



Programa de Formação por Indução

Planos de Aula do Workshop 4
Tema: Gastar Dinheiro



A Family Learning Model to
Promote Financial Literacy

INTRODUÇÃO

A equipa do projeto *Piggy Bank* criou uma série de oito workshops de meio-dia para pais e tutores. O objetivo dos workshops número 1 a 6 é desenvolver a capacidade de alfabetização financeira de pais e tutores, enquanto que o dos workshops número 7 e 8 é apoiar os mesmos no seu papel de facilitadores da aprendizagem familiar.

Bem-vindo ao workshop número 4!

O tema deste workshop é ‘Gastar Dinheiro’. Após a conclusão deste workshop, os pais e tutores serão capazes de:

- Desempenhar um papel mais ativo na educação da alfabetização financeira das crianças.
- Responder a questões relacionadas com o tema do workshop – ‘Gastar Dinheiro’.
- Utilizar as novas e modernas ferramentas educativas online, nomeadamente, as *escape rooms* número 7 e 8 do projeto do *Piggy Bank*.
- Mencionar e explicar um cenário positivo e negativo relacionado com o tema “Necessidade versus Desejo”.
- Descrever o cenário positivo e negativo relativamente ao tema “Direitos dos Consumidores”.
- Falar e discutir com crianças, especialmente adolescentes, sobre alguns dos diversos tópicos em torno da literacia financeira.
- Utilizar dicas práticas sobre como desenvolver a alfabetização financeira das crianças.

Além disso, durante o workshop, os pais e tutores trocarão experiências práticas com outros pais e tutores sobre o tema da educação e alfabetização financeira das crianças. Em termos simples, o workshop irá torná-los melhores pais e tutores.



Este trabalho está licenciado sob uma Licença Internacional Creative Commons Attribution 4.0.



O apoio da Comissão Europeia à produção desta publicação não constitui uma aprovação do seu conteúdo. Este reflete apenas as opiniões dos autores e a Comissão não pode ser responsabilizada por qualquer uso que possa ser feito das informações nele contidas.



10 min

ATIVIDADE 1

Abertura do workshop; introdução dos participantes e formadores

No início do workshop, o formador deve dar as boas-vindas aos participantes e familiarizá-los brevemente com o seu programa e os objetivos de aprendizagem.

Objetivos de aprendizagem

Após a conclusão deste workshop, pais e tutores serão capazes de:

- Desempenhar um papel mais ativo na educação da literacia financeira das crianças.
- Responder a questões relacionadas com o tema do workshop – ‘Gastar Dinheiro’.
- Utilizar as novas e modernas ferramentas educativas online, nomeadamente, as *escape rooms* número 7 e 8 do projeto do *Piggy Bank*.
- Mencionar e explicar um cenário positivo e negativo relacionado com o tema “Necessidade versus Desejo”.
- Descrever o cenário positivo e negativo relativamente ao tema “Direitos dos Consumidores”.
- Falar e discutir com crianças, especialmente adolescentes, sobre alguns dos diversos tópicos em torno da literacia financeira.
- Utilizar dicas práticas sobre como desenvolver a alfabetização financeira das crianças.



30 min

ATIVIDADE 2

Necessidade versus Desejo – Cenário Positivo e Negativo

Nesta parte do workshop, o formador apresentará o tema e um cenário positivo e negativo. Os participantes discutirão os dois cenários. Durante a discussão, perceberão o que estão a fazer bem e o que estão a fazer mal na sua família. Através desta atividade de aprendizagem, os participantes irão também trocar experiências práticas relacionadas com a educação de crianças e adolescentes.

O formador pode dizer algumas palavras como introdução a um tópico, como por exemplo:

O que são DESEJOS? Desejos são coisas que gostaríamos de ter, mas não precisamos necessariamente delas para sobreviver fisicamente, ou para sobreviver na sociedade. Por exemplo, podemos mencionar uma consola de jogos de vídeo, Playstation ou cigarros. As pessoas não precisam necessariamente delas. Parece cruel para alguém, eu compreendo.

O que é uma NECESSIDADE? Uma necessidade é algo que se tem de ter para sobreviver e ser saudável. É também algo de que se precisa necessariamente para a escola, para o trabalho ou

para as suas tarefas diárias. Um exemplo pode ser comida e água. Precisamos de comida e água para sobreviver, por isso são definidos como uma necessidade. Se tiver de se deslocar para trabalhar e não houver transportes públicos, pode também incluir uma bicicleta ou um carro entre as suas necessidades. Portanto, é individual - o que é um desejo para uma pessoa, pode ser uma necessidade para outra pessoa.



Cenário negativo: Em todas as famílias, o dinheiro é gasto em necessidades e desejos. A família tem de pagar os custos de habitação, tais como energia e água. A família tem de pagar alimentação e vestuário e muitas outras despesas necessárias. Cada elemento da família também tem os seus próprios desejos (quereres) que gostaria de satisfazer, mesmo que não necessite efetivamente deles. Pode ser roupa de luxo, jantar num restaurante, brinquedos modernos ou álcool (falando também de membros adultos da família). Em algumas famílias, não se distingue entre necessidades e desejos. Gastam dinheiro em necessidades e desejos desde que o dinheiro esteja na carteira ou no cartão de crédito. Quando o dinheiro acaba, têm de pedir emprestado para as suas necessidades, porque sem as necessidades satisfeitas, é impossível viver. Este estilo de gastar conduz frequentemente a dívidas e disputas familiares.

O formador coloca aos participantes as seguintes questões para discussão:

- Por que é que este cenário negativo ocorre em algumas famílias?
- Como pode este cenário influenciar o futuro das crianças, tais como as suas capacidades de literacia financeira?



Cenário positivo: Algumas famílias distinguem entre necessidades e desejos. A regra é pagar primeiro as necessidades. Só se sobrar algum dinheiro é que podem gastar em desejos. Tais famílias têm o dinheiro sob controlo e não têm de pedir dinheiro emprestado para as necessidades. Cada membro da família compreende que as despesas necessárias devem ser pagas primeiro e não é possível viver com dívidas. Os membros da família poupam frequentemente dinheiro e os desejos são, na sua maioria, satisfeitos, por exemplo, durante o Natal ou aniversários. Esta disciplina financeira faz com que a família não tenha dívidas nem tenha de reembolsar os empréstimos e gastar com os juros destes empréstimos. A ausência de dívidas e a relativa suficiência de dinheiro conduzem a um melhor ambiente familiar.

O formador coloca aos participantes as seguintes questões para discussão:

- Que obstáculos impedem este cenário positivo de funcionar em todas as famílias?
- Como pode este cenário influenciar o futuro das crianças, tais como as suas capacidades de literacia financeira?

No final desta atividade educativa, o formador resume o que foi discutido:

- O que descobrimos em conjunto?
- O que parece ser o mais importante?
- O que devemos reter desta atividade de aprendizagem?



40 min

ATIVIDADE 3

Como utilizar a *escape room* n.º 7 do *Piggy Bank* para aumentar a literacia financeira das crianças

O formador pode dizer algumas palavras no início da atividade, nomeadamente:

Educar e comunicar com adolescentes é uma tarefa exigente. A maioria dos pais confirma esta ideia. Hoje em dia, as crianças e os adolescentes preferem ainda olhar para os seus telemóveis e não querem, de todo, discutir literacia financeira com os seus pais. Foi por estas razões que o projeto Piggy Bank criou *escape rooms*. Um total de 12 Salas de Fuga que ajudam os pais a envolver os seus filhos e a ensinar-lhes a literacia financeira. É excelente que as crianças não tenham de guardar os seus tão desejados smartphones. Todas as salas de fuga do *Piggy Bank* funcionam em telemóveis, tablets e computadores portáteis e criam uma oportunidade de comunicação subsequente entre pais e filhos sobre diversos tópicos relacionados com finanças e literacia financeira. Em primeiro lugar, os pais devem testar as salas de fuga na prática e compreender o seu funcionamento e conteúdo, a fim de poderem utilizar esta moderna ferramenta educativa na educação das crianças. Os nossos workshops são uma excelente oportunidade para o fazer. Assim, a sua tarefa será praticamente experimentar a *escape room* número 7 no seu smartphone ou tablet ou computador portátil.

Role playing



Um dos elementos desempenhará o papel de um adolescente (de 15 anos) e o outro desempenhará o papel de um pai. Juntos, tentarão resolver todas as tarefas da *escape room* número 7. Durante ou após o processo de teste da *escape room*, podem fazer um ao outro várias perguntas que lhes venham à cabeça, com o adolescente a fazer perguntas ao pai e o pai a fazer perguntas ao adolescente.

Link para a *escape room*:

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdSMEMtj5rusvgiBoCLGscrE4VGVWlW3SNQT5ucXDr0Ehk4pA/viewform>

Depois de terminada a atividade de role playing, todos os participantes se reunirão num só grupo e o formador perguntar-lhes-á sobre os seus sentimentos, experiências, ideias relacionadas com a atividade.

O formador pode utilizar perguntas relevantes, como por exemplo:

- Como geriu as tarefas da *escape room*?
- O que achou da atividade?
- O que discutiu?
- Que perguntas fez o adolescente e o pai?
- Como utilizaria esta ferramenta educativa para criar o seu filho?

Tip!

Não se esqueça de agradecer aos participantes pela sua participação na atividade e de dar as suas opiniões no final de cada atividade de aprendizagem. E, antes do primeiro intervalo, diga aos participantes que lanche está disponível, onde são as casas de banho e a que horas começa a próxima atividade de aprendizagem.



10 min

COFFEE BREAK


30 min

ATIVIDADE 4
Direitos dos Consumidores

Nesta parte do workshop, o formador apresentará o tema e um cenário positivo e negativo. Os participantes discutirão os dois cenários. Durante a discussão, perceberão o que estão a fazer bem e o que estão a fazer mal na sua família. Através desta atividade de aprendizagem, os participantes irão também trocar experiências práticas relacionadas com a educação de crianças e adolescentes.

O formador pode dizer algumas palavras como uma introdução a um tópico, por exemplo:

Se comprar determinados bens, adquire certos direitos ao abrigo da lei. São os direitos dos consumidores. Vejamos como é a proteção legal do comprador. Por exemplo, em toda a UE, tem o direito de devolver compras feitas online ou através de outros tipos de venda à distância, como por telefone ou correio, no prazo de 14 dias para um reembolso total. Pode fazê-lo por qualquer razão – mesmo que tenha simplesmente mudado de ideias.

O período de 14 dias não se aplica a todas as compras, algumas das isenções são:

- bilhetes de avião e de comboio, assim como bilhetes de concertos, reservas de hotel;
- pedidos feitos por encomenda ou personalizados – tais como um fato à medida;
- áudio, vídeo ou software de computador selados, tais como DVDs, que não tenham sido selados após a sua receção;
- conteúdo digital online, depois de iniciar o download ou a sua transmissão em streaming.

Outro exemplo é que, segundo as regras da UE, um comerciante deve reparar, substituir, reduzir o preço ou dar-lhe um reembolso se os bens adquiridos se revelarem defeituosos ou não parecerem ou funcionarem como anunciado.

Tem sempre direito a uma garantia mínima de 2 anos sem qualquer custo, independentemente de ter comprado os seus bens online, numa loja ou por encomenda postal. Esta garantia de 2 anos é o seu direito mínimo; contudo, as regras nacionais do seu país podem dar-lhe uma proteção extra. Se uma loja lhe vende um produto novo, mas mais barato e afirma que não tem garantia, isso não é verdade. Tem sempre direito a uma garantia de 2 anos sem encargos se o produto se revelar defeituoso ou não conforme anunciado.



Cenário negativo: Em algumas famílias, os pais não conhecem os direitos dos compradores. Se o produto se avariar durante o período de garantia, não o reclamam por várias razões. Por exemplo, têm medo de ter um conflito numa loja ou não têm recibo de compra. Não conhecem os seus direitos e não os reivindicam. Como resultado, perdem dinheiro. Por outro lado, acontece também que pessoas que não conhecem os seus direitos vão à loja queixar-se injustificadamente dos bens, causam conflitos e tendem a ser verbalmente agressivas. Se as pessoas conhecessem os seus direitos, saberiam exatamente onde está a fronteira entre aquilo a que têm e não têm direito.

O formador coloca aos participantes as seguintes questões para discussão:

- Por que é que este cenário negativo ocorre nalgumas famílias?
- Como pode este cenário afetar o futuro das crianças, nomeadamente a sua futura situação financeira na vida adulta?



Cenário positivo: Em algumas famílias, os pais guardam os recibos das compras e, se os bens se avariarem durante o período de garantia, reclamam e recebem uma reparação, novos bens ou um reembolso. Não são agressivos, mas são assertivos. Desta forma, poupam dinheiro e ganham também mais autoconfiança, porque queixar-se nem sempre é fácil. Os pais explicam os direitos dos compradores aos seus filhos. Por vezes levam-nos à loja para lhes mostrar uma negociação sobre uma queixa, para que possam ver por si próprias como a queixa é tratada e qual é a diferença entre agressão e assertividade.

O formador coloca aos participantes as seguintes questões para discussão:

- Que obstáculos impedem este cenário positivo de funcionar em todas as famílias?
- Como pode este cenário influenciar o futuro das crianças, nomeadamente a sua futura situação financeira na vida adulta?

No final desta atividade educativa, o formador resume o que foi discutido:

- O que descobrimos em conjunto?
- O que parece ser o mais importante?
- O que devemos reter desta atividade de aprendizagem?



50 min

ATIVIDADE 5

Como utilizar a *escape room* n.º 8 do *Piggy Bank* para aumentar a literacia financeira das crianças

Role playing



O grupo de participantes será dividido em pares. Cada par trabalhará de forma independente. Um dos elementos desempenhará o papel de um adolescente (de 15 anos) e o outro desempenhará o papel de um pai. Juntos, tentarão resolver todas as tarefas da *escape room* número 8. Durante ou após o processo de teste da *escape room*, podem fazer um ao outro várias

perguntas que lhes venham à cabeça, com o adolescente a fazer perguntas ao pai e o pai a fazer perguntas ao adolescente.

Link para a *escape room*:

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSevcWKvs3Negz_DkfLoy5Ib6igMcAVTt2yPY31ussToXkV4Cg/viewform

Depois de concluída a atividade de role playing, todos os participantes se reunirão num só grupo e o formador perguntar-lhes-á sobre os seus sentimentos, experiências, ideias relacionadas com a atividade.

O formador pode utilizar perguntas relevantes, como por exemplo:

- Como geriu as tarefas da *escape room*?
- O que achou da atividade?
- O que discutiu?
- Que perguntas fez o adolescente e o pai?
- Como utilizaria esta ferramenta educativa para criar o seu filho?



COFFEE BREAK

10 min



ATIVIDADE 6

Boas dicas para os pais sobre como desenvolver a literacia financeira das crianças

20 min

O projeto Piggy Bank também desenvolveu uma ferramenta educativa para crianças mais novas. Esta ferramenta compreende um conjunto de 12 livros de banda desenhada sobre vários tópicos no campo da literacia financeira. Nesta parte do workshop, o formador apresentará aos participantes uma destas bandas desenhadas. Esta banda desenhada é sobre o tema "Gastar Dinheiro".

O formador entregará a banda desenhada aos participantes, para que a possam ler. Após a sua leitura, o formador iniciará uma breve discussão, podendo utilizar algumas das seguintes questões:

- O que acha dos livros de banda desenhada em termos de conteúdo e desenhos?
- Qual é a sua opinião sobre as DICAS PARA PAIS listadas na parte de trás da banda desenhada?
- Tem algumas dicas ou sugestões próprias que funcionaram bem na educação dos seus filhos/adolescentes para compreender melhor a literacia financeira?

Tip!

Naturalmente, o formador pode utilizar outras questões que permitirão a partilha de boas práticas entre pais na educação dos filhos e no desenvolvimento da sua literacia financeira.



10 min

ATIVIDADE 7

Resumo do workshop

No final do workshop, o formador deve dar aos participantes a oportunidade de resumir os conhecimentos e competências adquiridos. O formador deve também pedir aos participantes um feedback e uma breve avaliação do workshop. O formador pode utilizar, por exemplo, algumas das seguintes perguntas:

- Qual foi o tema que mais lhe interessou durante o workshop?
- Que novos conhecimentos e competências adquiriu?
- Por que é importante o tema "Gastar Dinheiro"?
- O que achou das salas de fuga?
- Há alguma coisa que gostaria de mudar ou melhorar na sua família com base neste workshop?
- O que achou do workshop?
- Quais as atividades do workshop que lhe agradaram mais e menos?
O que gostaria de aprender no próximo workshop?

Tip!

No final do workshop, não se esqueça de agradecer aos participantes pela sua participação e valorizar tudo o que é positivo, tais como a atividade dos participantes, as suas opiniões, criatividade, experiência prática da vida familiar, cooperação com outros participantes, role-playing, etc.



PIGGOY Bank

A Family Learning Model to
Promote Financial Literacy



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

"The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."

2019-1-CZ01-KA204-061127