



## Série de Vídeos “Eu e meu Dinheiro” – Episódio 1

### EU VOU LEVAR

#### Temas do episódio:

- Necessidades e desejos
- Uso do crédito
  - Compra à vista versus compra financiada
  - Conta matemática simples: valor da prestação e número de prestações
- Consumo
  - Compra planejada e compra por impulso
  - Compra por impulso isolada e padrão de compra por impulso (consumismo)
  - Técnicas de vendas e nosso impulso por aceitação social (status) – exibição do lançamento na vitrine
- Endividamento

#### Trechos em destaque:

**Carlos:** *Pô, cara. Quem tá precisando de um tênis sou eu, você já não tem vários?*

**Pedro:** *Mas ESSE daqui eu não tenho, e duvido que alguém vá estar usando um desses na festa.*  
[...]

**Pedro:** *Então quero parcelar em doze vezes. A parcela ficou menos de R\$ 50, está tranquilo.*  
[...]

**Pedro:** *Cara, como você consegue, hein?*

**Carlos:** *É simples, você é que não cuida direito do seu dinheiro. Olha só, você vai pagar mais de R\$60 de juros e poderia ter tido R\$50 de desconto, se pagasse à vista.*  
[...]

**Pedro pensa alto:** *Caramba, na verdade, eu tava precisando mesmo é de uma camiseta... É muita conta, nem sei se vou conseguir comprar a camiseta mesmo no parcelado.*

#### Conduzindo a discussão

##### Primeiro momento – Apreensão inicial sobre o vídeo pelo grupo (Sugestão: 10 minutos)

Nesta etapa, o objetivo é permitir que a audiência expresse suas opiniões iniciais sobre a história. As perguntas devem ser mais gerais, sem aprofundamento nos temas (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 abaixo para incentivar o debate. Questione quais mensagens podem ser identificadas e se o público concorda com elas.

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 (Sugestão: 10 minutos)**

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

Apresente os temas abordados pelo episódio. Pergunte aos participantes se eles conhecem esses assuntos e o que significam para eles.

Apresente algumas perguntas específicas sobre o vídeo e solicite que a audiência discuta em grupo. Caso haja muitos participantes, divida-os em grupos menores, de até seis pessoas, para facilitar o debate.

Delimite um tempo para discussão.

### **Perguntas para debate entre os participantes:**

1. Com qual dos dois personagens você mais se identifica, Pedro ou Carlos? Por quê?
2. Em sua opinião, quem mais precisava comprar um tênis?
3. Por que para um dos amigos sobrou dinheiro para comprar uma camiseta e para o outro não?
4. Já aconteceu de comprar algo só porque sentiu uma vontade de comprar naquela hora?
5. Você já comprou algo e depois percebeu que na verdade precisava de outra coisa?
6. Você já deixou para depois a compra de algo que desejava muito? Se isso já aconteceu com você, você lembra se de fato acabou comprando aquilo que desejava, ou não comprou?
7. O vídeo apresenta o contraste entre necessidade e desejo. Qual a diferença entre esses dois conceitos? Você consegue identificar essas situações no vídeo? Quais são?
8. Você acha que poupar antes de comprar significa comprar menos?
9. Quem você acha que está mais feliz, Pedro ou Carlos? Por quê?
10. Além do ganho financeiro, Carlos obteve algum outro benefício com esse comportamento?

## **Terceiro momento – Conclusão (sugestão: 20 minutos)**

1. Em plenária novamente, estimule os participantes a relatar o que foi discutido nos grupos. Não direcione o público: deixe a audiência chegar a suas próprias conclusões. A experiência mostra que as pessoas chegam às conclusões esperadas com seus próprios mecanismos de análise. E essa é a melhor forma de conclusão.
2. Procure enfatizar a diversidade de respostas, evitando manifestações muito semelhantes, sem tolher a espontaneidade do grupo.
3. Anote os comentários e, depois, faça uma síntese do que foi dito, relacionando com os temas do episódio.
4. 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?”.
5. Avise aos participantes que aqueles que desejarem mais informações sobre os temas devem acessar o site Cidadania Financeira do Banco Central (<cidadaniafinanceira.bcb.gov.br>).

## **Referências**

Os conceitos apresentados nesse episódio podem ser aprofundados com a leitura dos módulos 1, 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.

Link para o vídeo: <https://www.youtube.com/watch?v=FdTip4SdWMw&feature=youtu.be>