



Duas vezes Judite

Guia de Discussão
Série “Eu e meu dinheiro”



cidadania
financeira



BANCO CENTRAL
DO BRASIL

Guia de Discussão

Série *Eu e meu dinheiro* Episódio: “Duas vezes Judite”

Sumário

Sobre a série.....	3
Material de apoio	3
Roteiro para uso dos vídeos em grupos.....	4
Orientações para o facilitador	4
Conduzindo a discussão.....	4
Primeiro momento – Apreensão inicial sobre o vídeo pelo grupo	4
Segundo momento – Debate entre os participantes.....	5
Terceiro momento – Conclusão.....	5
Sobre o episódio	6
Resenha.....	6
Temas do episódio	6
Trechos de destaque.....	6
Perguntas para debate entre os participantes	7
Referências.....	7
Assista aos outros episódios da série <i>Eu e meu dinheiro</i>	8

Sobre a série

A série *Eu e meu dinheiro* faz parte do programa Cidadania Financeira do Banco Central do Brasil. Abrange cinco vídeos educativos de curta duração que buscam sensibilizar o espectador para temas de gestão de finanças pessoais.

Por meio de histórias ficcionais, os episódios da série estimulam a reflexão sobre conceitos importantes de educação financeira, como

- necessidades e desejos;
- orçamento familiar;
- uso de crédito;
- a importância de poupar;
- riscos e imprevistos;
- consumo consciente.

As histórias são independentes e retratam situações do cotidiano. Elas permitem a jovens e adultos identificarem seus próprios padrões de tomada de decisão, contribuindo para reflexões sobre mudanças de comportamento e de postura em relação a decisões financeiras.

Os vídeos podem ser utilizados por escolas técnicas e de ensino médio, bancos comunitários, cooperativas de crédito, grupos interessados no assunto e cursos de gestão de finanças pessoais. Também podem ser bem aproveitados individualmente por aqueles que desejam se aprofundar nos temas abordados.

Material de apoio

Além deste guia de discussão, está disponível um vídeo pedagógico sobre cada episódio, com orientações para uso do material em ambiente controlado de aprendizagem (<cidadaniafinanceira.bcb.gov.br>).

Roteiro para uso dos vídeos em grupos

Recomenda-se que os vídeos sejam trabalhados em grupos, com um facilitador organizando o ambiente e encaminhando o debate sobre os temas, com uso, inclusive, de algumas perguntas dirigidas. Grupos com mais de vinte pessoas devem ser divididos em grupos menores no momento de discussão sobre para facilitar o intercâmbio de ideias.

É importante ressaltar que mais importante que os conceitos contidos nos vídeos é o debate gerado a partir da interpretação de cada um dos participantes.

Orientações para o facilitador

Antes da exibição

1. Assista ao vídeo com antecedência.
2. Anote os pontos que acha importante serem ressaltados, levando em consideração o contexto dos participantes.
3. Adapte a linguagem e a forma de apresentação do vídeo à audiência.
4. Prepare o ambiente, de forma a facilitar a discussão, dispondo cadeiras em círculos, por exemplo.

Durante o debate

1. Procure estimular a participação de todos no debate, evitando a polarização entre uma ou duas pessoas.
2. Traga o tema para o contexto do dia a dia de seu público.
3. Evite dar sua opinião pessoal.
4. Registre em papel (*flip chart*) ou em um quadro, em todas as etapas, as ideias levantadas pelos participantes.
5. Estimule os participantes a exaurir a discussão do tema e chegar às conclusões necessárias para suas respectivas realidades.

Conduzindo a discussão

Primeiro momento – Apreensão inicial sobre o vídeo pelo grupo

Nessa etapa, o objetivo é permitir que a audiência expresse suas opiniões iniciais sobre a estória. As perguntas devem ser mais gerais, sem aprofundamento nos temas (o que será feito na etapa seguinte).

Após a exibição do vídeo, abra para comentários iniciais.

Lembre-se de que cada indivíduo provém de uma realidade distinta e complexa. Portanto, sua postura deve ser a de respeito às diferentes opiniões e visões de mundo. Evite julgamentos prévios e procure ser empático com os participantes.

Estimule a manifestação de todos. Use as perguntas que estão no fim desta seção para incentivar o debate. Questione quais mensagens podem ser identificadas e se o público concorda com elas.

Mantenha a discussão em um nível mais geral. O aprofundamento será feito no debate entre os grupos.

Lembre-se de anotar as respostas no quadro ou *flip chart*.

Caso haja tempo disponível, verifique se as pessoas entenderam o vídeo ou se querem vê-lo outra vez.

Perguntas norteadoras

1. O que você achou do vídeo?
2. Você reconhece, em sua própria vida, alguma situação parecida com a apresentada nesse vídeo?
3. Que ensinamentos você acha que o vídeo pode nos dar?
4. Você conversa com alguém sobre a situação expressa no vídeo? Esse tema é relevante para você? Pode ajudá-lo a tomar decisões?

Segundo momento – Debate entre os participantes

Nessa fase, os participantes debatem entre si, nos grupos menores, aprofundando a discussão.

Apresente os temas abordados no episódio (listados na seção “Sobre o episódio”). Pergunte aos participantes se eles conhecem esses assuntos e o que significam para eles.

Apresente algumas perguntas específicas sobre o vídeo (também listadas na seção “Sobre o episódio”) e solicite que a audiência discuta em grupo. Caso haja muitos participantes, divida-os em grupos menores, de até quinze pessoas, para facilitar o debate.

Delimite um tempo para discussão.

Terceiro momento – Conclusão

Em plenária novamente, estimule os participantes a relatar o que foi discutido nos grupos. Não direcione o público, deixe a audiência chegar as suas próprias conclusões.

Caso as respostas sigam em direção oposta à dos princípios de educação financeira, alerte os participantes disso, respeitando o tempo da audiência. No entanto, a experiência mostra que as pessoas chegam às conclusões esperadas com seus próprios mecanismos de análise. E essa é a melhor forma de conclusão.

Anote os comentários e, depois, faça um sumário do que foi dito, enfocando os conceitos apresentados que levam a um comportamento compatível com uma pessoa educada financeiramente.

A atividade se aproxima do fim. Retome pontos levantados nas perguntas iniciais durante o debate e leve a audiência a concluir o encontro. Você pode fazer algumas perguntas que conduzam a essa conclusão pelos participantes: “É possível levar esse aprendizado a outras áreas de sua vida?”, “Há intenção de compartilhá-lo com as pessoas mais próximas?”.

Avise aos participantes que aqueles que desejarem mais informações sobre os temas devem acessar o *site* Cidadania Financeira (<cidadaniafinanceira.bcb.gov.br>).

Sobre o episódio

Resenha

O vídeo retrata a situação de uma jovem chamada Judite que comprou uma TV interativa. Ao receber o aparelho, ela se depara com um apresentador de programa de vendas da nova TV muito habilidoso e com grande capacidade persuasiva. Esse apresentador oferece a Judite uma série de produtos “em oferta”, mexendo com sua imaginação e levando-a a acreditar que sua vida poderia mudar ao adquirir aqueles produtos.

Usando seu carisma e técnicas bastante usuais de vendas, o apresentador consegue convencer Judite a comprar vários produtos, comprometendo a sua capacidade de compras e “estourando” o limite de seu cartão.

Judite só se dá conta da situação que vive quando, em sonho, toma consciência de que seu poder de compra esgotou-se depois que ela decidiu comprar todos os produtos oferecidos pelo apresentador da TV.

Por sorte, Judite tem a chance de voltar ao exato momento em que foi cativada pelo apresentador a comprar os produtos desnecessários. Diante dessa nova chance, Judite consegue resistir às estratégias de vendas do apresentador e dizer não às suas ofertas.

Com isso, mantém seu limite do cartão de crédito disponível para despesas necessárias e encontra tempo (e tranquilidade) para exercitar-se ao ar livre.

Temas do episódio

- Necessidades *versus* desejos.
- Consumo.
 - Técnicas de venda e nosso impulso por aceitação social (*status*).
 - Compra planejada *versus* compra por impulso.
 - Compra por impulso isolada *versus* padrão de compra por impulso (consumismo).
- Uso de crédito.
 - Conta matemática simples: valor da prestação *versus* número de prestações.
- Endividamento.

Trechos de destaque

Apresentador

Com esse colar de esmeraldas, sua sorte mudará para sempre. Sem compromisso, experimente!

Assistente (Vanessa)

Ficou perfeito em você!

Judite

Cento e poucos?

Apresentador

Vanessa, é verdade que daqui a cinco minutos termina nossa promoção especial?

[...]

Apresentador

Isso, Judite. E tudo por R\$1,99 por dia.

Judite

Vou ter de pagar todo dia?

Apresentador

Não, Judite, você pagará por mês. E mais: há um personal trainer na sua TV interativa, sempre que você precisar.

Judite

E mesmo assim é só R\$1,99 por dia. Eu quero!

Apresentador

Ótima compra, Judite. Venha aqui já!

[...]

Judite

Mas isso vai dar quase R\$2.400,00?

Apresentador

Você vai pagar parcelado, Judite!

Judite

Não interessa. Vou ter que pagar do mesmo jeito. E com juros! Não quero!

Perguntas para debate entre os participantes

1. O que o apresentador fez para convencer Judite a comprar?
2. Judite de fato precisava dos produtos que comprou?
3. Por que Judite recusou as compras na segunda vez?
4. Você costuma comparar o valor do preço à vista com o total das parcelas?
5. Você já comprou algo porque a promoção especial estava para acabar?
6. O cartão de crédito leva você a gastar mais?
7. Você faz pesquisa de preços antes de comprar?
8. Você acha que Judite ficou mais feliz quando comprou todos aqueles produtos ou quando os recusou? Por quê?

Referências

Os conceitos apresentados nesse vídeo podem ser aprofundados com a leitura dos módulos 3 e 4 do **Caderno de Educação Financeira – Gestão de Finanças Pessoais, 2013** disponível no *site* Cidadania Financeira do Banco Central do Brasil (<cidadaniafinanceira.bcb.gov.br>).

É possível aprofundar o assunto assistindo ao curso a distância (EAD) também disponível no *site*.

Banco Central do Brasil

Departamento de Educação Financeira

SBS – Quadra 3 – Bloco B – Edifício-Sede – 1º ss

70074-900 – Brasília – DF

Tel.: (61) 3414-4020 – E-mail: educacaofinanceira@bcb.gov.br

Assista aos outros episódios da série *Eu e meu dinheiro*

Eu vou levar

Dois jovens de condições socioeconômicas semelhantes e estratégias de compra bem diferentes.



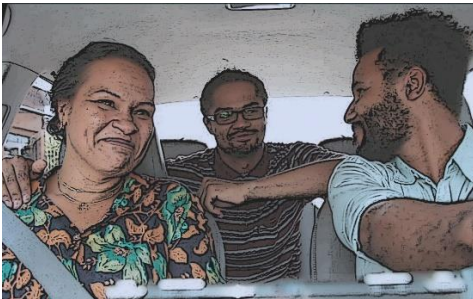
O Pão da avó

Quatro gerações de uma família e sua maneira de se preparar para o imprevisto.



Filhos da mama

Dois irmãos e suas trocas intertemporais.



O piano ou a Aninha

Uma família e seu planejamento orçamentário.

