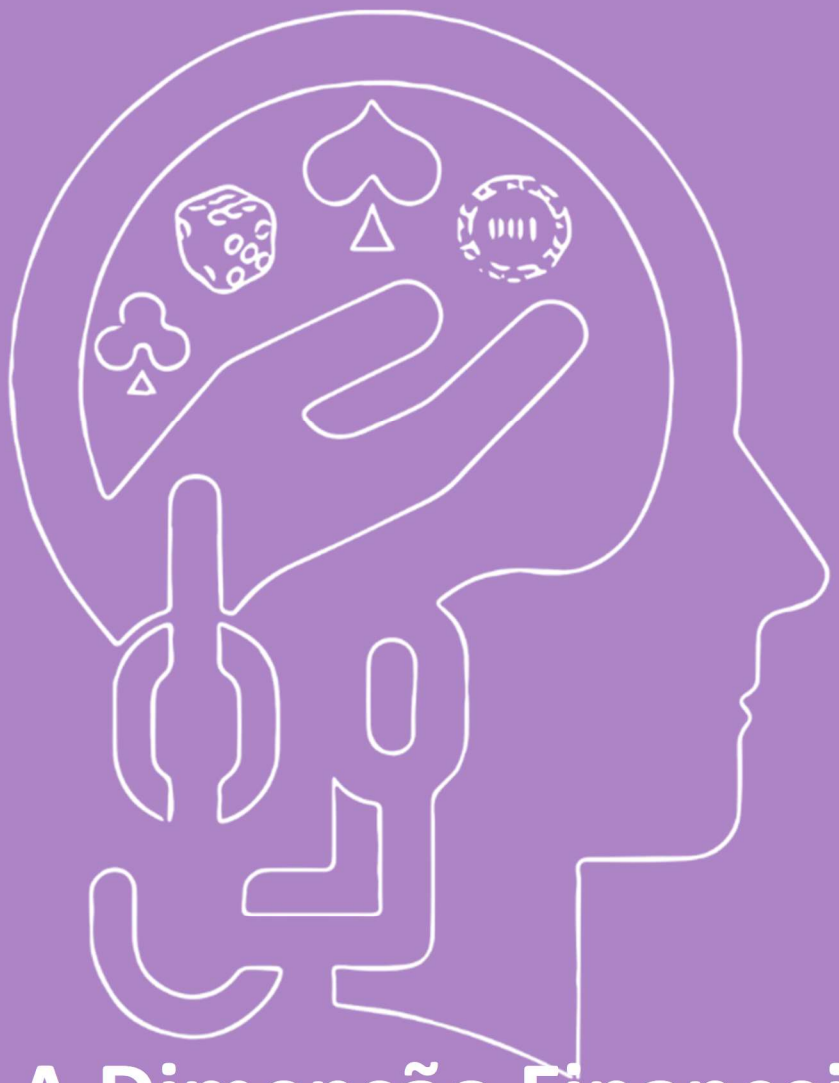


Play your cards right

A Dimensão Financeira da Recuperação do Jogo: Conceitos, Instrumentos e Prática

Uma Abordagem Interdisciplinar à Metodologia de Intervenção no Jogo

2025

Funded by
the European Union

Autores desta publicação:

Silvia Mişu – Assistente Social Principal, Psicóloga, Coach Financeira, Formadora, Associação Educação para a Vida Real

Corneliu Ionescu – Coach Financeiro, Economista, Associação Educação para a Vida Real

Traian Moldoveanu – Coach Financeiro, Economista, Associação Educação para a Vida Real

Agradecimentos

Agradecemos sinceramente a todos os participantes que tomaram parte nas formações locais **do Play Your Cards Right (PYCR)** em cada país parceiro. Gostaríamos de expressar um agradecimento especial aos profissionais que foram além da participação ao:

- Testar as ferramentas em casos reais
- Fornecendo feedback estruturado e sugestões de melhoria
- Partilhar reflexões sobre os casos e insights práticos
- Apoiando a aprendizagem entre pares dentro dos grupos de formação

A vossa dedicação melhorou diretamente a clareza, a aplicabilidade e a eficácia deste conjunto de ferramentas.
Um agradecimento especial pela sua contribuição

Ana Rita Martins Camará Formadora / Animadora juvenil
Tânia Cristina Marquez Santos Psicóloga
Isabel María Serna Barquero Economista
Elena Escalante Durán Psicóloga
Andreja Grgas Enfermeira psiquiátrica
Tanja Fajt Enfermeira psiquiátrica
Oana Crăciun – Coach Transformacional

Reconhecimento da Parceria PYCR

O desenvolvimento deste conjunto de ferramentas foi possível graças à colaboração dos parceiros do consórcio PYCR, cuja experiência interdisciplinar em intervenção no jogo, coaching financeiro, trabalho com jovens e facilitação comunitária moldou esta abordagem integrada.

Apoio financeiro

O projeto Play Your Cards Right (PYCR) foi cofinanciado pelo Programa Erasmus+ da União Europeia.

O apoio da ANPCDEFP e do Programa Erasmus+ permitiu o desenvolvimento, teste e divulgação desta metodologia em vários contextos europeus.

Índice

Enquadramento metodológico e objetivos de formação 5
O papel do coaching financeiro na dependência do jogo 6
Compreender a mecânica do jogo para profissionais financeiros e orientadores 7
O que é o coaching financeiro? 9
O papel de um orientador financeiro 11
Integrar as competências de coaching financeiro nas práticas profissionais 13
Panorama financeiro – «Onde está o dinheiro» 14
Padrões financeiros e comportamentais na dependência do jogo 16
Panorama financeiro 19
Instrumentos utilizados no coaching financeiro 21
Compreensão específica do jogo 26
Tipos de jogadores e intervenções de coaching financeiro personalizadas 27
Gestão do dinheiro para jogadores: alcançar um maior controlo financeiro 28
Processo de coaching financeiro GROW 33
Panorama financeiro 37
Avaliação do Impacto do Jogo 37
Padrões de comportamento a ter em conta 38
Questões-chave para os profissionais 39
Seis áreas de atuação para orientadores financeiros 39
Questões-chave para os profissionais 41
Ferramentas para esta fase 41
Planeamento para Obstáculos 43
Números que funcionam 45
para o profissional 45
Os seis conceitos num relance 46
Resumo para o profissional 53
Avaliação e Ferramentas Práticas 55
Matriz de Classificação de Objetivos 56
Cartão de âncora de motivação 57
Modelo para definição de objetivos da sessão 58
Formulário de resumo financeiro 59
Calculadora do Impacto do Jogo 61
Mapa de visão geral da dívida 62
Mapa do impacto do jogo 63

Localizador de fase de saúde financeira 64
Planeador de limites financeiros 66
Escala de Prioridades de Despesas 68
Seletor de estratégia de dívida 69
Plano de ação + Estrutura de responsabilização 71
Planeador de Reembolso de Dívidas + Painel de Progresso 72
Grelha de antecipação de obstáculos 73
Kit de ferramentas de auto-restrição 74
Modelo de registo de sessões 76
Identificar um sistema de apoio 79
Como me sinto em relação ao meu dinheiro? 80
Gestão financeira — Passos importantes 81
O que posso fazer em vez de jogar 83
Bibliografia 84
Apresentação do projeto – *Jogue bem as suas cartas* 86

Enquadramento Metodológico e Objetivos de Formação

Este capítulo apresenta o quadro metodológico desenvolvido pela **Associação Education for Real Life**, em parceria com o consórcio do projeto, como parte de um modelo de intervenção estruturado que aborda a dependência do jogo e as suas consequências sociais, psicológicas e financeiras, e centra-se no reforço dos conhecimentos financeiros, das competências de coaching e das capacidades profissionais de assistentes sociais, psicólogos, enfermeiros e psiquiatras. O objetivo é dotar estes profissionais de competências para apoiarem eficazmente os indivíduos, especialmente aqueles que lidam com a dependência do jogo, no desenvolvimento da estabilidade financeira e na adoção de comportamentos financeiros mais saudáveis.

1. Compreender os princípios fundamentais do coaching financeiro e o seu papel na abordagem de desafios financeiros, tais como dívidas, gastos impulsivos e dependência do jogo.
2. Reconhecer o impacto do stress financeiro e dos comportamentos de jogo na saúde mental, nas relações e no bem-estar geral.
3. Identificar ferramentas e estratégias, tais como orçamentação, gestão da dívida e técnicas de restrição financeira, que possam ajudar os clientes a recuperar o controlo sobre as suas finanças.
4. Compreender o papel dos programas de autoexclusão e das ferramentas de bloqueio de jogos de azar online no apoio a clientes com dependência do jogo.
5. Aprenda como os comportamentos financeiros são influenciados por fatores psicológicos, tais como gatilhos emocionais, impulsividade e dependência.

Competências desenvolvidas durante este capítulo:

1. **Competências de Coaching Financeiro:**
   - Apoiar os clientes na definição de objetivos financeiros realistas e na criação de planos exequíveis para os alcançar.
2. **Literacia financeira:**
   - Ensinar aos clientes conhecimentos e competências práticas, tais como elaboração de orçamentos, acompanhamento de despesas e priorização de dívidas.
   - Ajudar os clientes a compreender as consequências a longo prazo dos comportamentos de jogo na estabilidade financeira.
   - Ajudar os clientes a utilizar ferramentas financeiras, tais como sistemas de depósito direto, planos de investimento e limites de despesas.
3. **Resolução de problemas e tomada de decisões:**
   - Colaborar com os clientes para desenvolver planos financeiros personalizados que se alinhem com os seus valores e objetivos de vida.
   - Facilitar a capacidade dos clientes de tomar decisões informadas sobre a gestão do seu dinheiro e evitar comportamentos financeiros de alto risco, fornecendo conhecimentos, ferramentas e oportunidades para a autodescoberta e o crescimento.
   - Implementar estratégias para limitar o acesso ao dinheiro, reduzindo o risco de jogo ou gastos impulsivos.

Aviso Legal

Este quadro metodológico:

- Destina-se a profissionais qualificados nas áreas sociomédica, psicológica, educativa e comunitária.
- Não substitui a avaliação psiquiátrica ou o tratamento especializado de dependência quando clinicamente indicado.
- Deve ser aplicado dentro da competência profissional e dos limites éticos do profissional.
- Pode exigir o encaminhamento para especialistas em saúde mental, psiquiatria ou finanças em casos complexos ou graves.

Este guia fornece ferramentas de apoio estruturadas, mas não substitui o diagnóstico clínico abrangente nem o planeamento de tratamento individualizado.

O papel do coaching financeiro na perturbação do jogo

Compreender a mecânica do jogo para profissionais financeiros e coaches

Ao trabalhar com clientes que lutam contra a dependência do jogo, é crucial compreender os mecanismos que tornam o jogo simultaneamente atraente e financeiramente prejudicial. O jogo funciona de duas formas fundamentais:

1. Sistema de reforço variável

O jogo baseia-se num sistema de «reforço variável», em que as vitórias ocorrem aleatoriamente ou por acaso, sem um padrão previsível. Esta aleatoriedade cria excitação e a ilusão de controlo. Muitos jogadores acreditam que as suas ações influenciam o resultado do jogo, mas, na realidade, as vitórias estão totalmente fora do seu controlo. Este sistema reforça os comportamentos de jogo, uma vez que os jogadores continuam a apostar na expectativa da próxima «vitória», por mais improvável que seja.

2. A «vantagem da casa»

Todas as formas de jogo organizado são concebidas para dar ao operador uma vantagem financeira, conhecida como «vantagem da casa». Por exemplo, em sistemas como os terminais de videolotaria, a casa pode devolver 92% do dinheiro apostado, o que significa que fica com 8% de cada euro apostado. No entanto, isto não significa que um jogador tenha 92% de hipóteses de ganhar. Na verdade, repetir as apostas muitas vezes aumenta as perdas. Jogadores frequentes podem perder até 25% do seu dinheiro devido aos efeitos cumulativos de apostar novamente os seus «ganhos». Mesmo com um retorno de 92%, um jogador troca essencialmente 100 € por 92 €, e se este ciclo continuar, o jogador acaba por ficar sem dinheiro. Com mais jogadores a contribuir para o prémio, o montante total devolvido é de 98 €. Embora alguns jogadores possam recuperar mais do que o seu investimento inicial, a maioria perderá tudo.

Também pode ser útil diferenciar entre jogos em que o jogador compete diretamente contra a casa (por exemplo, máquinas de slot, roleta ou lotarias) e jogos em que a competição é entre jogadores (por exemplo, póquer ou apostas desportivas). Nos jogos jogador contra a casa, a vantagem da casa garante um lucro sistemático para o operador, independentemente dos resultados individuais. Nos jogos jogador contra jogador, a casa lucra frequentemente através de uma comissão ou taxa, enquanto os resultados dependem mais da habilidade, das estratégias e da tomada de decisões dos jogadores em competição. No entanto, em ambos os casos, o interesse financeiro do operador continua a ser central.

Compreender estas dinâmicas do jogo pode ajudar os clientes a tomar decisões mais informadas sobre o seu comportamento:

- **Ganhar é aleatório:** a natureza imprevisível do jogo significa que não existe estratégia ou habilidade que garanta uma vitória ou a recuperação do dinheiro perdido
- **As perdas são inevitáveis:** A «vantagem da casa» garante que, ao longo do tempo, o jogo resultará em perdas financeiras. Este conhecimento pode servir como motivação para reduzir ou parar completamente de jogar.

Ao ajudar os clientes a gerir ou a superar comportamentos de jogo, é essencial enfatizar a importância de estabelecer **limites** tanto **financeiros** como **emocionais**: **Limites financeiros:**

Incentive os clientes a definir um montante específico de dinheiro que possam gastar no jogo dentro do seu orçamento global. Este montante deve

excluir os fundos necessários para despesas essenciais, como renda, contas e poupanças.

1. **Limites emocionais:**

É fundamental ajudá-los a compreender que o jogo é um jogo de azar. O facto de ganharem ou perderem não define quem são nem reflete as suas capacidades, experiências passadas ou sorte. Ao perceberem isto, podem separar a sua autoestima dos altos e baixos dos resultados do jogo e estabelecer limites para evitar «perseguir as perdas». Os limites emocionais envolvem decidir antecipadamente quanto tempo e energia emocional estão dispostos a investir no jogo sem se deixarem consumir pelo desejo de recuperar o dinheiro perdido. Comunicar as realidades do reforço variável e da vantagem da casa pode ajudar os clientes a reconhecer que o jogo foi concebido para funcionar contra eles financeiramente. Ao integrar esta compreensão nas suas sessões de coaching, pode capacitar os clientes a tomar decisões informadas, estabelecer limites realistas e trabalhar no sentido da recuperação financeira e emocional.

O que é o coaching financeiro?

O coaching é um processo de apoio centrado no cliente que ajuda os indivíduos a mobilizar os seus próprios recursos para passar da dificuldade à ação e à mudança. A relação é voluntária e baseada numa parceria entre o coach e o coachee. O cliente traz uma preocupação, um objetivo ou uma insatisfação, e o coach facilita a consciência, a responsabilidade e a ação. O coach:

- Cria um espaço seguro e sem julgamentos
- Encontra-se com o cliente ao mesmo nível
- Incentiva a exploração de ideias e soluções
- Apoia a descoberta de limites e pontos fortes
- Segue a agenda do cliente
- Mantém o foco nas soluções presentes e futuras

O coaching não consiste em impor soluções. Trata-se de criar espaço para capacitar os indivíduos a clarificar os seus objetivos e a assumir a responsabilidade pela mudança.

O coaching financeiro vai além dos números. Ele relaciona o dinheiro com o contexto da vida: valores, objetivos, relacionamentos, saúde, identidade e hábitos diários. No trabalho relacionado com o jogo, as finanças estão profundamente ligadas a emoções, vergonha, impulsividade e padrões de estilo de vida.

O coaching financeiro no contexto da dependência do jogo centra-se em dotar os clientes dos conhecimentos, competências, atitudes e estratégias necessárias para recuperar o controlo sobre as suas finanças e alinhar os comportamentos financeiros com objetivos de vida mais amplos. Ao abordar os desafios específicos colocados pela dependência do jogo, o coaching financeiro enfatiza a educação, a definição de objetivos, o planeamento estruturado e a prevenção de riscos.

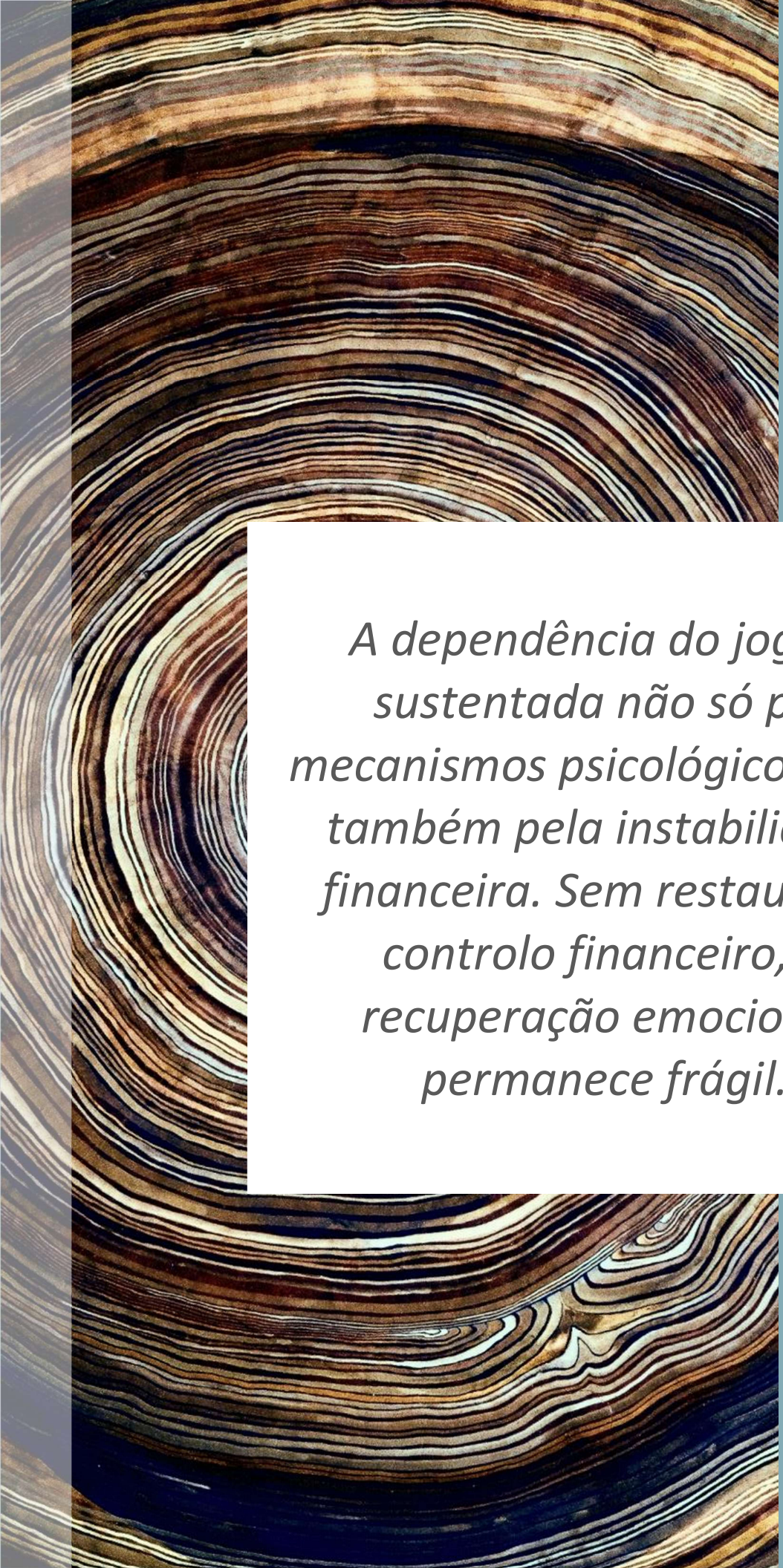
Integra:

- Orçamentação e acompanhamento de despesas
- Gestão da dívida
- Ferramentas de restrição financeira
- Estruturas de responsabilização
- Consciencialização sobre finanças comportamentais

A prevenção e o tratamento da dependência do jogo requerem uma abordagem multidisciplinar que aborde os aspetos emocionais, sociais, médicos e financeiros. A integração do coaching financeiro reforça a recuperação, apoiando a mudança de comportamento e restaurando o controlo financeiro — um fator-chave para a estabilidade a longo prazo.

A integração do coaching financeiro na prática psicológica, social e de cuidados de saúde aborda os fatores financeiros que levam à recaída, apoia a recuperação emocional e ajuda os clientes a reconstruir a estabilidade e o controlo sobre as suas vidas. O coaching financeiro introduz estrutura, visibilidade e responsabilização — reduzindo o caos que alimenta o comportamento de jogo.

O coaching financeiro transforma o dinheiro de um fator desencadeador de danos numa estrutura para reconstruir o controlo, a responsabilidade e a estabi idade.



A dependência do jogo é sustentada não só por mecanismos psicológicos, mas também pela instabilidade financeira. Sem restaurar o controlo financeiro, a recuperação emocional permanece frágil.

O papel de um coach financeiro

Um coach financeiro desempenha um papel distinto do dos assistentes sociais, educadores e conselheiros psicológicos, principalmente em termos de metas, métodos e objetivos específicos. Aqui está uma visão geral das principais diferenças:

Aspecto	Coach Financeiro	Assistente social	Educador	Conselheiro Psicológico
Finalidade e Objetivos	Focar na melhoria da literacia e gestão financeira, ajudando os clientes a atingir objetivos financeiros, gerir orçamentos, poupar e traçar um plano de vida para o futuro.	Abordar desafios sociais e emocionais, prestar apoio durante crises, encaminhar os clientes para serviços sociais e garantir o bem-estar.	Transmitir conhecimentos estruturados e desenvolver competências em literacia financeira ou noutros domínios. O papel do educador está geralmente mais alinhado com a prevenção e a sensibilização do que com o tratamento direto, que é o foco do coaching financeiro neste contexto	Apoiar os clientes com problemas de saúde mental, dificuldades emocionais e relações interpessoais.
Métodos de Trabalho	Utiliza técnicas de coaching para definir objetivos, criar planos exequíveis e desenvolver competências de gestão financeira através de sessões centradas no cliente.	Realiza avaliações sociais, identifica necessidades e desenvolve planos de intervenção para abordar desafios sociais e lacunas de recursos.	Utiliza métodos de ensino estruturados, materiais e atividades de grupo para a divulgação de conhecimentos. Segue frequentemente um percurso educativo pré-planeado que pode não estar adaptado às necessidades ou interesses individuais.	Recorre a métodos terapêuticos como a TCC, a psicanálise ou outros modelos psicológicos para apoiar o bem-estar emocional e psicológico.

Foco principal	Aspetos financeiros pessoais, tais como orçamentação, poupança, gestão da dívida e desenvolvimento da responsabilidade na gestão financeira, correlacionados com planos de vida pessoais	Apoio social e garantia de acesso a recursos que promovam o bem-estar holístico, especialmente durante desafios críticos da vida.	Transferência de conhecimentos e desenvolvimento de competências em domínios específicos, sem personalização individual.	Saúde mental e bem-estar emocional, abordando ansiedade, depressão ou problemas de relacionamento.
Interação com os Clientes	Orientado para a ação e focado no futuro, capacitando os clientes a assumir o controlo das decisões financeiras.	Frequentemente focado em orientar os clientes na superação de crises atuais ou desafios sociais de longo prazo.	Limitado ao ensino e à interação em grupo; sem acompanhamento personalizado ou contínuo.	Explora questões passadas e presentes para proporcionar apoio emocional e facilitar a cura.
Âmbito de trabalho	Limitado à melhoria financeira e objetivos pessoais relacionados.	Amplo, abrangendo as dimensões sociais, financeiras, jurídicas e emocionais do bem-estar do cliente.	Transferência de conhecimentos específicos da área sem aplicação individualizada.	Centrado nas dinâmicas emocionais, psicológicas e interpessoais, envolvendo frequentemente intervenções terapêuticas.
Orientação para os resultados	Marcos financeiros mensuráveis, tais como redução da dívida, aumento das poupanças e literacia financeira.	Melhoria do acesso a recursos essenciais, estabilização em situações de crise e melhoria geral da qualidade de vida.	Sucesso educativo e aquisição de competências na área visada.	Melhoria da saúde mental, resiliência emocional e relações interpessoais.
Duração do compromisso	Médio prazo, com base nos objetivos financeiros e no progresso do cliente.	Curto a longo prazo, dependendo da complexidade e natureza das necessidades sociais e emocionais do cliente.	Curto prazo, vinculado à duração dos cursos ou módulos educativos.	Médio a longo prazo, dependendo das necessidades de saúde mental do cliente e dos objetivos terapêuticos.

Integração das competências de coaching financeiro nas práticas profissionais

A prevenção e o tratamento da dependência do jogo requerem uma abordagem abrangente que aborde os aspetos emocionais, sociais e médicos. Ao integrar o coaching financeiro no trabalho de profissionais de áreas como a educação, o serviço social, a psicologia, os cuidados de saúde e a psiquiatria, podemos criar uma estratégia mais holística. Esta abordagem não só aborda os comportamentos relacionados com o jogo, como também fornece apoio essencial na gestão dos recursos financeiros, que muitas vezes se tornam uma parte significativa do problema.

Acompanhamento financeiro para assistentes sociais

Os assistentes sociais encontram-se frequentemente na linha da frente do apoio quando surgem problemas relacionados com o jogo. Ao desenvolverem competências de coaching financeiro, podem oferecer uma assistência mais abrangente. Isto pode incluir ajudar os clientes a criar planos de reembolso personalizados para gerir as suas dívidas, elaborar orçamentos personalizados para estabelecer limites financeiros saudáveis e educá-los sobre estratégias de longo prazo para evitar futuros contratempos financeiros. Ao abordar o stress financeiro que acompanha a dependência do jogo, os assistentes sociais podem ajudar os clientes a recuperar o controlo sobre as suas vidas e a reduzir os danos que o jogo causa no seu bem-estar geral.

Acompanhamento financeiro para psicólogos e psiquiatras

Os psicólogos e psiquiatras são cruciais no tratamento dos aspetos emocionais e psicológicos do vício do jogo. Incorporar o coaching financeiro no seu trabalho permite-lhes adicionar um elemento prático e exequível à terapia. Ao estabelecerem objetivos financeiros realistas, podem ajudar os pacientes a desenvolver hábitos financeiros mais saudáveis e, ao ensiná-los a gerir o dinheiro, podem refrear os comportamentos impulsivos frequentemente associados ao jogo. Esta abordagem holística ajuda a melhorar tanto a saúde mental como a estabilidade financeira, promovendo uma recuperação equilibrada.

Acompanhamento financeiro para auxiliares de saúde

Os assistentes de saúde, frequentemente o primeiro ponto de contacto em contextos de saúde mental, podem desempenhar um papel fundamental no apoio a indivíduos que enfrentam a dependência do jogo. As competências de coaching financeiro ajudam-nos a gerir o stress que muitas vezes acompanha a dependência, particularmente a pressão financeira. Ao educar os pacientes sobre como lidar com os custos do tratamento e ao oferecer estratégias para um melhor planeamento financeiro, os assistentes de saúde podem aliviar o fardo financeiro. Isto permite que os pacientes se concentrem mais na sua recuperação, contribuindo para uma melhoria da saúde geral.

Acompanhamento financeiro para psicoterapeutas

Os psicoterapeutas que trabalham diretamente com clientes que lutam contra o vício do jogo podem beneficiar da integração do coaching financeiro na sua prática. Ao ajudar os clientes a definir objetivos financeiros, os psicoterapeutas podem fomentar um sentido de responsabilidade e estabilidade. Incentivar hábitos financeiros saudáveis, como a elaboração de orçamentos e a poupança, ajuda os clientes a construir uma base financeira mais sólida, o que é fundamental para a recuperação a longo prazo. Esta abordagem não só reduz o risco de recaída, como também apoia os clientes no desenvolvimento de uma relação mais saudável com o dinheiro

Integrar o Coaching Financeiro na Prática Profissional

A incorporação do coaching financeiro no trabalho de profissionais de serviço social, psicologia, psiquiatria e cuidados de saúde cria uma abordagem multifacetada para lidar com o vício do jogo. Esta integração aborda as dimensões mentais, emocionais e financeiras da recuperação, oferecendo aos clientes ferramentas práticas para gerir dívidas, poupar e planear o seu futuro financeiro. Ao incentivar um comportamento financeiro responsável, os profissionais podem ajudar os clientes a evitar recaídas e a criar uma base estável para uma recuperação duradoura. Esta estratégia holística garante que os indivíduos recebam o apoio de que necessitam para reconstruir as suas vidas, tanto emocional como financeiramente.

Panorama Financeiro – «Onde Está o Dinheiro»

Como é uma vida financeiramente saudável

Ter uma vida financeiramente saudável significa passar por este processo:

1. Ter um rendimento *e*
2. Ser capaz de cobrir todas as suas despesas de subsistência *e*
3. Ter uma quantia de dinheiro para cobrir despesas inesperadas (fundo de emergência) *e*
4. Ter uma quantia de dinheiro para cobrir alguns meses de despesas (para o proteger da perda do emprego — deve cobrir o período necessário para conseguir um emprego com um rendimento semelhante) *e*
5. Ter as dívidas pagas *e*
6. Ter uma série de coisas pelas quais as pessoas estão dispostas a pagar ou a alugar de si, que possam proporcionar rendimentos suficientes para cobrir as suas despesas (investimentos).

Viver uma vida financeiramente saudável consiste em fazer escolhas inteligentes com o seu dinheiro — ganhar o suficiente para cobrir as suas necessidades, poupar para o inesperado e planear o futuro. Mas quando o jogo entra em cena, pode influenciar a forma como as pessoas gerem as suas finanças de maneiras que ou apoiam ou desafiam esse equilíbrio. Diferentes tipos de jogadores abordam o jogo com motivações únicas, e esses comportamentos moldam os seus hábitos financeiros. Para alguns, é apenas um divertimento , enquanto para outros, é uma atividade social, uma emoção ou até mesmo uma forma de escapar aos desafios da vida. Compreender estas diferenças ajuda-nos a oferecer aconselhamento personalizado para garantir que o jogo não prejudica a sua saúde financeira. Quer alguém jogue por diversão, por convívio ou mesmo como fonte de rendimento, pode ainda assim construir uma base financeira sólida, alinhando as suas escolhas com uma gestão inteligente do dinheiro. Ao reconhecer estes tipos de jogadores, podemos explorar formas de os ajudar a manter o jogo sob controlo, mantendo-se no caminho certo para uma vida financeiramente saudável. Na prática, cada um de nós encontra-se num momento diferente da vida e neste processo e, como resultado, o que é melhor para nós pode ser diferente do que é melhor para outras pessoas. Quando o jogo entra na vida financeira de alguém, pode perturbar qualquer uma destas fases.

- O fluxo de caixa torna-se instável.
- As poupanças de emergência esgotam-se.
- A dívida acumula-se mais rapidamente do que pode ser paga.
- Os planos a longo prazo são adiados.
- A relação emocional com o dinheiro fica distorcida — passando do planeamento à perseguição, da estrutura à urgência.

Para algumas pessoas, o jogo começa como uma forma de entretenimento. Para outras, torna-se um ritual social, uma fonte de emoção, um mecanismo de defesa contra a dor emocional ou até mesmo uma tentativa de gerar rendimentos. Cada motivação molda o comportamento financeiro de forma diferente.

É por isso que o coaching financeiro não pode ser genérico. Temos de

A maioria dos clientes sabe que algo está errado. Poucos conseguem definir como é, na verdade, uma vida financeira saudável.
Fazer um orçamento não é suficiente. É preciso ter uma visão global da situação.

compreender não só quanto uma pessoa joga, mas também por que joga. Uma pessoa que procura adrenalina requer uma intervenção diferente daquela necessária para alguém que joga para escapar ao stress. Um jogador social precisa de uma estrutura preventiva, enquanto um jogador que tenta recuperar perdas requer estabilização urgente.

A saúde financeira não é incompatível com a recuperação — mas requer clareza. Quando os clientes compreendem como o jogo interage com o rendimento, as poupanças, a dívida e a regulação emocional, podem começar a reconstruir a sua estrutura.

A saúde financeira, neste sentido, torna-se tanto um objetivo como um fator de proteção. Restaura a previsibilidade, reduz a pressão emocional e cria espaço para escolhas mais sustentáveis.

Padrões financeiros e comportamentais no vício do jogo

A dependência do jogo pode afetar gravemente a forma como os indivíduos gerem o seu dinheiro, levando frequentemente a comportamentos destrutivos que prejudicam a sua estabilidade financeira. Reconhecer e abordar estes padrões é essencial para uma recuperação eficaz.

Riscos financeiros crescentes

Muitos viciados em jogo começam com pequenas apostas, mas, com o tempo, assumem riscos maiores para alcançar o mesmo nível de excitação. Este comportamento conduz frequentemente a ***uma escalada das apostas***, resultando em perdas financeiras significativas.

Perseguir as perdas

Um padrão comum entre os viciados em jogo é a tentativa de recuperar o dinheiro perdido através do jogo. Este comportamento, conhecido como ***«perseguição de perdas»***, agrava normalmente os problemas financeiros, levando a um jogo mais frequente e a apostas maiores.

Práticas financeiras ocultas ou enganosas

Os viciados envolvem-se frequentemente em ***comportamentos financeiros ocultos***, escondendo as suas atividades de jogo dos entes queridos. Isto pode envolver a abertura de contas secretas, pedir dinheiro emprestado sem o revelar ou mentir sobre transações financeiras, tornando a recuperação mais difícil.

Dependência de crédito e empréstimos

Muitos jogadores dependem fortemente de cartões de crédito, empréstimos de curto prazo (empréstimos de curto prazo e juros elevados, normalmente destinados a ajudar os mutuários a cobrir despesas imediatas até ao próximo salário. São frequentemente promovidos como soluções rápidas e fáceis para emergências financeiras, muito apelativas para os jogadores), ou pedir dinheiro emprestado a amigos e familiares para continuar a jogar. Esta dependência pode levar a ***dívidas de jogo***, a uma ***espiral de endividamento*** e à negligência de responsabilidades financeiras, como o pagamento da renda ou das contas, causando juros de mora, interrupções de serviços ou até mesmo a perda de bens.

Ciclos de expansão e recessão

Os viciados em jogo passam frequentemente por ciclos de ganhos temporários e perdas subsequentes, criando um padrão de «expansão e

segue padrões financeiros e comportamentais previsíveis — escalada, tentativa de recuperar perdas, acumulação de dívidas e evasão. A identificação precoce, juntamente com a estabilização financeira e a intervenção comportamental, são essenciais para quebrar o ciclo.

recessão». Embora os ganhos possam estabilizar temporariamente as suas finanças, o desespero que se segue às perdas leva a comportamentos mais arriscados, aprofundando a sua instabilidade.

Dependência de apoio financeiro externo

Alguns jogadores dependem da ajuda financeira da família ou de amigos para cobrir as perdas, o que se designa por ***«resgate financeiro***». Esta dependência pode prejudicar as relações e perpetuar um ciclo em que os entes queridos sentem que estão a alimentar o vício.

Erosão das poupanças e dos ativos

O vício em jogo a longo prazo resulta frequentemente no ***esgotamento do fundo de emergência*** e ***na liquidação de ativos***, como a venda de bens pessoais ou familiares para financiar o jogo. Os viciados têm dificuldade em gerir o orçamento devido a gastos impulsivos e à « » (desculpa de emergência) face à natureza imprevisível dos resultados do jogo.

Evasão e negligência financeiras

Os jogadores podem ignorar ou adiar o cumprimento de obrigações financeiras, praticando ***a evasão financeira***. Esta negligência pode levar ao agravamento da situação financeira, incluindo pagamentos em atraso, penalizações ou recuperação de bens.

Consequências financeiras legais e criminais

Em casos extremos, a dependência do jogo pode levar os indivíduos a atividades ilegais, como ***fraude de empréstimos*** ou roubo, para sustentar os seus hábitos. Estas ações podem resultar em multas, problemas legais ou prisão, agravando as suas dificuldades financeiras e pessoais.

Ilusões e equívocos

Os viciados em jogo têm frequentemente equívocos, como a ***ilusão de que os empréstimos para jogar serão rapidamente reembolsados***, acreditando que o dinheiro emprestado será devolvido através de ganhos futuros. Estas ilusões alimentam decisões financeiras ainda mais arriscadas.

Facilitadores financeiros

Sistemas ou indivíduos, tais como empréstimos a curto prazo ou credores permissivos, atuam frequentemente como ***facilitadores financeiros***, sustentando indiretamente o vício do jogador ao proporcionarem fácil acesso a fundos.

Contas ocultas e instrumentos financeiros não divulgados reforçam o secretismo. Cartões secundários, carteiras digitais ou empréstimos não declarados criam canais financeiros paralelos que atrasam a deteção e reduzem a responsabilização.

Em casos mais avançados, surge uma **vida financeira dupla**. Uma versão da realidade financeira é apresentada aos parceiros ou familiares, enquanto outra opera em segredo. Esta divisão aumenta a vergonha, o isolamento emocional e a acumulação silenciosa de dívidas.

A vulnerabilidade estrutural significa que, mesmo que a demonstração de resultados pareça equilibrada, o sistema financeiro permanece instável.

Compreender estes padrões financeiros e comportamentais é essencial para uma intervenção eficaz. Sem reconhecer como o jogo reformula a gestão do dinheiro, o coaching financeiro permanece superficial. Estes padrões explicam por que razão os conselhos tradicionais sobre orçamentação, por si só, são insuficientes. A intervenção deve abordar não só as receitas e

despesas, mas também a impulsividade, o sigilo, a exposição à liquidez e as crenças distorcidas.
Ao identificar estas dinâmicas numa fase inicial, os profissionais podem adaptar medidas de proteção financeira, reduzir a vulnerabilidade e apoiar uma recuperação sustentável. A estabilização financeira não é separada da recuperação comportamental — é um dos seus alicerces.

Rendimento, despesas cobertas, reservas de emergência, proteção contra a perda de emprego, dívidas liquidadas e ativos geradores de rendimento: cada fase baseia-se na anterior, e o jogo pode quebrar qualquer uma delas. O que torna este quadro clinicamente útil não é a sua complexidade, mas a sua clareza. Quando um cliente se senta à sua frente em crise, não está a olhar para um fracasso pessoal — está a olhar para alguém cuja sequência financeira se quebrou num ponto específico, por uma razão específica. A sua função é descobrir onde é que se quebrou, compreender porquê e ajudá-lo a reconstruir a partir desse ponto. A recuperação não consiste em voltar ao zero. Consiste em restaurar as condições sob as quais uma vida financeiramente saudável se torna novamente possível

Panorama Financeiro

O Retrato Financeiro não é uma formalidade administrativa — é uma ferramenta clínica. Preenchê-lo com um cliente faz três coisas simultaneamente: **estabelece a verdade factual**, substituindo a evitação motivada pela vergonha por dados; **identifica o risco imediato** (falta de dinheiro, dívidas abusivas, gatilhos de recaída ligados ao acesso ao crédito); e **constrói uma aliança terapêutica**, à medida que o profissional se senta ao lado do cliente para enfrentar a realidade em vez de a julgar.

A resistência a este passo é, por si só, diagnóstica. Se um cliente se esquiva, minimiza ou não consegue preencher o panorama, essa resposta revela a profundidade da evitação financeira — e deve ser abordada diretamente antes de se tentar qualquer plano de recuperação. Um plano construído com base em dados financeiros incompletos irá falhar. Um plano construído com base em números honestos, por mais desconfortáveis que sejam, tem uma base sólida.

Não se pode corrigir o que não se vê. Comece pelos números.

Recolhemos informações em várias áreas-chave:

1. **Rendimento**
   - Todas as fontes (salário, benefícios, trabalho freelance, bónus, rendimentos de alugueres)
   - Montante líquido recebido
   - Frequência e estabilidade

   → Constitui a base da *Demonstração de Resultados* e define a capacidade financeira real.
2. **Despesas**
   - Custos fixos (renda, serviços públicos, seguros)
   - Custos variáveis (alimentação, transportes, lazer, jogos de azar)
   - Custos irregulares (férias, despesas escolares, pagamentos anuais)

   → Completa a *Demonstração de Resultados* e revela o excedente ou défice estrutural.
3. **Fluxo de caixa**
   - Momento das entradas de receitas
   - Momento das despesas e flutuações do saldo
   - Picos de despesas (especialmente após o dia de pagamento)

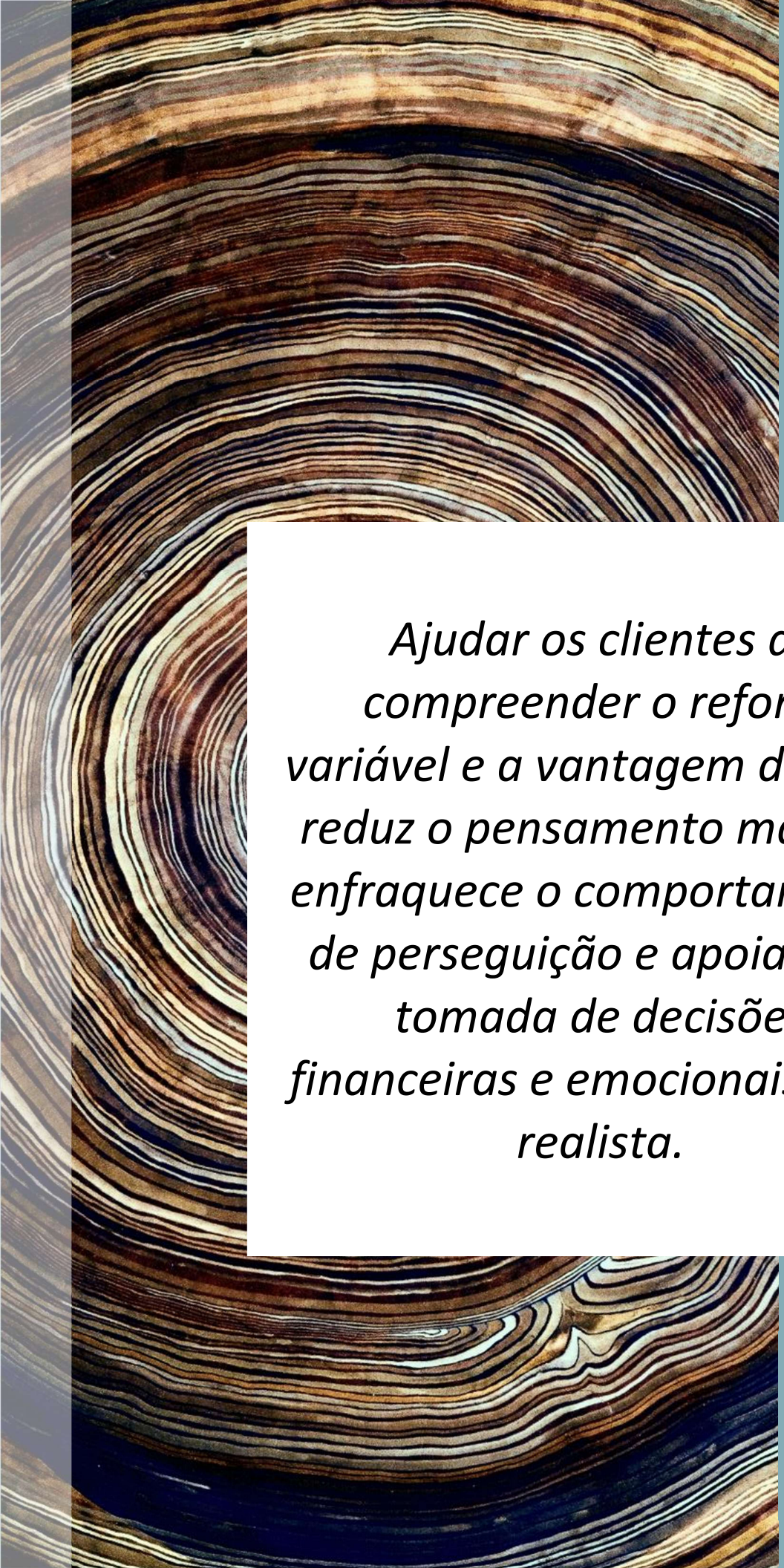
   → Elabora a *Demonstração de Fluxos de Caixa* e expõe riscos de liquidez e padrões impulsivos.
4. **Dívidas**
   - Montantes totais em dívida
   - Taxas de juro
   - Reembolsos mensais e datas de vencimento

   → Aparecem como despesas na *Demonstração de Resultados* e como passivos no *Balanço*.
5. **Linhas de crédito ativas**
   - Limites de crédito e utilização atual
   - Facilidades de descoberto

   → Indicam vulnerabilidade a recaídas e exposição futura à dívida.
6. **Empréstimos informais**
   - Empréstimos a familiares ou amigos
   - Obrigações de reembolso ocultas

   → Afetam a pressão financeira real e o património líquido.

Em conjunto, esta radiografia financeira transforma a confusão em estrutura. Permite-nos avaliar a sustentabilidade, a liquidez e a estabilidade a longo prazo — e cria um ponto de partida claro para o planeamento da recuperação.



Ajudar os clientes a compreender o reforço variável e a vantagem da casa reduz o pensamento mágico, enfraquece o comportamento de perseguição e apoia uma tomada de decisões financeiras e emocionais mais realista.

Instrumentos utilizados no coaching financeiro

Demonstração de fluxos de caixa = Liquidez
Tenho dinheiro disponível neste momento?
Mostra:
- Quando o dinheiro entra
- Quando o dinheiro sai
- Saldo atual
- Lacunas de tempo

Revela se a pessoa consegue pagar as contas na data de vencimento.

A vida financeira é um reflexo da vida real. Não existe e não faz sentido quando separada.
Existem 3 demonstrações financeiras: Demonstração de Fluxos de Caixa, Demonstração de Resultados e Balanço.
Em primeiro lugar, vamos abordar o elefante na sala: por que precisamos de conhecer e elaborar demonstrações financeiras? Não sou bom a matemática. Já sei que não estou a ganhar dinheiro suficiente.
Uma demonstração financeira é uma história das decisões que tomou e pode ajudá-lo a identificar o que precisa de mudar para chegar onde quer.
As demonstrações financeiras podem ajudar-nos a identificar o problema e a definir como será a situação quando o problema estiver resolvido.

Demonstração de fluxos de caixa – acompanhamento de despesas e receitas

Mede as entradas e saídas de dinheiro do nosso bolso e das nossas contas bancárias e mostra-nos quando temos um excedente (saldo positivo) ou um défice de dinheiro. Se tivermos um excedente, podemos investir; se tivermos um défice, temos de pedir dinheiro emprestado, vender bens que possuímos ou gerar mais dinheiro.
O acompanhamento do fluxo de caixa torna visíveis as perdas com o jogo e acaba com a negação, mostrando exatamente para onde vai o dinheiro.
Restaura o controlo financeiro, protege as despesas essenciais e reduz o risco de recaída motivada pelo caos e pela impulsividade.
Os dados a que temos acesso quando analisamos a nossa vida financeira ou a de outra pessoa são muito simples. Dividem-se em duas categorias:

- **Entradas**: Dinheiro que entra no nosso bolso ou conta corrente (o nosso «bolso» no banco).
- **Saídas**: Dinheiro que sai do nosso bolso ou conta corrente.

As entradas e saídas resultam de decisões que tomamos agora ou que tomámos no passado. Estas decisões transformam-se em ações, e as consequências dessas decisões e ações são visíveis nas entradas ou saídas do nosso bolso.
A quantia de dinheiro que temos, em qualquer momento, no nosso bolso ou conta é chamada de **saldo**.
Exemplo:
Neste momento, tenho 10 euros no meu bolso. Este é o meu saldo atual. Cada operação de entrada ou saída afetará este saldo:

- Se eu comprar uma tarte por 5 euros, terei uma saída de 5 euros, e o novo montante no meu bolso (novo saldo) será:
- 10 euros (saldo anterior) - 5 euros (saída) = 5 euros (novo saldo).
  Nos livros de economia, o saldo anterior é frequentemente chamado de **saldo inicial**, e o novo saldo é chamado de **saldo final**.
- Se, em seguida, receber 100 euros de um amigo a quem emprestei dinheiro ontem, o meu saldo será agora:
  5 euros (saldo anterior) + 100 euros (entrada) = 105 euros (novo saldo ou saldo final).

Uma forma simples de acompanhar as entradas e saídas do nosso bolso é uma tabela como a que se segue:

Data	Explicação	Entradas	Saídas	Saldo	Decisão/Ação
01.01.202x	Dinheiro no bolso no início do mês/ano ( )			200	Isto chama-se saldo inicial
01.01.202x	Receber um presente em dinheiro	1000		1200	Fui visitar os meus pais e eles ofereceram-me dinheiro
02.01.202x	Café na cidade		-25	1175	Decidi tomar o meu café na cidade

Verá eventos nas entradas (dinheiro que entra) quando:

- Receber rendimentos do trabalho que realizou agora (salário) ou no passado (pensão) ou um benefício social (abono de família, pensão de invalidez, subsídio de desemprego)
- Receber rendimentos da venda de um ativo (casa, ações em várias empresas, joias, depósito bancário, outra moeda)
- Receber rendimentos da posse de um ativo (renda, dividendos, juros, royalties de propriedade intelectual)
- Receber uma transferência da sua conta bancária (poupança, conta corrente)
- Pede dinheiro emprestado
- Recebe o reembolso de dívidas dos seus devedores

Verá saídas de dinheiro quando:

- Gastar dinheiro em alimentação, renda, serviços públicos, vestuário, despesas médicas (despesas)
- Comprar bens
- Depositar dinheiro na sua conta
- Emprestar dinheiro
- Pagar as suas dívidas

Exemplo:

Data	**Transação**	**Categoria**	**Entrada**	**Saída**	**Saldo**
01/12/2024	Pagamento de salários	Receitas	3000	0	3000
02/12/2024	Venda de joias	Receitas	500	0	3500
03/12/2024	Renda recebida	Rendimento	1000	0	4500
04/12/2024	Transferido para poupança	Ativos	0	1000	3500
05/12/2024	Conta de serviços públicos paga	Despesa	0	200	3300
06/12/2024	Ações compradas	Ativos	0	1500	1800
07/12/2024	Recebido dinheiro do devedor	Receitas	200	0	2000
08/12/2024	Empréstimo	Passivo	0	500	1500

Demonstração de Resultados = Sustentabilidade
Ganho o suficiente para sustentar o meu estilo de vida?
Mostra:
- Rendimento total
- Despesas totais
- Encargo da dívida
- Excedente ou défice

Revela se a pessoa está, estruturalmente, a viver dentro das suas possibilidades.

A Demonstração de Resultados diz-nos se o sistema funciona.
A Demonstração de Fluxos de Caixa indica se a pessoa consegue sobreviver semana a semana.

reembolsado

Próximos passos aqui:
1. O seu bolso (dinheiro) e as suas contas bancárias atuais
2. Transfira cada transação para receitas/despesas/ativos/passivos e veja os outros 2 extratos

Cada transação que aparece na demonstração de fluxo de caixa, a lista com o dinheiro que entra e sai do seu bolso, será classificada em 5 categorias: transferências (do seu bolso (dinheiro) para a conta bancária e vice-versa), receitas (dinheiro que entra e que não tem de devolver), despesas (dinheiro que sai e que não irá recuperar), ativos (compras e vendas) e dívidas (dinheiro emprestado e dinheiro reembolsado).
Após a categorização e talvez alguns dados adicionais, poderemos obter a Demonstração de Resultados e o Balanço.

Demonstração de Resultados/Conta de Lucros e Perdas

A **Demonstração de Resultados (Conta de Lucros e Perdas)** apresenta o total de receitas e o total de despesas durante um período específico, geralmente mensal. O seu objetivo é determinar se uma pessoa gera valor financeiro suficiente para cobrir os custos e obrigações da vida quotidiana.
A fórmula básica é: **Receitas – Despesas = Resultado (Excedente ou Défice)**
O resultado (receitas – despesas) mostra se produz valor suficiente para cobrir as suas despesas diárias. Permite-lhe também comparar o valor que produz para os outros (como as outras pessoas o valorizam) com o valor que acha que merece (escolhas de estilo de vida).
Para alguém com dificuldades financeiras relacionadas com o jogo, esta ferramenta é particularmente útil para comparar rendimentos com despesas, incluindo o pagamento de dívidas. Esta comparação mostra como as dívidas relacionadas com o jogo afetam a sua estabilidade financeira.
Por exemplo:
- Rendimento mensal = 2000 €
- Pagamentos mensais de dívidas (incluindo dívidas relacionadas com o jogo) = 500 €
- Grau de endividamento = 25% (500 € / 2000 € x 100)

O grau de endividamento representa a percentagem do rendimento gasta no pagamento de dívidas. Uma percentagem elevada indica uma pressão financeira significativa e uma potencial necessidade de reavaliar as estratégias de gestão de despesas e dívidas.
Além disso, permite-lhe calcular o grau de endividamento, ou seja, a percentagem dos pagamentos mensais de dívidas em comparação com o rendimento total.
Abaixo de 20% → Geralmente controlável
20–40% → Pressão crescente
Acima de 40% → Risco financeiro elevado

Ao trabalhar com clientes:
1. Enumere todas as fontes de rendimento (salário, subsídios, rendimentos pontuais).
2. Enumere todas as despesas (fixas, variáveis, reembolsos de dívidas).
3. Calcule o resultado (excedente ou défice).

Orçamentação = Planeamento de rendimentos e despesas futuras.

Demonstração de Resultados (Lucros e Perdas) = Apresenta as receitas e despesas reais de um período passado.

4. Calcule o grau de endividamento.
5. Discuta a sustentabilidade e os próximos passos.

Balanço

Mostra os ativos e passivos de uma pessoa. Os ativos são os bens que uma pessoa possui e os passivos são as dívidas que uma pessoa tem.

Exemplos de ativos:

- Dinheiro ou fundos na sua conta corrente
- Dinheiro na sua conta poupança, depósitos bancários, títulos do Tesouro (obrigações do Estado, Letras del Tesoro, Titluri de stat, etc.)
- Empresas: não cotadas e cotadas na bolsa de valores (ações, obrigações, opções)
- Propriedade intelectual
- Imobiliário: casas, depósitos, escritórios, terrenos, terrenos agrícolas, lagoas, lagos, ilhas, REITs (Real Estate Investments Trust), imobiliário digital
- Fundos: mútuos, de índice, ETF (Exchange Traded Fund), REITs, fundos de reforma
- Moedas fiduciárias e digitais
- Arte física e digital
- Commodities e metais preciosos

O importante para os ativos é a sua liquidez (a rapidez com que podem ser transformados em dinheiro) e a forma como mantêm o seu valor.

Exemplos de passivos:

- Empréstimos: necessidades pessoais, hipotecas, empréstimos de dia de pagamento (empréstimos de agiotas), empréstimos de casas de penhores, amigos, faturas vencidas
- Linhas de crédito: descoberto bancário, cartão de crédito, cartão de compras

O importante para os passivos é a sua exigibilidade (quando vencem), os juros pagos e os pagamentos em atraso ou outras violações contratuais que podem levar à execução hipotecária (execução forçada).

Cálculo relevante: Total de Ativos - Total de Dívidas. Mostra se uma pessoa tem alguma vida profissional reservada, se >0, ou se uma pessoa vendeu uma parte da sua vida profissional futura para sustentar o estilo de vida. Dito de outra forma, este indicador é o seu património líquido e mostra a sua capacidade de pagar as suas dívidas. Mostra também se tem dinheiro para sobreviver caso perca a sua capacidade de trabalhar devido à idade (reforma), incapacidade ou condições económicas. É o indicador mais importante da saúde financeira.

Rendimento: Representa o dinheiro auferido através do trabalho, de investimentos ou de outras atividades que aumentam o património líquido sem criar uma obrigação de reembolso.

Exemplos: Salário, dividendos, rendas, venda de um ativo.

Dinheiro emprestado: Deve ser classificado como um **influxo de passivo** e não como rendimento, porque:

1. Aumenta temporariamente o dinheiro disponível.
2. Cria um passivo que compensa a entrada em termos de património líquido.

Património líquido: o indicador-chave
Património líquido = Total de ativos – Total de dívidas

Se o Património Líquido >0 → A pessoa acumulou reservas financeiras.
Se o património líquido <0 → A pessoa vendeu parte das suas receitas futuras para sustentar o estilo de vida atual.
O património líquido reflete:

- Capacidade de pagar dívidas
- Resiliência financeira
- Capacidade de sobreviver a uma interrupção de rendimentos
- Preparação para a reforma
- Saúde financeira global

É o indicador mais importante de estabilidade financeira a longo prazo.

A curto prazo, um orçamento protege **a estabilidade**.

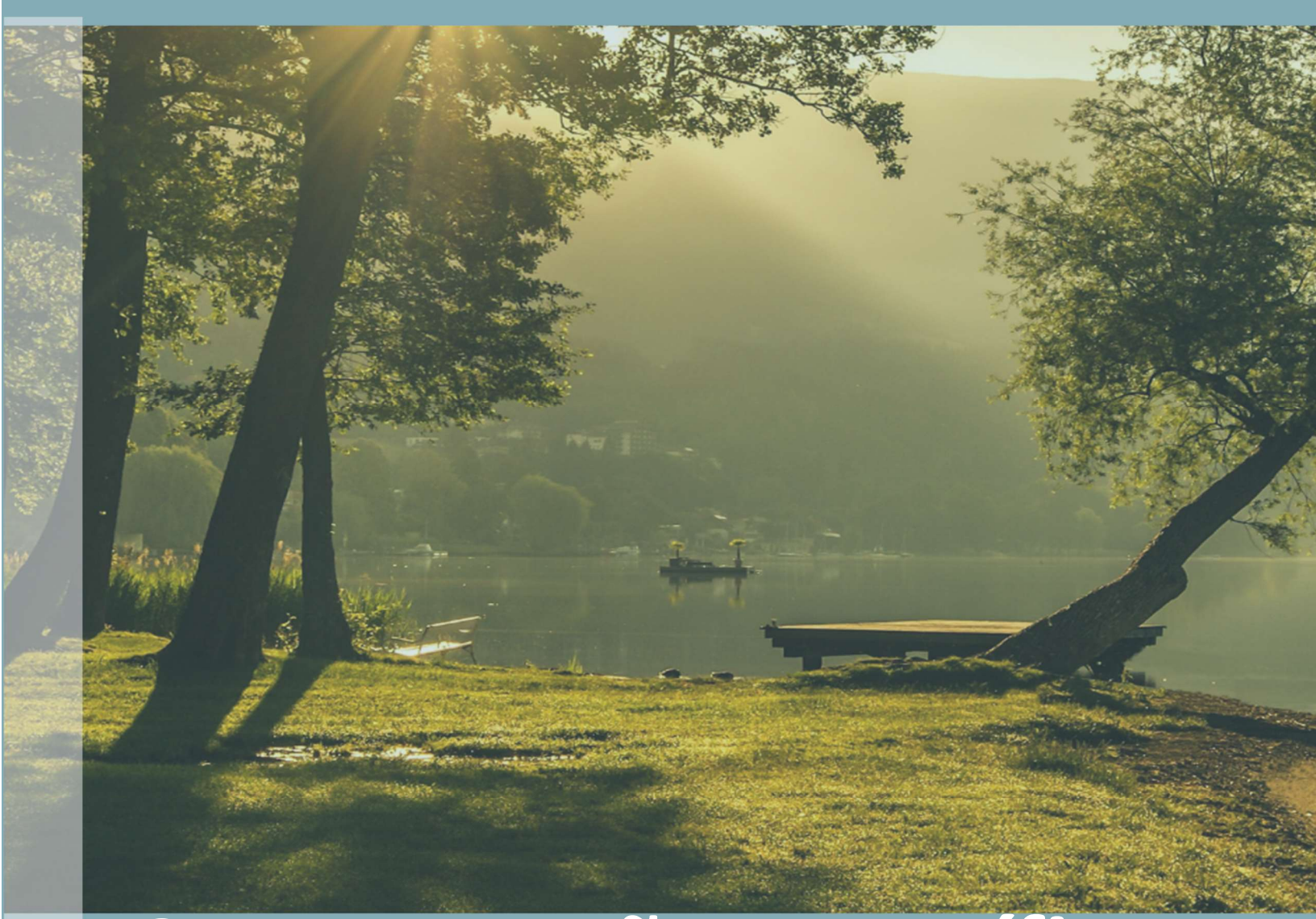
A longo prazo, um orçamento promove **a recuperação**.

Orçamento para jogadores

Um orçamento proporciona uma visão estruturada das despesas relacionadas com o jogo e do fluxo de caixa global. Para indivíduos que lutam contra o jogo, a elaboração de um orçamento não é apenas um exercício financeiro — é uma ferramenta de estabilização.
Como o comportamento de jogo muitas vezes perturba a consistência financeira, os fluxos de caixa reais podem variar significativamente de mês para mês. Por isso, os orçamentos devem ser flexíveis e revistos regularmente.
Os orçamentos iniciais podem incluir apenas *despesas fixas*, ignorando as despesas irregulares. Certifique-se de que custos irregulares, como presentes, férias ou atividades escolares, sejam incluídos para garantir a precisão.
Classifique a renda em líquida e bruta para avaliar a eficiência.
Os custos com alimentação devem refletir a média de gastos mensais. Utilize extratos bancários, se disponíveis, ou faça estimativas iniciais e acompanhe para ajustes. Pessoas solteiras podem gastar mais em refeições fora de casa devido a atividades sociais.
Se as despesas excederem os rendimentos, é provável que não haja poupanças, apesar de estas estarem listadas. O défice resulta frequentemente de empréstimos ou de poupanças reduzidas.
As despesas médicas devem incluir seguros e copagamentos por serviços e receitas médicas.
Incentive o planeamento de despesas irregulares, distribuindo os custos anuais ao longo dos meses. No caso de orçamentos negativos, identifique rendimentos não declarados ou dependência de dívidas ou reduções de ativos.
Ampliar o horizonte de planeamento:

- **Prazos**: Planeamento ao longo de períodos variáveis (um dia, uma semana, duas semanas, um mês, um trimestre, um ano). Permite-lhe planear rendimentos e despesas que ocorrem com vários graus de repetitividade: bónus, seguro automóvel, férias, aniversários, etc.
- **Perspetiva mais ampla**: Reconhecer as mudanças trazidas por uma visão de «panorama geral», ao mesmo tempo que se reconhecem os riscos de um planeamento a muito longo prazo.

Ajuda sempre a fazer um orçamento para períodos de tempo mais longos. O cliente pode ver quando uma dívida desaparecerá (será paga) — isto proporciona esperança, motivação e um período definido de sacrifício que ajuda a pessoa a aguentar.
Além disso, passar do planeamento das despesas diárias para as despesas semanais, depois mensais e anuais, aumenta a capacidade de fazer um melhor orçamento e reduzir despesas inesperadas. Também ajuda a avaliar as consequências das nossas ações e desenvolve o pensamento prospectivo.



Compreensão específica do jogo

Tipos de jogadores e intervenções de aconselhamento financeiro personalizadas

1. Jogadores recreativos (casuais)
Jogam ocasionalmente por diversão, sem impacto negativo significativo. Compreendem os limites e conseguem parar facilmente.
Objetivo principal: Prevenção e reforço de limites saudáveis.
Foco da intervenção:

- Manter limites claros de tempo e dinheiro.
- Utilizar ferramentas simples de orçamentação para definir os gastos com entretenimento.
- Manter o jogo equilibrado com outros passatempos e atividades.
- Proporcionar literacia financeira e educação sobre o jogo para evitar a deriva para padrões mais arriscados.
- Incentivar a discussão aberta sobre o jogo nos círculos sociais.

2. Jogadores de socialização
Jogam principalmente para interação social. Jogam regularmente, mas a motivação é a interação, não o dinheiro.
Objetivo principal: Evitar a normalização e a escalada gradual.
Foco da intervenção:

- Estabelecer limites de gastos fixos por sessão.
- Promover atividades de grupo alternativas para além do jogo.
- Oferecer educação precoce sobre a prevenção da dependência.
- Promova experiências sociais diversificadas (desporto, eventos comunitários).
- Realizar verificações periódicas para monitorizar o controlo.

3. Jogadores ocasionais
Jogam apenas em contextos específicos (férias, celebrações). Baixa frequência.
Objetivo principal: Manter o jogo como algo ocasional e controlado.
Foco da intervenção:

- Definir o jogo como algo baseado em eventos, não rotineiro.
- Planear antecipadamente um orçamento fixo para a ocasião.
- Manter o jogo separado das finanças essenciais.
- Utilizar ferramentas simples de acompanhamento de despesas.
- Reforçar os conhecimentos financeiros básicos.

4. Jogadores de ação
Buscadores de emoção movidos pela adrenalina, pela competição e pela ilusão de controlo. Alto risco de escalada.
Objetivo principal: Corrigir distorções cognitivas e regular o comportamento de assunção de riscos.
Foco da intervenção:

- Limites pré-definidos de ganhos/perdas.
- Educação sobre a vantagem da casa e as realidades estatísticas.
- Reenquadrar o jogo através de uma perspetiva de risco empresarial.
- Introduzir períodos de reflexão e pausas estruturadas.
- Sugerir atividades alternativas de alta adrenalina.

5. Jogadores em busca de fuga
Jogam para evitar o stress, a tristeza, o trauma ou o desconforto emocional. Elevado risco de dependência.
Objetivo principal: Abordar a regulação emocional e as vulnerabilidades

A intervenção deve corresponder à motivação. Compreender por que razão a pessoa joga é tão importante quanto compreender quanto joga. Uma intervenção mal orientada aumenta a resistência e diminui os resultados.

subjacentes.

Foco da intervenção:

- Identificar os gatilhos emocionais.
- Desenvolver estratégias alternativas de enfrentamento.
- Construir rotinas diárias estruturadas.
- Implementar planos de controlo de danos financeiros.
- Encaminhar para apoio psicológico (abordagem informada sobre traumas).

6. Jogadores em busca de sorte (que tentam recuperar as perdas)

Jogam para recuperar as perdas. Comportamento cada vez mais compulsivo.

Objetivo principal: Quebrar a ilusão de recuperação e travar a deterioração financeira.

Foco da intervenção:

- Limites de aposta rigorosos e ferramentas de autoexclusão.
- Educação sobre a impossibilidade estatística de recuperar as perdas.
- Reforçar os hábitos de orçamentação e poupança.
- Encaminhar para serviços de apoio psicológico, se necessário.
- Introduzir objetivos financeiros pequenos e alcançáveis.

7. Jogadores compulsivos

O jogo domina a vida. Impacto financeiro, social e psicológico grave.

Objetivo principal: Estabilização e encaminhamento.

Foco da intervenção:

- Encaminhamento imediato para tratamento da dependência.
- Controlos financeiros rigorosos (contas monitorizadas, limites).
- Envolver familiares de confiança na gestão financeira.
- Reembolso estruturado da dívida e proteção dos ativos.
- Reestruturação gradual do estilo de vida.

8. Jogadores profissionais

Encaram o jogo como uma fonte de rendimento. Conscientes dos riscos, mas vulneráveis a cair no vício.

Objetivo principal: Contenção de riscos e sustentabilidade financeira.

Foco da intervenção:

- Registo detalhado de lucros e perdas.
- Planeamento da gestão de riscos.
- Diversificação das fontes de rendimento.
- Planeamento financeiro a longo prazo.
- Avaliações regulares do desempenho.

O controlo financeiro não se resume apenas a equilibrar números. Trata-se de reduzir a vulnerabilidade, aumentar a transparência e restaurar uma estrutura previsível.

Gestão do dinheiro para jogadores: alcançar

um maior controlo financeiro

Obter um melhor controlo financeiro envolve examinar elementos do orçamento que podem ser ajustados para reduzir o stress no equilíbrio entre receitas e despesas. Redirecionar o dinheiro para as prioridades pode levar a melhorias significativas na estabilidade financeira.

Estabilização financeira (contenção de crises)

Antes de aumentar as receitas, reduzir as despesas ou reestruturar a dívida, pode ser necessária uma estabilização e e imediata. Para indivíduos com comportamentos de jogo ativos ou em crise financeira, o primeiro objetivo é impedir mais prejuízos financeiros.

Travar a hemorragia financeira

A contenção da crise inclui:

- Bloquear o acesso a plataformas de jogo (programas de autoexclusão, ferramentas de bloqueio online).
- Limitar o acesso ao dinheiro através da redução dos limites de levantamento em caixas automáticas.
- Encerrar contas de cartões de crédito não utilizadas.
- Cancelar cartões bancários secundários.
- Bloqueio de transações relacionadas com jogos de azar através do banco.

A redução da liquidez diminui o comportamento impulsivo. Quanto maior for o intervalo entre o impulso e o acesso aos fundos, menor será o risco de recaída.

Envolver uma pessoa de apoio

Em situações de alto risco, as medidas de proteção financeira temporárias podem incluir:

- Partilhar a supervisão financeira com uma pessoa de confiança.
- Exigir autorização dupla para transações de grande valor.
- Realizar revisões financeiras regulares em conjunto.

Não se trata de retirar autonomia, mas sim de aumentar a responsabilização durante fases vulneráveis.

Reduzir despesas

Durante a estabilização, as despesas devem ser reordenadas. As categorias essenciais devem ser protegidas em primeiro lugar:

- Habitação (renda ou hipoteca)
- Serviços públicos
- Alimentação
- Despesas relacionadas com os filhos
- Cuidados de saúde

Só depois de as necessidades essenciais estarem asseguradas é que os fundos devem ser alocados noutras áreas. Esta priorização estruturada reduz a escalada de crises.

Tipos de despesas As despesas são categorizadas em necessidades, desejos e

Na recuperação do jogo, o trabalho financeiro deve avançar por fases:

- Estabilizar
- Proteger o essencial
- Conter o acesso
- Estruturar a dívida
- Reconstruir

gastos supérfluos. Uma classificação adequada contribui para uma melhor gestão financeira.

Planeamento de despesas O planeamento e a monitorização dos padrões de gastos, apoiados por ferramentas de tomada de decisão, são fundamentais para a gestão das despesas.

Modelos de gestão orçamental O método dos envelopes distribui o dinheiro por categorias, enquanto as ferramentas digitais monitorizam as despesas de forma eficiente.

É essencial encontrar formas de satisfazer as necessidades com custos mais baixos. Por exemplo, trocar tarefas de babysitting com um amigo ou vizinho pode reduzir as despesas com cuidados infantis. Ver filmes em casa em vez de sair é outra alternativa económica.

Cortar despesas desnecessárias ajuda a alocar dinheiro para categorias orçamentais essenciais. A redução de despesas também pode ser necessária para equilibrar o orçamento ou constituir poupanças de emergência. Utilize a Árvore de Decisão Financeira para identificar as categorias de despesas mais controláveis.

Intervenção estrutural – planos de reembolso claros, métodos de priorização, negociação com credores e prazos realistas.

Aumentar o rendimento

Aumentar o rendimento através de horas extraordinárias ou de um segundo emprego pode ajudar a resolver situações críticas. No entanto, esta deve ser uma solução a curto prazo para evitar o esgotamento. Também devem ser exploradas oportunidades de crescimento profissional a longo prazo. Para clientes com baixos rendimentos, pode ser benéfico consultar um especialista em orientação profissional para alargar as opções de carreira.

Transformar um passatempo numa fonte de rendimento adicional permite aos clientes ganhar dinheiro enquanto praticam atividades de que gostam.

Tipos de rendimento O rendimento provém de fontes como empregadores, agências estatais, pensões ou investimentos. Os tipos incluem rendimento ativo (salários, subsídios), mais-valias, dividendos, rendas e prestações sociais. A frequência pode variar entre diária e anual, e a diversificação das fontes aumenta a estabilidade. Os benefícios não monetários (por exemplo, seguro de saúde, acesso a ginásio) e as deduções fiscais também desempenham um papel importante.

Crescimento do rendimento Aumentar o rendimento envolve o desenvolvimento de competências, progressão na carreira, atividades paralelas (trabalhos secundários) e investimentos. Explorar estas oportunidades garante segurança financeira.

Informação e ideias Compreender as opções de rendimento suplementar e as tendências nas economias freelance e gig é vital para a geração de rendimento.

Fiscalidade Conhecer a regulamentação fiscal ajuda a reduzir as obrigações fiscais e a reter rendimentos.

Constituir poupanças

A criação de um fundo de emergência deve ser a principal prioridade, seguida da reposição do fundo de reserva o mais rapidamente possível. Uma vez que as emergências futuras são imprevisíveis, manter poupanças como rede de segurança

financeira é vital. Considere sempre ajustes a curto prazo antes de recorrer às poupanças.

Venda de ativos

Existem ativos não utilizados ou subutilizados que possam gerar dinheiro extra? A venda desses itens pode proporcionar um alívio financeiro imediato em situações críticas. Os clientes podem listar os itens online ou afixá-los no seu local de trabalho, se for permitido.

Um exercício prático rápido: identifique os itens que possui, mas que estão a ganhar pó e poderiam ser vendidos.

Gestão da dívida

A dívida ajuda a alcançar objetivos financeiros quando bem gerida. Termos-chave como devedor e co-devedor definem responsabilidades.

Gestão da dívida Os planos de dívida devem abordar os reembolsos e aspetos legais, como a retenção de rendimentos e os prazos de prescrição.

Usar cartões de crédito para emergências pode ser uma solução de curto prazo, mas requer um plano de reembolso para evitar stress financeiro a longo prazo. A dívida deve ser utilizada com cautela e reembolsada rapidamente para evitar situações incontroláveis. Avalie o nível de endividamento do cliente e os riscos associados, especialmente quando há dependentes envolvidos.

O refinanciamento de dívidas através da utilização de ativos com valor líquido, como uma casa ou um carro, pode ajudar a reestruturar os pagamentos para tornar as despesas mensais mais geríveis. Os ativos podem ser adquiridos com o seu dinheiro (capital próprio) e dinheiro emprestado (dívida). Quando se pede dinheiro emprestado em determinadas condições, esta operação é designada por financiamento; quando se alteram os termos com o mesmo credor, isto é designado por reestruturação de empréstimo; e quando se recorre a , a um credor diferente ou a um tipo de crédito diferente, é designado por refinanciamento. Se juntar dois ou mais empréstimos (cartões de crédito, empréstimos pessoais, etc.), isso denomina-se consolidação de empréstimos (com o objetivo de pagar um único empréstimo num único local, mais fácil de acompanhar e controlar). Se tiver uma casa em sua propriedade, pode utilizá-la como garantia para um empréstimo mais vantajoso (taxa de juro mais baixa, ou seja, prestação mensal mais baixa) ou pode aumentar o valor da sua hipoteca para poder pagar outros empréstimos de menor montante.

Ao gerir dívidas, pode ter alguns objetivos: colocar os seus pagamentos mensais em dia (recuperar os pagamentos em atraso e evitar taxas de mora e ressentimentos) ou tornar os pagamentos mensais mais pequenos e mais fáceis de gerir, ou ainda livrar-se das dívidas pagando-as antecipadamente. Em alguns países, também é possível declarar falência pessoal como último recurso numa situação muito difícil.

A dívida no contexto do transtorno do jogo raramente é uma questão puramente financeira. Ela carrega um peso emocional e muitas vezes torna-se uma fonte de ameaça à identidade, medo e sigilo. Para muitas pessoas, a dívida representa fracasso, perda de controlo ou fraqueza moral. Estas interpretações influenciam

fortemente o comportamento.

Os padrões emocionais comuns incluem:

- **Vergonha** – que alimenta o secretismo, o isolamento social e a relutância em pedir ajuda.
- **Evitamento** – ignorar contas, adiar conversas difíceis ou recusar-se a verificar saldos bancários.
- **Negação** – minimizar a gravidade da situação ou acreditar que ela se resolverá por si só após uma vitória futura.

Estas reações são compreensíveis, mas perigosas. A evasão aumenta as penalizações. A negação aumenta a propensão para o risco. A vergonha isola o indivíduo dos sistemas de apoio. Com o tempo, a pressão financeira intensifica-se e reforça o ciclo do jogo.

Processo de coaching financeiro GROW

Existem várias estruturas no coaching. Guiar o cliente/coachee através da estrutura significa «Confie no processo!»
O modelo GROW é uma ferramenta de coaching popular, utilizada para ajudar as pessoas a clarificar os seus objetivos e a identificar os passos necessários para os alcançar. GROW é um acrónimo que representa quatro fases essenciais do processo de coaching:

Goal	Quais são os seus objetivos? Qual é o seu objetivo para esta sessão? O que pretende alcançar até ao final desta sessão?	O que pretende obter com isto?
Realidade	Como é a sua realidade?	O que funciona/funcionou?
Opções	Que opções tens? O que podes fazer?	O que pode fazer de diferente?
Vontade	O que vais fazer?	O que pode aprender e o que fará de

OBJETIVO — Definir objetivos

Ajudar o cliente a identificar o que deseja e por que é importante o suficiente para agir

A fase da Meta não se trata de o profissional identificar o que o cliente deve corrigir. Trata-se de ajudar o cliente a articular o que realmente quer — nas suas próprias palavras, ligado aos seus próprios valores. Uma meta clara e pessoalmente significativa ativa a motivação. Uma meta imposta ao cliente produz, na melhor das hipóteses, conformidade; na pior, resistência.

Reconhecer os sinais — Pontos de partida para definir objetivos

Os clientes raramente chegam a dizer «Quero reduzir a minha dívida em X euros». Mais frequentemente, chegam com um sintoma. O papel do profissional é ouvir o sintoma e ajudar o cliente a transformá-lo numa direção. Abaixo estão os sinais mais comuns e as metas em que se podem transformar.

O que o cliente apresenta	O que pode tornar-se como objetivo
A minha dívida está a aumentar vertiginosamente e não sei o que fazer.	Reduzir a dívida total para X € até [data] através de um plano de reembolso estruturado.
Não tenho poupanças. Vivo ao dia a dia.	Constituir um fundo de emergência de 500 € no prazo de 3 meses.
Não consigo pagar as minhas contas a tempo.	Liquidar todas as contas em atraso até [data] e configurar pagamentos automáticos.
Tive de vender coisas para continuar a jogar.	Parar com a liquidação de bens e estabilizar o fluxo de caixa mensal.
Continuo a pedir dinheiro emprestado à família e aos amigos.	Acabar com os empréstimos informais até [data] através da reestruturação do meu orçamento.
Não sei para onde vai o meu dinheiro.	Registar todas as despesas durante 30 dias e identificar três áreas para reduzir.
Utilizei dinheiro do orçamento familiar.	Devolver X € aos fundos comuns da família até [data].
Estou constantemente ansioso com relação ao dinheiro.	Crie um plano mensal por escrito para saber o que entra e o que sai.

Perguntas-chave para o profissional

1	O que o trouxe aqui hoje — o que gostaria de mudar?
2	Se as coisas estivessem melhores daqui a seis meses, o que seria diferente na sua situação financeira?
3	Qual é a única coisa que, se resolvida, faria a maior diferença neste momento?
4	Por que é que este objetivo é importante para si pessoalmente? O que está

Se o cliente não conseguir identificar um objetivo, não o pressione. Passe para a fase da Realidade — uma imagem clara da situação atual muitas vezes revela um objetivo naturalmente. Impor um objetivo que não é do cliente irá pôr fim à relação de coaching antes mesmo de esta começar.

	em jogo?
5	Numa escala de 1 a 10, quão importante é para si mudar isto? O que faria com que fosse um 10?
6	Como seria um primeiro passo realista — algo que pudesse fazer nas próximas duas semanas?

Exemplo:
Sinal: «Vejo as dívidas a aumentar e não sei o que fazer» — Após o coaching: «Vou reduzir as minhas dívidas para o montante de € até 1 de março de 2025, tomando as seguintes medidas: ganhar um montante extra mensalmente com este trabalho e aplicar esse montante no pagamento destas duas dívidas específicas, enquanto pago as prestações normais de todas as outras. Não vou contrair outras dívidas durante este período. Isto vai ajudar-me a reduzir o meu stress e ansiedade e proporcionar à família uma sensação de estabilidade e esperança.»

O coach financeiro apoia o cliente em:

- **Clarificar objetivos:** Ajudar o cliente a definir objetivos específicos, mensuráveis, alcançáveis e com prazos definidos que reflitam as suas prioridades, contexto de vida e valores. (SMART)
- **Identificar motivações:** Ajudar o cliente a explorar as razões mais profundas por trás dos seus objetivos para reforçar o compromisso.
- **Estabelecer métricas de sucesso:** Definir indicadores claros de progresso e sucesso, tornando a meta alcançável e monitorizável.
- **Elaboração de um plano personalizado:** Desenvolver um plano adaptado às circunstâncias únicas do cliente, tendo em conta os seus desafios e pontos fortes financeiros.

Foco no resultado

A fase **de Objetivos** estabelece as bases para o processo de coaching, dando ao cliente um sentido de direção e propósito. Ao identificar o que quer alcançar e porquê, os clientes ficam capacitados para dar os primeiros passos rumo à recuperação financeira e a um estilo de vida mais saudável. Além disso, ao manter a mesma estrutura de sessão (O que quer alcançar nesta sessão, seguido de verificação da realidade, opções, solução, ação), treina o seu cliente a aplicar o mesmo padrão de pensamento a todos os acontecimentos da sua vida.

É possível que o cliente não consiga identificar um objetivo, e é possível que passar pela fase de análise da realidade o ajude a identificar alguns objetivos possíveis e a escolher aquele com que se identifique naquele momento. Impor ao cliente um objetivo que consideramos adequado ou apropriado para ele fará com que o cliente se afaste.

Durante esta fase, explicamos o processo, estabelecemos uma ligação e confiança com o cliente, ouvimos a sua história e ajudamo-lo a concentrar-se nas coisas que podem ser feitas.

REALIDADE — Avaliar a Situação Atual

Construir uma imagem honesta e estruturada da situação real do cliente

A fase **da Realidade** centra-se na compreensão da situação financeira e comportamental atual do cliente. Esta etapa proporciona uma avaliação clara e honesta da situação do cliente, identificando o impacto do jogo nas suas finanças, relações e bem-estar emocional.

Panorama financeiro — O que recolher

Recolher informações estruturadas em seis áreas. Cada uma delas alimenta diretamente os instrumentos financeiros utilizados nas fases seguintes.

Área	O que explorar	Por que é importante
Rendimentos	Todas as fontes (salário, benefícios, trabalho independente, bónus, rendas). Montantes líquidos. Frequência e estabilidade.	Constitui a base da Demonstração de Resultados. Define a capacidade financeira real.
Despesas	Fixas (renda, serviços públicos, seguros). Variáveis (alimentação, transportes, jogos de azar). Irregulares (pagamentos anuais, propinas escolares).	Revela excedentes ou défices estruturais. Expõe o jogo como uma rubrica, e não como um custo oculto.
Fluxo de caixa	Momento da receita. Momento das despesas. Picos de gastos após o dia de pagamento. Flutuações no saldo.	Identifica o risco de liquidez e os períodos de gastos impulsivos — principais fatores desencadeantes de recaídas.
Dívidas	Montantes totais em dívida. Taxas de juro. Reembolsos mensais. Datas de vencimento.	Define a prioridade de reembolso. Impede que a espiral de endividamento continue sem solução.
Linhas de crédito ativas	Limites e utilização dos cartões de crédito. Descobertos.	Indica vulnerabilidade à recaída. Crédito disponível = fundos disponíveis para jogo.
Empréstimos informais	Empréstimos a familiares ou amigos. Obrigações de reembolso ocultas.	Frequentemente invisíveis nos registos formais. Afetam a pressão financeira real e as relações.

Avaliação do impacto do jogo

Para além dos números, o profissional deve compreender como o jogo funciona na vida do cliente — emocionalmente, nas relações e comportamentalmente. Isto determina quais as intervenções que serão eficazes.

1	Qual é a sua situação atual em relação ao jogo — com que frequência, quanto, em que contextos?
2	Como se sente quando joga? O que o leva a voltar a jogar?
3	O que acontece financeiramente após uma sessão — quer ganhe ou perca?
4	De que forma o jogo afetou as suas relações, o seu trabalho e a sua sensação de controlo?
5	O que já tentou para reduzir ou parar?
6	O que o impede de parar quando quer?
7	Quem sabe da sua situação e quem não sabe?

A resistência a esta fase é clinicamente significativa. Se um cliente se desviar, minimizar ou não conseguir completar o panorama financeiro, essa resposta revela a profundidade da evitação financeira — aborde-a diretamente. Um plano de recuperação construído com base em dados incompletos irá falhar.

8	Que recursos — pessoas, rendimentos, competências — tem atualmente à sua disposição?

Padrões comportamentais a ter em conta

Durante esta fase, os profissionais devem identificar ativamente quais os padrões presentes, uma vez que cada um requer uma abordagem de intervenção diferente nas fases posteriores.

Padrão	Como se manifesta na sessão
Escalada das apostas	O cliente descreve o aumento do valor das apostas ao longo do tempo para manter a emoção.
Perseguição de perdas	O cliente joga especificamente para recuperar perdas anteriores — «Eu só precisava de recuperar o que tinha perdido.»
Vida financeira oculta	Contas não reveladas, empréstimos secretos, levantamentos de dinheiro inexplicáveis.
Espiral de dívidas	Crédito utilizado para financiar o jogo; pagamentos em atraso para financiar mais jogo.
Ciclos de expansão e recessão	Ganhos temporários criam uma falsa estabilidade; as perdas subsequentes agravam a crise.
Dependência do apoio financeiro da família	Resgates financeiros repetidos por parte de familiares, mascarando a verdadeira dimensão do problema.
Liquidação de bens	Venda de bens pessoais ou familiares para financiar o jogo ou cobrir perdas.
Evitação financeira	Contas por abrir, extratos bancários ignorados, recusa em calcular o total da dívida.

O papel do Coach Financeiro é apoiar o cliente na:

Criação de um orçamento. O coach financeiro trabalha com o cliente para desenvolver um orçamento claro e realista que descreva todas as fontes de rendimento e categorias de despesas. Este orçamento serve como um roteiro prático, mostrando de onde vem o dinheiro e onde está a ser gasto. Ao identificar áreas onde as despesas podem ser reduzidas ou reatribuídas, o coach ajuda o cliente a fazer ajustes que se alinhem com os seus objetivos financeiros, promovendo, em última análise, um estilo de vida financeiro mais saudável.

No processo de **identificação de despesas**, o coach e o cliente concentram-se em identificar despesas desnecessárias e prejudiciais, com especial ênfase nas despesas relacionadas com o jogo. O coach incentiva o cliente a avaliar os seus hábitos de consumo e a questionar quaisquer compras por impulso ou despesas não essenciais. Ao abordar estes comportamentos financeiros prejudiciais, o coach ajuda o cliente a dar prioridade a necessidades essenciais, tais como habitação, alimentação, cuidados de saúde e poupanças. Esta mudança de prioridades é fundamental para melhorar a estabilidade financeira e construir uma base para o bem-estar financeiro a longo prazo.

Atenção! O cliente decide se vai manter ou abdicar dessas despesas.

A avaliação do impacto financeiro ajuda o cliente a compreender como o jogo

contribuiu para as suas responsabilidades financeiras. O coach orienta o cliente na análise da medida em que o jogo levou ao endividamento ou prejudicou a sua capacidade de poupar. Esta avaliação também destaca os potenciais benefícios a longo prazo de reduzir ou eliminar as despesas relacionadas com o jogo. Ao demonstrar como reduzir o jogo pode libertar recursos para objetivos financeiros importantes, o coach incentiva o cliente a dar passos e es rumo à recuperação financeira, levando, em última análise, a um futuro mais seguro e estável.

Resultado da Fase da Realidade

No final da fase de **Realidade**, o cliente adquire uma compreensão abrangente da sua situação atual, incluindo:

- As fontes de rendimento e uma repartição detalhada das despesas.
- Os ativos e as dívidas.
- Uma ordem de pagamento das dívidas.
- A extensão total do impacto do jogo nas suas finanças, relações e bem-estar.
- As motivações subjacentes e as barreiras que sustentam o seu comportamento de jogo.
- Os recursos e sistemas de apoio disponíveis para os ajudar a seguir em frente.

Esta clareza prepara o terreno para explorar soluções na fase seguinte, **Opções**, garantindo que o cliente está preparado para tomar decisões informadas sobre os seus objetivos.

OPÇÕES — Explorar Soluções

Alargar a perceção do cliente sobre o que é possível, sem impor o que é correto

A fase **de Opções** centra-se na exploração de várias estratégias, alternativas e recursos para enfrentar os desafios financeiros, alguns dos quais possivelmente relacionados com o jogo. Esta fase enfatiza a criatividade, o brainstorming e a capacitação do cliente para identificar soluções exequíveis para gerir as suas finanças e reduzir os comportamentos de jogo.

Perguntas-chave do profissional

1	Que soluções consegue imaginar para atingir o seu objetivo — mesmo que sejam parciais?
2	Se um amigo próximo estivesse exatamente nesta situação, o que lhe aconselharia a fazer?
3	O que funcionou, mesmo que ligeiramente, no passado — e o que podemos aprender com isso?
4	O que teria de acontecer para que a opção mais simples fosse suficiente?
5	A que teria de renunciar para libertar fundos para o pagamento da dívida ou para poupanças?
6	Que outras atividades poderiam preencher o tempo ou satisfazer a necessidade que o jogo atualmente preenche?
7	Quem poderia apoiá-lo — de forma prática, emocional ou financeira — de uma maneira saudável?
8	Que pequeno primeiro passo lhe parece exequível neste momento — algo que possa fazer esta semana?

Não avalie as opções à medida que estas surgem. Deixe o cliente gerar livremente primeiro — mesmo opções que pareçam impraticáveis. O julgamento fecha o pensamento. A curiosidade abre-o. Pode refinar a viabilidade assim que existir uma lista completa.

Seis domínios de opções para coaches financeiros

Cada domínio aborda uma dimensão diferente do impacto financeiro do jogo. Os profissionais devem explorar todos os seis e identificar quais são os mais relevantes para este cliente.

1 Estabelecer limites financeiros

- Defina um orçamento mensal rigoroso, com o jogo como uma rubrica específica e limitada — ou totalmente eliminada.
- Separe os fundos destinados ao jogo das contas de despesas essenciais (conta separada, sistema de envelopes de dinheiro).
- Utilize aplicações de monitorização ou folhas de cálculo para acompanhar as despesas em tempo real.
- Estabeleça um protocolo para o dia de pagamento: as despesas essenciais e as poupanças são alocadas antes de qualquer despesa discricionária.

2 Gerir os gatilhos emocionais

- Identifique as emoções ou situações específicas que precedem os impulsos de jogo (tédio, stress, solidão, vitórias).
- Desenvolva um «protocolo de pausa» personalizado: um conjunto de passos a seguir antes de agir de acordo com um impulso.
- Introduza a atenção plena, exercícios de respiração ou a escrita num diário como ferramentas imediatas.
- Recorra a apoio psicológico se a regulação emocional estiver fora do âmbito do coaching financeiro.

3 Reestruturar despesas e prioridades

- Crie uma hierarquia clara: habitação, alimentação, serviços públicos, pagamento de dívidas — antes de quaisquer despesas discricionárias.
- Identifique despesas não essenciais que o cliente esteja disposto a reduzir ou eliminar.
- Calcule o ganho financeiro mensal resultante de cada redução — torne os números visíveis.
- Nunca elimine uma despesa que o cliente não esteja disposto a eliminar. A decisão é do cliente.

4 Substituir o jogo por atividades alternativas

- Explore o que o jogo proporciona: emoção, contacto social, evasão, estrutura ou rendimento.
- Combine alternativas com a necessidade subjacente: desporto para adrenalina, grupos para conexão, passatempos para estrutura.
- Ajude o cliente a agendar estas atividades explicitamente — o tempo ocioso é um tempo de alto risco.
- Enquadre a substituição como uma forma de satisfazer uma necessidade real de maneira diferente, e não como um castigo ou privação.

5 Construir uma rede de apoio

- Identifique uma ou duas pessoas de confiança que possam servir como parceiros de responsabilização.
- Discuta como e quando envolver a família — e como reconstruir a confiança financeira abalada.
- Explore grupos de apoio entre pares (Jogadores Anónimos, grupos de apoio familiar).
- Coordene com outros profissionais: terapeutas, conselheiros de dependência, consultores de dívidas.

6 Opções de gestão da dívida

Não avalie as opções à medida que surgem. Deixe o cliente gerar livremente primeiro — mesmo opções que pareçam impraticáveis. O julgamento fecha o pensamento. A curiosidade abre-o. Pode refinar a viabilidade assim que existir uma lista completa.

- Faça um levantamento de todas as dívidas: montante total em dívida, taxa de juro, pagamento mínimo, prioridade (começar pelas dívidas com juros mais elevados ou saldo mais baixo).
- Considere a consolidação de dívidas se tiver várias dívidas com juros elevados em aberto.
- Considere negociar as condições de reembolso diretamente com os credores.
- Discuta quais as dívidas que podem ser resolvidas primeiro sem que isso implique novos empréstimos.

O resultado é o incentivo à ação e à experimentação

A fase **de Opções** capacita o cliente para experimentar diferentes abordagens e avaliar o que funciona melhor para ele. Através de brainstorming e exploração guiada, os clientes ganham clareza, desenvolvem competências práticas e dão os primeiros passos rumo à recuperação financeira e a um estilo de vida mais saudável.

VONTADE — Compromisso e Planeamento

Transformar a perceção em ação específica, assumida e com prazos definidos

A fase **Vontade** centra-se no compromisso, no planeamento e na tomada de medidas concretas para alcançar os objetivos do cliente. Envolve definir objetivos claros, identificar ações concretas e abordar potenciais obstáculos no percurso para reduzir ou eliminar a dívida relacionada com o jogo. Abaixo estão os elementos-chave desta fase no contexto do coaching de clientes que lutam contra a dependência do jogo.

Perguntas-chave para o profissional

1	Das opções que explorámos, com o que está disposto a comprometer-se — e até quan
2	Qual é o primeiro passo e quando é que o vai dar exatamente?
3	Numa escala de 1 a 10, qual é o seu nível de compromisso com esta ação? O que o faria
4	Que obstáculos são mais prováveis de surgir — e o que fará quando eles surgirem?
5	A quem vais contar sobre este compromisso e como é que essas pessoas te vão apoiar?
6	Como saberá que está a fazer progressos? O que irá avaliar?
7	Quando devemos reunir-nos novamente para fazer uma revisão — e o que pretende te

Ferramentas para esta fase

Modelo de plano de ação

Pede um compromisso numa escala de 1 a 10 antes de encerrar a sessão. Se a pontuação for inferior a 7, explora o que está a impedir o avanço. Um plano com o qual o cliente está comprometido a 5/10 não sobreviverá a uma semana difícil.

- Objetivo: [Declaração exata, com número e data]
- Passos de ação: [Lista de ações específicas, cada uma com um responsável e um prazo]
- Primeiro passo: [O quê, quando, como — definido antes de terminar a sessão]
- Responsabilização: [Quem irá verificar, quando e como]
- Obstáculos previstos: [Indique pelo menos dois obstáculos prováveis]
- Respostas aos obstáculos: [Respostas previamente acordadas para cada obstáculo]
- Métrica de sucesso: [Como o cliente saberá que está no caminho certo]
- Data de revisão: [Próxima sessão ou data de acompanhamento]

Plano de Reembolso de Dívidas

- Enumere todas as dívidas com: credor, montante total, taxa de juro, mínimo mensal, ordem de prioridade.
- Acordar um método de reembolso: avalanche (juros mais elevados primeiro) ou bola de neve (saldo mais baixo primeiro).
- Calcule uma data-alvo de pagamento para cada dívida com base no excedente disponível do cliente.
- Estabeleça uma regra: nenhuma nova dívida enquanto o plano estiver em vigor — acordado explicitamente, não presumido.
- Revisar o plano em cada sessão: comemorar reduções, ajustar se as circunstâncias mudarem.

Kit de Ferramentas de Autorrestrição

- Estrutura de contas separadas: despesas essenciais e reembolso de dívidas numa conta; despesas discricionárias noutra, com um limite semanal definido.
- Ferramentas tecnológicas: bloqueadores de sites de jogo (Gamban, GamStop), alertas de limite de gastos em aplicações bancárias.
- Limites temporais: definir as sessões de jogo tanto por tempo como por dinheiro — ou comprometer-se com períodos de exclusão.
- Programas de autoexclusão do jogo: inscreva-se em programas de autoexclusão nacionais ou específicos de cada casino, quando disponíveis.

Estrutura de responsabilização

- Identifique um parceiro de responsabilização (uma pessoa de confiança, não alguém que facilite o acesso a recursos financeiros).
- Defina como se traduz a responsabilização: contacto semanal, partilha da visibilidade do orçamento ou uma simples confirmação por mensagem de texto.
- Coordene com outros profissionais da rede de apoio do cliente — com o consentimento do cliente.
- Agende a próxima sessão de coaching antes de terminar a atual.

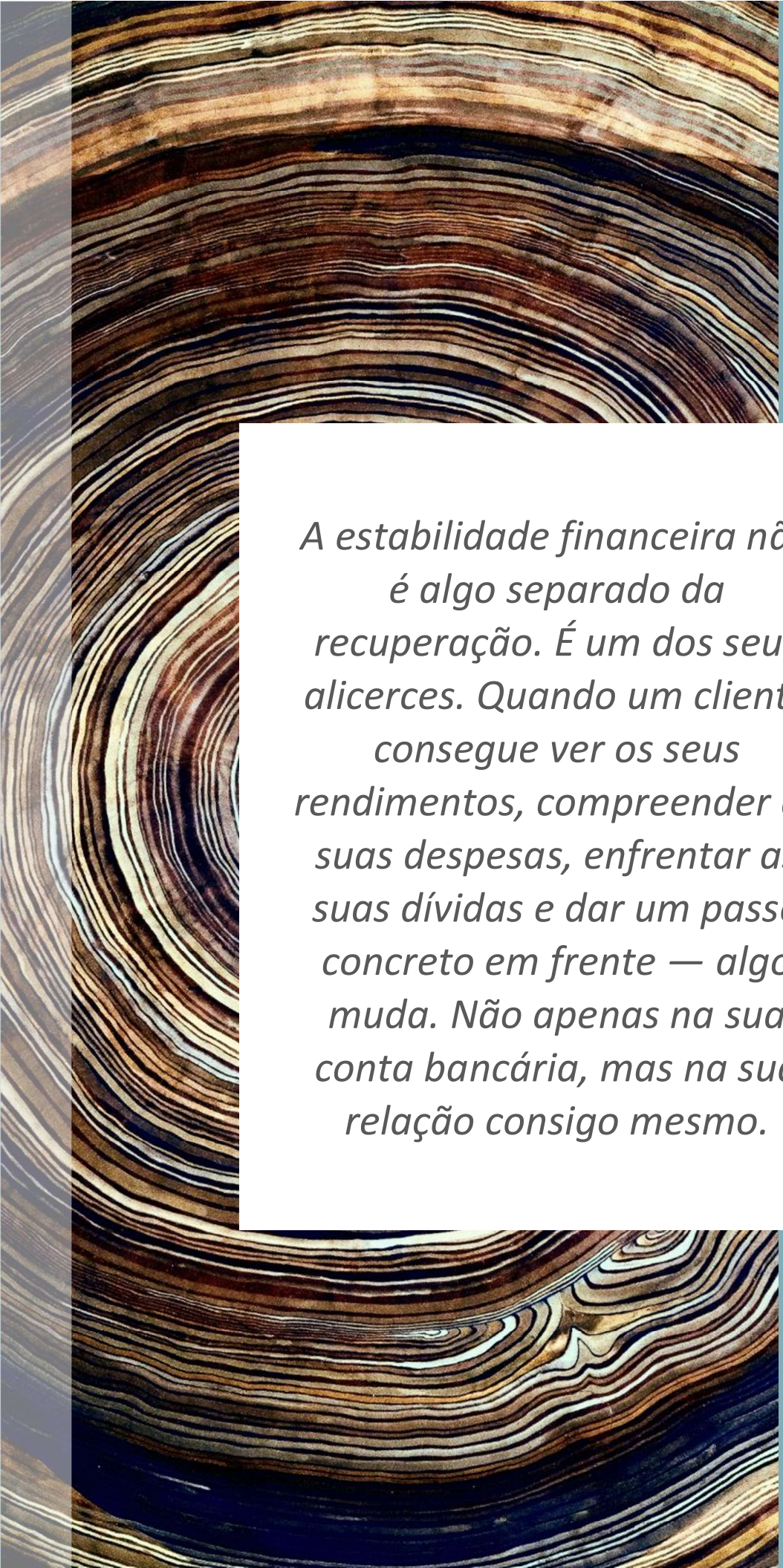
O modelo GROW, aplicado ao acompanhamento financeiro na recuperação do jogo, não é um guião rígido — é uma conversa estruturada que respeita tanto a realidade financeira como o ser humano que está à sua frente. Cada fase baseia-se na anterior: um objetivo significativo dá orientação à avaliação da realidade; uma avaliação honesta da realidade gera opções autênticas; opções genuínas tornam o compromisso possível.
O que torna este processo clinicamente eficaz — para além das ferramentas — é a qualidade da relação em que é conduzido. Os clientes afetados pelo jogo carregam uma vergonha significativa em relação ao dinheiro. Muitas vezes, esconderam, minimizaram e evitaram o assunto durante muito tempo. O profissional que cria um espaço que é honesto sem ser punitivo, estruturado sem ser rígido e orientado para objetivos sem ser impaciente produzirá uma mudança mais sustentável do que qualquer modelo por si só.

Planeamento para Obstáculos

Os obstáculos não são sinais de fracasso — são eventos previsíveis que um bom plano antecipa. Trabalhe os seguintes pontos com cada cliente antes de encerrar a fase «Vontade».

Obstáculo comum	Por que acontece	Resposta acordada
Gastos impulsivos no dia do pagamento	A chegada do rendimento desencadeia impulsos de jogo em clientes com padrões de consumo no dia do pagamento	Automatize o pagamento de dívidas e as transferências para poupança no dia em que o rendimento chega
Uma perda significativa	O instinto de recuperar as perdas intensifica-se — «Tenho de recuperar o que perdi»	Acordo pré-estabelecido: ligar ao parceiro de responsabilização antes de tomar qualquer medida financeira
Um ganho significativo	Falsa sensação de segurança — «Agora posso dar-me ao luxo de apostar mais»	Acordado previamente: os ganhos vão diretamente para a poupança ou para a conta de reembolso de dívidas
Um acontecimento de vida stressante	O jogo como forma de regulação emocional ressurge sob pressão	Ativar o plano de enfrentamento: atividade específica, pessoa específica a contactar
Uma emergência financeira	Tentação de usar o jogo como solução rápida	Fundo de emergência previamente identificado ou resposta previamente acordada (contactar o coach, não jogar)

O **resultado** é claro: o cliente decide quais **os passos específicos a dar e compromete-se a levá-los a cabo**. Torna-se mais **responsável**, sabendo que o seu sucesso depende das suas ações. O cliente também ganha **motivação** e está determinado a seguir o seu plano. Identifica **passos práticos** para atingir os seus objetivos e está preparado para lidar com quaisquer desafios que possam surgir.



A estabilidade financeira não é algo separado da recuperação. É um dos seus alicerces. Quando um cliente consegue ver os seus rendimentos, compreender as suas despesas, enfrentar as suas dívidas e dar um passo concreto em frente — algo muda. Não apenas na sua conta bancária, mas na sua relação consigo mesmo.

Números que funcionam: « » para o profissional

Se o seu cliente disser «Não sou bom a matemática» — concorde calorosamente e siga em frente. O objetivo nunca é testar a sua aritmética. O objetivo é mostrar-lhe, em números que ele consiga compreender, o que o jogo lhe está realmente a custar.

Muitos profissionais sentem uma ansiedade silenciosa quando a conversa se volta para probabilidades, percentagens ou valor esperado. Essa ansiedade é compreensível — mas é também uma barreira, porque estes são exatamente os conceitos que os seus clientes estão a explorar (consciente ou inconscientemente) para justificar a continuação do jogo.

A boa notícia: não precisa de se tornar um matemático. A matemática relevante para o jogo e o coaching financeiro não envolve nada além da aritmética do ensino básico — adição, subtração, multiplicação, divisão e percentagens. O que precisa é da capacidade de usar estas ferramentas com confiança na conversa e de as traduzir em momentos de clareza honesta para o seu cliente.

Este capítulo oferece-lhe exatamente isso. Para cada conceito, encontrará: o que é, como explicá-lo de forma simples, um exemplo prático que pode usar na sessão e uma nota sobre como integrá-lo no coaching.

Os Seis Conceitos em Resumo

Conceito	O que lhe diz	Quando usá-lo no coaching
Multiplicação e divisão	Como pequenas apostas se transformam em grandes custos ao longo do tempo	Fase da realidade — tornar o total visível
Percentagens	Como expressar e comparar dados financeiros de forma clara	Ao longo de todo o processo — taxa de juro, poupanças, redução da dívi
Probabilidade	As probabilidades reais de ganhar uma determinada aposta	Desafiar a ilusão de controlo e o «qu ganhei»
Valor esperado (EV)	O valor matemático de uma aposta a longo prazo	Confrontar a crença de que o jogo p ser lucrativo
Vantagem da casa	A vantagem inerente que o casino detém sempre	Explicando por que é que ganhar consistentemente é estruturalment impossível
Gestão do saldo	Como controlar os gastos com o jogo se o cliente ainda não estiver abstinente	Fase de opções — redução de danos limites financeiros

×÷ Multiplicação e divisão

Transformar montantes «pequenos» em totais honestos — rapidamente

A multiplicação é uma adição rápida. A divisão é uma partilha justa. Ambas são ferramentas para tornar visíveis quantidades que o jogo tende a manter invisíveis. Um cliente que aposta 5 € por rodada não sente que está a gastar 1 000 € numa noite. A multiplicação torna essa verdade inegável.

A fórmula

Custo total	Valor por aposta × Número de apostas	**= Total gasto**
Perda média	Total perdido ÷ Número de sessões	**= Perda por sessão**

Exemplos práticos

ESTUDO DE CASO — Maria — Roleta
Maria aposta 10 € por rodada na roleta. Ela joga 30 rodadas numa noite.
10 € × 30 rodadas = 300 €
▶ **Maria gastou 300 € numa noite — o equivalente às compras de uma semana.**

CASO PRÁTICO — John — Perda por hora
O João perdeu 1200 € a jogar ao longo de uma semana, em 20 horas de jogo.
1 200 € ÷ 20 horas = 60 € por hora
▶ **O jogo custou a John 60 € por hora — mais do que a maioria das pessoas ganha.**

COMO UTILIZAR ISTO NO COACHING

Use a multiplicação na fase da Realidade para tornar o panorama financeiro concreto. Pergunte ao cliente quanto costuma apostar por sessão e quantas sessões joga por mês. Multiplique esses valores. Deixe que seja ele próprio a fazer o cálculo — o momento da compreensão tem um impacto maior quando é ele a chegar ao número. Em seguida, compare-o com uma referência significativa: a renda, o orçamento mensal para alimentação, as despesas escolares dos filhos.

MENSAGEM-CHAVE PARA O CLIENTE

«Foram apenas 10 €» deixa de ser verdade quando se multiplica por 200. O número muda; a sensação não — e é exatamente isso que torna o jogo tão perigoso do ponto de vista financeiro.

% Percentagens

A linguagem universal das decisões financeiras — juros, dívida, poupança e probabilidades

Uma percentagem é apenas uma forma de expressar «em cada 100». Cinquenta por cento significa 50 em cada 100 — metade. Vinte por cento significa 20 em cada 100 — um quinto. É apenas isso. As percentagens são úteis porque permitem comparar coisas de tamanhos diferentes na mesma escala.

As três fórmulas de que precisa

Que % é esta?	(Parte ÷ Total) × 100	**= Percentagem**
Qual é X% disto?	(Percentagem ÷ 100) × Total	**= Parte**
Qual é o todo?	(Parte ÷ Percentagem) × 100	**= Total**

Onde os profissionais utilizam isto

Situação	O cálculo	O que revela
Jogo como % do rendimento	Despesas com jogos de azar ÷ Rendimento líquido × 100	Mostra instantaneamente o peso do jogo no orçamento
Juros de um empréstimo	Empréstimo × taxa de juro % ÷ 100	Mostra o custo real do empréstimo para jogar
Progresso no reembolso da dívida	Montante reembolsado ÷ Dívida total × 100	Cria um impulso visível e motivação
Meta do fundo de emergência	Despesas mensais × 3 (ou 6)	Torna a meta de poupança concreta e alcançável
Desconto vs. poupança real	% de desconto ÷ 100 × preço total	Evita gastos irracionais justificados por «estava em promoção»

COMO UTILIZAR ISTO NO COACHING

A utilização mais eficaz das percentagens no coaching é tornar o jogo visível como uma percentagem do rendimento. Pergunte: «De cada 100 € que traz para casa, quanto vai para o jogo?» Quando um cliente percebe que 30%, 40% ou 60% do seu rendimento vai para o jogo — expresso como uma simples fração do seu salário — a conversa muda. Use a mesma ferramenta para mostrar o progresso: «No mês passado, o jogo representava 40% do seu rendimento. Este mês, representa 22%. Isso é um avanço real.»

MENSAGEM CHAVE PARA O CLIENTE

«Só gastei um pouco» torna-se mais difícil de dizer quando a percentagem está sobre a mesa. E «reduzi a minha dívida em 18%» parece mais real do que «340 €».

? Probabilidade

A verdadeira matemática do acaso — o que as probabilidades realmente significam

A probabilidade mede a probabilidade de algo acontecer. Varia entre 0 (impossível) e 1 (certo). Normalmente, expressamo-la como uma fração, um decimal ou uma percentagem. A ideia-chave para os clientes de jogos de azar é esta: a probabilidade é determinada pela estrutura do jogo, não pelo tempo que já jogou, pelo quanto já perdeu ou pelo quanto uma vitória parece «devida».

A fórmula

Probabilidade	Resultados favoráveis ÷ Total de resultados possíveis	**= Probabilidade de ganhar**

Probabilidades no jogo em linguagem simples

Jogo	Probabilidades de ganhar	Em percentagem	O que isto significa

Roleta (número único)	1 em 37	2,7%	Em 97,3% das rodadas, perde
Lançamento da moeda	1 em 2	50	A aposta mais justa que se pode imaginar
Lotaria (6 em 49)	1 em 13 983 816	0,000007	É mais provável ser atingido por um raio
Jackpot de uma slot machine	1 em mais de 10 000	Menos de 0,01%	Varia muito — as probabilidades raramente são divulgadas
Blackjack (estratégia básica)	Aprox. 42 em 100	~42%	As melhores probabilidades para o jogador num casino

Dois conceitos fundamentais para os clientes

Eventos independentes: A maioria dos resultados dos jogos de azar é completamente independente. A roleta não se lembra do último número em que parou. A slot machine não sabe que já está a jogar há três horas. Cada rodada é nova, com probabilidades idênticas. A crença de que «uma vitória está para acontecer» — chamada de Falácia do Jogador — é matematicamente falsa.

Eventos dependentes: Um pequeno número de situações de jogo envolve dependência (por exemplo, a contagem de cartas no blackjack, onde a remoção de cartas do baralho altera as probabilidades futuras). Os casinos estão bem cientes disso e utilizam vários baralhos, baralhadas frequentes e monitorização dos jogadores para eliminar qualquer vantagem prática.

COMO UTILIZAR ISTO NO COACHING

Não apresente tabelas de probabilidade como uma palestra. Em vez disso, faça perguntas. «Quais acha que são as probabilidades de acertar nesse número na roleta?» A maioria dos clientes sobrestima significativamente as suas hipóteses. Depois, revele o número real em conjunto. A diferença entre a crença e a realidade — e não a sua explicação — é o que abre a conversa. Dê seguimento: «Sabendo isso, o que muda na forma como vê a sessão da última terça-feira?»

MENSAGEM-CHAVE PARA O CLIENTE

«Quase ganhei» não é um quase acerto — é uma derrota. A máquina foi concebida para mostrar quase acertos porque parecem um progresso. Mas não são. As probabilidades na próxima rodada são idênticas.

EV Valor Esperado

O que uma aposta realmente vale — a longo prazo, os números dizem sempre a verdade

O valor esperado (EV) responde a uma pergunta: se jogasse este jogo mil vezes, ficaria a ganhar ou a perder — e por quanto? Combina a probabilidade de cada resultado com o seu resultado financeiro para produzir um único número honesto. Um EV positivo significa que o jogo o favorece ao longo do tempo. Um EV negativo significa que o casino ganha, e nenhuma estratégia, sistema ou série de sorte altera essa realidade estrutural.

A Fórmula

Valor esperado	(P(ganhar) × Montante ganho) + (P(perder) × Montante perdido)	**= EV por aposta**

NOTA DO PROFISSIONAL:

Nota: o «montante perdido» é sempre introduzido como um número negativo. Se perder 1 €, este valor é introduzido na fórmula como -1.

Um exemplo prático

ESTUDO DE CASO — Um jogo simples
Apostou 1 €. Tem 25% de probabilidade de ganhar 4 €. Tem 75% de probabilidade de perder o seu 1 €.
EV = (0,25 × +4 €) + (0,75 × -1 €) = +1,00 € + (-0,75 €) = +0,25 € por jogada
▶ Este jogo tem um EV positivo de +0,25 € — algo raro no jogo real. A maioria dos jogos tem um EV negativo.

ESTUDO DE CASO — Roleta Europeia — Apostar no Vermelho
Apostas 10 € no vermelho. 18 dos 37 números são vermelhos. Se sair vermelho, ganhas 10 €. Caso contrário (19 números), perdes 10 €.
EV = (18/37 × +10 €) + (19/37 × -10 €) = +4,86 € + (-5,14 €) = -0,27 € por cada 10 € apostados
▶ Por cada 10 € apostados no vermelho, o jogador perde, em média, 0,27 €. Ao longo de 100 rodadas: -27 €.

Interpretar o EV com os clientes

Resultado do EV	O que significa	Exemplo do mundo real
EV positivo	O jogo favorece o jogador ao longo do tempo	Contagem de cartas no blackjack (muito raro e rigorosamente monitorizado)
EV zero (aposta justa)	Nenhuma das partes tem vantagem matemática	Um lançamento de moeda entre amigos com odds de 1 para 1
EV negativo	O jogo favorece a casa ao longo do tempo	Todos os jogos de casino padrão — sempre

COMO UTILIZAR ISTO NO COACHING

Não é preciso ensinar a fórmula. O que é preciso é a conclusão: em todos os jogos de casino convencionais, o valor esperado é negativo. A casa ganha sempre — não às vezes, não normalmente, mas estruturalmente e sempre a longo prazo. Sessões individuais podem resultar em ganhos. Sistemas, rituais ou «séries de vitórias» não alteram a matemática subjacente. Use o exemplo da roleta acima: peça ao cliente para calcular a perda por si próprio e, em seguida, pergunte: «Se jogasse 100 vezes por mês durante um ano, qual seria esse valor?» A resposta é aquilo que está a tentar impedir.

MENSAGEM CHAVE PARA O CLIENTE

«Eu tenho um sistema» não existe — não porque os sistemas não sejam inteligentes, mas porque o valor esperado do jogo é negativo, independentemente da ordem em que se aposta. A vantagem da casa está incorporada nas regras, não na estratégia.

V Vantagem da Casa

O lucro garantido a longo prazo do casino — incorporado em todos os jogos por definição

A vantagem da casa é a percentagem de cada aposta que o casino espera reter ao longo do tempo. Não é sorte, não é habilidade, não é o resultado de nenhuma sessão individual — é uma certeza matemática incorporada nas regras de cada jogo. Uma vantagem da casa de 2,7% significa que, por cada 100 € apostados, o casino espera reter 2,70 €. O jogador espera reter 97,30 €. Ao longo de milhares de apostas, esta vantagem torna o lucro do casino inevitável.

Vantagem da casa por jogo

Jogo	Vantagem da casa	Quanto isto custa em 1.000 € apostados
Blackjack (estratégia básica)	**0,28%**	2,80 € — a mais baixa do casino
Póquer Texas Hold'em	**2,19**	21,90 € — comissão cobrada em cada pote
Roleta Europeia (zero único)	**2,70**	27,00 € — por cada 1.000 € apostados
Slots	**2% a 15%**	20 € a 150 € — varia muito consoante a máquina
Roleta Americana (duplo zero)	**5,26%**	52,60 € — evite esta versão
Lotaria (típica)	**40% a 50%**	400 € a 500 € — as piores probabilidades de todas

Por que é que as vitórias não refutam isto

Os clientes citam frequentemente as suas vitórias como prova de que a vantagem da casa não se aplica a eles. Isto é um equívoco matemático. A vantagem da casa opera ao longo de milhares de apostas — entre todos os jogadores, em todas as sessões. Em qualquer sessão individual, um jogador pode ganhar. Ao longo do tempo, a vantagem garante a rentabilidade do casino em toda a sua operação. Um cliente que ganha na terça-feira não está a vencer a casa — está apenas a reter temporariamente dinheiro que a vantagem, estatisticamente, irá recuperar.

As estratégias de vantagem — contagem de cartas, apostas de arbitragem, exploração de estruturas de bónus — são as únicas formas matematicamente válidas de alterar a vantagem. Os casinos dedicam recursos significativos a identificar e excluir os jogadores que as tentam utilizar. Para a maioria dos clientes, são irrelevantes.

COMO UTILIZAR ISTO NO COACHING

A vantagem da casa é uma das ferramentas mais poderosas no seu conjunto de ferramentas de coaching — porque reformula toda a narrativa do jogo. A maioria dos clientes acredita que, com a estratégia certa, paciência suficiente ou habilidade suficiente, podem ganhar consistentemente. A vantagem da casa prova que isso é impossível no jogo padrão. Não está a dizer que lhes falta inteligência ou habilidade. Está a dizer que o jogo foi concebido de forma a que o jogo prolongado equivalha a perda. Isso não é um julgamento moral — é aritmética.

MENSAGEM-CHAVE PARA O CLIENTE

«Sei que posso ganhar se jogar de forma suficientemente inteligente.» A vantagem da casa significa que jogar de forma inteligente pode retardar as perdas — não as pode reverter. O casino não joga. Cobra uma comissão matemática em cada aposta feita.

Gestão do saldo

Um quadro de redução de danos para clientes que ainda não estão abstinentes

A gestão do saldo é a prática estruturada de decidir — antecipadamente, quando se está calmo — quanto se pode gastar no jogo, qual o valor das apostas e quando a sessão termina. Não torna o jogo financeiramente positivo. Torna, sim, os danos mensuráveis, limitados e mais difíceis de exceder por impulso. Para clientes em processo de redução (que ainda não pararam), é uma ferramenta prática de redução de danos.

NOTA DO PROFISSIONAL

A gestão do saldo não é um incentivo à continuação do jogo. É uma ponte para clientes que ainda não estão prontos ou não conseguem parar completamente. Utilize-a explicitamente na fase de Opções, enquadrada como um passo para um maior controlo — não como o destino final. Trabalhe sempre no sentido da abstinência ou do apoio formal, quando apropriado.

Os Cinco Componentes

Componente	O que envolve	Como utilizá-lo na sessão
Definir um orçamento	Chegar a acordo sobre um montante mensal fixo que o cliente pode gastar em jogos de azar sem afetar as despesas essenciais	Calculem-no em conjunto utilizando o resumo financeiro — que seja um valor real, não uma estimativa
Dividir o saldo	Divida o orçamento mensal em montantes semanais ou por sessão	Cheguem a acordo sobre a divisão antes do fim da sessão; anotem-na; considerem uma conta separada ou um envelope com dinheiro
Dimensão das apostas	Limite cada aposta individual a 1–2% do saldo da sessão	Para uma sessão de 50 €, isso equivale a 0,50–1,00 € por aposta — use isto para abrandar o ritmo
Limites de ganhos e perdas	Defina um limite de ganhos (por exemplo, +50 €) e um limite de perdas (por exemplo, -50 €) para cada sessão	Acorde previamente a regra: quando o limite for atingido, a sessão termina. Sem exceções.

Registo	Registe todas as sessões: data, montante de entrada, montante de saída, duração	Analise o registo em conjunto após cada sessão — os padrões tornam-se visíveis em poucas semanas

Um exemplo prático

ESTUDO DE CASO — Andrea — Jogador recreativo

O Andrea tem um orçamento mensal de 400 €. Divide-o em 4 sessões semanais de 100 € cada. Limita as apostas individuais a 2% do seu saldo de sessão (2 € por aposta). Define um limite de ganhos de +50 € e um limite de perdas de -50 € por sessão.

Perda máxima por sessão: 50 € Perda máxima por mês: 200 € (se atingir o limite em todas as sessões)
Exposição típica: 100-200 € por mês

▶ Ao pré-definir as regras, Andrea elimina as decisões durante a sessão — que é quando o impulso toma conta.

COMO APLICAR ISTO NO COACHING

O valor da gestão do saldo no coaching não é principalmente matemático — é comportamental. O pré-compromisso (decidir as regras antes que o estado emocional do jogo se instale) é uma das estratégias mais comprovadas para o controlo de impulsos. Quando pede a um cliente para acordar um limite de perdas, está a pedir-lhe que tome uma decisão racional antes que a atração irracional comece. Analisar o registo em conjunto torna os padrões visíveis: picos de gastos após o dia de pagamento, sessões mais longas após vitórias, apostas mais altas após perdas. Estes padrões são o seu material de coaching.

MENSAGEM CHAVE PARA O CLIENTE

«Vou jogar só até recuperar o que perdi» é a frase que a gestão do saldo existe para evitar. O limite de stop-loss é acordado previamente precisamente porque, no momento, ninguém consegue tomar essa decisão com clareza.

Resumo para o profissional

Não é preciso ser matemático para usar estas ferramentas. É preciso sentir-se suficientemente à vontade com os conceitos para os introduzir com calma, trabalhar com o cliente em vez de trabalhar para o cliente, e usar os resultados como um espelho — não como um veredicto.

Os momentos mais marcantes no coaching financeiro raramente resultam de análises complexas. Resultam de um cliente fazer uma simples multiplicação e perceber, pela primeira vez, quanto lhe custou realmente o seu jogo. Ou de compreender que a máquina não está «quase» a dar-lhe um ganho — foi concebida para parecer que sim. Ou de perceber que nenhum sistema consegue superar um valor esperado negativo, porque as regras do jogo tornam isso matematicamente impossível.

Estas não são conversas sobre matemática. São conversas sobre a realidade — e estas ferramentas ajudam o seu cliente a vê-la claramente, talvez pela primeira vez.

Use a matemática para:	• Tornar os custos visíveis — multiplicar pequenas apostas em totais honestos • Desafiar ilusões — mostrar a probabilidade real, não a probabilidade sentida • Fechar o ciclo do sistema — provar que o valor esperado negativo não pode ser superado por estratégia • Medir o progresso — acompanhar a redução da dívida e o crescimento das poupanças em percentagens • Comprometa-se antecipadamente com limites — use regras de banca para evitar decisões durante a sessão

Os números estão do seu lado. Mais importante ainda, estão do lado do cliente — assim que este os conseguir ver.

Avaliação e Ferramentas

G
OBJETIVO

Matriz de classificação de objetivos

Priorize o que deve ser trabalhado primeiro — urgência vs. importância

Cliente:	Data:	Sessão n.º

COMO UTILIZAR
Peça ao cliente para escrever até 6 objetivos financeiros que deseja abordar. Juntos, classifiquem cada um em termos de urgência (com que rapidez é necessária agir?) e importância (em que medida isto irá alterar a minha situação?). Os objetivos no quadrante superior direito são a prioridade para este ciclo de coaching.

#	Objetivo (escreva com as suas próprias palavras)	Urgência 1–5	Importância 1–5	Pontuação (U+I)
1		___	___	___
2		___	___	___
3		___	___	___
4		___	___	___
5		___	___	___
6		___	___	___

	BAIXA URGÊNCIA	ALTA URGÊNCIA
ALTA IMPORTÂNCIA	**Agendar** Importante, mas não urgente. Planeie o próximo ciclo de coaching.	**★ COMEÇA AQUI** Alta urgência + alta importância. Este é o seu objetivo principal.
BAIXA IMPORTÂNCIA	**Revisar mais tarde** Baixa urgência e baixa importância. Não priorize agora.	**Delegue ou simplifique** Urgente, mas de menor importância. Trate rapidamente e depois siga em frente.

Objetivo principal selecionado para este ciclo:
_____

G
OBJETIVO

Cartão de âncora de motivação

Ligue a meta ao que mais importa — valores, pessoas, o seu eu futuro

Cliente:	Data:	Sessão n.º

COMO UTILIZAR
Quando a motivação diminui, o objetivo torna-se abstrato. Este cartão torna o «porquê» concreto. Preencha-o com o cliente na fase de Objetivo. Volte a consultá-lo em cada verificação da fase de Vontade quando a pontuação de compromisso cair abaixo de 7.

O Objetivo

_____
_____

O Porquê — Nas suas próprias palavras

Por que é que este objetivo é importante para si pessoalmente?

_____
_____
_____

Valores que este objetivo protege

Assinale todas as opções aplicáveis:

☐ Segurança familiar	☐ Liberdade financeira	☐ Autoestima	☐ Confiança
☐ Saúde	☐ Estabilidade	☐ Honestidade	☐ Planos para o futuro

Outro valor:_____

As pessoas

Quem beneficia mais se eu conseguir isto?

_____
_____
_____

Quem é mais afetado se eu não o fizer?

_____
_____
_____

A Declaração de Compromisso

Estou a trabalhar para atingir este objetivo porque:

_____
_____

Pontuação de compromisso hoje (1–10): _____

G
OBJETIVO

Modelo para definição de objetivos da sessão

Comece cada sessão de coaching com clareza e intenção

Cliente: _____	Data:_____	Sessão n.º _____

COMO UTILIZAR
Preencha isto no início de cada sessão — antes de qualquer conteúdo. Demora 3 a 5 minutos e treina o cliente a pensar na estrutura GROW para todos os desafios que enfrenta na vida, não apenas no coaching.

1 — O que pretende alcançar nesta sessão?
Seja específico. Não diga «falar sobre dinheiro» — que resultado pretende alcançar?
_____
_____

2 — Em que ponto se encontra neste momento?
Uma rápida avaliação da situação — o que aconteceu desde a última sessão?
_____
_____
_____

3 — Que opções ou ideias tem?
O que poderia fazer? O que já funcionou no passado?
_____
_____
_____

4 — O que vai fazer antes da próxima sessão?
Uma ou duas ações concretas. Especificadas. Com uma data.

Ação	Até quando	Concluído ☐
_____	_____	☐
_____	_____	☐

O foco da sessão está relacionado com o objetivo a longo prazo: _____	Compromisso com a ação (1–10): _____

R
REALIDADE

Formulário de balanço financeiro

Um mapa completo de rendimentos, despesas, dívidas e crédito — o ponto de partida para qualquer plano de recuperação

Cliente:_____	Data:_____	Sessão n.º_____

COMO UTILIZAR
Preencha isto em conjunto durante a sessão — não envie para casa para ser preenchido sozinho. Utilize linguagem neutra ao longo de todo o formulário. O objetivo é a visibilidade, não o julgamento. Este formulário alimenta diretamente a Demonstração de Fluxos de Caixa, a Demonstração de Resultados e o Balanço.

1 — Rendimentos

Fonte	Montante Líquido	Frequência	Estável? S/N
Salário / remuneração	€ _____	_____	__ / __
Benefícios / apoio social	€ _____	_____	__ / __
Trabalho independente / rendimentos adicionais	€ _____	_____	__ / __
Rendimentos de arrendamento	€ _____	_____	__ / __
Outros	€ _____	_____	__ / __
RENDIMENTO LÍQUIDO TOTAL	**€ _____**		

2 — Despesas mensais

Despesa	Tipo	Montante mensal
Renda / hipoteca	**Fixa**	€ _____
Serviços públicos (eletricidade, gás, água)	**Fixo**	€ _____
Seguro	**Fixo**	€ _____
Alimentação / compras	Variável	€ _____
Transportes	Variável	€ _____
Telefone / Internet	Variável	€ _____
Creche / escola	Variável	€ _____
Cuidados de saúde	Variável	€ _____
Jogos de azar	Variável	€ _____
Outra variável	Variável	€ _____
Irregular (anual ÷ 12)	Irregular	€ _____

TOTAL DE DESPESAS	€ _____

EXCEDENTE / DÉFICE MENSAL = Receitas – Despesas	€ _____

3 — Dívidas (Resumo)

Credor	Total em dívida	Pagamento mensal	Taxa de juro
_____	€ ____	€ ____	___%
_____	€ ____	€ ____	___%
_____	€ ____	€ ____	___%

4 — Linhas de crédito ativas
Cartão de crédito / descoberto
_____
_____

Limite: € _____ | Saldo atual: € _____ | Disponível: € _____

5 — Empréstimos informais
De familiares ou amigos
_____
_____

Montante: € _____ | Acordo de reembolso: S / N

R REALIDADE	**Calculadora do Impacto do Jogo** Transforme os gastos com jogos de azar em valores reais — e compare-os com a vida real

Cliente:_____	**Data:**_____	**Sessão n.º**_____

COMO UTILIZAR
Peça ao cliente para estimar os montantes — não são necessários valores exatos. Deixe que o cliente faça os cálculos por si próprio. O momento da tomada de consciência é mais impactante quando o cliente descobre o número. Em seguida, compare-o com os pontos de referência abaixo.

Passo 1 — Estimar os gastos com jogos de azar

Período	Gasto típico por sessão	Sessões por período	Total
Por semana	€ _____	_____	€ _____
Por mês	€ _____	_____	€ _____
Por ano (x12)	€ _____	_____	**€ _____**
Últimos 3 anos (x36)	€ _____	_____	**€ _____**

Passo 2 — O que é que esse dinheiro poderia ter coberto?

Preencha o total anual da Etapa 1 e, em seguida, calcule a quantos meses de cada item isso corresponde:

O meu total anual de jogo:	**€ _____**

Ponto de referência	O meu custo mensal	Meses cobertos pelas despesas com jogos de azar
Renda / hipoteca	€ _____	_____ meses
Alimentação da família	€ _____	_____ meses
Educação/atividades das crianças	€ _____	_____ meses
Meta do fundo de emergência	€ _____	_____ meses
Reembolso da dívida	€ _____	_____ meses
Poupanças / investimentos	€ _____	_____ meses

Passo 3 — Ganhos vs. Gastos

Total gasto em jogos de azar (mesmo período que acima): € _____	**Total recebido em ganhos:** € _____

PERDA LÍQUIDA = Total gasto – Total ganho = € _____

R
REALIDADE

Mapa geral das dívidas

Todas as dívidas num só lugar — montantes, taxas, pagamentos e prioridade

Cliente: _____	Data: _____	Sessão n.º _____

COMO UTILIZAR
Enumere todas as dívidas — formais e informais. Priorize por taxa de juro para o método da avalanche, ou pelo montante do saldo para o método da bola de neve. Utilize a coluna Prioridade para decidir quais as dívidas a liquidar primeiro. Transfira para o Planeador de Reembolso de Dívidas na fase do Testamento.

Credor / Origem	Tipo	Total em dívida	% de juros	Pagamento mínimo	Data de vencimento	Prioridade
_____ _____ _____	_____ _____ _____	€ ____	___%	€ ____	_____	___
_____ _____ _____	_____ _____ _____	€ ____	___%	€ ____	_____	___
_____ _____ _____	_____ _____ _____	€ ____	___%	€ ____	_____	___
_____ _____ _____	_____ _____ _____	€ ____	___%	€ ____	_____	___
_____ _____ _____	_____ _____ _____	€ ____	___%	€ ____	_____	___
_____ _____ _____	_____ _____ _____	€ ____	___%	€ ____	_____	___
_____ _____ _____	_____ _____ _____	€ ____	___%	€ ____	_____	___
TOTAL	**€ _____**	—	**€ _____**	—	—	

Tipos de dívida a utilizar:
Empréstimo bancário | Cartão de crédito | Descoberto bancário | Empréstimo a curto prazo | Família / amigos | Despesas médicas | Impostos | Outros

Total disponível para o pagamento da dívida / mês:
€ _____

Notas do profissional sobre o nível de risco da dívida: _____
_____

R
REALIDADE

Mapa de Impacto do Jogo

Compreenda a função emocional do jogo — e acompanhe as despesas em relação ao retorno ao longo do tempo

Cliente: _____	**Data:** _____	**Sessão n.º** _____

COMO UTILIZAR:
Este mapa tem duas partes. A Parte A explora por que razão o cliente joga — que necessidade satisfaz. A Parte B acompanha os gastos reais em comparação com os ganhos ao longo do tempo. Juntas, respondem: o que é que o jogo me traz e quanto me está a custar? Isto reestrutura o jogo, passando de um hábito para um padrão financeiro-emocional.

Parte A — A Função Emocional

Assinale os sentimentos ou situações que estão presentes quando sente a vontade mais forte de jogar:

☐ Tédio / vazio	☐ ⚠ Stress / ansiedade	☐ Após uma discussão ou conflito	☐ Quando me sinto esperançoso
☐ Para fugir dos problemas	☐ Quando estou sozinho	☐ Depois do dia de pagamento	☐ Após uma perda anterior
☐ Para ter contacto social	☐ Para sentir emoção	☐ Para gerar rendimentos	☐ Outro:

O que é que o jogo lhe proporciona que mais nada lhe proporciona?	**Como se sente imediatamente após uma sessão?**
_____	_____

Parte B — Registo de Gastos vs. Retornos

Registe a atividade de jogo dos últimos 6 meses. Faça uma estimativa caso os valores exatos não estejam disponíveis.

Mês	Montante gasto	Montante ganho	Líquido (Ganhos – Gastos)	Horas jogadas	Estado emocional após
_____	€ _____	€ _____	€ _____	_____	_____
_____	€ _____	€ _____	€ _____	_____	_____
_____	€ _____	€ _____	€ _____	_____	_____
_____	€ _____	€ _____	€ _____	_____	_____
_____	€ _____	€ _____	€ _____	_____	_____
_____	€ _____	€ _____	€ _____	_____	_____
TOTAL DE 6 MESES	**€ _____**	**€ _____**	**€ _____**	**_____**	—

Padrão que observo nestes números: _____
_____

R
REALIDADE

Localizador de Fases de Saúde Financeira

Identifique em que ponto da sequência de recuperação o cliente se encontra — e o que se segue

Cliente:	**Data:**	**Sessão n.º**

COMO UTILIZAR
Percorram cada fase em conjunto. O cliente marca o seu estado atual. A primeira fase que NÃO estiver totalmente alcançada é o foco atual. Não avance. Cada fase deve estar estabilizada antes de se passar para a seguinte.

1	**RENDIMENTOS** Tem um rendimento estável e regular?	**Situação:** ☐ Alcançado ☐ Parcial ☐ Ainda não

☐ Tenho pelo menos uma fonte de rendimento fiável
☐ A minha renda cobre as minhas despesas essenciais
☐ A minha renda chega em intervalos previsíveis

2	**DESPESAS COBERTAS** Todas as despesas essenciais mensais são pagas de forma consistente?	**Estado:** ☐ Alcançado ☐ Parcial ☐ Ainda não

☐ A renda/hipoteca é paga pontualmente todos os meses
☐ As despesas com serviços públicos, alimentação e transportes estão cobertas
☐ Nenhuma conta essencial está em atraso ou em incumprimento

3	**FUNDO DE EMERGÊNCIA** Tem uma rede de segurança para despesas inesperadas?	**Estado:** ☐ Alcançado ☐ Parcial ☐ Ainda não

☐ Tenho pelo menos 500–1 000 € reservados para emergências
☐ Este dinheiro está separado das despesas diárias
☐ Não precisei de o utilizar nos últimos 3 meses

4	**PROTEÇÃO CONTRA A PERDA DE EMPREGO** Conseguiria sobreviver financeiramente se perdesse o seu rendimento?	**Estado:** ☐ Alcançado ☐ Parcial ☐ Ainda não

☐ Tenho 3–6 meses de despesas numa conta separada
☐ Estou a trabalhar ativamente para atingir este objetivo, caso ainda não o tenha alcançado
☐ Já considerei fontes de rendimento alternativas

5	**DÍVIDAS LIQUIDADAS** As suas dívidas estão sob controlo e a diminuir?	**Estado:** ☐ Alcançado ☐ Parcial ☐ Ainda não

☐ Tenho um plano por escrito para saldar todas as dívidas
☐ Estou a efetuar pagamentos regulares e não estou a contrair novas dívidas
☐ Conheço o montante total da minha dívida e a data prevista para o seu pagamento

6	**INVESTIMENTOS** Tem ativos geradores de rendimento?	**Estado:** ☐ Alcançado ☐ Parcial ☐ Ainda não

☐ Estou a contribuir para poupanças, pensões ou investimentos
☐ Tenho ativos que valorizam ou geram rendimentos
☐ A segurança financeira já não depende apenas do rendimento

★ **Fase de foco atual #_____ — _____**	**Próximo marco:**

O
OPÇÕES

Planeador de Limites Financeiros

Defina um orçamento para jogos de azar, um protocolo para o dia de pagamento e uma estrutura de contas de proteção

Cliente:	Data:	Sessão n.º

COMO UTILIZAR
Utilizar na fase de Opções, quando o cliente está a reduzir, mas ainda não está abstinente. Todos os limites são acordados com o cliente — não são atribuídos pelo profissional. O protocolo de dia de pagamento é a secção mais crítica: os primeiros 30 minutos após a entrada do rendimento constituem o período de maior risco.

1 — Orçamento mensal para jogos de azar

Rendimento líquido mensal	Total de despesas essenciais	Rendimento disponível restante
€ _____	€ _____	€ _____

Máximo que estou disposto a gastar em jogos de azar por mês:	Limite por sessão:
€ _____	€ _____

2 — Protocolo do Dia de Pagamento

Defina exatamente o que acontece no momento em que o rendimento chega. As decisões tomadas antecipadamente protegem contra comportamentos impulsivos durante o período de alto risco.

Ação	Montante	Concluído ☐
Transferência para a conta do aluguer/hipoteca	€ _____	☐
Transferência para a conta de reembolso de dívidas	€ _____	☐
Transferência para fundo de emergência	€ _____	☐
Transferência para poupança	€ _____	☐
Resto disponível para despesas variáveis	€ _____	☐

3 — Estrutura da conta

Conta	Finalidade	Acesso por cartão?
Conta de despesas essenciais		☐ Sim ☐ Não
Conta de reembolso de dívidas		☐ Sim ☐ Não
Conta de fundo de emergência		☐ Sim ☐ Não

Verba para jogos de azar (apenas em dinheiro)		☒ Sem cartão — apenas dinheiro

O OPÇÕES	**Escala de Prioridade de Despesas** Classifique todas as despesas por importância financeira — o essencial primeiro, o jogo por último

Cliente:	Data:	Sessão n.º

COMO UTILIZAR
Analise as despesas atuais do cliente a partir do Resumo Financeiro. Classifique cada uma no nível apropriado. O cliente decide — o profissional não atribui. Os itens do Nível 1 são sempre financiados em primeiro lugar. Qualquer coisa abaixo do Nível 3 só é financiada se os Níveis 1–3 estiverem totalmente cobertos.

NÍVEL 1	**Não negociável — financiar primeiro, sempre** Habitação, alimentação, serviços públicos, transporte para o trabalho, cuidados de saúde essenciais, pagamentos mínimos de dívidas	
As minhas despesas neste nível: _____		**Total mensal:** € _____
NÍVEL 2	**Importante — fundos após o Nível 1** Reembolso de dívidas acima do mínimo, contribuições para o fundo de emergência, necessidades dos filhos, seguros	
As minhas despesas neste nível: _____		**Total mensal:** € _____
NÍVEL 3	**Útil — fundo após os Níveis 1–2** Poupanças e investimentos, educação, manutenção da casa, desenvolvimento pessoal	
As minhas despesas neste nível: _____		**Total mensal:** € _____
NÍVEL 4	**Discrecional — apenas se sobrar algum excedente** Entretenimento, refeições fora de casa, assinaturas não essenciais, lazer	
As minhas despesas neste nível: _____		**Total mensal:** € _____
NÍVEL 5	**Jogos de azar — apenas a partir da verba acordada, após todas as despesas acima estarem cobertas** Máximo: € _____ / mês | Apenas dinheiro | Conta separada	
As minhas despesas neste nível: _____		**Total mensal:** € _____

RENDIMENTO TOTAL	TOTAL DOS NÍVEIS 1–3	TOTAL DOS NÍVEIS 4–5	SALDO
€ _____	€ _____	€ _____	€ _____

O
OPÇÕES

Seletor de estratégia de dívida

Escolha o método de reembolso adequado — avalanche ou bola de neve — para este cliente

Cliente:	Data:	Sessão n.º

COMO UTILIZAR
Apresente ambos os métodos. Pergunte qual deles lhe parece mais adequado. A escolha matematicamente ideal é a avalanche. A escolha psicologicamente ideal depende do cliente. Um cliente que precise de vitórias rápidas para manter a motivação deve usar a bola de neve. Um cliente com dívidas com juros muito altos deve usar a avalanche.

MÉTODO AVALANCHE	MÉTODO BOLA DE NEVE
Pague primeiro a dívida com juros mais altos. Pague o mínimo em todas as outras. Direcione todo o dinheiro extra para a dívida com a taxa mais elevada até que esta seja liquidada. Depois, passe para a seguinte. ✓ **Poupa mais dinheiro no total** ✓ **Reduz o total de juros pagos** ⚠ Os primeiros resultados podem demorar mais tempo a aparecer	**Pague primeiro o saldo mais baixo.** Pague o mínimo em todas as outras. Direcione todo o dinheiro extra para a dívida mais pequena até que esta seja liquidada. Depois, passe para a seguinte. ✓ **Resultados rápidos no início criam impulso** ✓ **Reduz o número de credores mais rapidamente** ⚠ Pode custar mais em juros no total
Ideal para: clientes motivados por poupanças a longo prazo e que conseguem tolerar um progresso inicial lento	Ideal para: clientes que precisam de um impulso visível ou que se sentem sobrecarregados com o montante total das dívidas

Decisão do cliente

Eu escolho:
☐ Avalanche (juros mais altos primeiro) ☐ Bola de neve (saldo mais baixo primeiro)
Porque:
_____
_____

A minha ordem de dívidas (transferência do Mapa de Visão Geral das Dívidas)

Ordem	Credor	Motivo desta posição	Data prevista para liquidação
1	_____	_____	_____
2	_____	_____	_____

Montante mensal adicional disponível para reembolso antecipado: € _____

O OPÇÕES	**Estrutura de gestão de fundos** Uma estrutura de redução de danos para clientes em processo de redução — ainda não abstinentes

Cliente:	**Data:**	**Sessão n.º**

NOTA CLÍNICA
Este instrumento destina-se a clientes em processo ativo de redução de danos — não de abstinência. Utilize-o explicitamente como uma ponte, não como um destino. Enquadre-o claramente: «Isto não é uma autorização para jogar. Trata-se de uma estrutura para conter os danos enquanto trabalhamos no sentido de um maior controlo.» Trabalhe sempre no sentido da abstinência ou do apoio formal, quando apropriado.

1 — Acordo de Orçamento Mensal	
Orçamento mensal total para o jogo (acordado): **€ _____**	**Número de sessões planeadas:** **_____ sessões**
Orçamento por sessão = Total ÷ Sessões: **€ _____**	**Limite do valor da aposta por aposta (máx. 2%):** **€ _____**

2 — Regras da sessão (acordadas antes de jogar)	
Vou parar quando perder: € _____ (limite de stop-loss)	**Vou parar quando ganhar:** € _____ (limite de stop-win)
Duração máxima da sessão: _____ horas	**Método de jogo (apenas dinheiro / sem cartão):** ☐ Apenas dinheiro ☐ Cartão pré-carregado

3 — Registo da sessão (preencher após cada sessão)

Data	Orçamento	Gastado	Ganhos	Regra de paragem cumprida?	Estado emocional
_____	€ ____	€ ____	€ ____	☐ Sim ☐ Não	_____ _____
_____	€ ____	€ ____	€ ____	☐ Sim ☐ Não	_____ _____
_____	€ ____	€ ____	€ ____	☐ Sim ☐ Não	_____ _____
_____	€ ____	€ ____	€ ____	☐ Sim ☐ Não	_____ _____

Padrão que noto:
_____
_____

T
V

Plano de ação + Estrutura de responsabilização

Comprometa-se com passos específicos — e, em seguida, crie a estrutura que torne possível o cumprimento

Cliente:	Data:	Sessão n.º

COMO UTILIZAR
Conclua o plano de ação antes de encerrar a sessão. A primeira ação deve ser identificada, datada e atribuída ao cliente antes de este sair. Em seguida, crie a estrutura de responsabilização — um plano sem um mecanismo de acompanhamento tem uma taxa de conclusão muito mais baixa.

Parte A — Plano de Ação

Objetivo que este plano apoia:	Data prevista:
_____	_____

#	Medida	Até quando	Apoio necessário	✓
1				☐
2				☐
3				☐
4				☐
5				☐

Compromisso com este plano (1–10): ____	Se for inferior a 7 — o que o impede? _____

Parte B — Estrutura de responsabilização

Parceiro de responsabilização (nome):	Relação:
_____	_____
_____	_____
O que lhes vou relatar: _____	O que devem fazer se eu não fizer o check-in: _____

Data da próxima sessão de coaching: _____	O que terei feito até lá: _____

V
WILL

Planeador de Reembolso de Dívidas + Painel de Progresso

Um plano concreto por credor com datas-limite — e um acompanhamento mensal do progresso

Cliente:	Data:	Sessão n.º__

COMO UTILIZAR
Transfira a ordem de dívidas do Seletor de Estratégia de Dívida. Calcule as datas-alvo de liquidação com base no excedente mensal disponível. A secção do Painel de Progresso é preenchida em cada revisão de sessão — ver o saldo a diminuir cria uma motivação genuína.

Parte A — Plano de Reembolso da Dívida

Excedente mensal disponível para o pagamento da dívida: € _____

Prioridade	Credor	Saldo	Taxa	Pagamento mínimo	Pagamento extra	Total / mês	Data prevista
1	_____ _____	€ ____	___%	€ ____	€ ____	€ ____	_____
2	_____ _____	€ ____	___%	€ ____	€ ____	€ ____	_____
3	_____ _____	€ ____	___%	€ ____	€ ____	€ ____	_____
4	_____ _____	€ ____	___%	€ ____	€ ____	€ ____	_____
5	_____ _____	€ ____	___%	€ ____	€ ____	€ ____	_____

Parte B — Painel de progresso mensal

Atualize em cada sessão. Comemore cada redução — o progresso financeiro, por menor que seja, é um progresso na recuperação.

T
WILL

Grelha de Antecipação de Obstáculos

Identifique antecipadamente os contratempos mais prováveis — e chegue a um acordo prévio sobre como reagir

Cliente:	Data:	Sessão n.º __

COMO UTILIZAR
Preencha antes de encerrar cada sessão da fase Will. O pré-compromisso (decidir a resposta antes que o gatilho aconteça) é uma das estratégias mais comprovadas para a mudança de comportamento. O cliente preenche a coluna da direita — o profissional faz perguntas, não dá respostas prontas.

Obstáculos pré-definidos (revisar e personalizar)

Obstáculo	Por que é que acontece	A minha resposta pré-acordada
Impulso do dia de pagamento	A chegada do rendimento desencadeia o impulso — janela de maior risco	_____
Após uma perda significativa	Instinto de recuperar a perda: «Tenho de recuperar o que perdi»	_____
Após um ganho significativo	Falsa confiança: «Posso dar-me ao luxo de jogar mais»	_____
Um acontecimento de vida stressante	O jogo como forma de regulação emocional ressurge	_____
Emergência financeira	O jogo parece uma solução rápida	_____
Tédio ou solidão	O tempo ocioso e o isolamento social como fatores desencadeantes	_____
Discussão com a família	O conflito aumenta a vontade de fugir	_____
Acesso a sites/locais de jogo	Estímulos ambientais desencadeiam o ciclo do hábito	_____

Obstáculos identificados pelo cliente (adicione os seus próprios)

Obstáculo	A minha resposta previamente acordada

Protocolo de crise — Se eu estiver prestes a jogar fora do meu plano

Passo 1	**FAÇA UMA PAUSA. Não faça nada durante 30 minutos. Defina um temporizador agora.**

Passo 2	**Ligar ou enviar uma mensagem ao meu parceiro de responsabilização:** Nome: _____ | Contacto: _____
Passo 3	**Faça esta atividade em vez disso (pré-acordado):** _____

V
WILL

Kit de Ferramentas de Auto-Restrição

Crie barreiras práticas entre o cliente e o jogo — acordadas, não impostas

Cliente:	**Data:**	**Sessão n.º**

COMO UTILIZAR
Cada restrição reduz a oportunidade de acesso. O cliente assinala o que está disposto a implementar e regista a ação específica e a data. As restrições funcionam melhor em camadas — nenhuma ferramenta é suficiente por si só. Rever em cada sessão: o que está ativo, o que está a ser contornado.

1 — Restrições financeiras

Restrição	Disposto a implementar?	Ação específica e data
Separar as despesas essenciais numa conta dedicada	☐ Sim ☐ Ainda não	_____
Retirar o cartão de débito associado à conta principal da carteira	☐ Sim ☐ Ainda não	_____
Mudar a conta de jogo para apenas dinheiro / cartão pré-pago	☐ Sim ☐ Ainda não	_____
Definir limite de gastos diário/semanal na aplicação bancária	☐ Sim ☐ Ainda não	_____
Conceder a uma pessoa de confiança acesso para visualizar os extratos bancários	☐ Sim ☐ Ainda não	_____

2 — Restrições digitais

Restrição	Disposto a implementar?	Ação específica e data
Instalar o Gamban ou um bloqueador de jogos de azar equivalente em todos os dispositivos – comprar um telemóvel antigo sem acesso à Internet	☐ Sim ☐ Ainda não	_____
Apagar todas as aplicações de jogos de azar do telemóvel e do tablet	☐ Sim ☐ Ainda não	_____
Cancelar a subscrição de todos os e-mails e promoções de sites de jogos de azar	☐ Sim ☐ Ainda não	_____
Bloquear sites de jogos de azar no router doméstico / controlos parentais	☐ Sim ☐ Ainda não	_____

Remover os dados de pagamento guardados de todos os sites de jogos de azar	☐ Sim ☐ Ainda não	_____

3 — Programas de autoexclusão

A autoexclusão é uma das ferramentas de restrição mais eficazes disponíveis. Ajude o cliente a registar-se antes do fim da sessão, caso este esteja disposto a fazê-lo.

Programa	Abrange	Estado	Data de registo
Esquema nacional de autoexclusão	_____	☐ Ativo ☐ Pendente	_____
Exclusão de operadores de jogos de azar online	_____	☐ Ativo ☐ Pendente	_____
Autoexclusão do casino / local	_____	☐ Ativo ☐ Pendente	_____
Exclusão de operadores de apostas desportivas	_____	☐ Ativo ☐ Pendente	_____
Personalizado (especificar):	_____	☐ Ativo ☐ Pendente	_____

Restrições ativas hoje: **_____ de _____**	**Próxima restrição a ativar (se ainda não estiverem todas concluídas):** _____

V
WILL

Modelo de registo de sessão

Reflexão semanal — o que aconteceu, o que mudou, como está a evoluir o padrão

Cliente:	Data:	Sessão n.º

COMO UTILIZAR
O cliente preenche isto entre as sessões e traz-o para a próxima. Revisem-no juntos no início — substitui a pergunta «como foi a sua semana?» por dados estruturados e honestos. Os padrões tornam-se visíveis dentro de 3 a 4 semanas. O registo é um espelho, não um boletim de notas.

Semana 1

Intervalo de datas: _____	Avaliação geral da semana (1–10): _____	Sessões de jogo esta semana: _____	Total gasto em jogos de azar: € _____

Ações que concluí do meu plano:	Ações que não concluí:
_____	_____

O que desencadeou qualquer vontade de jogar esta semana?	O que fiz em vez disso (ou o que me ajudou)?
_____	_____

Uma coisa que quero levar para a minha próxima sessão:
_____

Revisão mensal do padrão — Concluída com o terapeuta

Mês:	Sessões de jogo	Total gasto	Ações concluídas	Pontuação média semanal	Padrão-chave observado
_____	_____	€ ____	___ / ___	_____	_____
_____	_____	€ ____	___ / ___	_____	_____
_____	_____	€ ____	___ / ___	_____	_____

A mudança mais importante que fiz este mês:
_____

★ AVALIAÇÃO	**Avaliação de comportamentos de risco financeiro** Ferramenta de autorreflexão sobre hábitos financeiros relacionados com o jogo	
Cliente:	**Data:**	**Sessão n.º**

COMO UTILIZAR
Utilize no início da fase da Realidade. Apresente-o como um exercício de autoconsciência, não como um teste. Leia cada item em voz alta em conjunto, em vez de o entregar em silêncio. Após a conclusão, não se apresse a pontuar. Em vez disso, pergunte: «Qual destes o surpreendeu?» ou «Qual foi o mais difícil de marcar?» A resposta emocional ao formulário é tão valiosa do ponto de vista clínico quanto a própria pontuação. Use o conjunto de itens de alto risco — e não apenas o total — para orientar a conversa: tentar recuperar perdas + pedir empréstimos + sigilo é um quadro clínico diferente do jogo por stress + conflito familiar isoladamente.

✓ **Comportamentos financeiros de baixo risco** Indicadores de hábitos de jogo controlados e recreativos	
☐	Jogo por diversão e não por ganho financeiro.
☐	Estabeleço um limite de gastos claro antes de jogar e paro quando o atinjo.
☐	Paro de jogar após uma derrota, sem tentar recuperar o dinheiro.
☐	Só jogo com o dinheiro que sobra depois de cobrir todas as despesas essenciais mensais.
☐	Dou prioridade à poupança e ao investimento em vez de jogar com o rendimento disponível.
☐	O jogo faz parte do meu orçamento de lazer e não o excedo.
☐	Não peço dinheiro emprestado nem uso crédito para financiar atividades de jogo.
☐	Mantenho as despesas com o jogo separadas dos fundos domésticos ou comuns.
☐	Controlo as despesas com jogos de azar para garantir que permanecem dentro dos limites.
☐	Faço pausas regulares no jogo para proteger outras áreas da minha vida.
☐	Compreendo que, a longo prazo, o jogo leva a perdas e evito tentar «recuperar o que perdi».
☐	Não jogo para lidar com o stress, a ansiedade ou problemas emocionais.
☐	Mantenho uma comunicação aberta com a família ou com os membros do meu agregado familiar sobre o jogo.

⚠ **Comportamentos financeiros de alto risco** Indicadores de vulnerabilidade financeira e potencial perturbação do jogo	
☐	Jogo principalmente para ganhar dinheiro.
☐	Gasto mais dinheiro em jogos de azar do que planeava.
☐	Jogo para recuperar perdas anteriores («tentar recuperar as perdas»).
☐	Jogo para resolver problemas financeiros ou preocupações com dinheiro.

☐	Acredito que acabarei por ganhar, apesar das perdas repetidas.
☐	Jogo para reduzir o stress ou fugir dos problemas.
☐	Planeio férias ou passeios em função das oportunidades de jogo.
☐	Peço dinheiro emprestado para financiar atividades de jogo.
☐	Já discuti com membros da minha família sobre a gestão do dinheiro.
☐	Utilizo fundos familiares ou comuns para despesas relacionadas com o jogo.
☐	Apostar dinheiro destinado a despesas essenciais (renda, compras, contas).
☐	Minimizo ou nego o impacto do jogo nos outros.
☐	Faltou ao trabalho ou à escola por causa do jogo.

Pontuação	
✓ **Comportamentos de baixo risco assinalados:**	_____ / 13
⚠ **Comportamentos de alto risco assinalados:**	_____ / 13

Interpretação		
Pontuação de alto risco	**Fase**	**Próximo passo recomendado**
0 – 3	**Alerta precoce**	Psicoeducação e reforço de comportamentos de proteção.
4 – 6	**Risco moderado**	Panorama financeiro + reestruturação do orçamento + ferramentas de limite.
7 – 9	**Alta vulnerabilidade**	Estabilização imediata. Análise da dívida. Planeamento de crise.
10 – 13	**Perda de controlo**	Intervenção urgente. Rede de apoio total. Encaminhamento fortemente recomendado.

★ FASE TRANSITÓRIA

Identificar um sistema de apoio

O meu perfil de risco — Quem me pode ajudar a gerir o dinheiro e a manter-me no caminho certo

Cliente:	Data:	Sessão n.º

COMO UTILIZAR
A recuperação financeira raramente é alcançada sozinho. Uma rede de apoio de confiança aumenta a responsabilidade, reduz o secretismo e reforça a prevenção de recaídas. Esta ficha de trabalho ajuda a esclarecer quem é essa pessoa e qual é o seu papel, em termos concretos.

Quem poderia ser a sua pessoa de apoio?

☐ O meu marido, a minha mulher ou o meu parceiro
☐ Um membro da família
☐ Um amigo próximo
☐ Um conselheiro espiritual
☐ Outra pessoa que se preocupa comigo (especifique): _____

O que a minha pessoa de apoio pode fazer para ajudar

Área	Exemplos	O que isto significa para mim, especificamente
Responsabilidade	Verificar regularmente as decisões financeiras. Ajudar a controlar as despesas e o orçamento.	_____ _____
Encorajamento	Apoio emocional em momentos difíceis. Motivação para atingir objetivos financeiros.	_____
Ajuda prática	Ajuda na elaboração de um orçamento ou plano financeiro. Identificação de despesas desnecessárias.	_____
Proteção	Controlar o acesso ao dinheiro. Incentivar a utilização de ferramentas ou aplicações financeiras.	_____
Orientação sobre recursos	Entre em contacto com profissionais. Ajude a encontrar recursos de literacia financeira.	_____ _____

Reflexão

Sinto-me à vontade para pedir ajuda a esta pessoa?
_____

Que qualidades específicas fazem com que ela seja a pessoa certa para esta função? _____
Que passos posso dar para iniciar a conversa com ela? _____

★ **FASE TRANSITÓRIA**

Como me sinto em relação ao meu dinheiro?

Explorar a minha relação com o dinheiro — passado, presente e futuro

Cliente:	**Data:**	**Sessão n.º**

COMO UTILIZAR
Esta ficha de trabalho ajuda a explorar a relação emocional com o dinheiro e como esta pode ter mudado ao longo do tempo, especialmente no que diz respeito ao jogo. Compreender as crenças e os sentimentos em relação ao dinheiro é essencial para construir hábitos financeiros mais saudáveis e prevenir recaídas.

Reflita sobre cada pergunta — Escreva a sua resposta	
1	**Para mim, dinheiro significa:** Pense no que o dinheiro representa para si — segurança, liberdade, stress, oportunidade ou outra coisa qualquer. _____ _____ _____
2	**Antes de começar a jogar, o dinheiro significava para mim:** Pense na sua atitude anterior em relação ao dinheiro — era uma ferramenta, uma fonte de orgulho ou outra coisa qualquer? _____ _____ _____
3	**Eu costumava gerir o meu dinheiro da seguinte forma:** Descreva os seus hábitos financeiros anteriores — orçamentação, poupança, despesas, planeamento. _____ _____ _____
4	**Agora, gerencio o meu dinheiro da seguinte forma:** Explique os seus comportamentos financeiros atuais e como estes mudaram desde que o jogo entrou na sua vida. _____ _____ _____

★ FASE TRANSITÓRIA

Gestão do dinheiro — Passos importantes

Reforçar o controlo financeiro: uma lista de verificação prática

Cliente:	Data:	Sessão n.º

COMO UTILIZAR
Utilize nas fases de Opções e Testamento. Percorra cada secção em conjunto — não a entregue para ser preenchida sozinho. Para cada item, pergunte: «Isto é algo que estaria disposto a fazer?» — e não «Deve fazer isto.» A autonomia do cliente é essencial. Após a verificação, peça ao cliente para identificar quais os três passos que irá implementar antes da próxima sessão e anote-os no Plano de Ação. Reveja em todas as sessões subsequentes: quais estão em curso, quais foram ignorados e o que isso nos diz.

1 — Limite o seu acesso ao dinheiro		
Passo	**Disposto?**	**Prioridade**
Encerre todas as contas de cartão de crédito.	☐ Sim ☐ Ainda não	☐ Alta ☐ Mais tarde
Orçamentar as despesas mensalmente e cumprir o plano.	☐ Sim ☐ Ainda não	☐ Elevado ☐ Mais tarde
Retire o seu nome das contas conjuntas ou adicione um co-signatário de confiança.	☐ Sim ☐ Ainda não	☐ Elevado ☐ Mais tarde
Cancelar cartões bancários para limitar o acesso aos fundos.	☐ Sim ☐ Ainda não	☐ Elevado ☐ Mais tarde
Reduzir o limite diário de levantamento de dinheiro no cartão multibanco.	☐ Sim ☐ Ainda não	☐ Elevado ☐ Mais tarde
Transferir a autoridade de assinatura para transações de grande valor para um colaborador de apoio.	☐ Sim ☐ Ainda não	☐ Elevado ☐ Mais tarde
Providenciar o depósito direto do salário na conta.	☐ Sim ☐ Ainda não	☐ Elevado ☐ Mais tarde
Ande apenas com pequenas quantias de dinheiro consigo diariamente.	☐ Sim ☐ Ainda não	☐ Elevado ☐ Mais tarde
Configure pagamentos automáticos para despesas essenciais.	☐ Sim ☐ Ainda não	☐ Elevado ☐ Mais tarde
Entregue os cartões secundários a uma pessoa de confiança.	☐ Sim ☐ Ainda não	☐ Elevado ☐ Mais tarde
Ative alertas de conta em tempo real (SMS / e-mail).	☐ Sim ☐ Ainda não	☐ Elevado ☐ Mais tarde
Alterar as palavras-passe da banca online e o controlo de acesso.	☐ Sim ☐ Ainda não	☐ Elevado ☐ Mais tarde

Estabeleça um limite rigoroso para a reserva de dinheiro em casa.	☐ Sim ☐ Ainda não	☐ Elevado ☐ Mais tarde
Peça à família e aos amigos para não emprestarem dinheiro em nenhuma circunstância.	☐ Sim ☐ Ainda não	☐ Elevado ☐ Mais tarde

2 — Trabalhe com uma pessoa de apoio		
Identifique uma pessoa de confiança para o ajudar na gestão financeira.	☐ Sim ☐ Ainda não	☐ Elevado ☐ Mais tarde
Trabalhe com a pessoa de apoio para criar um orçamento e um plano financeiro.	☐ Sim ☐ Ainda não	☐ Elevado ☐ Mais tarde
Analise regularmente as finanças com a pessoa de apoio para garantir a responsabilização.	☐ Sim ☐ Ainda não	☐ Elevado ☐ Mais tarde

3 — Autoexclusão e restrições ao jogo		
Inscreva-se num programa de autoexclusão para casinos, casas de apostas ou plataformas online.	☐ Sim ☐ Ainda não	☐ Elevado ☐ Mais tarde
Instale o Gamban, o BetBlocker ou o GamStop para bloquear sites de jogo.	☐ Sim ☐ Ainda não	☐ Elevado ☐ Mais tarde
Defina restrições no dispositivo através de controlos parentais ou de software especializado.	☐ Sim ☐ Ainda não	☐ Elevado ☐ Mais tarde
Registe-se nas linhas de apoio nacionais para jogos de azar para obter opções adicionais de exclusão.	☐ Sim ☐ Ainda não	☐ Elevado ☐ Mais tarde
Bloqueie transações bancárias relacionadas com jogos de azar (se disponível pelo fornecedor).	☐ Sim ☐ Ainda não	☐ Elevado ☐ Mais tarde
Cancelar a subscrição de todos os e-mails de marketing e promocionais relacionados com jogos de azar.	☐ Sim ☐ Ainda não	☐ Elevado ☐ Mais tarde
Utilizar software de responsabilização que notifique um responsável de apoio caso sejam acedidos sites de jogos de azar.	☐ Sim ☐ Ainda não	☐ Elevado ☐ Mais tarde

Medidas que irei ativar antes da próxima sessão:

_____

_____

★ FASE CRUZADA

O que posso fazer em vez de jogar

Criar alternativas saudáveis — Satisfazer a mesma necessidade de forma diferente

Cliente:	Data:	Sessão n.º

COMO UTILIZAR
Utilize na fase de Opções, após concluir o Mapa de Impacto do Jogo. Relacione cada atividade assinalada a um gatilho específico: «Disse que joga mais quando está stressado depois do trabalho — qual destas atividades poderia fazer nesse momento específico?» Peça ao cliente para acrescentar pelo menos três alternativas pessoais — estas geram mais compromisso do que as opções pré-impressas. O método aleatório diário (escolher uma atividade todas as manhãs) é baseado em evidências: elimina o peso da decisão e aumenta a variedade, o que reduz o risco de voltar a jogar

Para Aliviar o Tédio e Gerar Entusiasmo	Para relaxar e aliviar o stress	Boas sementes todos os dias
☐ Experimente desportos ativos (esqui, ciclismo, patinagem). ☐ Socialize ou participe em eventos comunitários. ☐ Faça voluntariado por uma causa que valorize. ☐ Planeie um passeio com a família. ☐ Junte-se a um grupo de teatro ou a um workshop criativo. ☐ Jogue xadrez ou resolva quebra-cabeças complexos. ☐ Faça um curso de dança ou de habilidades físicas. ☐ Explore a sua cidade como um turista local.	☐ Pratique ioga ou alongamentos. ☐ Use uma aplicação de meditação guiada ou de mindfulness. ☐ Tome um banho relaxante. ☐ Caminhe pelo menos 20 minutos por dia na natureza. ☐ Experimente pescar, observar aves ou praticar atividades ao ar livre. ☐ Aprenda uma nova habilidade criativa. ☐ Ouça música relaxante. ☐ Passe tempo com o seu animal de estimação. ☐ Registe reflexões/intenções positivas num diário.	**Uma ação positiva diária:** ☐ Ofereça uma palavra ou um gesto gentil. ☐ Aprenda algo novo. ☐ Comemore uma pequena conquista. ☐ Fazer algo que traga paz ou alegria. ☐ Refletir sobre a gratidão.

As minhas alternativas pessoais (adicione pelo menos 3)

1.	_____
2.	_____

Relacione cada atividade ao seu gatilho

O meu gatilho para o jogo	Alternativa que vou usar em vez disso	Quando/onde vou fazê-lo
_____ _____	_____ _____	_____ _____
_____ _____	_____ _____	_____ _____

Compromisso diário:

Todas as manhãs, vou escolher uma atividade e comprometer-me a realizá-la nesse dia. Se sentir vontade de jogar, vou realizar essa atividade primeiro e esperar 30 minutos antes de tomar qualquer outra decisão.
Comprometo-me a fazer isto a partir de (data): _____ durante _____ semanas.

Bibliografia

.

Bibliografia

Coaching Financeiro e o Modelo GROW

Cardon, A. (2003). *Coaching de dirigentes e de equipas.* Éditions d'Organisation.

Cardon, A., & Lenhardt, V. (2009). *A inteligência do coaching: Implementar uma relação de coaching eficaz.* Eyrolles.

Whitmore, J. (2017). *Coaching para o desempenho: Os princípios e a prática do coaching e da liderança* (5.ª ed.). Nicholas Brealey Publishing.

Kimsey-House, H., Kimsey-House, K., Sandahl, P., & Whitworth, L. (2018). *Coaching coativo: O quadro comprovado para conversas transformadoras no trabalho e na vida* (4.ª ed.). Nicholas Brealey Publishing.

Grant, A. M. (2012). Um modelo integrado de coaching focado em objetivos: Uma estrutura baseada em evidências para o ensino e a prática. *International Coaching Psychology Review, 7*(2), 146–165.

Transtorno do jogo e jogo problemático

Associação Americana de Psiquiatria. (2013). *Manual de diagnóstico e estatística dos transtornos mentais* (5.ª ed.). American Psychiatric Publishing. https://doi.org/10.1176/appi.books.9780890425596

Blaszczynski, A., & Nower, L. (2002). Um modelo de percursos do jogo problemático e patológico. *Addiction, 97*(5), 487–499. https://doi.org/10.1046/j.1360-0443.2002.00015.x

Lesieur, H. R., & Blume, S. B. (1987). O South Oaks Gambling Screen (SOGS): Um novo instrumento para a identificação de jogadores patológicos. *American Journal of Psychiatry, 144*(9), 1184–1188. https://doi.org/10.1176/ajp.144.9.1184

Comportamento financeiro, endividamento e recuperação

Collins, D., & Lapsley, H. (2003). Os custos e benefícios sociais do jogo: Uma introdução às questões económicas. *Journal of Gambling Studies, 19*(2), 123–148. https://doi.org/10.1023/A:1023674406301

Kahneman, D. (2011). *Pensar, rápido e devagar.* Farrar, Straus and Giroux.

Ramsey, D. (2013). *A transformação financeira total: Um plano comprovado para a saúde financeira* (3.ª ed.). Thomas Nelson.

Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). A importância económica da literacia financeira: Teoria e evidência. *Journal of Economic Literature, 52*(1), 5–44. https://doi.org/10.1257/jel.52.1.5

Matemática do Jogo: Probabilidade, Valor Esperado e Vantagem da Casa

Epstein, R. A. (2013). *A teoria do jogo e a lógica estatística* (2.ª ed.). Academic Press.

Hannum, R. C., & Cabot, A. N. (2005). *Matemática prática do casino* (2.ª ed.). Trace Publications.

Packel, E. W. (2006). *A matemática dos jogos e do jogo* (2.ª ed.). Associação Matemática da América.

Sklansky, D. (1999). *A teoria do póquer: Um jogador profissional de póquer ensina-lhe a pensar como um* (4.ª ed.). Two Plus Two Publishing.

Mudança comportamental, motivação e prevenção de recaídas

Miller, W. R., & Rollnick, S. (2013). *Entrevista motivacional: Ajudar as pessoas a mudar* (3.ª ed.). Guilford Press.

Prochaska, J. O., & DiClemente, C. C. (1983). Fases e processos de auto-mudança no tabagismo: Rumo a um modelo integrativo de mudança. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 51*(3), 390–395. https://doi.org/10.1037/0022-006X.51.3.390

Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2000). O «quê» e o «porquê» da prossecução de objetivos: Necessidades humanas e a autodeterminação do comportamento. *Psychological Inquiry, 11*(4), 227–268. https://doi.org/10.1207/S15327965PLI1104_01

Clear, J. (2018). *Hábitos atómicos: Uma forma fácil e comprovada de criar bons hábitos e quebrar os maus.* Avery/Penguin Random House.

Abordagens de tratamento e sistemas de apoio

Conselho Nacional sobre Jogo Problemático. (2023). *Noções básicas sobre jogo problemático.* https://www.ncpgambling.org/help-treatment/problem-gambling-basics/

Conselho para o Jogo Responsável. (2019). *Compreender a experiência do jogo: Conclusões do estudo de prevalência do RGC.* Conselho para o Jogo Responsável.

Apresentação do projeto – *Play Your Cards Right*

O Play Your Cards Right é um projeto de Parceria de Cooperação Erasmus+ (KA220-VET). O projeto aborda o crescente desafio social e de saúde pública que é a dependência do jogo e os comportamentos compulsivos relacionados com o dinheiro, particularmente em comunidades rurais e pequenas comunidades urbanas com acesso limitado a formação especializada e ferramentas de intervenção.
A missão central do projeto é criar e testar uma **metodologia integrada e interdisciplinar** para reforçar as competências de profissionais e técnicos que trabalham nas áreas médica, psicológica, social e financeira

Objetivos do projeto

O projeto visa:

1. Desenvolver uma metodologia abrangente com apoio educativo qualitativo e instrumentos práticos para a intervenção integrada no vício do jogo
2. Desenvolver competências de facilitação não diretiva entre cerca de 300 profissionais em todos os países parceiros
3. Sensibilizar as partes interessadas e os decisores políticos para a dependência do jogo e para a necessidade de respostas integradas em termos de políticas públicas
4. Criar ferramentas não formais para apoiar a reflexão, a motivação para a mudança e a transição da pré-contemplação para a ação na recuperação do jogo

Principais resultados

O projeto proporciona:

- Uma metodologia integrada estruturada em capítulos temáticos (compreensão da dependência, aconselhamento financeiro, trabalho com a família, apoio comunitário)
- Um conjunto abrangente de **cartões de facilitação não diretivos** para intervenção individual e em grupo
- Um curso de formação online com módulos estruturados
- Um relatório sobre boas práticas e recomendações políticas a nível europeu

A metodologia integra aprendizagem experiencial, exercícios baseados na reflexão e instrumentos práticos adaptados aos profissionais da linha da frente.

Parceria do projeto

O projeto é coordenado por: **Asociatia Educatie Pentru Viata Reala (AEVR) – Roménia**
Organizações parceiras: **Asociatia Aliat pentru Sanatate Mintala (ALIAT) – Roménia, Produções Fixe Unipessoal Lda – Portugal, Ayuntamiento de Ceutí – Espanha, Klinika za psihijatriju Vrapce – Croácia**
A parceria assegura a colaboração interdisciplinar entre especialistas em dependências, peritos financeiros, profissionais de saúde mental, educadores e atores comunitários.

O apoio da Comissão Europeia à produção desta publicação não constitui um endosso do seu conteúdo, que reflete apenas as opiniões dos autores. A Comissão não pode ser responsabilizada por qualquer utilização que possa ser feita das informações nela contidas.