



Série de Vídeos “Eu e meu Dinheiro” – Episódio 2

Doas vezes Judite

Temas do episódio:

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

Trechos em 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!*

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. 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?

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 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.

Link para o vídeo: <https://www.youtube.com/watch?v=k6O554uP2Kc>