, enquanto Talwar *et al.* (2021) mostram a vulnerabilidade aos vieses em contextos de crise, Zhao *et al.* (2021) acrescentam que o próprio papel assumido pelo decisor pode mudar radicalmente o modo como essas distorções se manifestam.

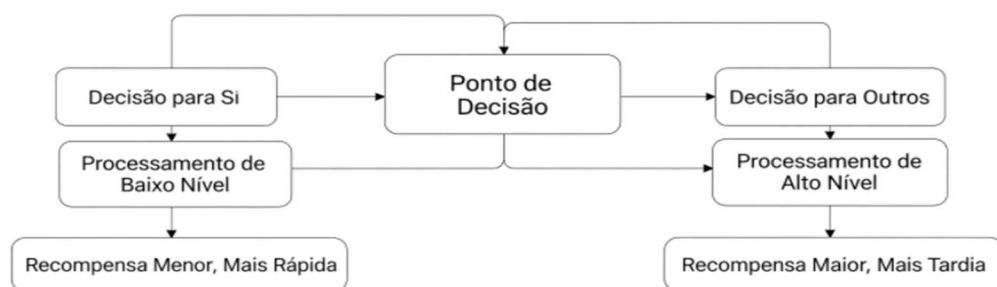


Figura 2. Preferências Temporais na Tomada de Decisão

Fonte: Elaborado pela autora (2025), com base na explicação dos autores Zhao *et al.* (2021).

A influência de fatores externos sobre a autoconfiança é explorada por Guber, Kocher e Winter (2020), que verificam que a posse de seguro pode calibrar positivamente a autoconfiança dos indivíduos em tarefas econômicas, indicando que fatores institucionais também podem modular a percepção cognitiva dos tomadores de decisão por meio de vários mecanismos, quais sejam:

a) Redução do risco percebido; b) Aumento do senso de segurança; c) Mudança na avaliação de habilidade; d) Facilitação de processamento cognitivo; e) Normalização de comportamentos de decisão. Essa descoberta dialoga com a noção de que aspectos externos, como a cobertura social ou financeira, podem influenciar o processamento cognitivo das decisões ao reforçar a sensação de segurança interna. Ao mesmo tempo, essa visão encontra limites quando comparada a Talwar *et al.* (2021), pois, enquanto o seguro gera confiança “benéfica” e calibrada, a crise revelou confiança “exagerada” e distorcida. Essa oposição sugere que a autoconfiança pode tanto reduzir vieses quanto intensificá-los, dependendo do contexto.

A perspectiva dos estudos de Guber, Kocher e Winter (2020) encontram paralelo na pesquisa de Gerritsen e De Regt (2025) que, destacam o impacto das influências sociais como a validação social, a presença de redes de influenciadores digitais especializados em conteúdo financeiro interconectados conhecidos como “finfluencers”, a utilização de storytelling digital, símbolos e linguagem participativa que criam conexão com os seguidores. Assim, o contraste entre “segurança institucional” (Guber; Kocher; Winter, 2020) e “validação social” (Gerritsen; De Regt, 2025) evidencia que a origem da confiança — seja em estruturas formais ou em redes sociais — altera profundamente seus efeitos na qualidade da decisão.

Sob um viés mais formal, Huber (2022), avança a discussão ao modelar como a aversão ao risco impacta decisões intertemporais que se referem às escolhas feitas por indivíduos ou agentes econômicos ao longo do tempo, levando em consideração diferentes períodos, por exemplo, decidir quanto investir hoje para proteger-se contra perdas futuras ou quanto se poupar agora para garantir segurança em fases seguintes.

Por fim, Fan (2022) propõe um modelo hierárquico que conecta traços de personalidade, autoeficácia e motivação à forma como os consumidores processam informações financeiras, separando os modos heurístico e sistemático. A cadeia hierárquica funciona conforme demonstrado na Figura 3 a seguir. Nesse sentido, o modelo de Fan (2022) ajuda a sintetizar parte das evidências anteriores: os vieses e heurísticas (Talwar *et al.* 2021), a influência do contexto (Zhao *et al.*, 2021) e até os fatores externos (Guber; Kocher; Winter, 2020; Gerritsen; De Regt, 2025) encontram explicação parcial nos traços individuais e na motivação, que estruturam como cada pessoa processa informações financeiras.

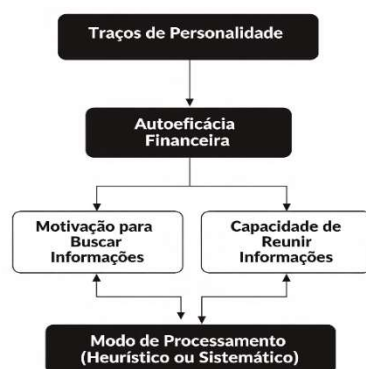


Figura 3. Cadeia hierárquica do modelo de Fan (2022)

Fonte: Elaborado pela autora (2025), ilustração do modelo hierárquico de Fan (2022).

Em síntese, os estudos reunidos neste eixo mostram que heurísticas e vieses não são apenas atalhos que interferem no raciocínio, mas recursos inevitáveis que interagem com capacidades cognitivas, contextos decisórios e influências externas. Enquanto alguns trabalhos evidenciam como esses atalhos podem gerar distorções graves em situações de crise (Talwar *et al.* 2021) ou de pressão social (Gerritsen; De Regt, 2025), outros revelam seu caráter adaptativo em ambientes complexos, como inovação e gestão de risco (West; Acar; Caruana, 2020; Huber, 2022). Ao mesmo tempo, a autoconfiança, modulada por fatores institucionais (Guber; Kocher; Winter, 2020) ou sociais, pode tanto proteger quanto fragilizar o processo decisório. O modelo hierárquico de Fan (2022) sintetiza essa multiplicidade ao demonstrar que traços de personalidade, motivação e autoeficácia estruturam a forma como cada indivíduo processa informações financeiras, situando os vieses dentro de uma rede mais ampla de fatores.

### *5.2 Emoções e Processos Afetivos nas Decisões Financeiras*

Ao avançar para o campo afetivo, torna-se evidente que as emoções não são meros coadjuvantes, mas atuam como moduladores ativos do comportamento financeiro. Eberhardt, Bruine de Bruin e Strough (2018) demonstram que idosos, ao acumularem experiências e lidarem com menos emoções negativas como a ansiedade, medo, culpa e frustração que surgem em situações de risco ou perda potencial, tendem a tomar decisões financeiras mais equilibradas.

Essa constatação dialoga com a análise de Sui *et al.* (2021), que revisitam o conceito de aversão à perda, propondo uma reavaliação da chamada “conta da rota desigual” que explica por que as perdas são geralmente mais impactantes do que ganhos equivalentes. Enquanto Eberhardt, Bruine de Bruin e Strough (2018) mostram que a experiência de vida pode suavizar a reação emocional às perdas, Sui *et al.* (2021) reforçam que, estruturalmente, as perdas ainda carregam maior peso psicológico. Ou seja, a regulação adquirida com a idade pode atenuar, mas não eliminar, a tendência natural à aversão à perda. Ao mesmo tempo, Luo *et al.* (2022) trazem um contraponto ao mostrar que a esperança, uma emoção que é considerada positiva na vida cotidiana, pode ser um “lado sombrio” ao levar investidores a ações mornas perdedoras evidenciando que nem toda emoção é aliada da razão.

Frente a esses riscos emocionais, Mayiwar; Hærem; Løhre (2024) oferecem uma alternativa ao destacar estratégias de regulação, como o autodistanciamento, que ajuda a reduzir o impacto de raiva ou medo durante decisões de risco. A estratégia de aplicar o autodistanciamento, implica que a pessoa adote uma perspectiva mais distante ou imparcial ao refletir sobre uma emoção ou evento emocional e ajuda a reduzir a intensidade emocional experimentada. Esse achado conecta-se diretamente aos estudos anteriores: se a experiência (Eberhardt; Bruine de Bruin; Strough, 2018) e a idade ajudam a regular emoções, técnicas como o autodistanciamento demonstram que essa capacidade também pode ser treinada, independentemente do ciclo de vida. Além disso, oferece uma resposta prática ao dilema apontado por Luo *et al.* (2022): a esperança cega pode ser equilibrada quando os indivíduos aprendem a se distanciar de seus próprios impulsos emocionais.

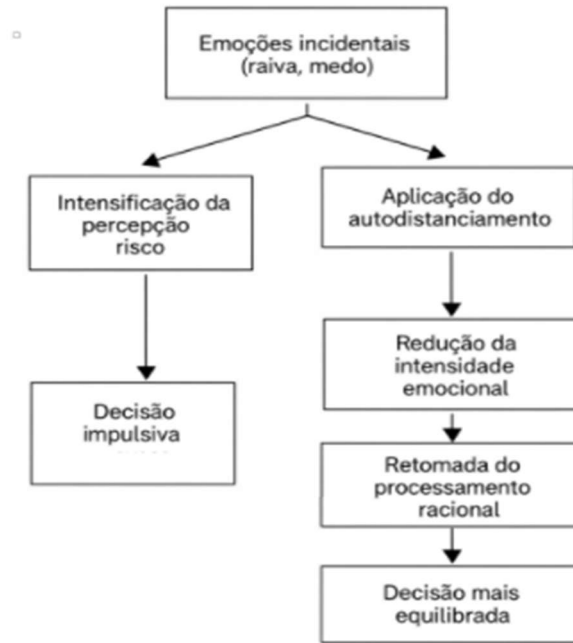


Figura 4. Fluxograma da Regulação Emocional

Fonte: Elaborado pela autora (2025), com base na explicação dos autores Mayiwar; Hærem; Løhre (2024).

O papel das emoções também se estende para além do indivíduo, alcançando estratégias de mercado. Meyer *et al.* (2024), demonstram que o uso do apelo ao medo de perder oportunidades, conhecido como “FOMO”, em campanhas de mídias sociais podem ter efeitos contrários ao esperado quando o objetivo é promover decisões de investimento sustentáveis, como em criptomoedas verdes. Nesse sentido, enquanto Mayiwar, Hærem e Løhre (2024) sugerem estratégias para regular emoções internas, Meyer *et al.* (2024) expõem como agentes externos (empresas e campanhas de marketing) podem explorar vulnerabilidades emocionais para induzir decisões de consumo menos racionais.

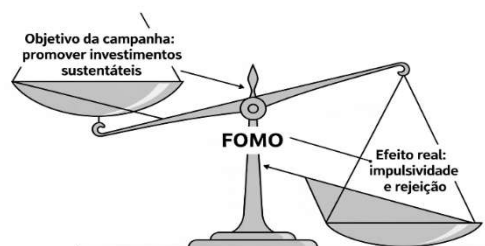


Figura 5. O papel do FOMO no Desvio de Decisões Sustentáveis

Fonte: Elaborado pela autora (2025), com base na explicação dos autores Meyer et al (2024).

Outro elemento emocional de destaque é a percepção de controle, explorado por Reis, Pfister e Schwarz (2023). Os autores evidenciam que o senso subjetivo de controle pode levar as pessoas a priorizarem a manutenção de sua autonomia e sensação desta sobre ganhos materiais concretos. Quando comparado ao FOMO (Meyer *et al.*, 2024), nota-se um contraste: enquanto no primeiro caso as emoções são manipuladas externamente, no segundo a motivação parte do indivíduo, ainda que ambas possam conduzir a decisões financeiramente aquém do ideal.

Por fim, Dominko e Verbic (2022) trazem à tona a relação entre bem-estar subjetivo e comportamento de consumo, destacando que níveis elevados de bem-estar, representados por afeto positivo, tendem a estimular gastos voltados ao prazer, conhecidos como gastos hedônicos, como o lazer e a alimentação fora de casa. O estudo de Dominko e Verbic (2022) aponta que, embora gastar em atividades que proporcionam felicidade possa ter efeitos benéficos na qualidade de vida, é necessário um equilíbrio e uma cautela na hora de gerenciar esses gastos. Essa conclusão aproxima-se das advertências feitas por Luo *et al.* (2022), já que tanto a esperança quanto o prazer imediato, se não forem regulados, podem distorcer o julgamento financeiro.

Os estudos deste eixo demonstram que emoções como medo e esperança podem tanto proteger quanto distorcer julgamentos (Sui *et al.*, 2021; Luo *et al.*, 2022), enquanto a experiência de vida e técnicas de regulação, como o autodistanciamento, oferecem ferramentas para equilibrar reações afetivas (Eberhardt; Bruine de Bruin; Strough, 2018; Mayiwar; Hærem; Løhre, 2024). Ao mesmo tempo, fatores externos como apelos de marketing baseados no FOMO (Meyer *et al.*, 2024) e a busca pela autonomia (Reis; Pfister; Schwarz, 2023) evidenciam que o ambiente social e de consumo amplifica o papel das emoções nas decisões financeiras. A síntese sugere que compreender a influência afetiva exige olhar para a interface entre indivíduo e contexto, destacando a importância da regulação emocional como ponte entre cognição e afeto.

### *5.3 Fatores Individuais: Traços, Personalidade e Idade*

Neste eixo, a literatura mostra que características individuais funcionam como molduras psicológicas e sociais que influenciam diretamente o modo como as pessoas lidam com o dinheiro. Ngcamu *et al.* (2023) mostram que pessoas extrovertidas tendem a ter atitudes mais negativas em relação ao dinheiro como símbolo de poder/prestígio.

As diferenças não se limitam aos traços de personalidade: o aspecto geracional também exerce um papel importante. Fan e Henager (2025) destacam que os Boomers e a Geração X apresentam níveis maiores de bem-estar financeiro em comparação com os Millennials. A comparação entre gerações ilustra que o tempo de vida atua como fator estruturante: enquanto nos traços de personalidade (Ngcamu *et al.*, 2023) as diferenças são intraindividuais, nas gerações (Fan; Henager, 2025) o contexto histórico e social marca trajetórias distintas de construção de patrimônio.

Sesini, Manzi e Lozza (2023) ressaltam que as diferenças de gênero na psicologia do dinheiro se manifestam não apenas em atitudes e valores, mas também nos comportamentos financeiros observados em homens e mulheres. Os homens tendem a assumir riscos maiores em suas operações financeiras. Em contrapartida, as mulheres demonstram maior cuidado, cautela e ansiedade em relação ao dinheiro. Nesse ponto, nota-se convergência com os achados de Fan e Henager (2025): tanto o gênero quanto a geração influenciam a disposição ao risco e a forma de gerir recursos, mas por vias distintas, um mais associado à socialização e papéis de gênero, outro ao contexto histórico e acúmulo de experiência.

Essa mesma linha de análise sobre fatores individuais é expandida por Bateman *et al.* (2023) que investigam como valores pessoais e características demográficas influenciam o progresso do consumidor na decisão de compra de seguros de vida. Essa análise conecta-se com Ngcamu *et al.* (2023) e Sesini, Manzi e Lozza (2023), pois mostra que, assim como traços de personalidade e gênero, os valores pessoais funcionam como filtros emocionais e sociais que orientam a forma como os indivíduos processam alternativas financeiras.

Por fim, Fan e Ryu (2023), trazem à discussão sobre as dívidas financeiras estudantis que causam impacto sobre o bem-estar subjetivo dos jovens adultos, principalmente na satisfação com a vida. As dívidas podem gerar estresse, ansiedade, sensação de insegurança e incapacidade de alcançar outras metas de vida, como independência financeira, desenvolvimento profissional ou estabilidade emocional. Contudo, os resultados do estudo de Fan e Ryu (2023) demonstram que fatores como a autoestima (um recurso psicológico ou capital psicológico) e o apoio social (um recurso social) podem atuar como mediadores ou fatores de proteção, ajudando a reduzir os efeitos prejudiciais da dívida sobre o bem-estar. Esse achado amplia o debate iniciado por Fan e Henager (2025): se a geração mais jovem apresenta menor bem-estar financeiro, os mecanismos de resiliência psicológica e social podem funcionar como amortecedores, equilibrando parte dessas desvantagens estruturais.

Os estudos desta categoria, explicitados no quadro 3, a seguir, apontam que as decisões financeiras não podem ser compreendidas sem considerar a diversidade de fatores individuais: personalidade, geração, gênero, valores pessoais e demografia.

Quadro 3. Quadro resumo: Fatores Individuais e Influência nas Decisões Financeiras

<b>Fator</b>	<b>Influência sobre decisões financeiras</b>
Traços de personalidade (Ngcamu <i>et al.</i> , 2023)	Extroversão associada a menor valorização do dinheiro como símbolo de status; maior propensão ao consumo imediato e menor adesão a investimentos de longo prazo.
Geração (Fan e Henager, 2025)	Boomers e Geração X apresentam maior bem-estar financeiro em função de experiência e contexto histórico mais estável; Millennials enfrentam dívidas estudantis, instabilidade profissional e menor patrimônio acumulado.
Gênero (Sesini, Manzi e Lozza, 2023)	Homens assumem maiores riscos, vinculando o dinheiro a status e prestígio; mulheres demonstram cautela, preferindo estratégias conservadoras, valorizando segurança, mas com maior ansiedade financeira.
Valores pessoais e demografia (Bateman <i>et al.</i> , 2023)	Valores como benevolência e autonomia, aliados a características como idade, gênero, riqueza e educação, moldam o engajamento na decisão de adquirir seguros de vida.
Dívidas estudantis (Fan e Ryu, 2023)	O endividamento reduz o bem-estar subjetivo, gerando estresse, frustração e ansiedade; contudo, autoestima e apoio social atuam como fatores de proteção, promovendo resiliência emocional.

Fonte: Elaborado pela autora (2025), com base nos estudos selecionados.

#### 5.4 Educação Financeira, Poupança e Motivação

Os trabalhos agrupados nesta categoria anunciam que a educação financeira quando associada à motivação e a fatores psicossociais, constitui um motor fundamental

para a adoção de práticas financeiras mais conscientes e sustentáveis. Phung *et al.* (2023) ressaltam a motivação para aprendizagem como um propulsor fundamental do conhecimento financeiro entre estudantes. Esse achado reforça que o aprendizado financeiro não depende apenas do conteúdo transmitido, mas da disposição subjetiva dos indivíduos em transformar esse conhecimento em prática.

Complementando essa perspectiva, Núñez-Letamendia, Sánchez-Ruiz e Silva, (2024) mostram que o conhecimento financeiro, tanto na sua dimensão objetiva quanto na percepção que os indivíduos têm de sua própria competência, exerce influência sobre o comportamento de poupança dos consumidores. Um aspecto interessante encontrado na pesquisa de Núñez-Letamendia, Sánchez-Ruiz e Silva (2024) é a disparidade entre autoconfiança e conhecimento real. Esse resultado dialoga criticamente com Phung *et al.* (2023): enquanto a motivação é necessária para sustentar o aprendizado, a autoconfiança desajustada pode transformar esse impulso em armadilha, mostrando que engajamento sem autocrítica pode resultar em escolhas equivocadas.

Na mesma direção, Sinnewe e Nicholson (2023) ampliam o debate ao enfatizarem que os hábitos financeiros não resultam apenas da literatura financeira subjetiva, mas de fatores relacionais e contextuais. Eles identificaram que, jovens adultos recém-íngressos no mercado de trabalho e em relacionamentos românticos tendem a assumir metas financeiras de médio e longo prazo, refletindo uma mudança na percepção de prioridades e na construção de estratégias de planejamento financeiro, enquanto solteiros dão maior atenção à poupança emergencial. Assim, a educação financeira se revela como fenômeno relacional, em que contextos de vida e redes de apoio modulam tanto quanto (ou até mais que) a instrução formal, conectando-se aos achados de Fan e Ryu (2023) sobre o papel do apoio social no bem-estar financeiro.

Os efeitos emocionais da educação financeira são aprofundados por Danahy *et al.* (2024), que destacam que as experiências de estresse financeiro entre estudantes universitários não são apenas uma questão econômica, mas também social e emocional.

Outro aspecto interessante é trazido por Skwara (2023), que insere a tecnologia como chave ao analisar a contabilidade mental (*mental accounting*), as emoções e a influência dos processos decisórios de compra dos consumidores. Contudo, os resultados são ambíguos: enquanto o uso disciplinado fortalece o autocontrole, emoções como ansiedade e excitação podem levar a gastos impulsivos, reduzindo a eficácia dessas ferramentas. Esse achado mostra que a tecnologia não é neutra: sua eficácia depende do grau de regulação emocional dos usuários, o que conecta esse debate às contribuições de Mayiwar, Hærem e Løhre (2024) sobre o autodistanciamento como ferramenta de controle emocional.

Para finalizar, Jugnandan e Willows (2023) propõem um *framework* integrado que combina várias estratégias de *debiasing* para mitigar vieses cognitivos nas decisões financeiras dos consumidores. Esse modelo é particularmente relevante porque sintetiza os diferentes achados anteriores: ele combina a motivação (Phung *et al.*, 2023), o ajuste entre autoconfiança e conhecimento (Núñez-Letamendia; Sánchez-Ruiz; Silva, 2024), o peso das experiências contextuais (Sinnewe; Nicholson, 2023) e a necessidade de regulação emocional (Danahy *et al.*, 2024), oferecendo uma visão integrada de como promover decisões financeiras mais consistentes.

Em síntese, esses estudos evidenciam que a educação financeira não deve ser entendida apenas como transmissão de conhecimento técnico, mas como uma prática que envolve motivação, experiências sociais, autorregulação emocional e ferramentas tecnológicas.

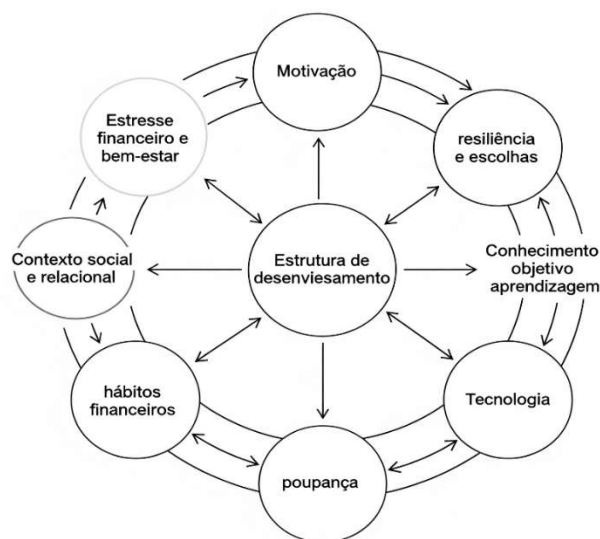


Figura 6. Ciclo integrado da Educação Financeira

Fonte: Elaborado pela autora (2025), com base nos estudos selecionados desta categoria.

## 6. CONTRIBUIÇÕES E CONCLUSÃO

Esta revisão sistemática integrativa evidencia que as decisões financeiras individuais resultam da interação entre processos cognitivos, estados emocionais, fatores pessoais e práticas ligadas à educação e motivação financeira. Do ponto de vista teórico, o estudo reforça a compreensão da decisão financeira como fenômeno que integra dimensões racionais e afetivas, no qual a autorregulação emocional pode mitigar vieses como comportamento de manada, aversão à perda e contabilidade mental.

Metodologicamente, a contribuição está na síntese de pesquisas quantitativas, qualitativas e teóricas, o que possibilita observar o fenômeno sob diferentes perspectivas. Na prática, os achados indicam que programas de educação financeira são mais eficazes quando associam conteúdos técnicos a estratégias de manejo das emoções, favorecendo escolhas menos impulsivas.

Persistem, contudo, desafios para futuras pesquisas, como testar técnicas de regulação emocional em situações reais, acompanhar longitudinalmente mudanças nos padrões decisórios e explorar novos elementos, como a influência das redes sociais e de criadores de conteúdo financeiro. Essas lacunas abrem caminho para estudos que ampliem a compreensão do papel das emoções e apoiem intervenções capazes de promover maior equilíbrio nas escolhas financeiras individuais.

Quadro 4. Agenda de Pesquisa Sugerida

Eixo Temático	Questão de Pesquisa	Possível Abordagem/Metodologia
<b>Regulação emocional e decisões financeiras</b>	Como técnicas como o autodistanciamento influenciam decisões sob	Experimentos controlados com manipulação de emoções (raiva, medo) e aplicação de estratégias de regulação

	risco em diferentes perfis de investidores?	
<b>Intervenções de debiasing integradas</b>	Quais combinações de educação financeira, feedback comportamental e arquitetura de escolha reduzem mais os vieses?	Estudos de campo com grupos de tratamento e controle
<b>Influência de influencers e redes sociais</b>	De que forma conteúdos emocionais em mídias sociais afetam percepções de risco e decisões de investimento?	Análise de conteúdo + experimentos online + métricas de engajamento
<b>Diferenças geracionais e de gênero</b>	Como idade, gênero e traços de personalidade moderam o impacto das emoções e heurísticas nas decisões?	Surveys longitudinais + modelagem de equações estruturais
<b>Tecnologia e contabilidade mental</b>	De que maneira aplicativos financeiros e categorização automática de gastos influenciam o controle e a racionalidade das decisões?	Estudos quase-experimentais com uso real de aplicativos

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

## REFERÊNCIAS

ADOLPHS, R. Emotion: Concepts, Computation, and Neural Implementation. **Annual Review of Psychology**, v. 72, p. 447–474, 2021.

AGARWAL, S.; CHOMSISENGPHET, S.; LIU, C. A importância da seleção adversa no mercado de cartões de crédito: evidências de ensaios clínicos randomizados de solicitações de cartão de crédito. **Journal of Money, Credit and Banking**, v. 42, n. 4, p. 743–754, 2010. Doi: <https://doi.org/10.1111/j.1538-4616.2010.00305.x>

ARIELY D., GNEEZY U., LOEWENSTEIN G., MAZAR N. Large stakes and big mistakes. **Rev Econ Stud**, v. 76, n. 2, p. 451–469, 2009.

ATANASIU, Radu; WICKERT, Christopher; KHAPOVA, Svetlana N. Rumo a uma visão heurística da heurística gerencial: Integrando perspectivas divergentes. **International Journal of Management Reviews**, v. 27, n. 1, p. 58-80, 2025.

BAGOZZI, R. P.; GOPINATH, M.; NYER, P. U. The role of emotions in marketing. **Journal of the Academy of Marketing Science**, v. 27, n. 2, p. 184-206, 1999.

BARBERIS, Nicholas, THALER, Richard. Chapter 18 A survey of behavioral finance. **Handbook of the Economics of Finance**, n.1, p. 1053–28, 2013.

BARDIN, Laurence. **Análise de conteúdo**. São Paulo: Edições 70, 2011

BARRETT, L. F. **How Emotions Are Made**: The Secret Life of the Brain. Boston: Houghton Mifflin Harcourt, 2017.

BARROS, T. S.; FELIPE, I. J. D. S. Teoria do Prospecto: Evidências Aplicadas em Finanças Comportamentais. **Revista de Administração FACES Journal**, v. 14, n. 4, p. 75-95, 2015.

BATEMAN, Hazel; GERRANS, Paul; THORP, Susan; ZENG, Yunbo. Explaining consumers' progress through life insurance decision states: The role of personal values and consumer characteristics. **Journal of Consumer Affairs**, v. 57, n. 3, p. 1151-1182, 2023. DOI: <https://doi.org/10.1111/joca.12524>

BEN-DAVID, I.; GRAHAM, J. R.; HARVEY, C. R. Managerial overconfidence and corporate policies, doc. n. 13711. **National Bureau of Economic Research**, Cambridge, MA, 2007.

BIRNBERG, J. G.; GANGULY, A. R. Is neuroaccounting waiting in the wings? An essay. **Accounting, Organizations and Society**, v.37, n. 1, p.1-13, 2012. Doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.aos.2011.11.004>.

BOCK, Ana Mercês Bahia; FURTADO, Odair; TEIXEIRA, Maria de Lourdes Trassi. **Psicologias: uma introdução ao estudo de psicologia**. São Paulo: Saraiva, 2001.

BORTOLID, Costa N. JR., GOULART M., CAMPARA J. Personality traits and investor profile analysis: A behavioral finance study. **PLoS ONE**, v.14, n. 3, 2019. Doi: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0214062>

BOTELHO, L. L. R.; CUNHA, C. C. de A.; MACEDO, M. O método da revisão integrativa nos estudos organizacionais. **Gestão e Sociedade**, [S. l.], v. 5, n. 11, p. 121–136, 2011.

BRASOLIN, Fernanda. **A psicologia do crédito: a influência de variáveis psicológicas na propensão ao endividamento**. Dissertação (Mestrado Profissional em Administração) – Insper, São Paulo, 2017. Disponível em: <https://repositorioapi.insper.edu.br/server/api/core/bitstreams/eda45116-8c61-4828-9f12-aa955189f7df/content>

COLLARD, S.; FINNEY, A.; HAYES, D.; DAVIES, S. **Quids In**: The impact of financial skills training for social housing tenants. Personal Finance Research Centre University of Bristol, Inglaterra, 2012.

DANAHY, Rachel; LOIBI, Cázilia; MONTALTO, Catherine P.; LILLARD, Dean R. Financial stress among college students: New data about student loan debt, lack of emergency savings, social and personal resources. **Journal of Consumer Affairs**, v. 58, n. 2, p. 692-709, 2024. Doi: <https://doi.org/10.1111/joca.12581>

DE MELO, Ana Isabel Martins Teixeira. **Emoções no período escolar: estratégias parentais face à expressão emocional e sintomas de internalização e externalização da criança**. Dissertação (Mestrado em Psicologia Clínica) Universidade do Minho, Portugal, 2005. Disponível em: <https://hdl.handle.net/1822/4926>.

DOMINKO, Miha; VERBIČ, Miroslav. The effect of subjective well-being on consumption behavior. **Journal of Consumer Affairs**, v. 56, n. 2, p. 876-898, 2022.

EBERHARDT, Wiebke; BRUINE DE BRUIN, Wändi; STROUGH, JoNell. Age differences in financial decision making: The benefits of more experience and less negative emotions. **Journal of behavioral decision making**, v. 32, n. 1, p. 79-93, 2018.

ELKIND, Daniel; KAMINSKI, Kathryn; W. LO; SIAH, Kien Wei; WONG, Chi Heem. Quando os investidores entram em pânico? Previsões de vendas por pânico baseadas em aprendizado de máquina. **The Journal of Financial Data Science**, v.4, n.1, p.11–39, 2022. Doi: <https://doi.org/10.3905/jfds.2021.1.085>.

FACHRUDIN, K.R., FACHRUDIN, K.A. The Influence of Education and Experience Toward Investment Decision With Moderated by Financial Literacy. **Polish Journal of Management Studies**, v.14, n.2, 2016.

FADIMAN, J.; FRAGER, R. **Personalidade e Crescimento Pessoal**, 5 ed. Porto Alegre: Artmed 2008.

FAMA, E. F.; MALKIEL, B. G. Efficient capital markets: A review of theory and empirical work. **Journal of Finance**, v. 25, p. 383-417, 1970.

FAN, Lu. Consumer financial information processing: An integrated approach to examine individual differences. **International Journal of Consumer Studies**, v. 47, n. 2, p. 703-722, 2022.

FAN, Lu; HENAGER, Robin. Generational Differences in Financial Well-Being: Understanding Financial Knowledge, Skill, and Behavior. **International Journal of Consumer Studies**, v. 49, n. 1, p. e70011, 2025.

FAN, Lu; RYU, Soomin. Financial debts and subjective well-being of young adults: An adaptation of the stress process model. **Journal of Consumer Affairs**, v. 57, n. 4, p. 1576-1604, 2023.

FRENCH, D.; MCKILLOP, D. Educação financeira e superendividamento em famílias de baixa renda. **International Review of Financial Analysis**, v.48, p. 1–11, 2016. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2016.08.004>.

GALVÃO, Maria C. B.; RICARTE, Ivan Luiz, M. Revisão sistemática da literatura: conceituação, produção e publicação. **Logeion: Filosofia da Informação**, Rio de Janeiro, RJ, v. 6, n. 1, p. 57–73, 2019. Doi: <https://doi.org/10.21728/logcion.2019v6n1.p57-73>. Acesso em: 9 ago. 2025.

GAMBETTI, E.; GIUSBERTI, F. The effect of anger and anxiety traits on investment decisions. **Journal of Economic Psychology**, v.33, n. 6, p.1059–1069, 2012.

GAMBETTI, E.; GIUSBERTI, F. Personality, decision-making styles and investments. **Journal of Behavioral and Experimental Economics**, v. 80, n. 2, p.14–24, 2019. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.socec.2019.03.002>

GERRITSEN, Dirk; DE REGT, Anouk. Influencers and Consumer Financial Decision-Making. **International Journal of Consumer Studies**, v. 49, n. 2, p. e70037, 2025.

GUBER, Raphael; KOCHER, Martin G.; WINTER, Joachim. Ter seguro altera a autoconfiança dos indivíduos?. **Journal of Risk & Insurance** , v. 88, n. 3, p.1-14, 2020.

HUBER, Tobias. Comparative risk aversion in two periods: An application to self-insurance and self-protection. **Journal of Risk & Insurance**, v. 89, n. 1, p. 97-130, 2022. Disponível em: <https://ideas.repec.org/a/bla/jrinsu/v89y2022i1p97-130.html>

HUYNH, Thanh D.; XIA, Ying. Vendas por pânico em caso de desastre: evidências nos mercados de títulos e ações. **Management Science**, v. 69, p. 7448–67, 2021. Doi: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3767376>

JEUNG, H., SCHWIEREN, C.; HERPERTZ, S. C. Rationality and self-interest as economic exchange strategy in borderline personality disorder: Game theory, social preferences, and interpersonal behavior. **Neuroscience & Biobehavioral Reviews**, v. 71, p. 849-864, 2016. Doi: <https://doi.org/10.1016/j.neubiorev.2016.10.030>.

JUGNANDAN, Shreeya; WILLOWS, Gizelle D. Towards an integrated debiasing framework for consumer financial decisions: A reflection on debiasing research. **International Journal of Consumer Studies**, v. 47, n. 4, p. 1544-1560, 2023.

KAHNEMAN, D. **Thinking, Fast and Slow**. New York: Farrar, Straus and Giroux, 2011.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Prospect theory: An analysis of decision under risk. **Econometrica**, v. 47, n. 2, p. 263–91, 1979.

KLAUS, R. Scherer; SCHERER, R. K. What are emotions? And how can they be measured. **Social science information**, v. 44, n. 4, p. 695-792, 2005. Doi: <https://doi.org/10.1177/0539018405058216>

LEDOUX, Joseph. Unconscious and conscious contributions to the emotional and cognitive aspects of emotions: a comment on Scherer's view of what an emotion is. **Social Science Information**, v. 46, n. 3, p. 395-405, 2007.

LERNER, J. S.; LI, Ye; VALDESOLO, P. ; KASSAM, K.S. Emotion and Decision Making. **Annual Review of Psychology**, v. 66, p. 799–823, 2015.

LUO, Siria Xiyueyao; HOREN, Femke van; MILLET, Kobe; ZEELENBERG, Marcel. A dark side of hope: Understanding why investors cling onto losing stocks. **Journal of Behavioral Decision Making**, v. 36, n. 3, p. e2304, October, 2022. Doi: <https://doi.org/10.1002/bdm.2304>.

MARTINS, Maria da Conceição A.; MELO, Jorge Manuel C. Dias de Emoção... emoções... que implicações para a saúde e qualidade de vida?. **Millenium**, p. 125-148, 2008.

MAYIWAR, Lewend; HÆREM, Thorvald; LØHRE, Erik. Self-distancing regulates the effect of incidental anger (vs. fear) on affective decision-making under uncertainty. **Journal of Behavioral Decision Making**, v. 37, n. 2, p. e2378, 2024.

MENDES, K. D. S.; SILVEIRA, R. C. C. P.; GALVÃO, C. M. Revisão integrativa: método de pesquisa para a incorporação de evidências na saúde e na enfermagem. **Texto & Contexto Enfermagem**, v. 17, n. 4, p. 758-764, 2008.

MEYER, Jan-Hinrich; FRIEDERICK, Felix; MATUTE, Jorge; SCHWARZ, Michelle. My money—My problem: How fear-of-missing-out appeals can hinder sustainable investment decisions. **Psychology & Marketing**, v. 41, n. 11, p. 2677-2694, 2024. Doi: <https://doi.org/10.1002/mar.22077>

MINELLA, J. M.; BERTOSSO, H.; PAULI, J.; CORTE, V. F. D. A Influência do Materialismo, Educação Financeira e Valor Atribuído ao Dinheiro na Propensão ao Endividamento de Jovens. **Revista Gestão & Planejamento**, v. 18, n. 1, p. 182-201, 2017.

MISHRA, R. . Alfabetização Financeira, Tolerância ao Risco e Participação no Mercado de Ações. **Revisão Econômica e Financeira Asiática**, [S. l.] , v. 8, n. 12, pág. 1457–1471, 2018. DOI: 10.18488/journal.aefr.2018.812.1457.1471. Disponível em: <https://archive.aessweb.com/index.php/5002/article/view/1768>. Acesso em: 09 jul. 2025.

MPAATA, Eva; KOSKE, Naomy; SAINA, Ernest. Does self-control moderate financial literacy and savings behavior relationship? A case of micro and small enterprise owners. **Current Psychology**, v. 42, n. 12, p. 10063-10076, 2023.

NGCAMU, Lesego Jenny; QUAYE, Emmanuel Silva; HORVEY, Sylvester Senyo; JARAVAZA, Divaries. Personality traits, money attitudes and consumer decision-making styles as predictors of investment products choice in South Africa. **Journal of Consumer Behaviour**, v. 22, n. 3, p. 618-631, 2023. Doi: <https://doi.org/10.1002/cb.2146>

NÚÑEZ-LETAMENDIA, Laura; SÁNCHEZ-RUIZ, Patricia; SILVA, Ana C. More than knowledge: Consumer financial capability and saving behavior. **International Journal of Consumer Studies**, v. 49, n. 1, p. e13097, 2024. Doi: <https://doi.org/10.1111/ijcs.13097>

OATLEY, K.; JOHNSON-LAIRD, P. N. Towards a cognitive theory of emotions. **Cognition & Emotion**, v.1, n. 1, p. 29-50, 1987.

PHUNG, Trang M.T.; TRAN, Quoc N.; NGUYEN-HOANG, Phuong ; NGUYEN, Nhut H.; NGUYEN, THO H. The role of learning motivation on financial knowledge among Vietnamese college students. **Journal of Consumer Affairs**, v. 57, n. 1, p. 529-563, 2023. Doi: <https://doi.org/10.1111/joca.12511>

REEVE, Johnmarshall. *Motivação e emoção*. 4.ed. Rio de Janeiro: LTC, 2006.

REIS, Moritz; PFISTER, Roland; SCHWARZ, Katharina A. The value of control. **Journal of Behavioral Decision Making**, v. 36, n. 4, p. e2325, 2023.

SANTOS, Anita Paula Cavalcante dos; SANTOS, Danila Lopes Nogueira dos; SOUZA FIGUEIREDO, Giane Lourdes Alves de. Gestão financeira para o desenvolvimento pessoal: endividamento causas e consequências. **Facit Business and Technology Journal**, v. 1, n. 21, 2020.

SANTOS, J. O. D.; BARROS, C. A. S. O que determina a tomada de decisão financeira: razão ou emoção? **Revista Brasileira de Gestão de Negócios**, v. 13, n. 38, p. 7-20, 2011.

SAUER, Desiree; KRAMER, Werner. The History and Psychology of Panic-Selling, 2022. Disponível em: <https://www.lazard.com/research-insights/the-history-and-psychology-of-panic-selling/>

SCHREIBER, D.; BOHNENBERGER, M. C. A racionalidade limitada e a percepção seletiva no processo decisório na área de P&D. **Revista de Gestão e Projetos**, v. 8, n. 2, p. 58-70, 2017.

SCHUMACHER, Christian; KECK, Steffen; TANG, Wenjie. Biased interpretation of performance feedback: The role of CEO overconfidence. **Strategic Management Journal**, v. 41, n. 6, p. 1139-1165, 2020.

SESINI, Giulia; MANZI, Claudia; LOZZA, Edoardo. Is psychology of money a gendered affair? A scoping review and research agenda. **International Journal of Consumer Studies**, v. 47, n. 6, p. 2701-2723, 2023.

SHETH, J.; MITTAL, B.; NEWMAN, B. Comportamento do Cliente: indo além do comportamento do consumidor, São Paulo: Atlas, 2001.

SHIH, Tsui-Yii, Ke, Shen-Chen. Determinates of financial behavior: insights into consumer money attitudes and financial literacy. **Service Business**, v. 8, n.2, p. 217–238, 2014.

SINNEWE, Elisabeth; NICHOLSON, Gavin. Healthy financial habits in young adults: An exploratory study of the relationship between subjective financial literacy, engagement with finances, and financial decision-making. **Journal of Consumer Affairs**, v. 57, n. 3, p. 564-592, 2023. DOI: <https://doi.org/10.1111/joca.12512>

SKAGERLUND, Kenny; FORSBLAD, Mattias; TINGHÖG, Gustav; VÄSTFJÄLL, Daniel . Decision-making competence and cognitive abilities: Which abilities matter?. **Journal of Behavioral Decision Making**, v. 35, n. 1, , p. e2242, March, 2022. Disponível em: <https://onlinelibrary.wiley.com/toc/10990771/2022/35/1>

SKWARA, Florian. Effects of mental accounting on purchase decision processes: A systematic review and research agenda. **Journal of Consumer Behaviour**, v. 22, n. 2, p. 1265-1281, 2023. Disponível em: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/cb.2193>

SOLOMON, R. C. The Philosophy of Emotions. In: LEWIS, M.; HAVILAND-JONES, J. M.; BARRETT, L. F. (orgs.) Handbook of emotions. 3 ed. Nova Iorque: Guilford, p. 3-16, 2008.

SOUZA, M. Tavares de; SILVA, M. Dias da; CARVALHO, Rachel de. Revisão integrativa: o que é e como fazer. **Einstein**, São Paulo, v. 8, n. 1, p. 102-106, 2010.

SUI, Xiao-Yang; HUANG, Yuan-Na; XU, Ming-Xing; KUANG, Yi; SHEN, Si-Chu. Reexamination of the “uneven route” account of loss aversion. **Journal of Behavioral Decision Making**, v. 34, n. 5, p. 718-728, 2021. DOI: <https://doi.org/10.1002/bdm.2240>

TALWAR, Shalini; Talwar, Manish; TARJANNE, Visa; Dhir, Amandeep. Why retail investors traded equity during the pandemic? An application of artificial neural networks to examine behavioral biases. **Psychology & Marketing**, v. 38, n. 11, p. 2142-2163, 2021.

THALER, R.H.; SUNSTEIN, C.R. Libertarian paternalism. **American Economic Review**, v. 93, n. 2, p.175–179, 2003.

VON NEUMANN, J; MORGENSTERN, O. Theory of games and economic behavior. New Jersey: Princeton University Press, 1944.

WEBLEY, P.; NYHUS, E.K. Ciclo de vida e rotas disposicionais para dívidas problemáticas. **British Journal of Psychology**, v. 92 , n.3, p. 423–446, 2001. Doi: <https://doi.org/10.1348/000712601162275>

WEST, Douglas C.; ACAR, Oguz A.; CARUANA, Albert. Choosing among alternative new product development projects: The role of heuristics. **Psychology & Marketing**, v. 37, n. 11, p. 1511-1524, 2020.

ZHAO, J.; MENG, G., SUN; Y., XU, Y.; GENG, J.; HAN, L. A relação entre autocontrole e procrastinação com base na perspectiva da teoria da autorregulação: o modelo de mediação moderada. *Current Psychology*, v. 40, n.1, p. 5076–5086, 2021. DOI: <https://doi.org/10.1007/s12144-019-00442-3>

ZHAO, Cui-Xia; SHEN, Si-Chu; LI, Yan; LIU, Xin; LI, Shu. Effects of self–other decision-making on time-based intertemporal choice. **Journal of Behavioral Decision Making** , v.35, n. 2, p.1-11 , 2021.

## APÊNDICE 1

Quadro 2. Artigos selecionados (decisões financeiras individuais)

Nº	Artigo	Autores	Ano
1	Age differences in financial decision making: The benefits of more experience and less negative emotions	Wiebke Eberhardt; Wändi Bruine de Bruin; JoNell Strough.	2018

2	Choosing among alternative new product development projects The role of heuristics	Douglas C. West; Oguz A. Acar; Albert Caruana.	2020
3	Decision-making competence and cognitive abilities Which abilities matter	Kenny Skagerlund; Mattias, Forsblad; Gustav Tinghög; Daniel Västfjäll.	2022
4	Does having insurance change individuals' self-confidence?	Raphael Guber, Martin G. Kocher, Joachim Winter.	2020
5	Why retail investors traded equity during the pandemic? An application of artificial neural networks to examine behavioral biases	Shalini Talwar; Manish Talwar; Visa Tarjanne e Amandeep Dhir.	2021
6	Effects of self–other decision-making on time-based intertemporal choice	Cui-Xia Zhao; Si-Chu Shen; Yan Li; Xin Liu; Shu Li.	2021
7	Comparative risk aversion in two periods: An application to self-insurance and self-protection	Tobias Huber.	2022
8	Reexamination of the “uneven route” account of loss aversion	Xiao-Yang Sui, Yuan-Na Huang, Ming-Xing Xu, Yi Kuang, Si-Chu Shen.	2021
9	A dark side of hope Understanding why investors cling onto losing stocks	Siria Xiyueyao Luo; Kobe Millet; Femke van Horen; Marcel Zeelenberg.	2022
10	The role of learning motivation on financial knowledge among	Trang M. T. Phung; Quoc N. Tran; Phuong Nguyen-Hoang; Nhut H. Nguyen e Tho H. Nguyen.	2023

	Vietnamese college students		
11	Consumer financial information processing: An integrated approach to examining individual differences	Lu Fan.	2022
12	The effect of subjective well-being on consumption behavior	Miha Dominko; Miroslav Verbic.	2022
13	Healthy financial habits in young adults: An exploratory study of the relationship between subjective financial literacy, engagement with finances, and financial decision-making	Elisabeth Sinnewe; Gavin Nicholson.	2023
14	Towards an integrated debiasing framework for consumer financial decisions	Shreeya Jugnandan; Gizelle D. Willows.	2023
15	Explaining consumers' progress through life insurance decision states: The role of personal values and consumer characteristics	Hazel Bateman; Paul Gerrans; Susan Thorpe Yunbo Zeng.	2023
16	Financial debts and subjective well-being of young adults:	Lu Fan; Soomin Ryu.	2023

	An adaption of the stress process model		
17	Effects of mental accounting on purchasing decision processes: A systematic review and research agenda	Florian Skwara	2023
18	Is psychology of money a gendered affair? A scoping review and research agenda	Giulia Sesini; Claudia Manzi; Edoardo Lozza	2023
19	Personality traits, money attitudes and consumer decision-making styles as predictors of investment products choice in South Africa	Lesego Jenny Ngcamu, Emmanuel Silva Quaye, Sylvester Senyo Horvey, Divaries Cosmas Jaravaza.	2023
20	The value of control	Moritz Reis, Roland Pfister, Katharina A. Schwarz.	2023
21	Generational Differences in Financial Well-Being: Understanding Financial Knowledge, Skill, and Behavior	Lu Fan; Robin Henager.	2025
22	More Than Knowledge: Consumer Financial Capability and Saving Behavior	Laura Núñez-Letamendia; Patricia Sánchez-Ruiz; Ana C. Silva.	2024
23	Financial stress among college students: New data about student loan debt, lack of emergency	Rachel Danahy; Căzilia Loibl; Catherine P. Montalto e Dean Lillard.	2024

	savings, social and personal resources		
24	Self-Distancing Regulates the Effect of Incidental Anger (vs. Fear) on Affective Decision-Making Under Uncertainty	Lewend Mayiwar; Thorvald Hærem, Erik Løhre.	2024
25	My money—My problem: How fear-of-missing-out appeals can hinder sustainable investment decisions	Jan-Hinrich Meyer, Felix Friederich, Jorge Matute, Michelle Schwarz.	2024
26	Influencers and Consumer Financial Decision-Making	Dirk Gerritsen; Anouk de Regt.	2025

Fonte: Elaborado pela autora (2025).