



UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
ESCOLA DE COMUNICAÇÃO
CENTRO DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS HUMANAS
JORNALISMO

**AUTOAJUDA E FINANÇAS PESSOAIS: UM ESTUDO DO
CONSULTÓRIO FINANCEIRO**

PEDRO LADISLAU LEITE

RIO DE JANEIRO

2017

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
ESCOLA DE COMUNICAÇÃO
CENTRO DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS HUMANAS
JORNALISMO

**AUTOAJUDA E FINANÇAS PESSOAIS: UM ESTUDO DO
CONSULTÓRIO FINANCEIRO**

Monografia submetida à Banca de Graduação como
requisito para obtenção do diploma de
Comunicação Social/ Jornalismo.

PEDRO LADISLAU LEITE

Orientadora: Profa. Dra. Ieda Tucherman

RIO DE JANEIRO

2017

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
ESCOLA DE COMUNICAÇÃO
TERMO DE APROVAÇÃO

A Comissão Examinadora, abaixo assinada, avalia a Monografia **Autoajuda e finanças pessoais: um estudo do Consultório Financeiro**, elaborada por Pedro Ladislau Leite.

Monografia examinada:

Rio de Janeiro, no dia/...../.....

Comissão Examinadora:

Orientadora: Profa. Dra. Ieda Tucherman
Doutora em Comunicação pela Escola de Comunicação - UFRJ
Departamento de Comunicação - UFRJ

Prof. Henrique Antoun
Doutor em Comunicação pela Escola de Comunicação - UFRJ
Departamento de Comunicação - UFRJ

Prof. Marcos Dantas
Doutor em Comunicação pela Escola de Comunicação - UFRJ
Departamento de Comunicação - UFRJ

RIO DE JANEIRO

2017

FICHA CATALOGRÁFICA

LEITE, Pedro Ladislau.

Autoajuda e finanças pessoais: um estudo do Consultório Financeiro. Rio de Janeiro, 2017.

Monografia (Graduação em Comunicação Social/ Jornalismo) – Universidade Federal do Rio de Janeiro – UFRJ, Escola de Comunicação – ECO.

Orientadora: Ieda Tucheran

LEITE, Pedro Ladislau. **Autoajuda e finanças pessoais: um estudo do Consultório Financeiro**. Orientadora: Ieda Tucherman. Rio de Janeiro: UFRJ/ECO. Monografia em Jornalismo.

RESUMO

Este trabalho investiga a confluência entre os discursos técnico-científico das finanças e prescritivo da autoajuda. Para tanto, analisamos a coluna *Consultório Financeiro*, no jornal *Valor Econômico*, onde profissionais respondem semanalmente a dúvidas de leitores, buscando disseminar a educação financeira pessoal. Para compreender como esse movimento está inscrito em certos princípios da biopolítica contemporânea, o trabalho partiu dos conceitos de “empreendedor de si”, de Michel Foucault, e “capital imaterial”, de André Gorz, além de outros aportes teóricos. Ao retrazar o percurso da expansão e globalização dos mercados financeiros, achamos oportuno estabelecer a distinção entre autoajuda e jornalismo de serviços, a partir do exame da coluna *Confira Seu Dinheiro*, do *Jornal da Tarde*.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	1
2 AUTOAJUDA FINANCEIRA	5
2.1 Conselhos de um pai rico	6
2.2 Consultório Financeiro.....	14
3 JORNALISMO DE ECONOMIA NO BRASIL	23
3.1 Breve história	24
3.2 Confira Seu Dinheiro	28
4 ACONSELHAMENTO E BIPODER	34
4.1 Mídia e discurso de autoajuda.....	34
4.2 Saúde financeira e o empreendedor de si.....	39
5 CONCLUSÃO	44
6 BIBLIOGRAFIA.....	45

1 INTRODUÇÃO

Em julho de 2006, a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), que reúne países considerados desenvolvidos, assim denominados pelo estágio de suas democracias representativas e economias de livre mercado, divulgou um documento dedicado a discutir a educação financeira no mundo¹. Segundo a organização, o conhecimento financeiro estaria se tornando cada vez mais importante, não apenas para investidores, mas também para a família média que deve decidir como equilibrar seu orçamento, comprar uma casa, financiar os estudos e garantir renda após a aposentadoria.

Mesmo que as pessoas já fossem responsáveis por gerenciar suas próprias finanças no dia-a-dia, o desenvolvimento do capitalismo financeiro teria tornado esse tipo de educação cada vez mais necessário para o bem-estar financeiro delas. A sofisticação dos mercados financeiros fez com que os consumidores não apenas escolham taxas de juros mais adequadas entre diferentes empréstimos bancários ou planos de poupança. Agora, lhes são oferecidos uma variedade de instrumentos financeiros complexos para investimento, indica a pesquisa. Desse modo, a responsabilidade e o risco das decisões financeiras têm um grande impacto sobre o futuro dos indivíduos. Cada vez mais, a rentabilidade das pensões deve ser alcançada pelos próprios trabalhadores, em vez do governo e dos empregadores. E o aumento da expectativa de vida das populações só fez crescer a importância desse tipo de questão, já que os indivíduos passariam a gozar de períodos mais longos de aposentadoria.

A “alfabetização financeira” da população, argumenta a OCDE, é o que permite aos indivíduos escolher os investimentos mais adequados para si. A consequência macroeconômica desse processo seria positiva, com incremento dos níveis de investimento e do crescimento econômico. O grande desafio seria convencer as pessoas de que não elas não têm o conhecimento financeiro que pensam ter. Essa dificuldade seria maior em “economias emergentes”, com rápido desenvolvimento, em que um grande número de consumidores têm experiência limitada com sistemas financeiros formais. Nessas economias – é o caso da brasileira –, a educação dos consumidores ajudaria a garantir que o setor financeiro contribuísse efetivamente para a economia real, inclusive com a redução da pobreza. Em economias mais desenvolvidas, os pesquisadores da OCDE afirmam que essa

¹ Disponível em: <http://www.oecd.org/finance/financial-education/37087833.pdf>. Acesso em: 20 mai. 2017.

alfabetização diminuiria os níveis de endividamento da população, em níveis preocupantes para o governo.

Estudos da própria organização indicam que o nível de alfabetização financeira é baixo na maioria dos países, inclusive naqueles desenvolvidos. No Japão, por exemplo, 71% dos adultos não tinham conhecimento sobre investimentos em ações e títulos. Ficou demonstrado também que consumidores altamente educados e com grandes rendimentos podem ser tão ignorantes sobre questões financeiras quanto aqueles com menos educação e renda, embora esses dados estejam correlacionados. A OCDE é categórica na apresentação do problema: os indivíduos geralmente não têm conhecimento financeiro adequado.

Governos deveriam, portanto, prestar atenção ao tema, buscando assim combater os sintomas do que seria ignorância financeira, como o aumento de casos de falências pessoais, muitas causadas pela má administração de mecanismos tão simples quanto cartões de crédito. Para contribuir para a correção de situações similares, a OCDE lançou algumas recomendações para a difusão do conhecimento das finanças pessoais, entre as quais: a educação financeira deve começar na escola, para que as pessoas sejam educadas tão cedo quanto possível; ela deve também ser claramente distinguida de conselhos comerciais; instituições financeiras devem verificar se os clientes compreendem as informações, sobretudo aquelas relacionadas a compromissos de longo prazo e de consequências financeiras potencialmente significativas; os programas de educação financeira devem se concentrar em planejamentos importantes para a vida, como poupança básica, dívida, seguro e pensões; deve-se promover campanhas nacionais, sites específicos, serviços de informação gratuitos e avisos contra fraudes financeiras.

Nessa mesma linha, em 2015, a mesma OCDE disponibilizou um questionário para tentar mensurar a inclusão e alfabetização financeiras². O documento é projetado para coletar informações sobre o comportamento e o conhecimento da população adulta, no que diz respeito ao acompanhamento das finanças, custeio da vida, planejamento financeiro de longo prazo (incluindo poupança de aposentadoria) e escolha de produtos. Também buscam entender o grau de conhecimento dos entrevistados sobre produtos específicos disponíveis no mercado financeiro, além de descobrir os níveis de bem-estar financeiro e informações

² Disponível em: http://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/2015_OECD_INFE_Toolkit_Measuring_Financial_Literacy.pdf. Acesso em: 20 mai. 2017.

sociodemográficas. O formulário procura traçar um perfil de consumo e poupança do entrevistado, que é perguntado se concorda ou não com questões como: antes de comprar algo, considero cuidadosamente se posso pagar isso; eu tendo a viver para hoje, deixando o amanhã cuidar de si; estou preparado para arriscar um pouco do meu dinheiro ao fazer um investimento; eu vigio de perto meus assuntos financeiros; estabeleci metas financeiras de longo prazo e me esforcei para alcançá-las; o dinheiro está aí para ser gasto.

Nesse processo, as famílias – como dizem os economistas – cada vez mais são incentivadas pelas instituições a comprar títulos, manter uma carteira de ativos equilibrada, calcular quais empréstimos seriam mais adequados, gerenciar suas rendas e despesas. Dessa forma, suas poupanças são captadas para atender a uma gama mais ampla de necessidades financeiras, como poupança para renda na aposentadoria ou para a educação universitária, bem como para evitar riscos e transtornos pessoais, como desemprego, ou problemas de saúde. Concomitantemente, observamos a expansão do endividamento, formulado a partir de uma engenharia financeira complexa, como os sistemas de securitização. O mercado de capitais desloca assim um público de depósitos bancários simples, capturando a poupança.

Não devemos esquecer de mencionar que a crise de 2008 representou o derretimento desses mesmos investimentos. Apesar disso, o processo pelo qual as finanças ditam os outros setores da economia e sociedade, a que se pode chamar financeirização, não se mostra enfraquecido, a se ver pela predominância de representantes do mercado financeiro em interpretar questões do dia-a-dia. Como observado nos anos 1990 e, mais recentemente, em 2008, a promessa de se fazer dinheiro no mercado financeiro é abalada pelas crises apenas por um breve instante, até ser renovada com a roupagem de uma ciência de administração de riscos.

A expansão dos empréstimos *subprime* mostra que, para aumentar e realizar lucros, o financiamento também precisa envolver os pobres, além da classe média. Para funcionar, esse capitalismo deve investir na própria vida de pessoas que não podem fornecer qualquer garantia, que não oferecem nada além de si mesmos. É um capitalismo que torna a própria vida como uma fonte direta de lucro. Faz isso com base em um cálculo de probabilidade segundo o qual a falta de reembolso da dívida é considerada “gerenciável”, isto é, insignificante, quando considerado na escala de toda a população.³ (MARAZZI, 2011: 39)

³ Tradução do autor. Original em inglês: “The expansion of subprime loans shows that, in order to raise and make profits, finance also needs to involve the poor, in addition to the middle class. In order to function, this

Deve-se considerar que o mercado financeiro não está centrado na produção de bens, nem em sua distribuição. Seu propósito é a troca de instrumentos financeiros, numa economia de segunda-ordem que faz circular ações, títulos, moedas e derivativos. Esse mercado tampouco é delimitado por fronteiras nacionais: funciona em um sistema global, em que o globo é um só, e não a soma dos Estados nacionais. Atividades financeiras não são novidade na história ocidental, permitindo antecipar a acumulação do lucro, acelerando assim o crescimento econômico, sobretudo dos setores industriais e agrícolas. Além disso, com a emissão de títulos, os Estados tomam milhões emprestados para custear suas despesas, o que inclui as intervenções militares dos últimos quatrocentos anos.

Desde a década de 1970, contudo, ele se aprofundou, o que está relacionado ao fim do sistema de Bretton Woods, com regulação da moeda internacional, e ao drástico aumento do preço do petróleo na década de 1970. A análise da financeirização destaca processos perversos de autonomização do capital financeiro de qualquer interesse coletivo, como salário e estabilidade ocupacional, o colapso da aposentadoria, da renda e da poupança investida, a impossibilidade de acesso ao consumo em crédito. Fica clara “a dinâmica autorreferencial, na qual a busca por lucros cada vez maiores para os acionistas gera o crescimento do lucro fictício por meio da proliferação de instrumentos financeiros – não administráveis porque se encontram fora de regras e controle”⁴ (MARAZZI, 2011: 43,44).

Mas não é apenas aí que o setor se faz presente. As finanças tornaram-se parte da cultura contemporânea, como atesta a atenção que recebem da mídia em todo o globo. Este movimento, procuramos argumentar neste trabalho, está relacionado a uma forma de produção em que o trabalhador é móvel, adaptável, gerenciando a si mesmo. A circulação de informações, as quais devem ser absorvidas por esses sujeitos e transformadas em práticas sociais, é crucial para este modelo. Daí podemos perceber sua relação com a mídia, que faz tornar comum, atual as técnicas que dão suporte a esse sujeito.

capitalism must invest in the bare life of people who cannot provide any guarantee, who offer nothing apart from themselves. It is a capitalism that turns bare life into a direct source of profit. It does so on the basis of a probability calculation according to which the lacking debt repayment is considered ‘manageable’, i.e., negligible, when considered on the scale of the entire population.”

⁴ Tradução do autor. Original em inglês: “It highlights autoreferential dynamics where the search for ever-higher shareholder earnings generates the increase of fictitious profits through the proliferation of financial instruments—unmanageable because they are outside all rules and control.”

2 AUTOAJUDA FINANCEIRA

Antes de apresentar os objetos desta pesquisa e iniciar sua análise, convém expor o que entendemos por autoajuda financeira – o campo mais geral da literatura de autoajuda a contém, e será discutido mais adiante. Desse modo, pretendemos isolar os conceitos e justificações de um discurso que mobiliza condutas específicas a partir do saber financeiro. Prosseguimos, em seguida, à análise da coluna *Consultório Financeiro*, publicada no jornal *Valor Econômico*, estudo de caso que procura compreender a emergência do discurso da autoajuda financeira na mídia brasileira.

A chave para entender esse fato pode ser o descolamento do indivíduo em relação à sociedade – no caso das finanças, das condições econômicas mais gerais – que o discurso da autoajuda propõe. Desse modo, cada um deveria avaliar sua própria condição de tomada de decisões relacionadas às finanças pessoais. Não é difícil ver aí a formação de um público – num sentido mais próximo de nicho de mercado – interessado em consultar-se com profissionais que, se pressupõe, têm a competência para informa-los e mantê-los constantemente saudáveis do ponto de vista financeiro. Numa rápida comparação, a lógica não é de uma pessoa doente sendo curada da doença, mas de um corpo utilizando esse saber para alcançar performances cada vez melhores. Se a palavra de ordem é produtividade em todos os campos da vida, como seria diferente na organização das finanças pessoais? O dado novo aí parece ser o lado negativo dessa fórmula, a qual a incompetência financeira compromete a vida em seus aspectos menos afins ao saber financeiro.

Vale dizer que é, de maneira geral, nos arredores da década de 2010 que verificamos o surgimento de espaços dedicados às finanças pessoais na mídia brasileira. Muitos destes lançam mão pelo menos da retórica da autoajuda. É preciso destacar que é nesse período que ocorre uma explosão no número de investidores na Bolsa de Valores de São Paulo. Em 2003, havia 85.478 cadastros de Pessoa Física na bolsa. Em 2008, esse número multiplicou-se por mais de seis vezes, chegando a 536.483 pessoas⁵. Outro aspecto interessante de notar é o surgimento do *Consultório Financeiro* em um veículo considerado o “segundo jornal” do leitor, já que é dedicado ao jornalismo econômico especializado, com leitores, podemos presumir, versados nos mecanismos econômicos. Esses dois dados acima, a nosso ver, se

⁵ Disponível em: http://www.bmfbovespa.com.br/pt_br/servicos/market-data/consultas/historico-pessoas-fisicas/. Acesso em: 15 jun 2017.

combinam na seguinte explicação: uma pequena fração da população brasileira tem a sua disposição investimentos no mercado mobiliário. Assim, é natural que vejamos o aparecimento de um consultório de finanças em um veículo que atinja esse público restrito.

2.1 Conselhos de um pai rico

Para tanto, escolhemos uma obra representativa do gênero em termos de sucesso comercial e de influência sobre produtos similares. Trata-se do livro *Pai rico, pai pobre*, lançado em 1997 pelos autores americanos Robert Kiyosaki e Sharon Lechter. A escolha é oportuna também pela incidência desse livro no mercado brasileiro. Até o dia 26 de abril de 2017, *Pai rico, pai pobre* era o 17º livro de autoajuda mais vendido no país, de acordo com a revista *Veja*⁶. A primeira edição foi lançada aqui no ano 2000, com 192 páginas.

O livro surgiu na esteira do jogo de tabuleiro *Cashflow*, lançado pelos autores em 1996, propondo uma abordagem pedagógica às finanças. “O objetivo do jogo era sair da pista interna, que Robert chamava de ‘Corrida dos Ratos’, e alcançar a pista externa, ou ‘Pista de Alta Velocidade’. Como dizia Robert, a Pista de Alta Velocidade simula o jogo dos ricos na vida real” (KIYOSAKI & LECHTER, 2011: 10). Segundo descrição da livraria virtual da Universidade da Califórnia em San Diego, *Pai rico, pai pobre* é “o livro número um de finanças pessoais de todos os tempos”⁷. Não é raro observar citações ou até matérias recentes dedicadas ao livro em veículos brasileiros, como na matéria online “Vinte frases inspiradoras do livro ‘Pai Rico, Pai Pobre’”⁸, publicada em 2015 na *Exame*, principal revista brasileira de economia. Em termos de critérios jornalísticos, é curioso que a obra seja resgatada uma década e meia depois de seu lançamento. Isso indica uma atualidade em seu conteúdo que acreditamos facilitar a apreensão e interpretação das linhas mais significativas desse discurso.

⁶ Disponível em: <http://veja.abril.com.br/livros-mais-vendidos/autoajuda-e-esoterismo/>. Acesso em: 22 abr. 2017.

⁷ Disponível em: <https://ucsandiegobookstore.com/p-34755-rich-dad-poor-dad-what-the-rich-teach-their-kids-about-money-that-the-poor-and-middle-class-do-not.aspx>. Acesso em: 22 abr. 2017.

⁸ Disponível em: <http://exame.abril.com.br/seu-dinheiro/11-frases-inspiradoras-do-livro-pai-rico-pai-pobre/>. Acesso em: 22 abr. 2017.

Sobre os autores, Sharon Lechter assina o livro, ainda que ela mesma diga que seu papel se limitou à edição (KIYOSAKI & LECHTER, 2011: 14). Apesar de trazer certa credibilidade de especialista à obra – é graduada em contabilidade pela Universidade Estadual da Flórida – a autora pede na introdução que leitores peritos em finanças suspendam seus conhecimentos acadêmicos e tenham boa vontade com as teorias apresentadas. “Embora muitas delas contestem os próprios princípios contábeis geralmente aceitos, elas oferecem uma valiosa percepção da forma como os verdadeiros investidores analisam suas decisões de investimento” (KIYOSAKI & LECHTER, 2011: 14).

É a partir disso que se busca legitimar os conselhos do livro. Robert Kiyosaki seria o empresário experiente capaz de se distanciar do sistema formal de ensino, que ele julga pouco adequado à vida contemporânea. A editora que publica o livro no Brasil o identifica como “empresário, investidor e escritor”⁹. O sucesso do autor principal o levou a realizar entrevistas com apresentadores populares, como Oprah Winfrey, e apresentar palestras lotadas em locais como o Madison Square Garden. Segundo o site do autor, o livro se manteve por 290 semanas na lista dos mais vendidos do *The New York Times*¹⁰. No mundo, foram mais de 27 milhões de exemplares impressos, disponíveis em 109 países e em 52 idiomas (KIYOSAKI & LECHTER, 2011: 149). Na esteira de *Pai rico, pai pobre*, Kiyosaki lançou ainda *O poder da educação financeira*, *Empreendedorismo não se aprende na escola*, *Desenvolva sua inteligência financeira*, e *Nós queremos que você fique rico*, este último em coautoria com Donald Trump, atual presidente dos EUA. Mesmo sem ostentar um currículo acadêmico de peso, a iniciativa de Kiyosaki é por vezes mencionada por especialistas da área quando o assunto é educação financeira¹¹.

O livro consiste em seis lições, semelhantes a parábolas, ensinadas pelo “pai rico” de Kiyosaki. Tipicamente, os livros de autoajuda prometem solucionar um problema a partir de uma mudança no comportamento do aconselhado. Aqui, a proposta é ensinar os segredos do sucesso dos ricos, para que se alcance a própria independência financeira, isto é, não se dependa da renda do trabalho. O objetivo é consertar uma série de equívocos que os leitores cometeriam e que os impediriam de alcançar tal independência. “Estas lições não pretendem

⁹ Disponível em: <http://www.loja.elsevier.com.br/site/institucional/Minha-pagina-autor.aspx?seg=1&aid=41055>. Acesso em: 22 abr 2017.

¹⁰ Disponível em: <http://www.richdad.com/about/rich-dad>. Acesso em: 22 abr 2017.

¹¹ Disponível em: <http://educacao.estadao.com.br/blogs/a-educacao-no-seculo-21/educacao-financeira-como-necessidade/>. Acesso em: 22 abr 2017.

ser respostas e sim marcos. Marcos que ajudarão você e seus filhos a enriquecerem, não importa o que aconteça em um mundo de crescente mudança e incerteza” (KIYOSAKI & LECHTER, 2011: 19). As lições se desenrolam basicamente a partir do contraste entre ideias e atitudes dos dois pais de Kiyosaki, um professor universitário, o “pai pobre” biológico, e um homem de negócios, o “pai rico” de seu amigo.

Um deles acreditava que a empresa ou o governo deveria cuidar de você e de suas necessidades. Estava sempre preocupado com aumentos salariais, planos de aposentadoria, benefícios médicos, licenças de saúde, férias e outros benefícios. Ele ficava impressionado com dois de seus tios que foram para o exército e se aposentaram com vários benefícios após vinte anos de serviço ativo. Ele adorava a ideia de assistência médica e serviços de reembolso de alimentos que os militares ofereciam a seus aposentados. (...). O outro pai acreditava na total autossuficiência financeira. Ele sempre se manifestava contra a mentalidade dos ‘direitos’ e falava que isso estava criando pessoas fracas e financeiramente necessitadas. Ele dava muita ênfase à competência financeira. Um dos pais lutava para poupar alguns poucos dólares. O outro simplesmente criava investimentos. Um pai me ensinou a escrever um currículo impressionante para que eu pudesse encontrar um bom emprego. O outro me ensinou a fazer sólidos planos financeiros e de negócios de modo que eu pudesse criar empregos. Ter dois pais fortes me proporcionou o luxo de observar o impacto de diferentes formas de pensar sobre a própria vida. Observei que as pessoas moldam suas vidas por meio de seus pensamentos. (KIYOSAKI & LECHTER, 2011: 17,18)

Segundo o autor, além de posições político-econômicas genericamente favoráveis ao patronato, o “pai rico” também lhe ensinou importantes posturas comportamentais, dando incentivos às conversas sobre dinheiro e negócios na hora do jantar, à tomada e administração de riscos e ao correto discernimento do que eram ativos e passivos – este seria o segredo técnico para o enriquecimento. Os ativos são definidos de maneira genérica como aquilo que coloca dinheiro no seu bolso. Passivos, ao contrário, seriam aquilo que tira dinheiro do seu bolso (KIYOSAKI & LECHTER, 2011). Chama a atenção a aplicação de dois termos contábeis utilizados em empresas para aconselhar a administração das finanças pessoais. A definições de “ativo”, no entanto, soa como uma platitude em relação à definição formal do termo:

Conjunto de bens, valores, créditos e semelhantes, que formam o patrimônio de uma empresa, opondo-se ao passivo (dívidas, obrigações etc.). Nos balanços das empresas, o ativo é subdividido em vários itens, de modo a distinguir-se o dinheiro em caixa (saldos bancários, títulos que podem ser vendidos imediatamente), o depósito a curto prazo (recebimentos em trânsito, empréstimos a curto prazo), o estoque de mercadorias (inclusive as mercadorias em consignação), os terrenos e

edificações, as instalações e máquinas, as luvas e os direitos e privilégios. Conceitos particularmente importantes no balanço de uma empresa são o de ativo circulante ou disponível e o de ativo fixo ou imobilizado. O ativo circulante compreende o dinheiro em caixa, os saldos bancários e todos os valores que podem ser convertidos em dinheiro imediatamente. O ativo fixo são os imóveis, os equipamentos, os utensílios, as ferramentas, as patentes, tudo aquilo que é essencial para a empresa continuar operando e que não pode ser convertido em dinheiro imediatamente. (SANDRONI, 1999: 34, 35)

Justificativas

O livro procura em diversos momentos justificar-se perante o leitor. Três motivos são apresentados. Em primeiro lugar, alerta-se para a necessidade de renovar as formas de educação, seja nas famílias, seja no sistema de ensino. Os autores usam exemplos cotidianos, como o uso descontrolado de cartões de crédito, para alegar que há uma necessidade urgente em oferecer aulas sobre dinheiro e sobre maneiras de investi-lo. Sugere-se que o ensino de crianças e adolescentes contemple uma “alfabetização financeira”, que inclua noções como o impacto dos juros compostos nas contas pessoais (KIYOSAKI & LECHTER, 2011: 10). “Não basta dizer para meus filhos ‘Vá para a escola, tire boas notas e procure um emprego tranquilo e seguro’. Eu sabia que tinha que procurar novas formas de orientar a educação de meus filhos” (KIYOSAKI & LECHTER, 2011: 10). O livro, portanto, supriria esse vazio educacional. No caso dos conselhos do “pai rico”, a escola chegaria a distanciar as pessoas da riqueza. “ Se você quiser aprender a trabalhar pelo dinheiro então fique na escola. É um bom lugar para aprender isso. Mas se você quer aprender como fazer o dinheiro trabalhar para você, então vou lhe ensinar como fazer” (KIYOSAKI & LECHTER, 2011: 30).

A segunda justificativa apresentada diz respeito à precariedade de qualquer contrato social de nível governamental. Acusa-se assim o próprio Estado de corromper as relações comerciais de mercado que incentivariam o trabalho.

Incentivar filhos a ser empregados é aconselhar nossos filhos a pagar mais do que a justa parcela em impostos ao longo da vida, com pouca ou nenhuma esperança de uma aposentadoria. De fato, a maioria das famílias trabalha de janeiro a meados de maio para o governo, apenas para cobrir seus impostos. São necessárias novas ideias e este livro as oferece. (KIYOSAKI & LECHTER, 2011: 14)

Qualquer tipo de seguridade social seria de maneira geral insustentável. O que se propõe aqui é oferecer os instrumentos para que cada um se responsabilize por si

financeiramente. Pela visão do “pai rico”, o governo é entendido como algo de fato indesejável. Ele oferece uma retórica de *winner* ao mostrar, por exemplo, como os ricos são ricos pois conseguem driblar impostos, coisa que a classe média não faria por incapacidade de mobilizar-se. “Toda vez que as pessoas tentam punir os ricos, estes não apenas não obedecem, como reagem. Eles têm o dinheiro, o poder e a intenção de mudar as coisas. Não ficam sentados e pagam voluntariamente mais impostos, ao contrário, buscam maneiras de minimizar sua carga tributária” (KIYOSAKI & LECHTER, 2011: 86).

As economias nacionais seriam fragilizadas pela falta de conhecimentos financeiros de uma população, o que seria o terceiro fator a justificar a iniciativa do livro. Situações de crise econômica generalizada são relacionadas pelos autores a comportamentos financeiros inadequados.

O padrão de se considerar o imóvel residencial como investimento e a filosofia de que um aumento de salário significa que você pode comprar uma casa maior ou gastar mais é a base do atual endividamento da sociedade. Este processo de despesa crescente faz com que as famílias se endividem mais e tenham mais incerteza financeira, mesmo quando progredem no emprego e recebem aumentos salariais regulares. Esta é uma vida muito arriscada decorrente da precária instrução financeira. A maciça perda de empregos de década de 1990 – o *downsizing* das empresas – trouxe à luz a instabilidade financeira da classe média. (KIYOSAKI & LECHTER, 2011: 71)

A ignorância financeira não se verificaria apenas no indivíduo médio, mas ainda nos funcionários de governo. “Nossa impressionante dívida nacional se deve em boa medida a políticos e funcionários públicos muito instruídos que tomam decisões financeiras com pouco ou nenhum treinamento na área do dinheiro” (KIYOSAKI & LECHTER, 2011: 17). Dessa maneira, podemos dizer que os conselhos pretendem aperfeiçoar os conhecimentos do leitor para que ele tenha uma vida financeiramente mais saudável, permitir que o leitor supere qualquer dependência em relação ao governo, e, de maneira um tanto colateral, fortalecer a economia desses governos.

Características

Mapeados os fatores que os autores julgam justificar o livro, podemos examinar aquilo que caracteriza o texto como autoajuda financeira. A começar pela estratégia da simplificação dos argumentos e condensação destes em gráficos. Há 21 páginas no livro com

diagramas de demonstração financeira que ilustram os argumentos dos autores. Alguns trechos também são concluídos com uma moral da história. Esses elementos tornariam possível a distinção entre ativos e passivos, algo fundamental na diferenciação entre pobres e ricos, segundo o livro. “Para ensinar a pré-adolescentes, pai rico simplificou tudo, durante anos, usando tantos diagramas quanto possível, o menor número de palavras possível e nenhum número” (KIYOSAKI & LECHTER, 2011: 46). Outro recurso utilizado é o testemunho. Os autores dão exemplos bem-sucedidos da vida pessoal para corroborar os pontos argumentados. Os exemplos mais frequentes são amigos dos autores, o “pai rico” e o próprio autor principal.

Gostaria de poder dizer que adquirir riqueza foi fácil, mas não foi. Para responder à pergunta ‘Como começo?’, apresento o processo pelo qual passei dia a dia. É realmente fácil encontrar bons negócios. Garanto isso. É como andar de bicicleta. Depois de algumas peripécias, vira um passeio. Mas quando se trata de dinheiro, a determinação para ultrapassar a fase das peripécias é uma decisão pessoal. (KIYOSAKI & LECHTER, 2011: 126)

Os autores também apresentam listas para simplificar os conselhos. “Os dez passos a seguir são um processo que pode ajudá-lo desenvolver os poderes que Deus lhe deu. Poderes que só você pode controlar” (KIYOSAKI & LECHTER, 2011: 126). Outro exemplo é a lista dos cinco maiores obstáculos para se tornar financeiramente independente: medo de perder dinheiro, superar o ceticismo, preguiça, maus hábitos e arrogância – podemos notar que todos se referem ao próprio indivíduo aconselhado. Essas listas trazem muitas vezes ordens, comandos para que o aconselhados tomem determinada ação. “Escolha os amigos com cuidado” (KIYOSAKI & LECHTER, 2011: 128), ou “Domine uma fórmula e então aprenda outra” (KIYOSAKI & LECHTER, 2011: 130).

Um dos traços mais fortes da autoajuda, e que se faz presente em *Pai rico, pai pobre* é a premissa de que o próprio aconselhado pode superar seus problemas se ele for bem informado. Dados conjunturais são descartados e se supõe que, a qualquer momento, qualquer pessoa pode superar seus problemas financeiros, dada a instrução correta. “Qualquer um pode alcançar a prosperidade se decidir fazê-lo. Se você for um jardineiro ou um porteiro ou até um desempregado, você tem a capacidade de instruir-se e de ensinar a quem você ama a cuidar de si próprio financeiramente” (KIYOSAKI & LECHTER, 2011: 15). No livro, o objetivo é desenvolver a inteligência financeira, definida como “o processo mental pelo qual resolvemos nossos problemas financeiros” (KIYOSAKI & LECHTER,

2011: 15). Desse modo, raras são as vezes em que se discutem opções de investimento específicas ou conjunturas favoráveis ao enriquecimento. O que se incentiva é uma mudança de comportamento por meio de um treinamento mental que permita a pessoa enxergar as relações de trabalho como pouco benéficas financeiramente para o trabalhador. “Como tive dois pais a me influenciar, aprendi com ambos. Tive que refletir sobre os conselhos de cada um deles e ao fazê-lo percebi o poder e o impacto dos nossos pensamentos sobre nossa própria vida” (KIYOSAKI & LECHTER, 2011: 17). A competência financeira é entendida aqui como a capacidade de engatar processos mentais adequados. “Observei que meu pai pobre não era pobre por causa do dinheiro que ganhava, que era bastante, mas por causa de seus pensamentos e ações. Quando garoto, tendo dois pais, me tornei consciente de que deveria ser cuidadoso com os pensamentos que decidisse adotar como meus” (KIYOSAKI & LECHTER, 2011: 18).

Seria preciso então identificar o comportamento problemático que impede o desenvolvimento da competência financeira. Segundo os autores, o problema se define sobretudo pelo medo que os indivíduos têm não ter dinheiro, o que os faria depender da renda de seus trabalhos, mantendo-os presos à “corrida de ratos”. “Os pobres e a classe média trabalham pelo dinheiro. Os ricos fazem o dinheiro trabalhar para eles” (KIYOSAKI & LECHTER, 2011: 30). A lição número um é então uma educação emocional que permita aos indivíduos assumir riscos. “A causa principal da pobreza ou das dificuldades financeiras está no medo e na ignorância, não na economia, ou no governo ou nos ricos. É o medo que instalamos em nós mesmos e a ignorância que mantêm as pessoas presas na armadilha” (KIYOSAKI & LECHTER, 2011: 37). O medo impediria inclusive os indivíduos de enxergarem fatos financeiros que poderiam leva-los à independência financeira. Os autores se encarregariam, portanto, de informar seus leitores para que eles possam superar essa situação.

Nessa alfabetização financeira, o livro diz que a única regra para se tornar rico é que “você tem de conhecer a diferença entre um ativo e um passivo e comprar ativos” (KIYOSAKI & LECHTER, 2011: 45). Kiyosaki afirma que tenta propagar técnicas que permitiriam ao indivíduo aumentar seus ativos. “São os fundamentos básicos ou a combinação destas habilidades o necessário para ser bem-sucedido na busca da riqueza, seja pela compra e venda de pequenos imóveis, grandes apartamentos, empresas, ações, títulos,

fundos mútuos, metais preciosos, cartões de beisebol ou coisas do gênero” (KIYOSAKI & LECHTER, 2011: 100).

Seriam quatro competências. A contabilidade, “o lado esquerdo do cérebro, ou os detalhes. A alfabetização financeira é a capacidade de ler e entender demonstrações financeiras. Isso lhe permite identificar os pontos fortes e fracos de qualquer negócio” (KIYOSAKI & LECHTER, 2011: 88). O investimento seria a “ciência do dinheiro que faz dinheiro. Isso envolve estratégias e fórmulas. É o lado direito do cérebro, ou o lado criativo” (KIYOSAKI & LECHTER, 2011: 88,89). A terceira seria o entendimento dos mercados: “ciência da oferta e da demanda. Há necessidade de conhecer os aspectos ‘técnicos’ do mercado, o que está relacionado à emoção” (KIYOSAKI & LECHTER, 2011: 89). Por fim, o entendimento das leis. “Por exemplo, utilizando uma sociedade anônima com os artifícios técnicos contábeis, o investimento e os mercados podem permitir um crescimento explosivo” (KIYOSAKI & LECHTER, 2011: 89).

Os quatro pontos acima são os mais concretamente relacionados ao mundo financeiro ao longo do livro. São abordados em poucas páginas, entretanto. No decorrer da leitura, os autores remetem constantemente ao referido treinamento mental. A certa altura do livro, pode-se entender que os trabalhadores assalariados deveriam tornar-se empresários. Kiyosaki, no entanto, desaconselha explicitamente isso. O arrojo financeiro que o livro pretende desenvolver deve ser direcionado para oportunidades de investimento – pouco claras ao longo do livro. Para aumentar seu poder de convencimento, os autores lançam mão de outro recurso retórico, a saber, a repetição das benesses desses investimentos. “Logo, a base de ativos será tão profunda que você poderá permitir-se olhar para investimentos mais especulativos. Investimentos que podem ter retornos que variam de 100% ao infinito. Investimentos em que US\$5 mil podem se transformar rapidamente em US\$1 milhão ou mais” (KIYOSAKI & LECHTER, 2011: 72).

Podemos tentar então inferir certas características da autoajuda financeira, a partir do texto. Em primeiro lugar, esses livros não se pretendem manuais técnicos. O saber financeiro é um complemento de uma proposta central: uma mudança comportamental e emocional no leitor. Daí podemos especular o sucesso do gênero pelas conexões afetivas a que ele se propõe. A pertinência dos livros é justificada pela tentativa de amenizar um problema estrutural, como desigualdade – consequência da incompetência financeira, de acordo com

Kiyosaki, que aumentaria a pobreza –, crise econômica, defasagem do sistema de ensino. Os autores desses livros se colocam como peritos no campo das finanças para legitimar seus conselhos. Quando não têm uma formação acadêmica que os legitime, o fazem a partir de sua experiência profissional no campo dos negócios. Nesse sentido, *Pai rico, pai pobre* parece funcionar como uma preparação emocional para a contração e administração de riscos. O que não é unanimidade no gênero, cuja intenção mais comum é sanar hábitos de consumismo e endividamento.

Outro elemento importante na autoajuda financeira é a associação entre a gestão do dinheiro, de maneira mais ou menos explícita, à dimensão psicológica do indivíduo. O próprio aconselhado deve esforçar-se para reconhecer em si os mecanismos que em última instância afetarão ou definirão sua vida financeira. A partir disso, prossegue-se para a implementação das orientações prescritas pelo texto. No caso de *Pai rico, pai pobre*, as maneiras que levam à acumulação de ativos. De maneira mais frequente, o que seguem são estratégias para formação de poupança. Por fim, vale destacar que o discurso da autoajuda financeira não contradiz aqueles de nível institucional. Isso parece ocorrer apesar de certa concorrência entre o saber acadêmico-financeiro daquele adaptado à prescrição da autoajuda. É o caso, por exemplo, da série dedicada à educação financeira lançada pelo Banco Central do Brasil. Em campanha com conselhos para fazer o dinheiro “valer”, lemos: “Uma vez conhecidos os desperdícios, é importante alterar os comportamentos e eliminá-los. Isso trará benefícios financeiros imediatos. Seu bolso e as gerações futuras agradecerão, e você vai se surpreender com os resultados”¹².

2.2 Consultório Financeiro

Como veremos mais adiante, de um modelo disciplinar centrado na produção, passamos a uma sociedade de controle, centrada no consumo. Dentro desse quadro geral, trabalharemos a disseminação do discurso da autoajuda a partir dos apontamentos de André Gorz e Eva Illouz. Os autores nos ajudarão a caracterizar um modelo de subjetividade

¹² Disponível em: http://www.bcb.gov.br/pre/pef/port/folder_serie_II_elimine_desperdicio_faca_dinheiro_valer.pdf. Acesso em: 23 abr 2017

contemporânea, a qual deve agenciar de maneira eficaz seus conhecimentos e sentimentos, uma vez que estes tornaram-se uma forma de capital. O princípio de organização biopolítica torna-se para tanto a mobilização de cada sujeito em direção à responsabilidade sobre si e ao desejo de posicionar-se competitivamente dentro de um mercado ubíquo. Neste cenário de disseminação do “empreendedorismo de si”, conceito que tomamos de Michel Foucault, verifica-se um incremento na visibilidade dos dispositivos de autoajuda, cujo alcance se estende aos maiores meios de comunicação brasileiros. A autoajuda se colocaria, portanto, como um dos principais modos de disposição das linhas de saber contemporâneas, que aparecem também como suporte para esse empreendedor de si.

Observamos a autoajuda lançar-se sobre temas tão distintos quanto amor e sucesso profissional, chegando também ao campo das finanças pessoais, do qual tratamos neste estudo. No Brasil, verificamos que, por volta da década de 2010, se iniciou a veiculação de diversos programas dedicados à discussão e ao ensino de finanças pessoais: Mauro Halfeld, na rádio *CBN*; Marcos Silvestre, na rádio *Bandnews*; Mara Luquet, na *Rede Globo*; Marcia Dessen, na *Folha de São Paulo*; Fábio Gallo, em *O Estado de São Paulo*; Carlos Wizard, na revista *Isto É Dinheiro*; e Gustavo Cerbasi, na revista *Época*. A ascensão das finanças pessoais como fenômeno social e comunicacional, no entanto, será postergada, para que agora possamos verificar concretamente como a autoajuda se combinou com o discurso financeiro.

Para tanto, escolhemos como objeto de análise o *Consultório Financeiro*, coluna semanal do jornal *Valor Econômico*. O perfil de leitor do jornal, como dissemos, é aquele já iniciado em assuntos econômicos. Em julho de 2016, a circulação média do *Valor Econômico* foi de 61.184 exemplares por dia, sendo 35.853 referentes ao jornal impresso, de acordo com dados do Instituto Verificador de Circulação (IVC)¹³. Criado em 2000 por uma parceria da *Folha de São Paulo* com o jornal carioca *O Globo*, o jornal define-se como o “mais influente veículo de negócios, economia, finanças e legislação do país”, falando “a leitores de perfil altamente qualificado, com hábitos de consumo e lazer diferenciados”¹⁴. Pretendemos expor os traços característicos do discurso prescritivo da autoajuda, buscando mostrar como ela participa na construção de uma subjetividade específica, na avaliação de

¹³ Disponível em: http://economia.estadao.com.br/noticias/geral_grupo-globo-assume-controle-do-valor-economico.10000075743. Acesso em: 14 mai 2017.

¹⁴ Disponível em: <http://midiakit.valor.com.br/index.php?p=5>. Acesso em: 14 mai 2017.

textos publicados nessa coluna de finanças pessoais entre novembro de 2014 e abril de 2015¹⁵.

O período foi escolhido para compreender a fase inicial da crise econômica iniciada em 2014. Assim será possível avaliar o grau de incidência, ou a ausência, de um cenário de tensão econômica sobre as colunas avaliadas neste trabalho. Em rápidas palavras, há basicamente duas versões para esta crise, cada qual pertencente a uma corrente do pensamento econômico brasileiro. Segundo a linha chamada de “desenvolvimentista”, a queda nas receitas do Estado, fruto de uma desaceleração da economia internacional, seria a causa principal da crise.

Num contexto internacional favorável, a partir de meados da década passada, o Brasil voltou a crescer. O aumento das receitas governamentais contribuiu para a melhoria das contas externas e internas. A melhor articulação entre políticas econômicas e sociais concorreu para a melhora dos indicadores de distribuição da renda do trabalho, mobilidade social, consumo das famílias e redução da miséria extrema. A crise financeira internacional de 2008, ‘a maior crise do capitalismo desde 1929’, alterou este cenário, trazendo abalo na confiança, destruição da riqueza, paralisação do crédito e contração da atividade em quase todo o globo. A queda dos preços das commodities, a crise do comércio internacional e o acirramento da competição capitalista, afetaram as contas externas dos países periféricos. Alerta-se que a raiz dos problemas atuais reside na crise financeira internacional de 2008 e seus desdobramentos e, secundariamente, dos erros na condução doméstica (ABRAMO, 2015: 9).

De outro lado – é possível dizer que a oposição aqui apresentada é artificial, não obstante, a utilizamos para facilitar a compreensão das narrativas –, a explicação “liberal”, porém, afirma que a crise foi provocada justamente por desequilíbrios econômicos domésticos.

Por alguns anos acreditamos ter superado o problema da inflação causada pela indisciplina fiscal, mas, em 2014 e 2015, a relação dívida/PIB adquiriu um crescimento explosivo, dando sinais de que, embora ainda não tivéssemos chegado a esse ponto, corríamos o risco de assistir novamente a uma forma de dominância fiscal. [...]. A menos que sejam executadas reformas estruturais contendo o crescimento dos gastos, a relação dívida/PIB deve atingir entre 80% e 90% do PIB em 2018. São valores maiores do que qualquer um atingido no passado, e não são sustentáveis. Os sintomas da não sustentabilidade aparecem no comportamento das

¹⁵ Para facilitar o estudo comparativo com outra coluna de finanças pessoais, realizado no próximo capítulo, optamos por um recorte temporal que renda um *corpus* de 25 edições, publicadas ao longo de seis meses. Este período é contado sete meses após o início de um ciclo de negócios recessivos na economia brasileira, segundo o Comitê de Datação de Ciclos Econômicos, da Fundação Getúlio Vargas (CODACE, 2015).

cotações do CDS brasileiro e da taxa de cambial, e nos deslocamentos da curva de juros. Repete-se aproximadamente o mesmo comportamento dos prêmios de risco que ocorreu durante a crise na transição do governo FHC para Lula, em 2003, que somente foi superada quando o governo retomou o compromisso com superávit primários. Da mesma forma como naquele período, o aumento dos riscos levou à depreciação cambial e a mais inflação [...]. (PASTORE, 2016: 431)

A coluna *Consultório Financeiro* começou a ser publicada ocupando cerca de um quarto de uma página do caderno “Eu & Investimentos” em 3 de maio de 2010, antes da crise brasileira, quando o país já havia se recuperado da quebra do sistema financeiro internacional em 2008. Sob a retranca de “educação financeira”, ela surgiu de um acordo entre o Instituto Brasileiro de Certificação de Profissionais Financeiros (IBCPF), entidade fundada em 2000 por iniciativa de profissionais da área financeira, e o jornal. Toda segunda-feira, um profissional certificado pelo instituto — denominado “planejador financeiro” — responde a perguntas enviadas por leitores do jornal. Esse profissional, certificado pelo instituto, deve ser capaz de fornecer orientações sobre os planejamentos sucessório, de aposentadoria e tributário, além das gestões financeira – em que se deve determinar como o cliente toma decisões sobre gastos, por exemplo –, de risco e de ativos¹⁶.

Em entrevista no dia de estreia da coluna, o presidente do IBCPF afirma que o objetivo do espaço é dar orientações em relação ao planejamento financeiro, sobretudo de longo prazo. Segundo ele, os brasileiros não têm costume de organizar-se financeiramente, já que a estabilização econômica do país, com destaque para o controle da inflação, é algo recente em relação a outros países. “Nos últimos anos, por exemplo, um grande número de pessoas vem se animando em investir em bolsa, ou aumentando o seu endividamento com imóveis ou bens de consumo sem levar em conta o impacto dessas decisões em seus projetos de aposentadoria” (VALOR ECONÔMICO, 2010: D2). O executivo afirma também que o aconselhamento dos profissionais vai além da mera indicação dos melhores investimentos. “Há uma análise completa dos objetivos de vida da pessoa, não só de seu dinheiro” (VALOR ECONÔMICO, 2010: D2). À época do lançamento da coluna, continua ele, havia 430

¹⁶ Disponível em: <https://www.planejar.org.br/wp-content/uploads/2016/11/perfil-de-competencias.pdf>. Acesso em: 28 mai 2017.

planejadores certificado atuando no Brasil. Em fevereiro de 2017, esse número explodiu para quase 3 mil¹⁷. A atividade, nas próprias palavras de um planejador, pode ser assim definida:

É um profissional multiespecialista que atua traçando estratégias financeiras para você e sua família. Sua atuação passa por diversas áreas, tais como administração de investimentos, gerenciamento de riscos, previdência complementar, seguros, planejamento financeiro, fiscal e sucessório. No que tange os investimentos, ele trabalha no sentido de identificar seu perfil, suas disponibilidades e o quanto precisa poupar para atingir os seus objetivos, sejam eles uma viagem, aposentadoria, faculdade dos filhos, reservas de emergência entre outros (FERRAZ, 2016: C5).

No período analisado, os temas que mais apareceram no espaço foram explicações sobre como investir, com dez colunas; sobre aposentadoria, com cinco; sobre tributação, com quatro; e sobre sucessão patrimonial, com três. Outros assuntos somaram três colunas. Ainda que sejam temas clássicos no campo das finanças pessoais, é interessante notar como eles se desenvolvem a partir da retórica de autoajuda em alguns casos. Essa associação de fato aponta para a relação entre médico e paciente que a palavra “consultório” indica.

O consultório sentimental data da antiguidade. Sêneca, advogado e escritor do Império Romano, é pioneiro dessa prática tradicional da cultura ocidental através de cartas e tratados morais nos quais respondia a amigos, transmitindo o seu saber sobre a vida. No Brasil, Nelson Rodrigues assinou em 1949 a coluna diária Myrna Escreve, do jornal Diário da Noite (RJ), adotando o pseudônimo feminino Myrna. Hoje em dia, muitos veículos experimentam o formato, como o jornal Última Hora, com a coluna No divã do Mascarenhas; a revista Capricho, com a seção Terapia de grupo, além de inúmeros sites e blogs que destacam os consultórios sentimentais para alcançar mais intimidade com os leitores. (TUCHERMAN & KUHNERT, 2015: 1, 2).

Como vemos na edição da coluna com o título “Conhecer o próprio perfil ajuda a decidir” (ROCCO, 2015: D2), em que a relação financeira pressupõe uma autoavaliação do aconselhado. Para receber o diagnóstico ou, no caso abaixo, a prescrição para um comportamento financeiramente “saudável”, o indivíduo deve trazer seus desejos à luz de um especialista. O caso abaixo é interessante também pois o aconselhado tem uma formação financeira e, mesmo assim, solicita orientação ao planejador. De maneira semelhante, vemos uma coluna de nome *Consultório Financeiro* surgir no jornal cujo público é familiar com a linguagem financeira. Isso pode indicar que a habilidade do consultor não é propriamente financeira, isto é, ele não é procurado, em primeira instância pelo menos, pelo seu

¹⁷ Disponível em: <https://www.planejar.org.br/noticias/cresce-o-numero-de-profissionais-com-certificacao-cfp-no-brasil/>. Acesso em 28: mai 2017.

conhecimento de mercado apenas. Mas sim pela capacidade de identificar os traços comportamentais de cada indivíduo que seriam um obstáculo ao bem-estar financeiro e, algumas vezes, geral.

Nessa coluna, publicada em de 19 janeiro de 2015, um leitor pergunta sobre “a possibilidade de me aposentar aos 50 anos” (ROCCO, 2015: D2). O leitor que solicita orientação afirma trabalhar no próprio mercado financeiro. “Julgo que tenho facilidade para investir” (ROCCO, 2015: D2), afirma, antes de perguntar qual o momento mais apropriado para investir em obtenção de renda, em detrimento da multiplicação de capital. “Ou não é tanto momento que determina e, sim, o perfil do investidor?” (ROCCO, 2015: D2), completa.

Como resposta, o planejador profissional ensina ao leitor como passar por um processo de avaliação, entendendo seus desejos nos termos da organização financeira. “Caro investidor, refletindo sobre sua pergunta, a melhor maneira de entender em que parte do ciclo da sua vida você está e assim saber como se portar frente aos seus projetos é por meio do desenvolvimento do seu planejamento financeiro, que tem por objetivo conhecer quais são os seus anseios e sugerir caminhos para conquista-los” (ROCCO, 2015: D2). O que importa aqui é a capacidade de o indivíduo formular seus sonhos na linguagem das finanças, e é no desenvolvimento dessa competência que se focam os planejadores no *Consultório Financeiro*.

No período analisado, em nenhuma das 25 edições percebemos orientações sobre o comportamento dos juros, por exemplo, nos próximos anos, o que seria decisivo na composição de uma carteira de investimentos. O objetivo é constituir um sujeito que possa se adaptar às flutuações da economia, tendo como competência a clareza daquilo a que deseja chegar, e em quanto tempo se pretende chegar lá. Como cabe ao próprio indivíduo acumular riqueza para a aposentadoria, e não ao Estado, é fundamental, no modelo de subjetividade contemporâneo, que ele seja capaz de se informar e moldar seus hábitos a partir desses saberes.

Neste contexto, o seu perfil de investidor será um importante instrumento, pois entender qual é o seu perfil lhe ajudará a tomar decisões como, por exemplo, comprar um imóvel e passar a viver de renda ele ou apenas investir em instrumentos financeiros. Para não ficar tão subjetivo, tenho para mim que planejamento financeiro se assemelha o plano de negócio de

uma empresa. Nele, você ganhará ciência dos seus potenciais e dos limites que devem ser respeitados. Ganhará ciência de como gerir recursos com eficiência, para que seus projetos de vida ganhem forma. Ao fim, terá condições de mensurar seus objetivos e saber se está convergindo para o caminho certo. Assim como o plano de negócios, que deve ser revisado a cada fechamento de ano, para saber se as suas métricas estão sendo atingidas, o plano financeiro e o seu perfil de investidor também devem ser avaliados periodicamente, com o intuito de reavaliar ao ponto de partida. Uma aposentadoria, por exemplo, requer visão de futuro. Você já se imaginou com 50 anos? Já visualizou como pretende estar na carreira (ou financeiramente) aos 50 anos? Já pensou na sua estrutura familiar, no meio social que viverá e quais podem ser suas necessidades de amanhã? Embora esteja aposentado, 50 anos é muito novo para imaginar que não terá tempo para gerar outro tipo de renda. Portanto, será que as contribuições mensais ou periódicas para a previdência complementar têm que ser com base na referência de renda de hoje ou no que o futuro irá demandar? Tenho oportunidade de fazer algumas palestras e, portanto, consigo aproveitar este momento para fazer algumas constatações do tipo: as pessoas que iniciaram suas contribuições para previdências complementares há 5 ou 10 anos não fizeram ajustes nas suas contribuições mensais. Será que as necessidades delas de 5 ou 10 anos atrás são as mesmas de hoje? Será que as necessidades de hoje serão as mesmas em 10 ou 20 anos? (ROCCO, 2015: D2)

Outro traço significativo do discurso que encontramos no *Consultório Financeiro*, é o paralelo explícito, até caricatural, entre sujeito e empresa. A partir dessa lógica, o planejador incentiva exercícios de projeção e antecipação do futuro, em que o aconselhado é convidado a trazer constantemente seus objetivos ao campo financeiro. Para o tema constante da aposentadoria, a reavaliação constante dos objetivos do indivíduo deve levar em conta a composição de diversos fatores.

Com 32 anos, a maneira mais correta para ter um bom direcionamento das finanças é buscar um planejador financeiro certificado, que irá tentar entender em qual contexto você se encontra na sua família, no seu trabalho, entender o seu estilo de vida, quais são seus projetos de vida, qual será o tipo de legado que quer deixar, entre outras questões que são respondidas em um bom questionário sobre o seu perfil de investidor. No entanto, entender quais são as suas motivações (além da aposentadoria, é claro) para investir o seu recurso é tão importante quanto saber onde investir, pois hoje existem várias opções de investimentos que, com mais tempo ou menos tempo, com mais risco ou menos risco, propõe-se a chegar ao mesmo lugar: nas realizações dos seus sonhos de curto, médio e longo prazos, como é o caso da sua aposentadoria. (ROCCO, 2015: D2)

Em outra coluna, publicada em 29 de dezembro de 2014, o título “Como contratar um seguro resgatável” (MATOS, 2014: D2) dá a entender que o que se segue são orientações sobre como optar por um produto financeiro específico. A dúvida do leitor: “Tenho 40 anos, um filho com 3 anos, outro caminho e estou contratando um seguro de vida. Analiso a opção

resgatável, mas tenho dúvidas a respeito de qual prazo estabeleço para este seguro. Em que devo pensar?” (MATOS, 2014: D2). A princípio, a resposta percorre as opções disponíveis ao leitor.

Dentro de um correto planejamento financeiro, famílias com filhos pequenos e que ainda não tenham conseguido amealhar patrimônio suficiente para realização dos objetivos sonhados para eles devem buscar a cobertura de um seguro de vida. Assim, no que se refere ao cálculo da cobertura, deve-se levar em conta todos estes objetivos (e seus respectivos custos) não só para os menores, mas também para o cônjuge, principalmente se este não exerce atividade profissional remunerada. O seguro resgatável, que por sinal vem sendo oferecido por diversas companhias em condições (prazos de pagamento e regras de acumulação) distintas entre elas têm algumas vantagens em relação ao seguro a termo tradicional. A principal delas é que ao longo do tempo de vigência da apólice, vai sendo criado um saldo a resgatar que pode se tornar bastante relevante em relação ao total pago mensalmente. Além disto, na grande maioria dos casos, este prêmio mensal é nivelado, ou seja, não há aumento de valor à medida que o segurado fica mais velho. O único reajuste é o da inflação que influencia não só o prêmio como as coberturas e também o saldo a resgatar. Assim, nada mais é que correção monetária. Neste seguro, é necessário definir o prazo de cobertura no momento da contratação ou definir a modalidade “whole life”, ou seja, que valerá até a morte do cliente (se o segurado viver até 100 anos é possível resgatar em vida o capital segurado), desde que os pagamentos não sejam interrompidos. Além disso a seguradora realiza um exame médico inicial, de forma a conseguir ter uma melhor avaliação da saúde da pessoa e estabelecer de forma mais assertiva o prêmio mensal justo a ser pago pelo segurado. Chegando à questão do prazo de vigência, muitas pessoas se contentam em estar segurado até o momento em que seu filho mais novo iniciar a vida profissional, supondo, assim, que partir de então tanto as crianças quando o cônjuge viúvo poderão passar a trabalhar buscando os recursos necessários para sua subsistência. Por outro lado, como a morte é certa, outras tantas pessoas preferem ter um seguro por toda vida, pagando um prêmio maior ao longo do tempo, mas garantindo que no futuro, prematuro ou não, uma bela soma de recursos será recebida por seus herdeiros no momento de seu falecimento. (MATOS, 2014: D2)

No entanto, a apresentação das diferentes modalidades de seguro ultrapassa a corriqueira determinação de um perfil de investimento. O que se coloca aqui é a oportunidade de despertar a conscientização financeira na família do leitor, a partir da escolha do seguro de vida. As múltiplas maneiras de significação da morte em diferentes culturas é tema que foge ao escopo deste estudo, mas não deixa de ser curioso como conseguimos hoje enxergar-la pelo prisma da rentabilidade financeira:

O seguro resgatável permite outra estratégia, que inclusive tende a ser muito interessante para a formação financeira dos filhos (lembrando que hoje a carência de conceitos e disciplina dos indivíduos com suas finanças

peçoais é enorme!). Imagine que você contrata um seguro “whole life” e, daqui a 25 anos, quando seus filhos estiverem começando a trabalhar, você mostra a eles duas opções: na primeira, você vai cancelar o seu seguro, resgatar o saldo disponível e usar estes recursos para o seu próprio bem-estar. Na segunda hipótese, eles assumem o seu pagamento mensal, como se estivessem iniciando uma previdência, mas sabendo que receberão, em um futuro próximo ou distante, uma soma de recursos que certamente os ajudará nos objetivos pessoais. É possível que eles gostem desta ideia, concorda? Concluindo, você deve pensar não só no nível de tranquilidade que você quer dar para os seus familiares no caso de sua falta prematura, mas também, havendo um pouco mais de folga no orçamento, de que forma você pode usar o fato de que a morte virá para garantir uma herança para as próximas gerações. (MATOS, 2014: D2)

A combinação acima do discurso de autoajuda com o saber financeiro ganha o contorno do jornalismo de serviços, que será abordado em seguida. No entanto, não há questão externa em relação ao aconselhado a ser resolvida. Ele deve aproveitar a dica do planejador para promover a educação financeira – no caso, de seus filhos –, que é o mote do *Consultório Financeiro*, afinal.

3 JORNALISMO DE ECONOMIA NO BRASIL

Gostaríamos de demarcar aqui uma distinção entre autoajuda e jornalismo de serviços, a partir do campo do jornalismo econômico. Lembrando que os autores das colunas do *Consultório Financeiro* não são jornalistas, e sim planejadores financeiros, devemos esclarecer como vemos essa distinção. Para tanto, analisaremos outro espaço de finanças pessoais em um jornal brasileiro, agora no *Jornal da Tarde*. Esse tipo de jornalismo buscava aproximar-se das necessidades dos leitores, mostrar como acontecimentos econômicos afetavam suas vidas. “Os veículos buscaram simplificar a linguagem, na tentativa de explicar de forma acessível e legível as medidas econômicas” (PULITI, 2009: 184). Esse tipo de jornalismo teria se expandido a partir da crise do “milagre econômico”, com choque do petróleo e a recessão dos anos 1980. A inflação, principalmente, seria um grande combustível para essa abordagem (PULITI, 2009). Também pretendemos nos deter sobre o processo que elevou as finanças à posição privilegiada em que se encontram hoje, numa economia mundializada, como a classifica alguns autores.

Uma das maneiras de captar na extrema diversidade das formas de atividade dos modos de desdobramento das multinacionais consiste em abstrair, por um instante, as formas concretas em que o capital se encarna (empresas predominantemente industriais ou de produção de serviços bem como instruções bancárias e financeiras) e voltar ao capital como categoria econômica fundamental. O capital define-se como um valor (que, no caso das multinacionais, atingiu determinada massa), cujo objetivo é a auto-valorização, a obtenção de lucro, em condições nas quais o ramo industrial, bem como a localização geográfica do comprometimento do capital têm, em *última análise*, caráter *contingente*. Nessas condições, um dos atributos “ideais” do capital, que é também, mais do que nunca, um dos objetivos concretos colocados pelos grupos, é mobilidade, a recusa a se prender a determinadas modalidades de comprometimento setorial ou geográfico – qualquer que tenha sido sua importância na formação e crescimento do grupo –, bem como a capacidade de se soltar, de desinvestir tanto quanto de investir. (CHESNAIS, 1996: 81)

Tal percurso não se pretende mais que uma visão breve do cenário que situa os objetos de nosso estudo. Assim, buscamos entender a particularidade do momento histórico em que verificamos a emergência da autoajuda financeira.

3.1 Breve história

Para compreender a emergência da autoajuda financeira no jornalismo brasileiro, percorremos agora uma pequena história, tentando destacar as condições que permitiram o aparecimento desse discurso no jornalismo de economia, que tem uma larga tradição no Brasil. Veículos de comunicação com cobertura sobre negócios de maneira geral surgiram em todo o país em meados do século XIX. Mas esse tipo de jornalismo se consolidaria ao longo do século seguinte. Em relação a outras áreas de especialização do jornalismo, a informação é majoritariamente dedicada àquilo que é excepcional, eventos singulares. No jornalismo de economia, entretanto, processos e sistemas são igualmente geradores de interesse, sendo interpretados a partir de relações baseadas em teorias econômicas (KUCINSKI, 2007).

Na década de 1950, os assuntos econômicos eram abordados nas páginas dos grandes jornais em pequenas notas ou artigos isolados, que tratavam de questões específicas de interesses da elite comercial e cafeeira, com informações sobre produção, exportação, movimento de portos ou taxas cambiais (PULITI, 2009). A origem dessas notícias eram agências estrangeiras de informação, câmaras do comércio ou o próprio Ministério da Fazenda. Os temas econômicos não traziam distinção das demais notícias. “Havia, nesse momento, uma nítida preferência pelo noticiário da área política” (BRITO, 2009: 38). Os editores dos jornais de cobertura geral viam caráter promocional nas notícias ligadas ao comércio e à indústria. Com o fortalecimento dos segmentos industriais e urbanos, a imprensa contou com inovações tecnológicas. Nesse momento, começaram a aparecer seções de economia com notícias nas páginas dos jornais sobre os acontecimentos econômicos. Anteriormente, esses acontecimentos eram tema apenas de artigos especializados (BRITO, 2009).

Assim, o clima de otimismo tomou conta do noticiário. Os assuntos da economia que eram notícia estavam relacionados com o ufanismo desenvolvimentista, com a retórica nacionalista de defesa ou não do capital estrangeiro, com as questões relativas à exploração do petróleo, às riquezas minerais, à defesa dos produtos primários de exportação, especialmente o

café, com os índices de “carestia”. Na época, o fato econômico só tinha destaque, na imprensa de cobertura geral, transformado em fato político. Os jornais não davam ainda tratamento diferenciado a esses temas, embora um ou outro já mantivesse sua tímida seção de economia. As fontes eram, em geral, os políticos e os partidos (QUINTÃO *apud* BRITO, 2009: 42).

A década também foi marcada pelo crescimento do mercado interno e da indústria brasileira, que fez desenvolver a publicidade e, por conseguinte, os órgãos de comunicação em geral. Outro fator foi a expansão do sistema de comunicação, como telefone e rádio. Nesse cenário, surgiram novos espaços dedicados à economia. As seções e cadernos para essa área nos jornais de maior porte abrangiam setores como indústria, portos, energia e agricultura. Não havia ainda a cobertura regular do mercado de ações. Tampouco havia repórteres especializados para atuar na cobertura dessa área específica. (BRITO, 2009)

A cobertura sistemática dos assuntos de economia pelos jornais pode ser percebida a partir do início dos anos 1960. Essa expansão foi causada principalmente pelo regime militar. “O discurso oficial do governo concentrava-se em tecer elogios aos seus feitos na área econômica. [...]. Esse discurso oficial era dirigido principalmente à classe média, cuja renda crescia, na época, e também aos segmentos sociais com poder de barganha política” (BRITO, 2009: 47). As informações de economia resumiam-se praticamente aos diversos indicadores de crescimento e ao discurso dos tecnocratas, tudo imerso numa forte censura. É nessa época que se lança um importante marco para nosso estudo, o encarte *Diretor Econômico*.

Com 16 páginas diárias dedicadas ao tratamento dos negócios no mercado, e por meio de reportagens sobre as empresas e o acompanhamento sistemático dos negócios, demonstrou que qualquer cidadão poderia aplicar em Bolsa de Valores, não apenas os iniciados, e chamou a atenção dos pequenos e grandes investidores para isso. (QUINTÃO *apud* BRITO, 2009: 49)

Antecedido por uma descrição das questões econômicas direcionada a um público já familiar com terminologia desse campo, a partir dali, o *Correio da Manhã* mostrava um jornalismo econômico voltado para o leitor comum. Veremos essa questão com calma em seguida, com a seção *Confira Seu Dinheiro*. Essa ampliação do noticiário econômico continuou nos anos 1970. “Até essa década, o noticiário era essencialmente financeiro/comercial, voltado para informações práticas: cotações da Bolsa, informações sobre câmbio, entrada e saída de navios, preços e produção de produtos agrícolas” (BRITO, 2009: 50). A partir de então, a economia passou a ter mais destaque nos jornais, já que as

notícias sobre política sofriam forte censura e os “milagres” operados na economia do país haviam tornado tema central do regime militar. Pode-se dizer que é nesse período que o jornalismo de economia atinge a maioria. Outro fator para isso é a ascensão de uma classe média interessada em informações sobre investimentos e em se proteger do surto inflacionário que surgiu na sequência do “milagre”.

A redemocratização no Brasil acompanhou mudanças econômicas estruturais. Da segunda metade dos anos 1980 em diante, o país aprofundou o processo de globalização, abandonando o modelo de desenvolvimento baseado na industrialização por substituição de importações. O Estado responsável pela transição da sociedade agroexportadora para a urbano-industrial passou a ser visto como modelo antiquado pelas classes políticas em ascensão. Um mercado livre e internacional tornava-se o modelo ideal e hegemonicamente ambicionado.

Depois da redemocratização e, sobretudo, ao longo do processo traumático de tentativas para estabilizar a moeda, que tomou os dez anos seguintes, ocorreu um movimento de ampliação da imprensa de economia no país. Ela foi se especializando cada vez mais. Isso foi necessário para que o público entendesse a complexidade das questões envolvidas nas tentativas de proceder à estabilização da moeda; entendesse como e por que o Brasil tinha quebrado, nos idos de 1981; quais as novas condições da retomada do crescimento e por que era uma nação tão injustamente dividida entre ricos e pobres. (BRITO, 2009: 71)

Financeirização

Embora tenha recebido nomes variados, o processo pelo qual as justificativas, mercados, agentes e instituições financeiras dominaram as operações das economias nacionais e internacionais pode ser denominado financeirização. “Desde que reagimos à crise de estagflação mundial (ocorrida na década de 1970 e no início dos anos 1980), que desregulamentou os bancos e permitiu-lhes remodelar os trabalhos da nossa economia, vivemos em um sistema dominado pelas finanças” (GUTTMAN, 2008: 11).

O encerramento do sistema de Bretton Woods, na década de 1970, provocou o desmoronamento do regime de regulamentação do sistema financeiro que iniciou após a Segunda Guerra Mundial. O sistema de crédito e monetário era confinado ao âmbito nacional, baseado em taxas de juros pequenas, câmbio fixo e repressão da atividade bancária. Guttman argumenta que o fim desse sistema foi provocado por ataques especulativos contra

o dólar, base do sistema. Fugas gigantescas de dólares teriam dado fim às taxas das taxas de câmbio fixas, gerado dois choques do preço do petróleo e, finalmente, desmantelado a política de juros baixos dos EUA. Isso chama a atenção por anteceder a chegada de Reagan e Thatcher ao poder, na década de 1980, impondo o livre-mercado ao mundo.

É no campo monetário e financeiro talvez mais do que em qualquer outro foi maior a responsabilidade dos governos a começar pelos do Reino Unido dos Estados Unidos na criação das condições que permitiram o capital concentrado a tua praticamente a seu bel-prazer com poucos controles ou Freire foram necessários mais de dois séculos Desde quando Odilon a dez medidas estabelecidas após a grande onda de falência de bancários dos anos 30 para criar um conjunto de regras enquadrando tanto quanto possível atividade Financeira em particular estabelecendo estrito controle sobre criação de moeda de crédito pelos bancos para acabar com elas são suficientes uns 20 anos. (CHESNAIS, 1996: 240)

Para competir com fundos mais atrativos, num mundo de dinheiro desregulamentado, os bancos norte-americanos tentaram compensar com a busca de ativos de maior rendimento e o “envolvimento em atividades geradoras de taxas que os deixassem menos expostos aos riscos das taxas de juros e menos dependentes da receita proveniente de juros” (GUTTMAN, 2008: 18). Em geral, essas instituições formam conglomerados que atuam em múltiplas frentes, combinando diversas funções financeiras: operações bancárias comerciais, operações bancárias de investimento, gestão de fundos, gestão de fortunas privadas e seguros. Além de bancos multinacionais, a globalização financeira também inclui fundos mútuos, de pensão, mercados de promissórias, títulos e ações, entre outros fluxos de capital.

A desregulamentação dos bancos espalhou-se dos Estados Unidos para a Europa continental (via o Ato Único Europeu de 1987 e a Segunda Diretiva Bancária de 1989), e em seguida para muitos países em desenvolvimento forçados a reformar seus setores bancários como consequência da crise da dívida dos países menos desenvolvidos de 1982-1987, e finalmente para as economias de mercados emergentes (Rússia, Tigres Asiáticos da orla do Pacífico, da Tailândia à Coreia) no despontar das suas crises monetárias e bancárias do final da década de 1990. (GUTTMAN, 2008: 18)

É preciso afirmar que esse movimento é possibilitado por um desenvolvimento tecnológico que permite organizar com mais facilidade os mercados via plataformas de comércio eletrônico, que conectam uma comunidade de investidores e emissores em busca dos seus fundos. Tal capacidade de comunicação e processamento de informações, combinada à mobilidade inerente do dinheiro, dissolveu as fronteiras das finanças, que abriram caminho para a realidade da globalização. Como o governo Collor, verificou-se um

incremento na entrada de recursos, com as primeiras medidas e liberalização do fluxo de investimentos financeiros de 1990. A financeirização, logo, não é um momento novo do noticiário econômico. Ela se iniciou no Brasil a partir da redemocratização do final dos anos 1980, ganhou corpo no primeiro mandato do governo Fernando Henrique Cardoso e consolidou-se no segundo. Esse fenômeno permanece ainda hoje, com a imprensa repercutindo as ideias do mercado financeiro, influenciando a opinião pública e as agendas nacionais. (PULITI, 2009).

Nesse meio tempo, as instituições financeiras começaram a contratar assessorias de imprensa e, em paralelo, começou a consolidação da cultura de departamentos econômicos que produziam estudos e projeções para clientes. Aos poucos, os economistas do mercado financeiro ganharam importância tamanha no noticiário que não perderiam a posição como porta-vozes do pensamento econômico por décadas à frente. Liberado de algumas amarras regulatórias, o setor financeiro impulsionou o modelo econômico movido a oferta de crédito com juros altos. De início, fontes do mercado financeiro entraram no noticiário principalmente para falar de instrumentos de aplicações financeiras contra a corrosão inflacionária. Com o Plano Real lançado em 1994, durante o governo Itamar Franco e sob o comando de Fernando Henrique Cardoso na Fazenda, aquele tipo de jornalismo de serviço financeiro entrou em declínio com a redução da inflação (PULITI, 2009: 93)

3.2 Confira Seu Dinheiro

Predominava no jornalismo econômico dos anos de 1950, um colunismo mais analítico que noticioso. Em um primeiro momento é exercido por estrangeiros especializados em economia internacional e, em seguida, por brasileiros também com formação econômica acadêmica, mas que não têm no jornalismo sua principal atividade profissional. Pequenas notas ou artigos isolados tratavam de questões específicas relacionadas com os interesses do comércio e dos cafeicultores, com informações sobre produção, exportação, movimento de portos ou taxas cambiais.

No jornalismo, uma coluna pode ser definida como uma seção especializada publicada com regularidade e geralmente assinada, apresentando um estilo menos rigoroso do que o noticiário comum, em relação à objetividade. Há colunas dedicadas a diversos temas, a depender de seus titulares ou da editoria que a abriga. Podem ser monotemáticas,

quando são, via de regra, opinativas e assinadas por um cronista ou um especialista em certo assunto. Esta categoria inclui os objetos analisados na presente pesquisa. Também podem ser compostas por pequenas notas. Em geral, as colunas ficam sempre na mesma posição dentro do jornal, facilitando o vínculo com os leitores.

É em contraponto ao linguajar hermético da economia que se lança a seção *Confira Seu Dinheiro*, do extinto *Jornal da Tarde*, pertencente à família Mesquita, pode ser considerada como espaço precursor no grande jornalismo brasileiro a dedicar-se somente ao tema das finanças pessoais. Lançada em junho de 1981, durante um período de grande instabilidade econômica no país, a seção inicialmente foi denominada *Entenda Economia*, circulando às segundas-feiras com orientações financeiras populares, escritas com a clara ênfase didática, na tradição do jornalismo de serviços, voltado a necessidades imediatas dos leitores. Um dos idealizadores da seção foi o jornalista Luís Nassif.

No *Jornal da Tarde*, nós radicalizamos a cobertura de serviços em dois sentidos. O primeiro era o seguinte: cada tema econômico que aparecia, a matéria principal era como que afetava o seu bolso. E depois você tinha uma sub-retranca, que era a matéria em si, e tinha um negócio chamado *Entenda a economia*, onde você tentava trocar em miúdos o significado econômico daquelas decisões. Então, você separava muito bem, digamos, a parte que afetava o bolso, que era o tema principal, e a parte em que você tentava explicar os mecanismos econômicos, que era o *Entenda a economia*. Então, a matéria mesmo ia para terceiro plano, a notícia em si, já que todos os jornais iam dar mesmo, então não precisava cobrir tão detalhadamente. (NASSIF apud BRITO, 2009: 183)

A seção fez sua estreia em 20 de julho de 1981, com a seguinte chamada na capa do jornal: “o que você precisa saber para controlar seu orçamento”. Para mantermos alguma base de comparação com o *Consultório Financeiro*, selecionamos duas matérias para analisar, de um universo de 25 matérias publicada do dia 3 de agosto de 1981 a 26 de janeiro de 1982, período que contém seis meses, também contados sete meses após o início de um ciclo de negócios recessivos na economia brasileira, segundo o Comitê de Datação de Ciclos Econômicos, da Fundação Getúlio Vargas (CODACE, 2015). A forma didática de explicar os temas econômicos foi indispensável para que o público entendesse as complexas questões envolvidas nas tentativas de estabilização da moeda, e como e por que o Brasil tinha basicamente quebrado naquele período.

Em suma, a gestão Figueiredo, esperando escapar de um programa de austeridade imposto pelo FMI, tentou ela mesma colocar um em prática. As medidas mencionadas antes deveriam reduzir a demanda agregada e,

ao mesmo tempo, através de medidas administrativas, realocar recursos para setores prioritários (como agricultura e exportações), o que conduziu a contradições notáveis. [...]. Essas políticas provocaram um impacto restritivo, visto que o PIB caiu 1,6% e o setor industrial 5,5% em 1981. A recessão afetou principalmente bens de consumo durável e de capital e os investimentos sofreram uma queda de quase 11% entre 1980 e 1981. Esse programa de ajuste voluntário não solucionou o problema do país em lidar com sua dívida externa e, em 1982, o Brasil experimentou outro choque externo – a moratória da dívida mexicana em agosto de 1982, que ocasionou o virtual fechamento dos mercados internacionais para o financiamento da dívida latino-americana. O Brasil enfrentava portanto uma oferta totalmente inelástica de empréstimos de bancos estrangeiros. (BAER, 2002: 121)

Na coluna “Juros: a diferença em seu investimento” (MING, 1981a: 8), publicado na seção em 30 de novembro de 1981, escrita por Celso Ming, hoje colunista de *O Estado de S. Paulo* podemos observar que o jornalista chama o leitor a prestar atenção no cenário econômico, que pode afetar sua poupança. Com base nas possibilidades da condução da política econômica, são traçados exemplos que tem atitudes adequadas correspondentes. Conceitos básicos como juros reais e nominais são apresentados, com exemplos em seguida. Mas chamamos a atenção para o foco da ação aqui. O leitor não deve tirar modificar seu próprio comportamento para estar adaptado aos cenários, mas sim compreender como as eventualidades da economia o afetam. Se for possível falar em educação financeira aqui, ela não vem acompanhada do autoconhecimento e comportamento financeiro, mas na apresentação das informações econômicas.

Afinal as taxas de juros vão subir ou baixar? O ministro Delfim Netto garante que baixam, mas ao mesmo tempo vem fixando uma correção monetária até superior a inflação. E mais: diz e manda dizer que a correção monetária continuará acompanhando a inflação. Por outro lado, se a taxa anual da correção monetária continua em ascensão, como, aliás, comprovam os reajustes mensais dos aluguéis, como acreditar que as taxas de juros estejam em baixa? Na verdade, todos esses fatos e todas essas afirmações não são tão contraditórias como parecem. Porque a taxa de juros pode muito bem baixar e continuar em alta ao mesmo tempo, dependendo de como se mede essa dança das taxas. E é muito importante que o investidor entenda, realmente, o que se passa, porque um mau jeito qualquer na administração de suas próprias finanças pode levá-lo a perder dinheiro sem saber como. A primeira coisa que é preciso ter bem claro é a diferença entre taxas nominais e taxas reais de juros. Por exemplo: uma taxa de juros de 100% ao ano quando a inflação é de 90% é, de fato, mais baixa em termos reais do que uma taxa de juros de 50% quando a inflação a 30%. [...]. O que importa, portanto, seja para investidor seja para o devedor é a taxa real de juros, ou seja, a taxa nominal, que é o número fornecido pelo mercado, menos a inflação do período. As cadernetas de poupança, por exemplo, vão render em todo o ano de 1981, juros nominais de 108,69% Ainda não temos o número exato da inflação do ano, mas

digamos que seja de 100%. Então a taxa real de remuneração das cadernetas de poupança em 1981 terá sido de 8,69%. Isso significa que o investidor que tenha colocado Cr\$ 1.000,00 na sua caderneta, logo no primeiro dia útil do ano, terá, no primeiro dia útil de 1982, outros Cr\$ 1086,90. Como, no entanto, a inflação terá roído o capital aplicado em 100%, o investidor precisaria possuir outros Cr\$ 1000 apenas para recuperar o capital. Os outros 86,90 correspondem ao lucro real real. (MING, 1981a: 8)

Ainda que a proposta seja de tradução da economia, a coluna não deixava de explicar fenômenos pouco intuitivos como a relação macroeconômica entre juros e câmbio.

Quando o ministro Delfim Neto anuncia que as taxas de juros estão caindo ele apenas está dizendo que as taxas nominais estão em queda. Estão, portanto, caindo com a inflação, enquanto a inflação estiver em queda. Mas isso não significa que as taxas reais também estejam se retraindo. Ao contrário, a decisão tomada há duas semanas de fazer a correção monetária seguir de perto a evolução da própria inflação é uma indicação segura de que as taxas reais vão manter-se tão elevadas como agora. Porque as taxas de juros reais no mercado interno precisam manter-se elevadas? É que a principal componente das estações externas de juros é a taxa de câmbio, ou seja, a diferença entre valor em cruzeiros da dívida que se contrai no exterior no dia do endividamento, e o valor em cruzeiros da dívida no dia de sua amortização. Ocorre que a tendência é de que o governo vai manter uma elevada taxa de câmbio ao longo dos próximos meses, porque precisa segurar relativamente baixos os preços em dólares dos produtos brasileiros de exportação, que é para continuar estimulando as vendas ao exterior. Esta é a única condição de sobrevivência econômica a médio prazo. Daí porque as taxas externas de juros para o tomador brasileiro ficarão necessariamente elevadas. (MING, 1981a: 8)

A mesma coluna é encerrada com uma recomendação de investimento ao leitor, que poderá evitar ver seus investimentos corroídos pela inflação.

Hoje, no entanto, o mercado continua oferecendo títulos, principalmente letras de câmbio e depósitos a prazo fixo com correção prefixada, com vencimento para daqui a seis meses, com uma correção monetária embutida que ainda não leva em conta o fato de que a inflação está em fase descendente. Daí porque uma letra de câmbio que esteja pagando seus 110% ao ano para um vencimento dentro de 180 dias certamente estará pagando mais do que o mesmo investimento, em cruzeiros, feito nas cadernetas de poupança cuja remuneração terá que sofrer uma baixa nominal de juros correspondente à própria redução da correção monetária (MING, 1981a: 8)

No *Consultório Financeiro*, a última coluna do ano, que analisamos aqui, foi dedicada ao esclarecimento de uma dúvida sobre seguros. Não há nenhuma menção à perspectiva econômica do ano seguinte. O próprio *Valor Econômico*, porém, traz uma manchete sobre o programa econômico do então ministro da Fazenda Joaquim Levy para o

ano seguinte. Isso reforça nossa tese do distanciamento que a retórica da autoajuda financeira implica em relação àquilo que poderíamos chamar despretensiosamente de contexto. Na última edição de 1981 de *Confira Seu Dinheiro*, por outro lado, temos na capa do jornal a chamada principal divulgando conselhos econômicos para 1982 que o leitor poderá encontrar naquela edição. A coluna, também escrita por Celso Ming, traz o título “Para 1982, evite, pelo menos, perder de goleada” (MING, 1981b:12), e começa com uma retrospectiva crítica.

Este 1981 para o pior ano da história econômica do Brasil. Em março a inflação anual bateu todos os recordes quando atingiu a marca dos 121,2%. Foi também o ano do crescimento zero da economia, embora não se saiba ainda qual terá sido estatística definitiva. E, afóra isso, vamos fechar o ano com uma dívida externa dos seus 63 a 65 bilhões de dólares que terá dado uma despesa, só com amortização e juros, da ordem de 19 bilhões de dólares – o equivalente a mais de oito anos de exportação de café. Como não poderia deixar de ser, esse quadro macroeconômico negativo acabou refletindo também na vida das pessoas. De acordo com cálculos iniciais do Ministério do Trabalho, a recessão econômica de 1981, ou seja, o crescimento negativo, alijou 2,5 milhões de trabalhadores dos seus empregos ou, se não isso, impediu a criação de novos postos de trabalho. (MING, 1981b:12)

O autor segue avaliando as condições de juros e inflação para o ano seguinte, afirma que 1981 foi um ano de achatamento do orçamento das classes médias, não apenas em decorrência da redução do salário real, mas também pelo crescimento das despesas. Destacamos que o jornalista, em seu espaço dedicado às finanças pessoais, reforça que o leitor deverá ficar atento ao cenário econômico.

A partir de tudo o que ficou dito aqui, a gente poderia tirar um punhado de conclusão e estas, por sua vez, possibilitariam outras tantas especulações. Mas o que vale mesmo a pena concluir é que é melhor atitude de quem administra o orçamento doméstico, alguns negócios pessoais, um emprego e muita esperança, é a de esperar um 1982 substancialmente melhor do que foi este 1981. No entanto, esse otimismo, altamente justificado, não dispensa uma boa dose de cautela por parte do consumidor. E isso significa que você deverá ficar de olho nos vaivéns da política econômica e manter um bom jogo de cintura para adaptar, da melhor maneira possível, o seu próprio orçamento doméstico, de modo a poder tirar vantagem de 1982 ou, se não isso, pelo menos perder de pouco. (MING, 1981b:12)

Essa é outra atitude a contrastar com a dos planejadores financeiros, cujos conselhos vão na direção de delegar as avaliações de cenário aos especialistas, deixando como missão ao indivíduo avaliações de cunho pessoal em primeira ordem. Isso, claro, seria esperado pelo papel de divulgar a profissão de planejador financeiro naquele espaço do *Valor Econômico*.

É possível verificar, no entanto, postura similar em outros espaços de finanças pessoais marcados pela presença do discurso da autoajuda.

4 ACONSELHAMENTO E BIPODER

Zygmunt Bauman identifica no movimento de ascensão das finanças, a que ele chama de “surto de aconselhamento”, um sintoma da maneira pela qual a civilização contemporânea ocidental baseia suas experiências. “O axioma que escora todos esses movimentos é que experimentar, como todas as outras faculdades humanas, é acima de tudo um problema *técnico*, e que adquirir a capacidade para tal é uma questão de dominar as *técnicas* apropriadas” (BAUMAN, 1998: 225). Se assumirmos que o lugar da verdade em nossa cultura é ocupado pela ciência, podemos notar sua estreita relação com a mídia, a partir da qual ela pode divulgar suas conclusões, persuadir opiniões. A associação entre mídia e ciência sustenta-se na visibilidade que a primeira confere à última, enquanto a ciência empresta à mídia seu valor de verdade (TUCHERMAN & CAVALCANTI, 2015). Aqui, nossa tarefa é mostrar como a presença do discurso da autoajuda na mídia está relacionada à mobilização estratégica de sujeitos.

4.1 Mídia e discurso de autoajuda

A partir da análise de capas e matérias da revista *Veja*, o grupo de estudos Imaginário Tecnológico, da Escola de Comunicação da Universidade Federal do Rio de Janeiro, observou que, na mídia brasileira, já se pode falar em matérias especificamente sobre comportamento a partir dos anos 1980. Os temas mais frequentes nesta década são saúde, beleza e regulação das finanças. Já na virada para o segundo milênio, o repertório e a retórica da autoajuda contaminam a editoria de comportamento e outras editorias (TUCHERMAN & CAVALCANTI, 2015). O grupo identificou, a partir dos dados analisados, três eixos retóricos principais, e que podem ser identificados isolados ou combinados também na autoajuda financeira:

Primeiro, o estilo imperativo, do tipo “faça, coma, exercite-se”. Esta matéria cumpre um duplo papel: ao mesmo tempo que aponta para o que agrega valor, indica as ferramentas que podem auxiliar neste “expressar-se com elegância e clareza”, para obter o sucesso. O segundo é o que conhecemos como “prestígio do testemunho”. Nascido nas escolas de pesquisas históricas que confrontavam a noção de uma história totalmente centrada na economia, um processo sem sujeito e aparentemente sem espectador, a *história em migalhas* reconduz o foco para o olhar individual, não necessariamente do agente, mas daquele que observou, testemunhou e

pôde narrar. Ao considerar que isto é acompanhado pelo surgimento e afirmação do princípio do narcisismo, identificado a partir dos anos 1980, duas consequências do mundo editorial vão espelhar esta realidade: a moda das biografias e o prestígio do testemunho nas matérias informativas, científicas e culturais. [...]. O terceiro estilo é uma mistura dos dois anteriores: do comando mantém o imperativo, do testemunho mantém a figura exemplo, transformando-a em um líder-guru, que vamos nomear de coach, treinador, que é aquele que pode e deve inspirar as melhores atitudes e decisões. (TUCHERMAN & CAVALCANTI: 102,103)

A autoajuda pretenderia mudar a vida do aconselhado, a partir de uma modificação de seus pensamentos e seus hábitos mentais, algo que notamos no livro *Pai Rico, Pai Pobre*, em que os ensinamentos não focam no “saber fazer” investimentos, mas em preparar o aconselhado para assumir os riscos de não viver da renda do trabalho. Se há adversidades na realidade do indivíduo, os autores de autoajuda consideram que sempre é possível determinar o impacto dela nas nossas vidas, isto é, podemos decidir o que pensar, não permitindo que o ambiente ou o destino determinem o nosso caminho (TUCHERMAN, 2010). Lançado em 1959, o primeiro livro por consenso a inaugurar o gênero de autoajuda foi escrito por Samuel Smiles, com o título *Self-Help*. O autor, político reformador da Inglaterra, argumentava que as instituições não têm capacidade de ajudar efetivamente ao indivíduo. Para ele, qualquer pessoa deveria buscar seus objetivos empregando seus próprios esforços e sem precisar de qualquer amparo. Nessa lógica, as instituições deveriam limitar-se a garantir a liberdade do indivíduo para que ele se desenvolva por si.

A literatura de autoajuda seria uma literatura de possibilidades, focada no princípio de que é a sua vez de agir para transformar a si mesmo e ao mundo, identificando a meta que se quer atingir. Duas noções são razoavelmente constantes nesse decálogo que tem o “Pense positivo” e o “É sua vez de agir” como princípios. A primeira se refere ao fato de que a história prova que as instituições e as comunidades desmoronam e o indivíduo fica exposto: por isso precisamos saber mais sobre nós, estarmos conscientes de como administrar a mudança e ter planos para nossa vida que só dependam da nossa iniciativa, criatividade, ousadia e dedicação. A segunda, mais sutil, afirma que amamos a liberdade, mas nos assustamos com as necessidades e com o âmbito das escolhas. Portanto, precisamos saber efetivamente o que queremos e onde buscar o que queremos para não desperdiçar forças e tempo. Autoestima, livre-arbítrio e determinação seriam as palavras-chave. (TUCHERMAN, 2010: 40)

Se adicionarmos a essa reflexão o entendimento de que os jornais trataram de unificar os vínculos de opiniões múltiplas e dispersas, reforçando-os na medida em que publica, e, por outro lado, modificando e atualizando o que se pensa e discute. Reside uma função primordial do discurso jornalístico: selecionar o que é contemporâneo e o que não é. A mídia

em geral, desse modo, associaria o que é atual ao que é de “interesse geral” (TARDE, 1992). Certamente que, nesse agendamento podemos flagrar jogos de força, sobretudo se buscarmos entender essa dinâmica por meio do que Foucault chamava rarefação. Uma determinada forma discursiva em geral eclipsa outra, e é possível tentar direcionar esse efeito naquilo que seriam jogos de exclusão (FOUCAULT, 1999).

Tal agendamento se dá dentro de uma relação entre formas do saber e do poder, o que podemos derivar em relações entre mídia e biopolítica. Uma dessas relações, a que embasa nossa pesquisa, se encontra entre suas articulações do universo do saber-poder com o fenômeno da autoajuda. Devemos marcar inicialmente um primeiro quadro das formas de governar, um que é implementado a partir de duas novas tecnologias de poder. Em trecho de aula ministrada por Foucault em 1976 no Collège de France e registrada no livro *Em defesa da sociedade*, podemos entender do que se trata:

A disciplina tenta reger a multiplicidade dos homens na medida em que essa multiplicidade pode e deve redundar em corpos individuais que devem ser vigiados, treinados, utilizados, eventualmente punidos. E, depois, a nova tecnologia que se instala se dirige a multiplicidade dos homens, não na medida em que eles se resumem em corpos, mas na medida em que ela forma, ao contrário, uma massa global, afetada por processos de conjunto que são próprios da vida, que são processos como nascimento, a morte, a produção, a doença, etc. Logo, depois de uma primeira tomada de poder sobre o corpo que se fez consoante o modo da individualização, temos uma segunda tomada de poder que, por sua vez, não é individualizante mas que é massificante, se vocês quiserem, que se faz em direção não do homem-corpo, mas do homem-espécie. Depois da anátomo-política do corpo humano, instaurada no decorrer do século XVIII, vemos aparecer, no fim do mesmo século, algo que já não é uma anátomo-política do corpo humano, mas que eu chamaria de uma ‘biopolítica’ da espécie humana (FOUCAULT, 1976: 289).

Este é o ponto de partida, o momento de consolidação do poder político moderno que seria responsável pela gestão da vida, formatando, portanto, uma subjetividade específica a partir de estratégia de poder que visam determinadas efeitos em um dado território. Um modo de governar que, lançando mão de uma racionalidade, passa a direcionar certo repertório de escolhas e discursos da maneira mais eficaz possível. Biopolítica seria então aquilo que surge quando o biológico se insere no político. A vida ingressa no domínio do cálculo. O antigo direito de causar a morte do poder soberano dá lugar ao poder sobre todos os aspectos da vida.

Se tomarmos a descontinuidade do final do século passado entre estruturas sociais distintas, podemos argumentar que novas incursões na análise econômica, surgidas a partir do que se convencionou como “neoliberalismo”, fazem parte do ponto de inflexão destas mudanças. Da filosofia política, o liberalismo é o dispositivo em que esse “empreendedor de si mesmo” deve ser seu próprio capital, seu próprio produtor. Esse capital humano seria constituído de elementos inatos e adquiridos. No primeiro caso, percebemos o interesse gerado pelo campo do hereditário. O segundo, cuja premissa é expandir o capital humano, se dá por meio da formação de competências, que produzem indivíduos motiváveis e flexíveis, condição essencial para as novas relações de trabalho contemporâneas.

Outro passo decisivo ajuda a caracterizar essas novas maneiras de relações sociais que verificamos na atualidade. Digamos que a sociedade disciplinar girava em torno da cultura e economia massificadas. O comportamento era determinado e hierarquizado primordialmente pela polarização entre normal, a ser alcançada, e anormal, abjeta. Simplificadamente, pode-se afirmar que esta condição era necessária para a utilização produtiva dos indivíduos. As teorias econômicas capitalistas vigentes até o final do século XX tratavam abstratamente o trabalho, analisando-o, grosso modo, a partir da quantidade de horas e de trabalhadores. Em *O Nascimento da biopolítica*, também um registro das aulas de Foucault no Collège de France, em 1979, temos uma ideia da decisiva transformação que viria a ocorrer no campo dos estudos econômicos:

E, dizem os neoliberais, se os economistas veem o trabalho de maneira tão abstrata, se eles deixam escapar a especificação, as modulações qualitativas e os efeitos econômicos dessas modulações qualitativas, é, no fundo, porque os economistas clássicos nunca encaram o objeto da economia senão como processos - do capital, do investimento, da máquina, do produto, etc. (FOUCAULT, 1979: 306)

E mais adiante:

O problema fundamental, essencial, em todo caso primeiro, que se colocará a partir do momento em que se pretenderá fazer a análise do trabalho em termos econômicos será saber como quem trabalha utiliza os recursos de que dispõe. Ou seja, será necessário, para introduzir, o trabalho no campo da análise econômica, situar-se do ponto de vista de quem trabalha; será preciso estudar o trabalho como conduta econômica, como conduta econômica praticada, aplicada, racionalizada, calculada por quem trabalha. O que é trabalhar, para quem trabalha, e a que sistema de opção, a que sistema de racionalidade essa atividade de trabalho obedece? E, com isso, se poderá ver, a partir dessa grade que projeta sobre a atividade de trabalho um princípio de racionalidade estratégica, em que e como as diferenças

qualitativas de trabalho podem ter um efeito de tipo econômico.
(FOUCAULT, 1979: 307)

Estas passagens nos permitem inferir uma nova lógica social, para além da econômica. Os reflexos desta mudança no comportamento do indivíduo levam ao que passou a se chamar “empreendedorismo de si mesmo”. Assim, o que antes fazia parte de uma esfera privada, separada da atividade profissional e da relevância econômica, passa a ser uma forma de produção de valor, passa a ser capital. As dinâmicas subjetivas até então não apropriáveis tornam-se o epicentro das organizações empresarias, e, logo, o indivíduo passa a gerir a própria vida em propósito de cultivar características que deverão posicioná-lo melhor neste mercado. André Gorz é outro autor que nos permite formular com clareza as características dos processos produtivos na sociedade contemporânea, em que o “capitalismo moderno, centrado sobre a valorização de grandes massas de capital fixo material, é cada vez mais rapidamente substituído por um capitalismo pós-moderno centrado na valorização de um capital dito imaterial” (GORZ, 2003: 15). Essa mudança traz mudanças sobretudo no trabalho contemporâneo.

A informatização da indústria tende a transformar o trabalho em gestão de um fluxo contínuo de informações. O operador deve “se dar” ou “se entregar” de maneira contínua a essa gestão de fluxo; ele tem de *se produzir* como sujeito para assumi-lo. A comunicação e cooperação entre operadores são parte integrante do trabalho. [...]. O desempenho repousa sobre sua implicação subjetiva, chamada também “motivação” no jargão administrativo, gerencial. O modo de realizar as tarefas, não podendo ser formalizado, não pode ser tampouco prescrito. O que é prescrito é a subjetividade, ou seja, precisamente isso que somente o operador pode produzir ao “se dar” a sua tarefa. As qualidades impossíveis de demandar, e que dele são esperadas, são o discernimento, a capacidade de enfrentar o imprevisto, de identificar e de resolver os problemas (GORZ, 2003: 18)

Esse trabalho imaterial busca os saberes cotidianos. Enquanto que no fordismo os trabalhadores devem ser despojados dos saberes, para realização do trabalho mecânico, espera-se dos trabalhadores pós-fordistas que tragam ao processo produtivo toda uma bagagem cultural.

A subsunção total da produção de si pelo capital encontra limites inultrapassáveis por tanto tempo quanto subsista, entre o indivíduo e a empresa, entre a força de trabalho e o capital, uma heterogeneidade que permita a essa força de trabalho retirar-se do jogo, recusar a imersão total no trabalho. Basta anunciar esse obstáculo à subsunção total para que o meio de contorna-lo salte aos olhos: a diferença entre o sujeito e a empresa, entre a força de trabalho e o capital, deve ser suprimida. A pessoa deve,

para si mesma, tornar-se uma empresa, ela deve se tornar, como força de trabalho, um um capital fixo que exige ser continuamente reproduzido, modernizado, alargado, valorizado. Nenhum constrangimento lhe deve ser imposto do exterior, ela deve ser a sua própria produtora, sua própria vendedora, obrigando-se a impor a si mesma constrangimentos necessários para assegurar a viabilidade e a competitividade da empresa que ela é. (GORZ, 2003: 23)

Nesse modelo, vemos a intensificação de um processo em que a socióloga Eva Illouz enxerga a promoção de uma competência profissional definida também por termos afetivos. Isso teria ocorrido por alguns fatores, dentre os quais chamamos a atenção para a transformação do trabalho, parte de uma esfera econômica saturada de modalidades específicas de afeto – como a de resolução de conflitos.

A crescente complexidade do meio econômico, o ritmo cada vez mais acelerado das novas tecnologias e a consequente rápida obsolescência tornaram mutáveis e contraditórios os critérios para o sucesso, e tiveram o efeito de sobrecarregar o eu de incertezas e de fazer dele o único responsável por lidar com a insegurança e as tensões do local de trabalho contemporâneo. Assim, a comunicação passou a ser uma aptidão afetiva com que navegar num meio repleto de incertezas e imperativos conflitantes, e com que colaborar com os outros através da capacidade de instilar coordenação e reconhecimento. (ILLOUZ, 2011: 37)

Nesse sentido, admitindo a possibilidade do eu ser modificado e moldado, vimos a autoajuda consolidar-se como fenômeno de comunicação de massa, alcançando seus consumidores com livros de baixo custo. Esse processo estaria acompanhado de uma racionalização das relações íntimas. Racionalização que, podemos indicar, se faz também agora a partir do cálculo financeiro.

4.2 Saúde financeira e o empreendedor de si

A forma moderna da teoria financeira data dos anos 1950. Seu Big Bang, como afirma o Nobel em Ciências Econômicas Merton Miller, foi o artigo escrito em 1952 por Harry Markowitz, *Portfolio Selection*, em que ele dá pela primeira vez uma definição precisa para risco e retorno. A partir dessas definições, ele pôde formular um modelo algébrico em que média e variância dessas variáveis resultam numa combinação ótima. A partir de então o que se viu foi o desenvolvimento acelerado desse campo, sobretudo nos EUA. “O campo das finanças ultrapassou muitos, talvez até mesmo a maioria, dos campos tradicionais da

economia em termos de número de estudantes matriculados em cursos financeiros, de número do corpo docente ensinando os cursos, e, sobretudo, na quantidade e qualidade dos resultados acadêmicos”¹⁸ (MILLER, 1999: 95).

A teoria financeira, emerge assim como tecnologia de mitigação de risco e injeção de liquidez em sistemas econômicos, sendo incorporada de maneira generalizada ao léxico gerencial de empresas e governos. No entanto, a expansão desse saber não ocorreu apenas geograficamente, com globalização dos mercados e dos complexos de crédito dos últimos 25 anos. As finanças também estenderam seu escopo a questões de ordem individual, como o estudo do orçamento familiar, da aplicação mais vantajosa para a poupança privada e da diversificação das fontes de renda pessoal (SANDRONI, 1999). Como vimos anteriormente, é ainda nesse período que se pode perceber o início da presença do discurso financeiro no noticiário econômico. Veremos agora como esse processo se mesclou com a autoajuda, buscando entender a que demandas ele responde.

Como vimos, a autoajuda está relacionada a uma nova forma de governo dos corpos. Procuramos agora mostrar como vemos a autoajuda financeira emergir a partir da ascensão das finanças na economia mundial, combinada a um modelo de trabalho que prima pela flexibilização do indivíduo, o que implica em um afrouxamento dele no que diz respeito a vínculos afetivos e sua capacitação para absorver informações que possam ser aplicadas na otimização de sua própria vida.

Devemos mencionar também como a crise financeira internacional de 2008 é um fator importante para entendermos a disseminação deste discurso na mídia, com a palavra crise entrando em voga no imaginário social. A ideia de que é preciso estar preparado para passar por períodos turbulentos faz com que a competência de poupança a aplicação desta da maneira mais eficiente seja um ponto central na formação do indivíduo. A falta de capacidade de organização financeira dos indivíduos é encarada como um obstáculo à maximização de sua performance, já que os investimentos que ele faria em si, e aqui estamos

¹⁸ Tradução do autor. Original em inglês: “Finance in its modern form really dates only from the 1950s. In the forty years since then, the field has come to surpass many, perhaps even most, of the more traditional fields of economics in terms of the numbers of students enrolled in finance courses, the numbers of faculty teaching finance courses, and above all in the quantity and quality of their combined scholarly output”.

falando de uma gama que vai de cursos profissionalizantes a viagens de lazer, são inviabilizados pela gestão ineficiente do sujeito.

É interessante notar como se dá uma verdadeira análise, no sentido de tratamento psicológico, em que, para determinar o melhor investimento, é preciso ter em mente, e com clareza, os desejos a serem alcançados. Aqui a organização financeira funciona de maneira semelhante ao discurso biocientífico que promete solucionar qualquer problema, a partir de um saber que só faz empurrar os limites físicos do corpo. A escassez de recursos é contornada pela disciplina em poupar e o conhecimento em investir.

Aqui nos é oportuno abrir espaço às reflexões de Maurizio Lazzarato sobre o endividamento. O autor mostra que a dívida não é uma ameaça para a economia capitalista. Ela está no cerne do projeto neoliberal. Lazzarato demonstra que a dívida é acima de tudo uma construção política e que a relação credor/devedor é a relação social fundamental das sociedades ocidentais. A dívida não deve, portanto, ser reduzida a um mecanismo econômico simples, pois também é uma técnica de governo e de controle, uma produção de subjetividades. Ao se generalizar o endividamento com o Estado, seguradoras, empresas, encoraja-se que cada um se torne "empresário" da própria vida, do próprio "capital humano", reconfigurando seu discurso psicológico e afetivo.

A dívida constitui a relação de poder mais desterritorializada e mais geral através da qual o bloco de poder neoliberal institui a luta de classes. A dívida representa uma relação de poder transversal, não impedida pelas fronteiras de Estado, pelos dualismos da produção (ativos/ não ativos, empregados/ desempregados, produtivos/ não produtivos) e pelas distinções entre o econômico, o político e o social. Ele atua imediatamente a nível global, afetando populações inteiras, exigindo contribuir para a construção ética do homem endividado.¹⁹ (LAZZARATO, 2012: 89)

Lazzarato complementa o que ele afirma ser uma negligência de Foucault em relação às funções das finanças, da dívida e do dinheiro na constituição estratégica de mecanismo de governo neoliberais. A injunção que faz do indivíduo um tipo de empresa se daria no contexto de uma economia da dívida. Nesta, o “trabalho sobre si” do indivíduo é reduzido a

¹⁹ Tradução do autor. Original em inglês: “Debt constitutes the most deterritorialized and the most general power relation through which the neoliberal power bloc institutes its class struggle. Debt represents a transversal power relation unimpeded by State boundaries, the dualisms of production (active/non-active, employed/unemployed, productive/non-productive), and the distinctions between the economy, the political, and the social. It immediately acts at the global level, affecting entire populations, calling for contributing to the ethical construction of the indebted man.”

assumir riscos e custos que empresas e Estado não mais se responsabilizam. Com a redução dos gastos públicos e do valor real dos salários, a prometida emancipação resultou em “empreendedores de si” precarizados.

Desde a crise financeira da bolha das empresas “ponto com”, o capitalismo abandonou a narrativa épica construída por em torno de uma suposta liberdade, inovação e criatividade do empreendedor, a sociedade do conhecimento etc. Agora, a população deve apenas preocupar-se com o que as finanças, as corporações e o Estado de bem-estar social “externalizam” na sociedade. A independência e liberdade que o empreendedorismo deveriam trazer ao “trabalho” trouxe na realidade uma maior e mais intensa dependência não apenas em relação às instituições (negócios, Estado, finanças), mas também em relação ao sujeito. (Lazzarato, 2012: 94)²⁰

Devemos notar, com Lazzarato, que a política do endividamento impregnou o que Foucault chamou de biopoder. Não apenas os gastos públicos tornaram-se fonte de novos lucros para credores, mas o que houve foi a transformação do Estado. O seguro coletivo contra riscos de idade, doença, desemprego, entre outros, foram sistematicamente substituídos por seguradoras privadas (LAZZARATO, 2012). É possível entender então que, a partir da concepção financeira que transforma direitos sociais em dívidas, os beneficiários são os devedores daqueles direitos, e não devem reembolsar os credores com o dinheiro, mas sim em conduta, planos, compromissos subjetivos, o tempo dedicado a encontrar um emprego, o tempo usado para conformar-se aos critérios ditados pela mercado e negócios. A dívida implica diretamente uma disciplina e um modo de vida que exige um ‘trabalhar sobre si’, uma negociação permanente consigo, uma forma específica de subjetividade. (LAZZARATO, 2012).

Se retomarmos a análise foucaultiana, destacando agora seu exame do liberalismo, constatamos que a arte liberal de governar acaba por aplicar o discurso econômico a fenômenos sociais, de maneira a tornar possível avaliar uma série de comportamentos humanos geralmente não considerados a partir desse quadro.

Em linhas gerais, pode-se dizer que a liberdade de comportamento no regime liberal, na arte liberal de governar, essa liberdade de

²⁰ Tradução do autor. Original em inglês: “Since the financial crisis following the dot-com bubble, capitalism has abandoned the epic narratives it constructed around the supposed freedom, innovation, and creativity of the entrepreneur, the knowledge society, etc. Now the population has only to worry itself with what finance, corporations, and the Welfare State ‘externalize’ onto society-period! The independence and freedom that entrepreneurship was supposed to bring to ‘labor’ have in reality led to a greater and more intense dependence not only on institutions (business, the State, finance), but also on the self”.

comportamento está implicada, e convocada, term-se necessidade dela, vai servir de reguladora, mas para tanto tem de ser produzida e tem de ser organizada. Logo, a liberdade no regime do liberalismo não é um dado, a liberdade não é uma região já pronta que se teria de respeitar, ou, se o é, o é parcialmente, regionalmente, neste ou naquele caso, etc. A liberdade é algo que se fabrica a cada instante. O liberalismo não é o que aceita a liberdade, o liberalismo é o que se propõe fabrica-la a cada instante, suscita-la e produzi-la com, bem entendido, todo o conjunto de injunções, de problemas de custo que essa fabricação levanta. (Foucault, 2008: 88)

O liberalismo teria como objetivo restringir o alcance da racionalidade política em relação aos indivíduos particulares, deixando-os “livres” para competir em uma esfera de mercado. Nessa linha, o autor percebeu que a liberdade ao mercado e aos indivíduos é acompanhada por um mecanismo de gestão dessa mesma liberdade. Dessa maneira, gostaríamos de sugerir que, na ponta mais recente do desenvolvimento dos braços do biopoder, percebemos a autoajuda financeira como um discurso que emerge no dispositivo do livre mercado, em que os riscos financeiros são descoletivizados e os indivíduos devem “produzir a si” como agentes, em uma relação ocultada e assimétrica de poder financeiro que, como vimos, não se restringe ao campo econômico.

Vemos assim o estabelecimento de mais um parâmetro de referência no cardápio de competências a serem aprendidas pelo indivíduo contemporâneo. O aparecimento de um consultório financeiro evidencia o desenvolvimento desse discurso, em que vemos aparecer a noção de “saúde financeira”²¹, alvo que mobiliza muito menos produtos de investimento do que condutas específicas.

²¹ Como exemplo, a campanha educativa do Banco do Brasil, que afirma que “a reflexão sobre a situação financeira atual é ponto de partida para que façamos um planejamento financeiro pessoal seguro, com vista a alcançarmos nossa saúde financeira”. Disponível em: http://www.bb.com.br/portalbb/jsp/cursos/PFPexterno/html/cursos/pfp/atividades/conteudo/pg47_4.html. Acesso em: 14 jun. 2017.

5 CONCLUSÃO

Nossa pesquisa buscou compreender como a disseminação da autoajuda voltada às finanças pessoais de se desenvolve em função do período do capitalismo em que vivemos. A partir de nosso objeto, verificamos seus repertórios e retóricas na relação com um público restrito, o que nos leva a afirmar que a autoajuda incide de maneiras variadas sobre os setores da cultura de massa. Isso, no entanto, não quer dizer que a lógica da competência financeira não seja aplicada a um público mais amplo, já que o endividamento de parcelas maiores da população é ponto central do capitalismo financeiro. Contudo, pelo perfil de leitor do *Valor Econômico*, a pesquisa não se debruçou sobre esse público, ficando indicado um caminho para pesquisas futuras.

A expansão do mercado financeiro não mostra sinais de arrefecimento. Mesmo com a crise de 2008, a condução das políticas econômicas dos países está submetida à lógica predominante desse mercado global. O que nos leva a crer que cada vez mais haverá incentivos à gestão de carteiras de ativos, rendas e despesas. Concomitantemente, a expansão do endividamento segue movimentando as engrenagens de uma máquina financeira complexa. Esse processo de financeirização é acompanhado por uma hegemonia da narrativa de representantes do mercado financeiro para explicação dos fenômenos econômicos e, certas vezes, sociais. A promessa de se fazer dinheiro nesse mercado financeiro não se abalou a ponto de que as finanças perdessem seu status científico.

Em paralelo, procuramos nos apoiar na tese do empreendedorismo de si, segundo a qual as dinâmicas subjetivas até então não apropriáveis tornaram-se o epicentro das organizações empresarias, e, logo, o indivíduo passa a gerir a própria vida em propósito de cultivar características que deverão posicioná-lo melhor num mercado de trabalho fluido.

É nesse contexto que a mídia, responsável por unificar os vínculos de opiniões múltiplas e dispersas, desempenha seu papel no jogo da biopolítica, apresentando formas de desenvolvimento pessoal, inclusive financeiro, que devem preparar o sujeito contemporâneo para gestão de sua vida, com independência em relação a basicamente quaisquer contratos sociais amplos. Do nosso ponto de vista, a circulação dessas informações financeiras de modulação de conduta também legitima a relação de poder sobre a figura do endividado, aquele que não teria tido competência para manter-se financeiramente saudável.

6 BIBLIOGRAFIA

BAER, Werner. **A economia brasileira**. São Paulo: Nobel, 2002.

BAUMAN, Zygmunt. Religião pós-moderna? In:_____. **O mal-estar da pós-modernidade**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Ed., 1998.

BRITO, Hérica Lene. **O jornalismo de economia e a reinvenção do Brasil no final do século XX**. Tese (Doutorado). Universidade Federal do Rio de Janeiro, Escola de Comunicação, Rio de Janeiro, 2009.

Cronologia trimestral do ciclo de negócios brasileiros: duração e amplitude. **CODACE**. Rio de Janeiro, 4 ago 2015.

FERRAZ, Hugo. O planejador financeiro e o agente autônomo. **Valor Econômico**. São Paulo, p.C5, 18 abr. 2016.

FOUCAULT, Michel. **A ordem do discurso**. São Paulo: Edições Loyola, 2014.

FOUCAULT, Michel. **Em defesa da sociedade**. São Paulo, Martins Fontes, 1999.

FOUCAULT, Michel. **Nascimento da biopolítica**. São Paulo: Martins Fontes, 2008.

FUNDAÇÃO PERSEU ABRAMO et al. Mudar para sair da crise: alternativas para o Brasil voltar a crescer. Disponível em:

<http://novo.fpabramo.org.br/sites/default/files/porumbrasiljustoedemocratico-vol-01_0.pdf>. Acesso em: 20 out. 2016.

GORZ, André. **O imaterial: conhecimento, valor e capital**. São Paulo: Annablume, 2003.

GUTTMANN, Robert. Uma introdução ao capitalismo dirigido pelas finanças. **Novos estud.** - **CEBRAP**, São Paulo, n.82, nov. 2008.

IBCPF vai responder dúvidas de planejamento. **Valor Econômico**. São Paulo, p.D2, 3 mai. 2010.

- ILLOUZ, Eva. **O amor nos tempos do capitalismo**. Rio de Janeiro: Zahar, 2011.
- KIYOSAKI, Robert & LECHTER, Sharon. **Pai rico, pai pobre**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.
- KUCINSKI, Bernardo. **Jornalismo econômico**. São Paulo: Edusp, 2007.
- LAZZARATO, Maurizio. The Ascendency of Debt in Neoliberalism. In:_____. **The making of the indebted man: an essay on the neoliberal condition**. Los Angeles: Semiotext(e), 2012.
- MATOS, Marcus. Como contratar um seguro resgatável. **Valor Econômico**. São Paulo, p.D2, 29 dez. 2014.
- MARAZZI, Christian. **The Violence of Financial Capitalism**. Bellinzona: Edizioni Casagrande, 2011.
- MILLER, Merton H. The history of finance. **The Journal of Portfolio Management**. New York, v.25, n.4, pp.95-101, 1999.
- MING, Celso. Juros: a diferença em seu investimento. **Jornal da Tarde**. São Paulo, p.8, 30 nov. 1981a.
- MING, Celso. Para 1982, evite, pelo menos, perder de goleada. **Jornal da Tarde**. São Paulo, p.12, 28 dez. 1981a.
- PASTORE, Affonso. Desajuste fiscal e inflação: uma perspectiva histórica In: BACHA, Edmar (Org.). **A crise fiscal e monetária brasileira**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2016.
- PULITI, Paula. **A financeirização no noticiário econômico (1989-2002)**. 2009. Tese (Doutorado) – Escola de Comunicações e Artes, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2009.
- ROCCO, Stefano. Conhecer o próprio perfil ajuda a decidir. **Valor Econômico**. São Paulo, p.D2, 19 jan. 2015.

SANDRONI, Paulo. **Novíssimo dicionário de economia**. São Paulo: Editora Best-Seller, 1999.

TARDE, Gabriel. **A opinião e as massas**. São Paulo: Martins Fontes, 2005.

TUCHERMAN, Ieda & CAVALCANTI, Cecília. Subjetividade contemporânea em uma sociedade biotecnológica de mercado. **Ciberlegenda**. Niterói, n.32, pp.95-108. jun. 2015

TUCHERMAN, Ieda & KUNHERT, Eduarda. “Consultório Alberto Goldin” e o discurso do aconselhamento na mídia. **Revista do CFCH**, Rio de Janeiro, 2015.

TUCHERMAN, Ieda. Biopolítica, mídia e autoajuda: segredo ou sintoma? **Revista Galáxia**, São Paulo, n.20, pp.32-43, dez. 2010.