



Roteiro pedagógico 1

9º ANO

IDENTIFICAÇÃO

Eixo: Tomada de Decisão Financeira

Tema: Heurísticas e vieses comportamentais

Título da aula: O desafio das decisões financeiras

Público-alvo: 9º ano

Duração: 1 hora/aula

OBJETIVOS

- Reconhecer como as pessoas tomam decisões financeiras, considerando diferentes fatores (emoções, pressões sociais, fatores culturais etc.), que podem levar a comportamentos financeiros prejudiciais.

IDEIAS FUNDAMENTAIS/CENTRAIS QUE SERÃO ABORDADAS

As decisões financeiras não são apenas baseadas em números, mas em muitos outros fatores que influenciam a forma como as pessoas gastam e economizam, como as emoções, as expectativas sociais e até as tradições culturais. Às vezes, esses fatores podem nos levar a tomar decisões financeiras que não são as melhores para o nosso futuro, como gastar por impulso ou seguir modismos sem refletir sobre as consequências. É necessário reconhecer esses fatores para que as tomadas de decisão sejam conscientes e saudáveis para a relação com o dinheiro e bem-estar financeiro.

**ESSES FATORES
PODEM NOS
LEVAR A TOMAR
DECISÕES
FINANCEIRAS
QUE NÃO SÃO AS
MELHORES PARA
O NOSSO FUTURO**

DESCRIÇÃO/SEQUÊNCIA DE ATIVIDADES



AQUECIMENTO

(10 a 15 minutos)

A proposta para o aquecimento pode ser realizada em uma roda de conversa e envolve perguntas rápidas para que os estudantes se envolvam no tema e pensem em suas decisões e em como reagem às emoções. Então, forme uma roda com os estudantes e inicie o diálogo com as seguintes problematizações:

- Alguém aqui já comprou algo por impulso e depois se arrependeu?
- Por que algumas pessoas preferem gastar agora do que economizar para o futuro?
- Você acha que sempre toma decisões financeiras de forma racional?

Você também pode elaborar um painel em uma cartolina com as três problematizações e ir registrando as percepções dos estudantes para a documentação das atividades desenvolvidas neste roteiro.

Após a conclusão do debate, diga aos estudantes que eles realizarão um desafio, intitulado Desafio das Decisões Financeiras





ATIVIDADE PRINCIPAL

(25 a 30 minutos)

O Desafio das Decisões Financeiras

1. PASSO A PASSO

Explique aos estudantes que será realizada uma simulação de cenários financeiros e que a atividade será realizada em grupo. Então, peça para os estudantes formarem grupos de 4 ou 5 integrantes.

Após a formação dos grupos, apresente os diferentes cenários financeiros descritos abaixo e oriente que os grupos escolham uma opção e justifiquem sua decisão em cada cenário.

Posteriormente, peça que eles registrem todas as decisões e as justificativas do grupo. Para isso, oriente que os estudantes reflitam sobre os fatores emocionais e racionais que influenciaram suas decisões.

Você pode projetar os cenários, escrever na lousa ou entregar uma cópia impressa para cada grupo.

Cenários:

- Viés do Presente ou Paciência Financeira:** Você ganhou R\$100,00 hoje, mas se esperar um mês, pode receber R\$150,00. O que você faz?
 - Explicação:** Esse dilema envolve o viés do presente, que faz com que as pessoas prefiram recompensas imediatas em vez de ganhos futuros.
- Efeito de Ancoragem:** Você quer comprar um celular novo. O primeiro modelo que você viu custava R\$5.000,00, mas depois encontrou um por R\$3.000,00. Parece barato, mas será que realmente é um bom negócio?



a. **Explicação:** O primeiro preço que vemos afeta nossa percepção sobre se algo está caro ou barato. Isso pode colocar em dúvida a qualidade do produto.

3. **Viés da Confirmação:** Você quer investir dinheiro, mas só pesquisa informações que confirmam a sua ideia, deixando de lado opiniões contrárias. Como isso pode ser perigoso?

a. **Explicação:** As pessoas tendem a buscar informações que confirmam o que já acreditam, o que pode levar a decisões erradas.

Após o momento do debate interno nos grupos, organize o espaço para a apresentação das escolhas dos grupos. Nesse momento, os grupos apresentam qual decisão tomariam em cada cenário, justificando-as.

Enquanto cada grupo apresenta suas escolhas você fará a mediação. Então, é necessário explicar o viés comportamental envolvido em cada cenário, trazendo o debate das ideias para que possam compreender o quanto esses vieses interferem em nossas ações e escolhas.

Durante as apresentações, estimule todos os estudantes a refletirem sobre quais foram as decisões mais estratégicas e como eles poderiam evitar armadilhas financeiras no futuro.

2. ORIENTAÇÕES

- Convide os estudantes a refletirem sobre suas decisões e o quanto as emoções podem influenciar negativamente, causando uma impulsividade momentânea.
- Durante o trabalho em grupo, caminhe pela sala para auxiliar os estudantes e observar como tem sido a dinâmica entre eles.



- Durante as apresentações e o debate posterior, certifique-se de que os estudantes estão tecendo um diálogo respeitoso e escutando ativamente todas as colaborações dos colegas.

3. MATERIAIS E RECURSOS

- Folhas de papel ou cartolinas para registrar as reflexões.
- Marcadores e canetas para os estudantes escreverem nas folhas ou post-its.

SÍNTESE E REFLEXÃO FINAL



(5 a 10 minutos)

Para uma síntese dos tipos de vieses apresentados, peça para os estudantes criarem um mapa visual sobre como eles influenciam as tomadas de decisão. Depois, peça que eles respondam às seguintes questões finais:

1. Você acha que sempre toma decisões financeiras de forma racional? Por quê?
2. Qual foi a última vez que você comprou algo porque viu outra pessoa com aquele item? Como se sentiu?
3. Como você se sente quando precisa escolher entre gastar ou economizar?

Na atividade de hoje os estudantes puderam reconhecer como os vieses influenciam a tomada de decisão. Ao entrarem em contato com cenários distintos para tomarem decisões justificando-as e percebendo como as emoções as influenciam, os estudantes



puderam ampliar seu pensamento crítico e ganhar insumo para identificarem na vida cotidiana como os vieses nos influenciam.

Ao final da aula, espera-se que os estudantes tenham compreendido o papel dos vieses na tomada de decisão financeira. Ademais, espera-se que a turma tenha participado ativamente do trabalho em grupo e das discussões que foram feitas após as apresentações. Essa participação ativa estimula o desenvolvimento das habilidades de colaboração, de comunicação e de pensamento crítico dos estudantes. Portanto, ao concluir a aula, reforce a ideia de que os vieses nos influenciam constantemente e que, por esta razão, é preciso identificá-los para promover atitudes financeiras mais responsáveis e conscientes.

**OS ESTUDANTES
PUDERAM AMPLIAR SEU
PENSAMENTO CRÍTICO
E GANHAR INSUMO
PARA IDENTIFICAREM
NA VIDA COTIDIANA
COMO OS VIESES NOS
INFLUENCIAM.**





Roteiro pedagógico 2

9° ANO

IDENTIFICAÇÃO

Eixo: Tomada de Decisão Financeira

Tema: Heurísticas e vieses comportamentais

Título da aula: Por que gastamos como gastamos?

Público-alvo: 9º ano

Duração: 1 hora/aula

OBJETIVOS

- Reconhecer como as pessoas tomam decisões financeiras, considerando diferentes fatores (emoções, pressões sociais, fatores culturais etc.), que podem levar a comportamentos financeiros prejudiciais.

IDEIAS FUNDAMENTAIS/CENTRAIS QUE SERÃO ABORDADAS

As decisões financeiras não são apenas baseadas em números, mas em muitos outros fatores que influenciam a forma como as pessoas gastam e economizam, como as emoções, as expectativas sociais e até as tradições culturais. Às vezes, esses fatores podem nos levar a tomar decisões financeiras que não são as melhores para o nosso futuro, como gastar por impulso ou seguir modismos sem refletir sobre as consequências. É necessário reconhecer esses fatores para que as tomadas de decisão sejam conscientes e saudáveis para a relação com o dinheiro e bem-estar financeiro.

É NECESSÁRIO RECONHECER ESSES FATORES PARA QUE AS TOMADAS DE DECISÃO SEJAM CONSCIENTES E SAUDÁVEIS PARA A RELAÇÃO COM O DINHEIRO E BEM-ESTAR FINANCEIRO

DESCRIÇÃO/SEQUÊNCIA DE ATIVIDADES



AQUECIMENTO

(10 a 15 minutos)

Por que gastamos como gastamos?

Inicie o momento de aquecimento fazendo as seguintes perguntas disparadoras para o tema:

- Você sente que algumas compras são feitas para impressionar os outros?
- Por que algumas pessoas gastam o dinheiro que não têm?

Explique para os estudantes que muitas das decisões financeiras que tomamos não são apenas racionais, pois fatores emocionais, sociais e até mesmo culturais podem influenciar na maneira como gastamos e economizamos. Além disso, alguns desses fatores podem levar a comportamentos prejudiciais, como o endividamento excessivo e o consumo impulsivo.

Agora, apresente dois cenários rápidos para os estudantes e, para cada um deles, faça a pergunta abaixo:

1. Maria vê uma bolsa de marca nas redes sociais e, mesmo sem precisar, compra para se sentir aceita no grupo de amigos.
 2. Pedro quer guardar dinheiro, mas acaba gastando tudo porque seus amigos vivem chamando-o para sair.
- Quais fatores estão influenciando essas decisões?

Faça a mediação do debate após fazer a pergunta aos estudantes. Finalize este momento perguntando quais as expectativas dos estudantes quanto ao tema que irão aprofundar neste roteiro. Posteriormente, siga para a atividade principal proposta abaixo.

**FATORES
EMOCIONAIS, SOCIAIS
E ATÉ MESMO
CULTURAIS PODEM
INFLUENCIAR NA
MANEIRA COMO
GASTAMOS E
ECONOMIZAMOS**



ATIVIDADE PRINCIPAL

(25 a 30 minutos)

Cenários e decisões financeiras

1. PASSO A PASSO

Divida os estudantes em grupos de 4 ou 5 integrantes. Após a divisão, entregue um cenário financeiro para cada grupo e explique que a tarefa consiste em decidir como agir e refletir antes de tomar decisões no cenário apresentado.

Diga que os grupos terão 10 minutos para resolver o cenário que receberam e que, posteriormente, apresentação para o restante da turma as decisões que tomaram e as justificativas que apresentaram.

Você pode fazer um sorteio para que cada grupo fique com um cenário para a análise.

1. A Tentação do Crédito: Você recebe um limite de crédito de R\$3.000,00, mas só tem R\$500,00 na conta. Você viu que lançou um novo celular com valor de R\$2.500,00. Você compra o celular novo no crédito ou espera juntar o valor?

2. Pressão Social do Consumo: Seus amigos têm roupas de marca e sempre vão a restaurantes caros. Você gasta para acompanhá-los ou mantém seu orçamento? Como você se sente ao realizar essas ações?

3. O Poder da Mídia: Um influenciador digital diz que um tênis é essencial para ser bem-visto. Você compra na hora ou reflete antes de gastar?

Oriente cada grupo a discutir cada situação, debatendo sobre quais decisões tomariam e os motivos para essas escolhas e peça que eles registrem as respostas e as justificativas em uma folha.

Depois dos grupos finalizarem e decidirem suas escolhas do cenário



sorteado, peça que cada grupo apresente a decisão que escolheu e a justificativa.

Após as apresentações revele os impactos de cada escolha possível nos cenários apresentados, que podem ser considerados e classificados como: endividamento, arrependimento, controle financeiro, gastos desnecessários, acumulador de recursos desnecessários, entre outros.

Você ainda pode incentivar novos debates, como: O que faria vocês mudarem de decisão?

2. ORIENTAÇÕES

1. Durante a atividade em grupos, caminhe pela sala para auxiliar os estudantes que precisarem de apoio e para acompanhar a interação entre os integrantes do grupo. É importante garantir que todos participem e contribuam com a resolução da tarefa.
2. O tempo da atividade pode variar de acordo com os debates apresentados em cada grupo, por isso faça a mediação e interfira com pontos relevantes para construção do caminho da compreensão e conectando as decisões com as decisões que tomamos na vida cotidiana.
3. Sinalize aos estudantes sobre a necessidade de utilizar a relação do dia a dia deles como casos reais, para que possam se conscientizar acerca do tema e elaborar as justificativas das decisões que forem tomadas.

3. MATERIAIS E RECURSOS

- Folhas de papel ou cartolinas para registrar as reflexões em grupo
- Marcadores e canetas



SÍNTESE E REFLEXÃO FINAL



(5 a 10 minutos)

Conclua a atividade com uma discussão coletiva, pedindo para que os estudantes respondam, de forma rápida, as três perguntas que você colocará na lousa, painel ou que fará oralmente:

1. Por que tomamos decisões tão rápidas sobre dinheiro?
2. O que podemos aprender com essas respostas sobre o que realmente valorizamos?
3. Será que a pressão do momento ou a emoção influencia mais do que o planejamento?

**VALORIZE AS
DIFERENTES
PERCEPÇÕES DOS
ESTUDANTES E
INCENTIVE-OS A
TRANSFERIR OS
APRENDIZADOS
PARA SUA PRÓPRIA
REALIDADE**

Na atividade proposta, os estudantes puderam estar em contato com situações reais e, a partir disso, puderam fazer uma tomada de decisão considerando vários aspectos (sociais, culturais, emocionais etc.). Ressalte a importância de reconhecer os fatores que influenciam nosso comportamento financeiro de forma que possamos tomar decisões financeiras responsáveis e conscientes, para não prejudicarmos nosso planejamento.

Ao concluir a aula, valorize as diferentes percepções dos estudantes e incentive-os a transferir os aprendizados para sua própria realidade. Destaque que as situações que eles viram hoje despertam opiniões diferentes e que entender a perspectiva do outro colabora com a construção de um ambiente de debate saudável. Por fim, reforce que as decisões financeiras não são apenas baseadas em números, mas em muitos outros fatores que influenciam a forma como as pessoas gastam e economizam, como as emoções, as expectativas sociais e até as tradições culturais.





Roteiro pedagógico 3

9° ANO

IDENTIFICAÇÃO

Eixo: Tomada de Decisão Financeira

Tema: Heurísticas e vieses comportamentais

Título da aula: Os desejos podem superar as necessidades?

Público-alvo: 9º ano

Duração: 1 hora/aula

OBJETIVOS

- Analisar casos de comportamentos financeiros em que heurísticas e vieses, influenciam as escolhas das pessoas e os resultados dessas decisões.

IDEIAS FUNDAMENTAIS/CENTRAIS QUE SERÃO ABORDADAS

Nosso comportamento financeiro é constantemente influenciado por fatores que vão além da racionalidade. Muitas vezes, tomamos decisões financeiras com base em heurísticas, que são atalhos mentais que nos ajudam a decidir rapidamente. Ou a partir de vieses, que são distorções no nosso pensamento, e que nos levam a fazer escolhas com base em percepções incorretas ou tendenciosas pelas informações que temos disponíveis ou por experiências restritas que já vivemos e acabamos generalizando em momentos de tomar novas decisões.

**NOSSO
COMPORTAMENTO
FINANCEIRO É
CONSTANTEMENTE
INFLUENCIADO
POR FATORES QUE
VÃO ALÉM DA
RACIONALIDADE**

DESCRIÇÃO/SEQUÊNCIA DE ATIVIDADES



AQUECIMENTO

(10 a 15 minutos)

O mundo dos desejos e das possibilidades.

Inicie a aula propondo uma análise da seguinte situação:

Imagine que você ganhou um bilhete premiado e ao verificar recebeu a quantia de R\$500,00. Então, o que você faria com esse dinheiro? Como tomaria decisões? Gastaria tudo de uma vez ou realizaria algum planejamento financeiro?

Anote no quadro ou construa um painel em que os estudantes possam “postar” suas respostas.

Depois de ver o panorama das respostas, faça a mediação de uma discussão a partir das questões a seguir:

- Essas compras são necessidades ou desejos?
- O dinheiro acaba? Como podemos fazer para ele “durar” mais?

Explique para os estudantes que todas as pessoas possuem desejos e necessidades diferentes e que nossas escolhas tomam como referência essas informações disponibilizadas e que muitas vezes são tendenciosas, gerando falhas nas tomadas de decisão.



ATIVIDADE PRINCIPAL

(25 a 30 minutos)

Cenários e decisões financeiras

1. PASSO A PASSO

A atividade de hoje será um estudo de caso, a ser desenvolvido em grupo. Então, explique aos estudantes que eles receberão um caso



para analisar e pensar criticamente a respeito da tomada de decisão do protagonista.

Divida a turma em grupos de 4 ou 5 estudantes. Posteriormente, projete ou entregue uma cópia impressa do caso para os grupos e leia-o para a turma.

Lucas tem 16 anos e recebe uma mesada de R\$200,00 por mês. Ele quer economizar dinheiro para comprar uma bicicleta nova, mas sempre acaba gastando tudo antes do final do mês e não consegue economizar, nem se organizar para poder investir no seu desejo e conquistar sua bicicleta nova.

Certo dia, Lucas fez a seguinte lista de compras:

1. Almoço na escola – R\$ 15,00/dia
2. Camisa de time nova – R\$ 150,00
3. Ingresso para um show – R\$ 50,00
4. Plano de internet para celular – R\$ 40,00/mês
5. Tênis novo para a escola – R\$ 250,00
6. Assinatura de um aplicativo – R\$ 39,00

Lucas percebe que não tem dinheiro suficiente para comprar tudo o que necessita ou deseja e precisa fazer escolhas.

Como o desejo imediato de Lucas de comprar roupas novas ou ir a um show influencia sua capacidade de economizar para o futuro? Como essas escolhas mostram que Lucas está priorizando seus desejos de curto prazo em vez de seu objetivo a longo prazo de comprar a bicicleta?

Oriente cada grupo para realizar e registrar a análise, refletindo a partir das perguntas que acompanham o caso.



Após o desenvolvimento e registro das análises, cada grupo compartilha sua decisão e justificativa para poderem ampliar as possibilidades e partilhar o raciocínio de cada grupo. Então, um a um, convide os grupos a compartilharem com a turma.

Faça a mediação dos debates que surgirem durante ou após as apresentações. Para explorar ainda mais sua mediação, você pode trazer as seguintes perguntas durante a aula:

- Quais fatores influenciaram suas escolhas?
- Todos os grupos tomaram a mesma decisão? Por quê?

2. ORIENTAÇÕES

1. Durante o trabalho em grupo, caminhe pela sala para orientar os estudantes que apresentarem dificuldades e para observar como a interação entre os estudantes do grupo tem acontecido. Observe também, como está sendo a participação de todos neste processo.
2. Oriente os grupos durante a elaboração da análise, de forma que possam refletir como Lucas e trazer os conhecimentos já adquiridos nas atividades anteriores, em especial sobre o viés do presente, quando agimos para suprir desejos e escolhas imediatas fora das condições.
3. O tempo da atividade pode variar de acordo com os debates apresentados em cada grupo, por isso conduza a mediação das conversas e interfira com pontos relevantes para construção do caminho da compreensão.



3. MATERIAIS E RECURSOS

- Folhas de papel ou cartolinas para registrar as reflexões em grupo
- Marcadores e canetas
- Projetor (opcional se for projetar o Caso)
- Cópias do caso (se optar por entregá-lo impresso aos grupos)
- Cópias da atividade de Ticket de Saída

SÍNTESE E REFLEXÃO FINAL



(5 a 10 minutos)

Conclua a atividade e peça para que os estudantes respondam o Ticket de Saída, entregando impressa as duas perguntas ou uma folha de registro:

Ticket de Saída:

1. Após refletir sobre o caso do Lucas, quais vieses você acha que mais influenciam suas próprias decisões financeiras no dia a dia?
2. Como você pode usar o que aprendeu sobre esses vieses para tomar decisões financeiras mais conscientes e alcançar seus objetivos no futuro?

Na aula de hoje, os estudantes puderam simular uma tomada de decisão financeira baseados no caso do Lucas, que ganha uma mesada por mês e precisa dela para suprir suas necessidades e desejos. Ao entrar em contato com a realidade de Lucas, os estudantes puderam trabalhar com um contexto parecido com o que se inserem, pois quando possuem algum dinheiro, eles precisam decidir as melhores formas de gastá-lo. Simular as



decisões de Lucas, embasando-as, faz com que os estudantes entendam a importância de considerar o contexto em que estão inseridos e a importância do planejamento financeiro.

Ao final da aula, espera-se que os estudantes tenham compreendido como acontece uma tomada de decisão consciente e responsável quando se tem objetivos a longo prazo. Além disso, ao engajar nas apresentações e discussões, os estudantes puderam desenvolver habilidades de colaboração e de comunicação, fortalecendo a capacidade argumentativa. Finalize o momento de síntese ressaltando com os estudantes a importância de se planejar e de tomar boas decisões para não prejudicar o planejamento feito.

**ESPERA-SE QUE
OS ESTUDANTES
TENHAM
COMPREENDIDO
COMO ACONTECE
UMA TOMADA
DE DECISÃO
CONSCIENTE E
RESPONSÁVEL
QUANDO SE TEM
OBJETIVOS A LONGO
PRAZO**





Roteiro pedagógico 4

9º ANO

IDENTIFICAÇÃO

Eixo: Tomada de Decisão Financeira

Tema: Heurísticas e vieses comportamentais

Título da aula: Heurísticas e vieses e a influência nas decisões financeiras

Público-alvo: 9º ano

Duração: 1 hora/aula

OBJETIVOS

- Analisar casos de comportamentos financeiros em que heurísticas e vieses influenciam as escolhas das pessoas e os resultados dessas decisões.

IDEIAS FUNDAMENTAIS/CENTRAIS QUE SERÃO ABORDADAS

Nosso comportamento financeiro é constantemente influenciado por fatores que vão além da racionalidade. Muitas vezes, tomamos decisões financeiras com base em heurísticas, que são atalhos mentais que nos ajudam a decidir rapidamente. Ou a partir de vieses, que são distorções no nosso pensamento, e que nos levam a fazer escolhas com base em percepções incorretas ou tendenciosas pelas informações que temos disponíveis ou por experiências restritas que já vivemos e acabamos generalizando em momentos de tomar novas decisões.



DESCRIÇÃO/SEQUÊNCIA DE ATIVIDADES



AQUECIMENTO

(10 a 15 minutos)

Introduza o momento de aquecimento com o recurso de vídeo sugerido abaixo:

<https://www.youtube.com/watch?v=Zc9MjENsx10>

Após a apresentação do vídeo, explique aos estudantes sobre a importância de compreender a Heurística e os vieses financeiros. Contextualize dizendo que essa compreensão permite que eles identifiquem a forma como pensam e agem quando se trata de decisões financeiras, visto que o cérebro pode fazer caminhos mais curtos e práticos, bem como decisões infundadas pela influência dos vieses sociais.

A partir disso tudo, proponha que os estudantes elaborem o seu mapa mental financeiro, seguindo a ideia abaixo como exemplo:





ATIVIDADE PRINCIPAL

(25 a 30 minutos)

Cenários e decisões financeiras

1. PASSO A PASSO

Divida a turma em grupos de 4 ou 5 estudantes e diga que a atividade de hoje consiste na resolução de 3 casos. Posteriormente, entregue para cada grupo um caso real ou fictício de decisões financeiras influenciadas por heurísticas e vieses.

Oriente os grupos para que eles possam identificar qual viés ou heurística está influenciando a decisão do protagonista para que possam explicar o impacto dessa escolha financeira e assim propor uma solução mais assertiva para os protagonistas dos casos.

Os grupos precisarão analisar os três casos e atentar-se com o tipo de viés de cada situação. Peça que todos registrem suas análises para que possam fazer a apresentação para a turma posteriormente.

Caso 1: Viés do Excesso de Confiança

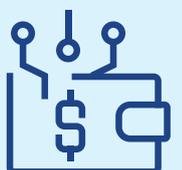
Ana acredita que sabe muito sobre investimentos porque viu vídeos na internet. Ela aplica todo seu dinheiro em criptomoedas sem estudar mais a fundo. Meses depois, perdeu metade do dinheiro. O que aconteceu?

Caso 2: Viés da Disponibilidade

Marcos sempre ouve na TV sobre pessoas que ficaram ricas investindo em ações de tecnologia. Ele decide investir todo seu dinheiro nessas ações sem considerar os riscos. Foi uma boa decisão?

Caso 3: Viés do Status Quo

Sofia recebe uma promoção no banco para mudar sua conta para um plano mais caro, mas com “benefícios exclusivos”. Mesmo sem

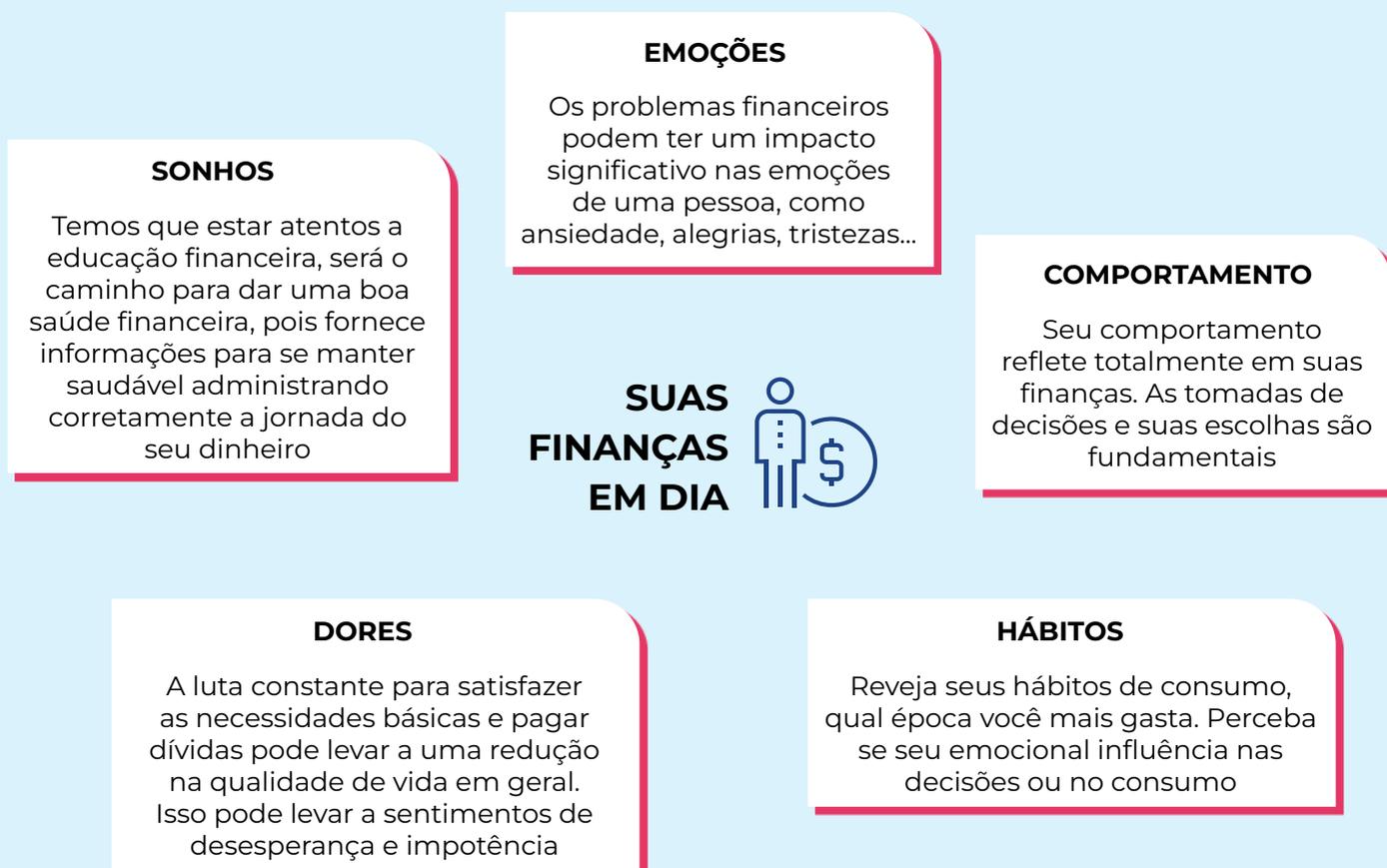


usar esses serviços, ela aceita por medo de mudar. Como esse viés afeta sua vida financeira?

Após registrarem suas análises, cada grupo fará a apresentação do que elaboraram. Você pode começar com o case 1 e todos os grupos explicam as ideias desenvolvidas e assim sucessivamente. Para a mediação, você pode usar essas duas perguntas para finalizar:

1. Como evitar esse viés em decisões futuras?
2. Será que esse erro financeiro é comum no nosso dia a dia?

Após o debate, projete para os estudantes a proposta abaixo e diga a eles que este será um movimento de reflexão em relação aos aspectos que impactam nossas decisões financeiras. Faça a explicação dos principais pontos destacados, convidando-os a colaborarem com suas vivências e percepções acerca do que está sendo exposto.



2. ORIENTAÇÕES

1. Durante o trabalho em grupo, caminhe pela sala observando como tem sido a interação entre os integrantes de cada grupo e para auxiliar os que precisarem de algum apoio.
2. Explique os conceitos de forma leve e conecte-os ao cotidiano dos estudantes, enfatizando a importância de conhecermos os vieses que afetam nossas decisões e as consequências que eles apresentam para a vida financeira das pessoas.
3. Durante os debates, incentive os estudantes a compartilharem experiências financeiras reais.

3. MATERIAIS E RECURSOS

- Folhas de papel ou cartolinas para registrar as reflexões em grupo
- Marcadores e canetas para os estudantes escreverem nas folhas ou post-it

SÍNTESE E REFLEXÃO FINAL



(5 a 10 minutos)

Para finalizar a proposta e sistematizar os conceitos trabalhados nos cases, peça para que os estudantes respondam o questionário de saída sobre vieses nas decisões financeiras:

1. Você já tomou alguma decisão financeira que, depois de um tempo, percebeu que foi influenciada por um viés? Qual foi?
2. Como você acha que os vieses podem afetar suas escolhas ao fazer compras ou ao planejar seu dinheiro?



3. Qual viés você acha mais difícil de evitar e por quê?

Você pode entregar impresso, ditar as perguntas, projetar ou copiá-las na lousa.

Após todas as atividades, recolha os registros dos grupos e a atividade de saída para desenvolver a verificação de aprendizagem.

Nesta aula, os estudantes puderam entrar em contato com situações cotidianas que trazem consequências financeiras quando a tomada de decisão é influenciada por vieses comportamentais. Então, reforce a importância de reconhecer esses vieses para evitar as complicações financeiras que podem surgir com a tomada de decisão enviesada.

Ao final é importante que você reflita com os estudantes que este movimento de reconhecimento de vieses e de elaboração de boas tomadas de decisão deve ser realizado ao longo da vida toda. Além disso, destaque os principais pontos que surgiram durante a mediação do debate, principalmente aqueles que trouxeram experiências reais para a sala.

ESTE MOVIMENTO DE RECONHECIMENTO DE VIESES E DE ELABORAÇÃO DE BOAS TOMADAS DE DECISÃO DEVE SER REALIZADO AO LONGO DA VIDA TODA





Roteiro pedagógico 5

9° ANO

IDENTIFICAÇÃO

Eixo: Tomada de Decisão Financeira

Tema: Heurísticas e vieses comportamentais

Título da aula: Perfil de cliente e o tipo de tomada de decisão

Público-alvo: 9º ano

Duração: 1 hora/aula

OBJETIVOS

- Analisar casos de comportamentos financeiros em que heurísticas e vieses influenciam as escolhas das pessoas e os resultados dessas decisões.

IDEIAS FUNDAMENTAIS/CENTRAIS QUE SERÃO ABORDADAS

Nosso comportamento financeiro é constantemente influenciado por fatores que vão além da racionalidade. Muitas vezes, tomamos decisões financeiras com base em heurísticas, que são atalhos mentais que nos ajudam a decidir rapidamente. Ou a partir de vieses, que são distorções no nosso pensamento, e que nos levam a fazer escolhas com base em percepções incorretas ou tendenciosas pelas informações que temos disponíveis ou por experiências restritas que já vivemos e acabamos generalizando em momentos de tomar novas decisões.

**MUITAS VEZES,
TOMAMOS DECISÕES
FINANCEIRAS COM
BASE EM HEURÍSTICAS,
QUE SÃO ATALHOS
MENTAIS QUE NOS
AJUDAM A DECIDIR
RAPIDAMENTE. OU A
PARTIR DE VIESES, QUE
SÃO DISTORÇÕES NO
NOSSO PENSAMENTO**

DESCRIÇÃO/SEQUÊNCIA DE ATIVIDADES



AQUECIMENTO

(10 a 15 minutos)

Inicie o momento de aquecimento apresentando duas situações e peça para que os estudantes escolham individualmente entre **A** ou **B** como resposta.

Peça que eles levantem a mão para a opção escolhida e faça o registro dos votos na lousa. Esse registro será importante para o debate que faremos após as votações.

Situação 1 – Escolha Segura vs. Arriscada

Você pode ganhar dinheiro em um jogo:

- **Opção A:** Receber **R\$100,00** garantidos.
- **Opção B:** Jogar uma moeda. Se der cara, ganha **R\$200,00**. Se der coroa, não ganha nada.

Situação 2 – Perda Iminente

Você precisa pagar uma dívida e tem duas opções:

- **Opção A:** Pagar **R\$100,00** agora e resolver o problema.
- **Opção B:** Jogar uma moeda. Se der cara, você não paga nada. Se der coroa, paga **R\$200,00**.

Após registrar as escolhas, faça as seguintes perguntas para os estudantes:

- Quem escolheu a opção **A** sempre? Quem escolheu a opção **B** sempre? E quem mesclou as escolhas?
- A sua escolha mudaria dependendo se você estivesse ganhando ou perdendo dinheiro?



Para finalizar, após discutirem a respeito das escolhas e apresentarem suas perspectivas, leia o texto abaixo para a turma:

Você já jogou algum jogo virtual ou de cartas em que precisava tomar decisões arriscadas? Nesses jogos, aprendemos sobre como as pessoas lidam com o medo de perder ou com a vontade de evitar riscos. Quando falamos de ‘aversão ao risco’, estamos falando daquela sensação de preferir algo mais seguro, em vez de arriscar uma grande chance de ganhar, mas com mais incertezas. Já a ‘aversão à perda’ acontece quando estamos prestes a perder algo importante e, por medo de perder completamente, acabamos nos arriscando ainda mais para tentar reverter a situação. Esses conceitos nos ajudam a entender como tomamos decisões, tanto nos jogos quanto na vida real.

Ser houver tempo, abra um espaço para uma conversa sobre o tema, acolhendo as ideias e experiências, e estimulando o debate respeitoso e empático.



ATIVIDADE PRINCIPAL

(25 a 30 minutos)

1. PASSO A PASSO

Para a atividade principal, diga a turma que acontecerá um desafio chamado Desafio do Investidor. Para isso, você deverá dividir a turma em 4 grupos.

Após a divisão, cada grupo assume o papel de consultor financeiro de um cliente fictício e a tarefa consiste em ajudá-lo a tomar decisões responsáveis sobre suas finanças.

Entregue para cada um dos grupos, um perfil diferente de cliente. Oriente-os a decidir qual estratégia financeira recomendar com base nos conceitos de aversão ao risco e aversão à perda.



Perfis dos Clientes:

Cliente Conservador: Júlia, 45 anos, prefere segurança e tem medo de perder dinheiro. Ela tem R\$10.000,00 e quer investir. Deve aplicar tudo na poupança ou arriscar um investimento com possibilidade de maior retorno? Por quê?

Cliente Impulsivo: Pedro, 30 anos, sempre aposta em “oportunidades” financeiras. Ele tem R\$5.000,00 e quer investir em criptomoedas desconhecidas porque ouviu que podem render muito dinheiro. Isso é uma boa ideia? Por quê?

Cliente Endividado: Carlos, 50 anos, tem dívidas e quer resolver o problema. Ele pode pegar um empréstimo com juros baixos e quitar a dívida ou tentar ganhar dinheiro investindo e pagando depois. O que seria mais seguro? Por quê?

Cliente Jovem e Indeciso: Alicia, 20 anos, acabou de conseguir seu primeiro emprego e quer começar a investir. Mas ela tem medo de perder dinheiro e pensa em guardar tudo em casa. Como orientá-la?

Você poderá sortear entre os grupos qual pegará cada tipo de cliente.

Os grupos devem analisar o perfil que receberam, refletir sobre o cliente e decidir qual estratégia financeira recomendariam para ele, da melhor maneira possível. É fundamental que os grupos façam o registro de suas respostas para que possam apresentá-la posteriormente.

Oriente os estudantes evidenciando que após o debate de ideias e escolhas do grupo, eles deverão justificar como a aversão ao risco ou à perda influencia a decisão do cliente e se ele deveria mudar sua postura, ou permanecer como está.

Após desenvolverem as análises e convide cada um dos grupos para a apresentação. Na apresentação, cada grupo apresenta seu cliente e sua estratégia.



Durante as apresentações, faça a mediação dos debates que surgirem entre a turma. Além disso, incentive a reflexão a partir das seguintes perguntas:

- Será que o cliente tomou a melhor decisão?
- Vocês mudariam algo se fosse sua própria vida financeira?

2. ORIENTAÇÕES

1. Durante o trabalho em grupo, caminhe pela sala observando como tem sido a interação entre os integrantes de cada grupo e para auxiliar os que precisarem de algum apoio.
2. Explique os conceitos de aversão à perda e ao risco com exemplos do cotidiano, desta maneira os estudantes conseguem conectar o conteúdo à realidade deles, promovendo um processo de aprendizagem significativa.
3. Incentive os estudantes a compartilharem experiências financeiras reais e exemplos deles ou de familiares.

3. MATERIAIS E RECURSOS

- Folhas de papel ou cartolinas para registrar as reflexões em grupo
- Projetor para expor os perfis dos clientes ou cópia impressa para cada grupo.



SÍNTESE E REFLEXÃO FINAL



(5 a 10 minutos)

Para sistematizar os conceitos trabalhados nos perfis de clientes, peça para que os estudantes respondam a pergunta-chave de saída:

- Como a percepção de risco e perda de cada cliente poderia ser influenciada por fatores externos, como a opinião de amigos, redes sociais ou até mesmo a pressão social? Se você fosse o cliente como suas próprias experiências de vida poderiam afetar sua forma de tomar decisões financeiras?

Se achar interessante, você pode coletar todas as respostas dos estudantes e montar um painel com as perspectivas de toda a turma.

Na atividade de hoje os estudantes puderam compreender que as decisões financeiras nem sempre são totalmente racionais, pois são influenciadas por heurísticas (atalhos mentais) e vieses (distorções no pensamento). Eles identificaram situações cotidianas em que esses fatores impactam suas escolhas, reconhecendo como percepções tendenciosas podem levar a decisões impulsivas ou equivocadas. Além disso, propuseram estratégias para minimizar esses efeitos e promover escolhas financeiras mais conscientes e informadas.

Neste momento final, correlacione os aprendizados às experiências reais dos estudantes, incentivando a aplicação prática dos conceitos no dia a dia. Além disso, explique a importância da autorreflexão e do pensamento crítico na tomada de decisões financeiras, incentivando a adoção de estratégias mais racionais.

**AS DECISÕES
FINANCEIRAS
NEM SEMPRE SÃO
TOTALMENTE
RACIONAIS, POIS SÃO
INFLUENCIADAS POR
HEURÍSTICAS (ATALHOS
MENTAIS) E VIESES
(DISTORÇÕES NO
PENSAMENTO)**





Roteiro pedagógico 6

9º ANO

IDENTIFICAÇÃO

Eixo: Tomada de Decisão Financeira

Tema: Heurísticas e vieses comportamentais

Título da aula: Decisões financeiras e vieses cognitivos

Público-alvo: 9º ano

Duração: 1 hora/aula

OBJETIVOS

- Reconhecer como as pessoas tomam decisões financeiras, considerando diferentes fatores (emoções, pressões sociais, fatores culturais etc.), que podem levar a comportamentos financeiros prejudiciais.

IDEIAS FUNDAMENTAIS/CENTRAIS QUE SERÃO ABORDADAS

Nosso comportamento financeiro é constantemente influenciado por fatores que vão além da racionalidade. Muitas vezes, tomamos decisões financeiras com base em heurísticas, que são atalhos mentais que nos ajudam a decidir rapidamente.

Ou a partir de vieses, que são distorções no nosso pensamento, e que nos levam a fazer escolhas com base em percepções incorretas ou tendenciosas pelas informações que temos disponíveis ou por experiências restritas que já vivemos e acabamos generalizando em momentos de tomar novas decisões.

**NOSSO
COMPORTAMENTO
FINANCEIRO É
CONSTANTEMENTE
INFLUENCIADO
POR FATORES QUE
VÃO ALÉM DA
RACIONALIDADE**

DESCRIÇÃO/SEQUÊNCIA DE ATIVIDADES



AQUECIMENTO

(10 a 15 minutos)

Inicie este momento apresentando o conceito de vieses cognitivos e, posteriormente, apresente as situações abaixo aos estudantes, solicitando que identifiquem qual o viés presente em cada uma das situações.

- **Situação 1:** Você tem a chance de comprar um videogame em promoção por R\$500,00. Mesmo que você não precise de um, você compra, pois tem medo de que o preço suba e você perca a oferta.
- **Situação 2:** Você quer comprar um celular novo e, antes de tomar a decisão, pesquisa apenas as opiniões que dizem que esse modelo é o melhor, ignorando as críticas negativas.

Respostas:

- **Situação 1:** viés de aversão a perda
- **Situação 2:** viés de confirmação

Crie um espaço para o debate das duas situações apresentadas, solicitando que os estudantes façam suas contribuições. Você pode solicitar que os estudantes apresentem situações pessoais semelhantes às que foram apresentadas.





ATIVIDADE PRINCIPAL

(25 a 30 minutos)

1. PASSO A PASSO

Diga aos estudantes que será realizada uma atividade em duplas, que consiste em analisar o dilema enfrentado pelos pais de Rodolfo. Posteriormente, faça a leitura, escreva na lousa ou projete o cenário abaixo, que será analisado.

Faça a leitura junto com a turma.

Cenário: Os pais de Rodolfo estão prestes a tomar uma decisão financeira importante. Eles têm R\$3.500,00 e precisam escolher entre duas opções de investimento. Ambas têm seus riscos e benefícios, mas a decisão não é fácil.

Opção 1 – Investimento Seguro: Eles podem investir os R\$3.500,00 em um fundo de renda fixa que promete um retorno de 5% ao ano. O risco é baixo e a certeza de retorno é alta. No entanto, a rentabilidade não é muito alta e eles podem sentir que estão “perdendo uma chance de ganhar mais”.

Opção 2 – Investimento de Alto Rendimento: Eles podem investir o dinheiro em ações de uma empresa de tecnologia que está com uma ótima projeção de crescimento, mas com um risco bem maior. Além disso, os pais de Rodolfo já ouviram de amigos e viram em anúncios que muitos investidores têm ganhado muito dinheiro com essas ações nos últimos meses.

Após a leitura, explique que cada dupla deve discutir qual opção escolheria para investir o dinheiro e justificar sua escolha. Ao fazer isso, peça que identifiquem quais vieses podem influenciar a decisão deles. Por fim, peça que registrem em uma folha as escolhas e justificativas e que se preparem para apresentar oralmente em um debate coletivo.



Após finalizarem os registros, solicite que cada uma das duplas faça a apresentação da sua escolha e das justificativas.

Durante o momento das apresentações, faça a mediação evidenciando pontos em comum e divergências no que for apresentado pelos estudantes.

2. ORIENTAÇÕES

1. Durante o trabalho em duplas, caminhe pela sala observando como tem sido a interação entre os estudantes e auxilie os que precisarem de algum apoio.
2. Durante os debates das apresentações, incentive os estudantes a compartilharem experiências financeiras reais e exemplos deles ou de familiares.
3. É importante apresentar aos estudantes, enquanto faz a mediação das apresentações, a influência que os vieses exercem na tomada de decisão, bem como a importância de identificá-los para que a decisão seja responsável e consciente.

3. MATERIAIS E RECURSOS

- Folhas de papel ou cartolinas para registrar as reflexões em dupla
- Projetor para expor as situações ou folha impressa para cada grupo.



SÍNTESE E REFLEXÃO FINAL



(5 a 10 minutos)

Para finalizar a proposta e sistematizar os conceitos trabalhados crie um momento de debate coletivo a partir das perguntas abaixo e peça que os estudantes respondam individualmente em seus cadernos para depois partilharem as respostas com a turma.

Agora que discutimos e analisamos diferentes vieses cognitivos que influenciam as nossas decisões financeiras:

1. Como vocês acham que os vieses que vimos podem afetar o comportamento das pessoas no dia a dia?
2. Vocês conseguem pensar em situações em que já tomaram decisões financeiras influenciadas por emoções ou pelo que outras pessoas pensam?
3. O que podemos fazer para tentar tomar decisões mais conscientes e racionais quando se trata de dinheiro?

Nas atividades de hoje, os estudantes compreenderam que as decisões financeiras podem ser influenciadas por vieses cognitivos, como a *aversão à perda e o viés da confirmação*. Ao proporem a tomada de decisão para os pais de Rodolfo, os estudantes puderam perceber como esses vieses influenciam escolhas no dia a dia.

Portanto, ressalte a importância de desenvolver uma postura mais crítica e reflexiva na tomada de decisões financeiras para a manutenção da vida financeira saudável. Para finalizar, estimule a reflexão sobre como podem utilizar esse aprendizado em suas próprias decisões cotidianas, evitando armadilhas cognitivas e tomando escolhas financeiras mais informadas e vantajosas.

**AS DECISÕES
FINANCEIRAS PODEM
SER INFLUENCIADAS
POR VIESES COGNITIVOS,
COMO A AVERSÃO À
PERDA E O VIÉS DA
CONFIRMAÇÃO**





Roteiro pedagógico 7

9° ANO

IDENTIFICAÇÃO

Eixo: Tomada de Decisão Financeira

Tema: Heurísticas e vieses comportamentais

Título da aula: A decisão impulsiva de Beto

Público-alvo: 9º ano

Duração: 1 hora/aula

OBJETIVOS

- Reconhecer como as pessoas tomam decisões financeiras, considerando diferentes fatores (emoções, pressões sociais, fatores culturais etc.), que podem levar a comportamentos financeiros prejudiciais.

IDEIAS FUNDAMENTAIS/CENTRAIS QUE SERÃO ABORDADAS

Nosso comportamento financeiro é constantemente influenciado por fatores que vão além da racionalidade. Muitas vezes, tomamos decisões financeiras com base em heurísticas, que são atalhos mentais que nos ajudam a decidir rapidamente.

Ou a partir de vieses, que são distorções no nosso pensamento, e que nos levam a fazer escolhas com base em percepções incorretas ou tendenciosas pelas informações que temos disponíveis ou por experiências restritas que já vivemos e acabamos generalizando em momentos de tomar novas decisões.

MUITAS VEZES, TOMAMOS DECISÕES FINANCEIRAS COM BASE EM HEURÍSTICAS, QUE SÃO ATALHOS MENTAIS QUE NOS AJUDAM A DECIDIR RAPIDAMENTE. OU A PARTIR DE VIESES, QUE SÃO DISTORÇÕES NO NOSSO PENSAMENTO

DESCRIÇÃO/SEQUÊNCIA DE ATIVIDADES



AQUECIMENTO

(10 a 15 minutos)

Apresente aos estudantes uma situação-problema enfrentada por um jovem do 9º ano. Para isso você pode colocar a situação em um projetor ou na lousa ou ainda em um mural para acompanhar as demais respostas e experiências do roteiro.

- **A decisão impulsiva de Beto: Como os vieses influenciam suas escolhas**

Beto, um estudante de 9º ano, vem economizando por meses para comprar um celular novo, porém seu aparelho está ainda em boas condições. Em um fim de semana, ele entra nas redes sociais e se depara com um influenciador digital recomendando um celular de última geração. O influenciador fala sobre o desempenho do aparelho e o quanto ele mudou sua vida. Logo em seguida, Beto recebe uma notificação da loja onde o celular está em promoção, com um desconto de 30%. Apesar de não ter a necessidade imediata do novo celular e sabendo que o seu atual está funcionando bem, Beto decide ir à loja e comprar o celular.

Após a leitura, pergunte aos estudantes:

- Como os vieses influenciaram a decisão de Beto? Isso já aconteceu com vocês?

Faça a mediação das contribuições dos estudantes, ressaltando as vivências de cada um e os pontos em comum entre elas. Destaque como a tomada de decisão financeira faz parte da nossa vida cotidiana e como embasá-las é fundamental para manter a vida financeira saudável.





ATIVIDADE PRINCIPAL

(25 a 30 minutos)

1. PASSO A PASSO

Na atividade principal, daremos continuidade com as análises da situação do Beto. Então, convide os estudantes a formarem duplas ou trios para as duas propostas a seguir:

1. A primeira será analisar as questões ainda sobre a situação de Beto, mas em outras complexidades sobre os vieses que influenciam o comportamento financeiro:

- Como o desconto de 30% influenciou a percepção de Beto sobre o preço e o valor do celular? Ele foi impactado pelo viés de ancoragem?
- De que forma a presença constante de anúncios e a recomendação do influenciador podem ter causado o viés da disponibilidade em Beto, fazendo com que ele sentisse que precisava comprar o celular?
- Beto já queria o celular novo, mas como o viés de confirmação fez com que ele tomasse a decisão de compra, mesmo que o celular antigo ainda estivesse bom para o uso diário?

Solicite que os estudantes documentem as respostas antes de seguir para a proposta seguinte.

2. Inicie a segunda proposta dizendo que as duplas/trios que elas precisarão criar uma situação-problema que envolva a tomada de decisão financeira e pelo menos um viés. Além da criação, cada dupla/trio precisará apresentar os desafios enfrentados, assim como a pergunta que mobiliza a análise da situação.

Explique que, cada dupla/trio trocará com outra para que analisem a situação-problema uma da outra. Explique que, na sequência da análise, as duplas que trocaram as situações-problema se juntarão



para criar um texto final de conclusão dos estudos realizados.

Esse texto final é coletivo entre as duplas/trios que trocaram as situações-problema e que, portanto, ele representará as duas equipes.

2. ORIENTAÇÕES

1. Durante o trabalho em duplas/trios, caminhe pela sala observando como tem sido a interação entre os estudantes e auxilie os que precisarem de algum apoio.
2. Entregue folhas para os estudantes para os registros da primeira proposta e outra folha por grupo para o registro coletivo da segunda proposta, assim eles poderão organizar as análises e o tempo de cada momento.

3. MATERIAIS E RECURSOS

- Folhas de papel ou cartolinas para registrar as reflexões em duplas/trios e em grupo.
- Projetor para exibir a situação problema de Beto e as questões da primeira proposta.

SÍNTESE E REFLEXÃO FINAL



(5 a 10 minutos)

Para finalizar a proposta e consolidar os conceitos trabalhados, peça que cada estudante crie uma manchete criativa que resuma de forma impactante os principais temas abordados na aula, refletindo sobre as aprendizagens adquiridas e as ideias discutidas. Nesse



momento, estimule-os a serem criativos e a pensar em como expressar os conceitos de forma clara e interessante, como se estivessem comunicando uma notícia importante para o público.

- Crie um mural com todas as manchetes publicadas no espaço da sala de aula ou da escola.

Durante a aula, os estudantes analisaram como diferentes vieses cognitivos influenciaram a decisão de Beto na compra do celular. Ao discutir a situação apresentada, identificaram que fatores como a recomendação do influenciador, o desconto de 30% e a vontade prévia de adquirir um novo aparelho impactaram sua percepção sobre a necessidade e o valor do produto. Posteriormente, por meio da análise em duplas ou trios, os estudantes perceberam que o **viés da ancoragem** pode ter levado Beto a considerar o desconto como uma grande oportunidade, sem avaliar se a compra era realmente necessária. O **viés da disponibilidade** fez com que a exposição constante a anúncios e recomendações reforçasse a ideia de que ele precisava trocar de celular. Já o **viés da confirmação** pode ter levado Beto a buscar justificativas para a compra, ignorando evidências contrárias, como o fato de que seu celular ainda funcionava bem.

Ao final, reforce que a tomada de decisão financeira está frequentemente sujeita a esses vieses e que reconhecê-los permite fazer escolhas mais racionais. Perguntas como “Eu realmente preciso desse item agora?” ou “Estou sendo influenciado por fatores emocionais e externos?” podem ajudar a evitar compras impulsivas e manter um planejamento financeiro mais saudável.

A TOMADA DE DECISÃO FINANCEIRA ESTÁ FREQUENTEMENTE SUJEITA A ESSES VIESES E QUE RECONHECÊ-LOS PERMITE FAZER ESCOLHAS MAIS RACIONAIS.





Roteiro pedagógico 8

9° ANO

IDENTIFICAÇÃO

Eixo: Tomada de Decisão Financeira

Tema: *Nudges*

Título da aula: Qual empurrão te influencia no consumo do dia a dia?

Público-alvo: 9º ano

Duração: 1 hora/aula

OBJETIVOS

- Compreender o conceito e o papel dos *nudges* para tomar melhores decisões financeiras.

IDEIAS FUNDAMENTAIS/CENTRAIS QUE SERÃO ABORDADAS

Na era da digitalização da vida, nossas decisões são cada vez moldadas não só pelas emoções, crenças, experiências e valores, mas também por pequenos “empurrões”, chamados de “*nudges*”. Você já tinha escutado essa palavra ou conhecia seu significado? Os *nudges* são pequenos empurrões ou incentivos que ajudam as pessoas a tomarem decisões mais estratégicas, conscientes e benéficas. Considerando o contexto financeiro, os *nudges* são usados principalmente para melhorar os hábitos financeiros do dia a dia, de forma simples, prática, eficaz e promovendo conforto emocional que gera segurança na decisão, influenciando na mentalidade construída.

**PEQUENOS
EMPURRÕES OU
INCENTIVOS QUE
AJUDAM AS PESSOAS
A TOMAREM DECISÕES
MAIS ESTRATÉGICAS,
CONSCIENTES E
BENÉFICAS**

DESCRIÇÃO/SEQUÊNCIA DE ATIVIDADES



AQUECIMENTO

(10 a 15 minutos)

Inicie a proposta perguntando aos estudantes:

- Você já comprou algo porque viu um anúncio ou uma promoção? Já tomou uma decisão financeira baseada na sugestão de um amigo ou do seu ambiente familiar?

Explique ou retome (caso os estudantes já conheçam) o conceito do termo nudges com os estudantes, destacando que “Nudges são pequenas mudanças no ambiente ou nas opções disponíveis que influenciam diretamente as decisões das pessoas, sem forçá-las a tomar uma escolha específica. Eles podem ser usados para ajudar as pessoas a fazerem escolhas mais saudáveis, responsáveis ou financeiramente vantajosas.”

Posteriormente, diga que desenvolveremos uma atividade em grupos. Então, divida os estudantes em grupos de 4 ou 5 estudantes e apresente as duas situações cotidianas que envolvem influências externas sobre decisões financeiras:

- 1. Promoções de lojas:** Você está no supermercado e vê uma grande placa dizendo ‘leve 4, pague 3’. Mesmo sem precisar, você acaba comprando o produto.
- 2. Ofertas de upgrades:** Ao comprar um bilhete de cinema, a atendente sugere que você adicione pipoca e refrigerante por um preço ‘promocional’, e você aceita mesmo não planejando gastar mais.

Após a apresentação das situações, peça para que os estudantes discutam em grupo como essas situações influenciam nossas decisões financeiras e como os nudges estão presentes nelas. Instrua os grupos a fazerem o registro das discussões para que possamos



construir um mural com as conclusões de todos os grupos.

Peça que cada grupo fixe seus registros na parede da sala, compondo um mural e encaminhe para a próxima atividade.



ATIVIDADE PRINCIPAL

(25 a 30 minutos)

1. PASSO A PASSO

Inicie este momento dizendo para a turma que faremos uma atividade de estudo de caso para que eles entendam como os *nudges* estão presentes em situações cotidianas.

- **Estudo de caso: A oferta imperdível só para os 50 primeiros!**

Marilda vai ao supermercado YOU para comprar itens essenciais para a casa, como arroz, feijão, iogurte, pão, legumes, leite e frutas. Ao entrar, ela nota que há uma prateleira de uma marca de chocolates importados com uma promoção chamativa: “Compre 2, leve 4 – só hoje!” Ao lado, há uma placa que diz: “Promoção exclusiva para os 50 primeiros clientes!” Além disso, ela recebe uma notificação em seu celular, através de um aplicativo de fidelidade do supermercado YOU: Você ganhou 10% de desconto adicional na compra de chocolates na compra de hoje, quer aproveitar, clique aqui!

Marilda não tinha planejado comprar chocolates, mas, com a oferta irresistível e a ideia de “estar perdendo uma oportunidade”, ela começa a pensar se não vale a pena levar a promoção.

Depois da leitura do caso, leia as perguntas abaixo para os estudantes e peça que eles as respondam, registrem as conclusões do grupo e que se preparem para um debate coletivo posterior.

- Quais *nudges* (empurrões) você percebeu na situação de Maria? Como eles influenciam suas escolhas de consumo?



- De que forma as emoções e a impulsividade em aproveitar as promoções impactam a decisão de Maria de comprar ou não o chocolate?
- Como a ideia de estar “perdendo a oportunidade” afeta a percepção de valor de Maria sobre o produto?
- Nesse caso, a decisão de Maria seria mais racional ou impulsiva? O que ela poderia fazer para avaliar melhor a real necessidade do produto antes de tomar a decisão final?
- O que significa fazer uma “boa compra”? Maria está tomando uma decisão financeira estratégica ou está apenas sendo influenciada pelas táticas de marketing?

Entregue, para cada grupo, ou projete as perguntas, de forma que os estudantes possam consultá-las para desenvolver a atividade.

Após o desenvolvimento da tarefa em grupo, inicie o momento de apresentação e debate. Faça uma pergunta por vez e convide algum grupo aleatório para responder.

Após cada resposta dos grupos, pergunte à turma se alguém colocou alguma resposta diferente ou se tem outra perspectiva do caso. Faça a mediação das discussões que surgirem e estimule os estudantes a trazerem para o debate vivências pessoais.

2. ORIENTAÇÕES

1. Ao apresentar o caso do supermercado, incentive os estudantes a questionarem cada “empurrão” percebido na situação. A ideia aqui é despertar a consciência sobre as formas como o marketing e outros fatores externos influenciam as decisões intencionalmente.
2. Encoraje os estudantes a refletirem não apenas sobre o caso apresentado, mas também sobre suas próprias decisões financeiras diárias, trazendo para o momento de discussão.



3. Durante o trabalho em grupo, caminhe pela sala observando como tem sido a interação entre os integrantes de cada grupo e para auxiliar os que precisarem de algum apoio.

3. MATERIAIS E RECURSOS

- Estudo de caso e questões impressas para cada grupo ou projetor para dar apoio a construção dos grupos.
- Folhas de registros por grupo e individual

SÍNTESE E REFLEXÃO FINAL



(5 a 10 minutos)

Para a finalização da proposta desenvolvida, escreva a pergunta no quadro a Pergunta de Saída:

- Como você acha que pode usar os *nudges* para tomar melhores decisões financeiras no seu dia a dia?

Peça que cada estudante escreva uma rápida resposta, refletindo sobre como poderiam usar o conceito de *nudge* a seu favor, evitando decisões impulsivas e mais conscientes.

Entregue um pequeno pedaço de papel e depois construa com os estudantes um mural com as respostas.

Nas atividades de hoje os estudantes puderam perceber como os nudges agem para influenciar nosso comportamento. Ao analisarem o estudo de caso proposto, foi possível correlacionar o conteúdo com a realidade, bem como entender como o processo de tomada de decisão foi influenciado.



Para finalizar, retome o conceito de *nudge* e incentive os estudantes a manterem-se atentos aos empurrõezinhos que nos são dados em nossa vida cotidiana. Além disso, destaque a importância de analisar esses *nudges* para que haja uma tomada de decisão mais responsável e consciente.

OS NUDGES AGEM PARA INFLUENCIAR NOSSO COMPORTAMENTO





Roteiro pedagógico 9

9° ANO

IDENTIFICAÇÃO

Eixo: Tomada de Decisão Financeira

Tema: *Nudges*

Título da aula: *Nudges* e decisões financeiras

Público-alvo: 9º ano

Duração: 1 hora/aula

OBJETIVOS

- Compreender o conceito e o papel dos *nudges* para tomar melhores decisões financeiras.

IDEIAS FUNDAMENTAIS/CENTRAIS QUE SERÃO ABORDADAS

Na era da digitalização da vida, nossas decisões são cada vez moldadas não só pelas emoções, crenças, experiências e valores, mas também por pequenos “empurrões”, chamados de “*nudges*”. Você já tinha escutado essa palavra ou conhecia seu significado? Os *nudges* são pequenos empurrões ou incentivos que ajudam as pessoas a tomarem decisões mais estratégicas, conscientes e benéficas. Considerando o contexto financeiro, os *nudges* são usados principalmente para melhorar os hábitos financeiros do dia a dia, de forma simples, prática, eficaz e promovendo conforto emocional que gera segurança na decisão, influenciando na mentalidade construída.

**SÃO PEQUENOS
EMPURRÕES OU
INCENTIVOS QUE
AJUDAM AS PESSOAS
A TOMAREM DECISÕES
MAIS ESTRATÉGICAS,
CONSCIENTES E
BENÉFICAS**

DESCRIÇÃO/SEQUÊNCIA DE ATIVIDADES



AQUECIMENTO

(10 a 15 minutos)

Inicie a aula exibindo aos estudantes os 3 cenários financeiros descritos abaixo em que se evidencia como os *nudges* podem estar presentes na vida cotidiana.

Oriente os estudantes a copiarem as situações em uma folha e desenvolverem uma análise para cada uma, evidenciando como os *nudges* aparecem em cada uma delas.

1. **Situação 1:** Você vai ao shopping e a vitrine de uma loja de roupas te chama para uma promoção “compre 1, leve 2”.
2. **Situação 2:** Ao pagar o conserto do seu celular, aparece uma opção de parcelamento que parece ser vantajosa, mas você não planejava parcelar.
3. **Situação 3:** Você abre o app de músicas que tem assinatura e aparece uma sugestão de upgrade que parece ideal, sem que você tenha pedido mudança de plano do aplicativo.

Após fazerem seus registros, crie um espaço para debate e inicie com a pergunta abaixo:

- Esses *nudges* são bons ou ruins para o seu bolso? O que você faria para evitar tomar decisões impulsivas nesses casos?”

Peça para que alguns estudantes compartilhem suas respostas, e como essas situações influenciam nossas decisões financeiras. Ressalte as semelhanças e as divergências entre as perspectivas dos estudantes, bem como convide-os a compartilharem suas experiências pessoais neste momento de debate.





ATIVIDADE PRINCIPAL

(25 a 30 minutos)

1. PASSO A PASSO

Para a atividade de hoje, realizaremos um trabalho em grupo. Então, peça que os estudantes formem grupos de 4 ou 5 integrantes.

Informe a turma que eles terão como missão a criação de um caso fictício que envolva o conceito de nudges. Posteriormente, destine um tempo para que cada grupo faça a criação do case.

Para a produção do case, entregue uma folha para cada grupo e ressalte que, posteriormente, eles vão trocar os cases entre os grupos para que um analise o do outro. Evidencie que assim todos terão a oportunidade de elaborar diferentes perspectivas e ampliar suas experiências.

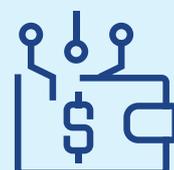
Após a criação, organize o momento de troca entre os grupos e peça para que cada um desenvolva uma análise do caso que recebeu. Diga, também, que é importante registrar essa análise para o momento de apresentação que será realizado a seguir.

Após o tempo destinado para a resolução dos casos, organize o momento de apresentação. Cada grupo apresentará o case que resolveu e a análise que ocorreu a partir dele. Neste momento, a escuta ativa e o diálogo respeitoso são fundamentais para a qualidade das interações e mediação. Portanto, faça a mediação deste momento.

Para finalizar, proponha que os grupos agora se imaginem como “designers de *nudges*”. Peça que cada grupo crie um “nudge” positivo para melhorar suas próprias finanças.

Exemplo: Eu colocaria um lembrete no meu celular para revisar o que preciso comprar antes de ir ao mercado com minha família

Após a elaboração, peça para que cada grupo cole o nudge que fez na parede da sala para a composição de um mural de *nudges* positivos.



2. ORIENTAÇÕES

- Durante o trabalho em grupo, caminhe pela sala observando como tem sido a interação entre os integrantes de cada grupo e para auxiliar os que precisarem de algum apoio.
- Garanta que a divisão dos grupos seja bem diversificada para que as trocas potentes possam acontecer, a diversidade cognitiva é engajadora.
- Encoraje os estudantes a refletirem não apenas sobre o caso que estão analisando, mas também sobre suas próprias decisões financeiras diárias.

3. MATERIAIS E RECURSOS

- Folha para a criação do case por grupo.
- Folhas de registros por grupo e individual

SÍNTESE E REFLEXÃO FINAL



(5 a 10 minutos)

Para a finalização da proposta desenvolvida, escreva na lousa a pergunta abaixo do Ticket de Saída:

- Se você pudesse mudar um pequeno hábito financeiro seu hoje, qual seria e como um nudge o ajudaria a tomar essa decisão?

Deixe os estudantes escreverem brevemente suas respostas no papel e colete alguns para discussão no final da aula.

Nesta aula, os estudantes desenvolveram atividades para compreender como os *nudges* influenciam diariamente



suas decisões financeiras. Ao identificar como pequenos incentivos – como promoções atrativas, parcelamentos inesperados e sugestões de upgrade – impactam suas escolhas, eles puderam discutir se esses “empurrões” são benéficos ou prejudiciais para sua organização financeira. Além disso, na atividade principal, os estudantes criaram e trocaram estudos de caso, exercitando a análise de *nudges* em diferentes contextos e ampliando sua percepção sobre como esses mecanismos afetam o consumo.

Ao final da aula espera-se que os estudantes tenham compreendido o papel dos *nudges* nos comportamentos e tomadas de decisão. Além disso, espera-se que tenham participado de maneira engajada nas atividades, desenvolvendo as habilidades de resolução criativa de problemas, de comunicação e de colaboração.

**ELES PUDERAM
DISCUTIR SE ESSES
“EMPURRÕES” SÃO
BENÉFICOS OU
PREJUDICIAIS PARA
SUA ORGANIZAÇÃO
FINANCEIRA**





Roteiro pedagógico 10

9° ANO

IDENTIFICAÇÃO

Eixo: Tomada de Decisão Financeira

Tema: *Nudges*

Título da aula: Será o que dizem por aí que influencia meu consumo?

Público-alvo: 9º ano

Duração: 1 hora/aula

OBJETIVOS

- Compreender o conceito e o papel dos *nudges* para tomar melhores decisões financeiras.

IDEIAS FUNDAMENTAIS/CENTRAIS QUE SERÃO ABORDADAS

Na era da digitalização da vida, nossas decisões são cada vez moldadas não só pelas emoções, crenças, experiências e valores, mas também por pequenos “empurrões”, chamados de “*nudges*”. Você já tinha escutado essa palavra ou conhecia seu significado? Os *nudges* são pequenos empurrões ou incentivos que ajudam as pessoas a tomarem decisões mais estratégicas, conscientes e benéficas. Considerando o contexto financeiro, os *nudges* são usados principalmente para melhorar os hábitos financeiros do dia a dia, de forma simples, prática, eficaz e promovendo conforto emocional que gera segurança na decisão, influenciando na mentalidade construída.

**SÃO PEQUENOS
EMPURRÕES OU
INCENTIVOS QUE
AJUDAM AS PESSOAS
A TOMAREM DECISÕES
MAIS ESTRATÉGICAS,
CONSCIENTES E
BENÉFICAS**

DESCRIÇÃO/SEQUÊNCIA DE ATIVIDADES



AQUECIMENTO

(10 a 15 minutos)

Inicie a proposta mostrando aos estudantes 4 ou 5 imagens de situações cotidianas relacionadas a decisões financeiras, como:

1. Uma tela de celular com uma promoção de “desconto imperdível”.
2. Uma promoção de “compre 1, leve 2” em uma loja de roupas.
3. A sugestão de parcelamento ao fazer compras online.
4. Um lembrete de um app de banco sugerindo um investimento.

Com antecedência, prepare slides com essas imagens e inicie o aquecimento desta aula apresentando-os e fazendo a seguinte pergunta:

- O que essas imagens têm em comum?

Caso não consiga apresentar slides, detalhe essas situações de forma oral com a turma, sem prejuízo à proposta, pois a ideia é que os estudantes identifiquem que os exemplos são *nudges*, pequenos empurrões que influenciam o consumo.

Depois, pergunte se os estudantes já passaram por essas situações e se sentiram influenciados por esses “empurrões”. Peça a eles que compartilhem em um ou dois exemplos pessoais.





ATIVIDADE PRINCIPAL

(25 a 30 minutos)

1. PASSO A PASSO

Divida os estudantes em pequenos grupos, de 4 ou 5 integrantes cada, e diga que eles terão como missão a análise do dilema abaixo:

Você está navegando no site de uma loja online. Você identifica que tem R\$ 200 disponíveis e estava pensando em comprar uma camiseta e um par de tênis. Antes de concluir a compra, uma oferta aparece: *Compre agora, pague em 3x sem juros, e leve 3 produtos por 50% de desconto.*

- O que você faz? Compra os 3 produtos ou compra apenas o que planejou inicialmente?

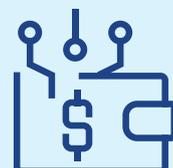
Após a leitura do dilema diga que cada grupo deve discutir o dilema e responder as perguntas abaixo:

- Essa oferta é um exemplo de nudge? Por quê? Como ela influencia sua decisão?
- Quais são os prós e contras de tomar essa decisão? Como o nudge pode afetar seu orçamento?
- Como você poderia evitar tomar uma decisão impulsiva? Quais 'nudges' você pode usar para ajudar a tomar decisões melhores?

Para finalizar, cada grupo vai apresentar suas conclusões sobre o dilema. Organize o espaço para que aconteçam trocas de qualidade e todos estão atentos às apresentações uns dos outros.

2. ORIENTAÇÕES

- Durante o trabalho em grupo, caminhe pela sala observando como tem sido a interação entre os integrantes de cada grupo e para auxiliar os que precisarem de algum apoio.



- Busque garantir que a divisão dos grupos seja bem diversificada para que as trocas potentes possam acontecer, a diversidade cognitiva é engajadora.
- Durante as apresentações, os estudantes devem explicar como um nudge pode impactar a decisão e como poderiam usar um nudge para fazer uma escolha mais consciente.

3. MATERIAIS E RECURSOS

- Folha para a análise do dilema por grupo.
- Folhas de registros por grupo e individual
- Projetor, caso possa usar

SÍNTESE E REFLEXÃO FINAL



(5 a 10 minutos)

Para a finalização da proposta desenvolvida, a sugestão é uma **Campanha Criativa**.

Os estudantes devem criar uma campanha de “Nudge Positivo” para ajudar a melhorar as finanças pessoais, assim a proposta favorece a transposição dos conhecimentos para situações que eles estão vivendo ou irão viver a um curto ou médio prazo.

Eles podem criar um cartaz, um vídeo, uma apresentação ou até uma simulação de como poderiam influenciar de forma positiva suas escolhas financeiras, usando os *nudges*.

Estas produções podem ser expostas nos espaços da escola, bem como eles podem fazer pequenas apresentações para os



demais estudantes como forma de fomentar os conhecimentos.

Nesta aula, os estudantes analisaram como pequenos incentivos, conhecidos como *nudges*, afetam suas decisões financeiras no cotidiano. Inicialmente, foram apresentados a imagens e situações comuns, como promoções irresistíveis e sugestões de parcelamento, sendo convidados a refletir sobre o que essas estratégias têm em comum e como elas estão presentes no nosso dia a dia.

Na atividade principal, os estudantes discutiram um dilema financeiro em grupos, avaliando os prós e contras de uma oferta atrativa. Além disso, resalte como eles analisaram como o nudge impacta a decisão de compra e quais estratégias podem ser adotadas para evitar escolhas impulsivas. Ao final, reforce que, embora os *nudges* possam facilitar decisões vantajosas, também podem levar ao consumo não planejado

**O QUE ESSAS
ESTRATÉGIAS
TÊM EM COMUM E
COMO ELAS ESTÃO
PRESENTES NO
NOSSO DIA A DIA**

SECRETARIA DE
EDUCAÇÃO



GOVERNO DO
PARÁ

APOIO
instituto **ãnima**



Roteiro pedagógico 11

9º ANO

IDENTIFICAÇÃO

Eixo: Tomada de Decisão Financeira

Tema: *Nudges*

Título da aula: *Nudges* no Dia a Dia

Público-alvo: 9º ano

Duração: 1 hora/aula

OBJETIVOS

- Compreender o conceito e o papel dos *nudges* para tomar melhores decisões financeiras.

IDEIAS FUNDAMENTAIS/CENTRAIS QUE SERÃO ABORDADAS

Na era da digitalização da vida, nossas decisões são cada vez moldadas não só pelas emoções, crenças, experiências e valores, mas também por pequenos “empurrões”, chamados de “*nudges*”. Você já tinha escutado essa palavra ou conhecia seu significado? Os *nudges* são pequenos empurrões ou incentivos que ajudam as pessoas a tomarem decisões mais estratégicas, conscientes e benéficas. Considerando o contexto financeiro, os *nudges* são usados principalmente para melhorar os hábitos financeiros do dia a dia, de forma simples, prática, eficaz e promovendo conforto emocional que gera segurança na decisão, influenciando na mentalidade construída.

OS NUDGES SÃO PEQUENOS EMPURRÕES OU INCENTIVOS QUE AJUDAM AS PESSOAS A TOMAREM DECISÕES MAIS ESTRATÉGICAS, CONSCIENTES E BENÉFICAS.

DESCRIÇÃO/SEQUÊNCIA DE ATIVIDADES



AQUECIMENTO

(10 a 15 minutos)

Comece o aquecimento apresentando ou retomando com uma explicação simples sobre o conceito de nudge:

Você já sabe que muitas vezes somos levados a tomar decisões sem perceber. Às vezes, uma mensagem, uma foto ou até um simples lembrete pode nos ‘empurrar’ a escolher uma coisa ao invés de outra. Isso é o que chamamos de nudge.

Depois, divida os estudantes em dois grupos. Cada grupo deve criar e escrever um nudge/empurrão criativo em uma situação cotidiana. O objetivo desta proposta é pensar, estrategicamente, em como “empurrar” alguém a tomar uma decisão melhor financeiramente, mas de forma indireta, sem forçar, apenas por pequenos estímulos.

Sugira algumas situações em que um nudge pode ser utilizado:

- Você quer incentivar seus amigos a não gastarem tanto nas saídas de fim de semana e a economizarem.
- Você quer ajudar sua família a poupar dinheiro para uma viagem.
- Você quer melhorar sua própria decisão ao comprar algo online.

Posteriormente, faça o desafio abaixo com os grupos:

Desafio para o grupo:

De que maneira você poderia ‘empurrar’ /dar um estímulo a seu amigo ou a sua família para economizar dinheiro, sem que eles percebessem, mas ao mesmo tempo ajudando-os a tomar uma decisão mais inteligente?



Durante o jogo, incentive os estudantes a serem criativos e a pensarem em exemplos bem próximos da realidade deles.

Por fim, cada grupo vai compartilhar o nudge criado com a turma. Como cada grupo pensou de maneira diferente, isso pode gerar uma discussão divertida sobre quais “empurrões” realmente funcionariam em situações do dia a dia.



ATIVIDADE PRINCIPAL

(25 a 30 minutos)

1. PASSO A PASSO

Divida a turma em grupos de 3 ou 4 estudantes.

Cada grupo receberá uma situação financeira fictícia (uma situação do dia a dia em que eles precisarão tomar uma decisão financeira) e deverá criar um nudge para que a pessoa da situação tome a melhor decisão.

Faça um sorteio de uma situação para cada grupo, podendo ser repetida a situação até para dois grupos:

Situação 1: Carlos tem R\$600 para utilizar entre suas necessidades ou desejos e precisa escolher entre comprar um celular novo ou guardar o dinheiro para uma viagem de férias. Qual nudge ele poderia receber para tomar a melhor decisão (guardar o dinheiro)?

Situação 2: Carolina está comprando roupas em uma loja e vê uma promoção de “leve 3, pague 2”. Ela adora roupas novas, mas está com o orçamento apertado. Qual nudge ela poderia receber para decidir de maneira mais racional (evitar a compra impulsiva)?

Situação 3: Marcos quer começar a poupar dinheiro, mas sempre esquece de transferir para a poupança. O que poderia ser um nudge para ajudá-lo a economizar sem perceber?



Cada grupo criará um “Nudge Financeiro”, ou seja, uma forma de ajudar a pessoa na situação a tomar a decisão financeira mais vantajosa.

Por fim, cada grupo vai apresentar sua situação e o nudge que criou. Importante em cada apresentação uma mediação bem cuidadosa e acolhedora.

Após as apresentações, promova uma discussão sobre as estratégias usadas pelos grupos e como os *nudges* podem ser aplicados no dia a dia para melhorar as decisões financeiras.

2. ORIENTAÇÕES

- Durante o trabalho em grupo, caminhe pela sala observando como tem sido a interação entre os integrantes de cada grupo e para auxiliar os que precisarem de algum apoio.
- Sugira, durante a resolução das tarefas, que eles podem pensar em incentivos simples como lembretes, mensagens, apresentações visuais, alertas, ou pequenas mudanças que influenciam a decisão.

3. MATERIAIS E RECURSOS

- Folha para a análise da situação por grupo.
- Folhas de registros por grupo e individual.



SÍNTESE E REFLEXÃO FINAL



(5 a 10 minutos)

Para a finalização da proposta desenvolvida, a sugestão é um Ticket de Saída com duas perguntas:

- Como um nudge pode ajudar a melhorar nossas decisões financeiras?
- Quais tipos de *nudges* já apareceram nas suas vidas e como reagiram a eles?

Entregue uma folha para cada estudante e depois recolha para sua leitura e feedback coletivo.

Nesta aula, os estudantes exploraram como pequenos estímulos, ou *nudges*, podem ser usados para influenciar positivamente as decisões financeiras sem que a pessoa perceba diretamente.

Além disso, ressalte como a turma refletiu sobre maneiras sutis de incentivar amigos ou familiares a economizar dinheiro, considerando estratégias do dia a dia. Destaque a importância da utilização de *nudges* positivos para fomentar a tomada de decisões financeiras conscientes e para a promoção de comportamentos financeiramente positivos.

**MANEIRAS SUTIS
DE INCENTIVAR
AMIGOS OU
FAMILIARES A
ECONOMIZAR
DINHEIRO,
CONSIDERANDO
ESTRATÉGIAS DO
DIA A DIA**





Roteiro pedagógico 12

9° ANO

IDENTIFICAÇÃO

Eixo: Tomada de Decisão Financeira

Tema: *Nudges*

Título da aula: *Nudges* e novas estratégias

Público-alvo: 9º ano

Duração: 1 hora/aula

OBJETIVOS

- Pesquisar e discutir casos reais que foram utilizados *nudges* para solucionar problemas.
- Elaborar um nudge para solucionar um problema de comportamento.

IDEIAS FUNDAMENTAIS/CENTRAIS QUE SERÃO ABORDADAS

Nudges, ou “empurrões”, são estratégias comportamentais que influenciam as decisões das pessoas de forma sutil, sem restringir a liberdade de escolha.

Eles são baseados na psicologia e na economia comportamental e têm sido amplamente utilizados em políticas públicas, marketing e outros setores.

**INFLUENCIAM AS
DECISÕES DAS
PESSOAS DE FORMA
SUTIL, SEM RESTRINGIR
A LIBERDADE DE
ESCOLHA**

DESCRIÇÃO/SEQUÊNCIA DE ATIVIDADES



AQUECIMENTO

(10 a 15 minutos)

Para começar a proposta de Aquecimento deste roteiro inicie com uma problematização sobre o assunto de destaque, caso necessário retome o conceito e o entendimento do grupo:

- Pergunte para os estudantes:
 - Quais *nudges* vocês acreditam que poderiam ser mais eficazes nas finanças pessoais?
 - O que seria mais difícil de aceitar: um nudge que nos ajuda a economizar ou um que nos força a gastar de forma mais consciente?

Na sequência, explique que a próxima atividade eles terão a oportunidade de analisar com maior profundidade estas questões para que as tomadas de decisão sejam mais conscientes.



ATIVIDADE PRINCIPAL

(25 a 30 minutos)

1. PASSO A PASSO

Comece a atividade lembrando os estudantes sobre o conceito de *nudges* e como eles podem impactar decisões financeiras. Depois, separe a turma em grupos de 4 e 5 estudantes.

Após a organização, explique que cada grupo deverá pesquisar sobre um caso real onde *nudges* foram utilizados para resolver um problema financeiro. Sugira algumas fontes, como: artigos de notícias, estudos de caso, exemplos de empresas ou governos que implementaram *nudges*. Oriente que eles anotem na folha de cocriação do grupo.



Para dar sequência a problematização, cada grupo precisa responder às seguintes perguntas:

- Qual era o problema que precisava ser resolvido?
- Que tipo de nudge foi implementado e como ele foi apresentado?
- Quais foram os resultados?

Cada grupo terá de 2 a 3 minutos para apresentar o caso que pesquisou para a turma. Eles devem destacar o problema, o nudge aplicado e as consequências.

Após cada apresentação, permita que outros estudantes façam perguntas ou compartilhem suas impressões sobre a solução apresentada.

Conclua a atividade com uma discussão em grupo sobre a importância dos *nudges* nas finanças pessoais, perguntando: quais *nudges* vocês acreditam ser mais eficazes no contexto da vida de vocês?

2. ORIENTAÇÕES

- Durante o trabalho em grupo, caminhe pela sala observando como tem sido a interação entre os integrantes de cada grupo e para auxiliar os que precisarem de algum apoio.
- Os grupos devem elaborar um nudge e apresentar: Qual problema financeiro eles escolheram? Qual nudge eles criariam para ajudar a solucionar esse problema? Como pensam que isso poderia ser implementado na prática?



3. MATERIAIS E RECURSOS

- Folha para a análise da situação por grupo.
- Folhas de registros por grupo e individual.

SÍNTESE E REFLEXÃO FINAL



(5 a 10 minutos)

Para a finalização da proposta desenvolvida, a sugestão é um Ticket de Saída com duas perguntas para ser entregue para sua análise e feedback coletivo.

1. Se você tivesse que criar um nudge que ajudasse a melhorar suas finanças pessoais, qual seria?
2. Que tipo de empurrão você acha que poderia ajudá-lo a poupar mais ou a gastar de forma mais consciente?

Nas atividades de hoje os estudantes puderam analisar situações reais para compreender como os *nudges* exercem influência em comportamentos cotidianos, bem como reconhecer a importância de reconhecer esses *nudges*. Ao conectar o conteúdo com vivências reais, o processo de aprendizagem torna-se mais significativo.

Além disso, espera-se que os estudantes tenham sido criativos e colaborativos durante o trabalho em grupo.

**AO CONECTAR O
CONTEÚDO COM
VIVÊNCIAS REAIS,
O PROCESSO DE
APRENDIZAGEM
TORNA-SE MAIS
SIGNIFICATIVO**





Roteiro pedagógico 13

9° ANO

IDENTIFICAÇÃO

Eixo: Riscos e Recompensas

Tema: Apostas e jogos online

Título da aula: Aposta que eu aposto?

Público-alvo: 9º ano

Duração: 1 hora/aula

OBJETIVOS

- Reconhecer e diferenciar as modalidades de apostas (mega sena, Lotofácil, jogo do bicho, apostas esportivas online), identificando quais são regulamentadas e não regulamentadas.
- Avaliar os riscos associados às modalidades de apostas e jogos online.

IDEIAS FUNDAMENTAIS/CENTRAIS QUE SERÃO ABORDADAS

As apostas são atividades populares que envolvem riscos financeiros e podem ser uma forma de tentar ganhar dinheiro de maneira rápida. No entanto, é importante entender as diferentes modalidades de apostas, como a Mega Sena, Lotofácil, jogo do bicho e apostas esportivas online, e como cada uma delas funciona. Participar dessas apostas sem entender bem os riscos pode levar a problemas sérios, como dívidas ou até dependência do jogo.

**PARTICIPAR
DESSAS APOSTAS
SEM ENTENDER
BEM OS RISCOS
PODE LEVAR
A PROBLEMAS
SÉRIOS**

DESCRIÇÃO/SEQUÊNCIA DE ATIVIDADES



AQUECIMENTO

(10 a 15 minutos)

Para a proposta de aquecimento, apresente a seguinte problematização para os estudantes discutirem de forma coletiva:

- Você já pensou em apostar em algo? O que faz uma pessoa querer jogar em um cassino, apostar na Mega Sena ou mesmo em um jogo de futebol online?

Explique rapidamente o que são jogos de apostas, como Mega Sena, Lotofácil, jogo do bicho, e apostas esportivas online. Diferencie as modalidades regulamentadas das não regulamentadas.



ATIVIDADE PRINCIPAL

(25 a 30 minutos)

1. PASSO A PASSO

Apresente para os estudantes a situação-problema vivida por um jovem de 16 anos de idade. Depois, organize-os em trios para que possam analisar a situação, tendo como base das reflexões as perguntas norteadoras sugeridas.

Felipe tem 16 anos e, após assistir a um comercial na internet sobre apostas esportivas, decide tentar a sorte. Ele nunca apostou antes, mas viu um anúncio de um site que promete grandes ganhos e começa a pensar em como poderia usar o dinheiro para comprar coisas que quer. Ele decide investir R\$50,00 em uma aposta esportiva, sem pesquisar muito sobre o assunto. Como o site promete ganhos rápidos, Felipe fica tentado a investir mais e começa a fazer apostas mais frequentes. Depois de algumas apostas, Felipe perde mais dinheiro do que esperava e começa a se preocupar com suas finanças.



Após a apresentação do caso de Felipe, mostre as perguntas que serão utilizadas para desenvolver as análises em trios:

1. Felipe deveria ter pesquisado mais sobre as apostas antes de investir seu dinheiro? Quais seriam os riscos de não entender bem em que tipo de aposta está se envolvendo?
2. O site que Felipe escolheu para apostar é regulamentado? Qual a diferença entre uma aposta regulamentada e uma não regulamentada, e por que isso é importante?
3. Se você fosse amigo de Felipe, o que sugeriria a ele para lidar com essa situação? Como ele poderia tomar decisões mais conscientes sobre o uso do dinheiro e evitar riscos?

Para finalizar, organize as apresentações dos trios para que os estudantes possam partilhar as reflexões e que você faça uma mediação para conectar os principais aspectos discutidos.

2. ORIENTAÇÕES

1. Durante o trabalho em trios, caminhe pela sala observando como tem sido a interação entre os integrantes de cada grupo e para auxiliar os que precisarem de algum apoio.
2. Lembre-se de que os estudantes podem estar mais expostos a jogos de azar e apostas online, especialmente devido ao uso frequente da internet. Isso torna a discussão relevante e importante frente aos estímulos que recebem.
3. Ao trabalhar com o caso do Felipe, destaque que é essencial compreender o que estamos fazendo com nosso dinheiro antes de tomar qualquer decisão.



3. MATERIAIS E RECURSOS

- Folha para a análise da situação por trio.
- Folhas de registros por grupo e individual.

SÍNTESE E REFLEXÃO FINAL



(5 a 10 minutos)

Para a finalização da proposta desenvolvida, convide os estudantes a responderem à pergunta do Ticket de Saída deste roteiro:

Após analisar o caso de Felipe e os riscos das apostas, o que você aprendeu sobre como tomar decisões financeiras mais responsáveis no seu dia a dia?

Você poderá entregar um pedaço de papel para que os estudantes postem as respostas e criarem juntos um mural de estudo deste novo tema.

Na atividade de hoje, ao entrarem em contato com o caso de Felipe, os estudantes puderam conectar o conteúdo com situações semelhantes às suas vivências, tornando a aprendizagem mais significativa. Além disso, foi possível ampliar a compreensão dos alunos acerca de riscos e recompensas para fomentar a tomada de decisões financeiras conscientes e responsáveis. Portanto, finalize a aula evidenciando como a tomada de decisão consciente é importante para a manutenção de uma vida financeira saudável.

**AMPLIAR A
COMPREENSÃO
DOS ALUNOS
ACERCA DE RISCOS
E RECOMPENSAS
PARA FOMENTAR
A TOMADA
DE DECISÕES
FINANCEIRAS
CONSCIENTES E
RESPONSÁVEIS**

