ТРЕНИНГ ДЛЯ РОДИТЕЛЕЙ: «УЧИМСЯ ОСНОВАМ РАЦИОНАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ»

Цель: создание основ для формирования интереса родителей к финансовограмотному поведению, как необходимого условия повышения уровня и качества жизни граждан.

Задачи:

• повысить качество рационального финансового поведения у родителей, как одного из факторов повышения финансовой грамотности у детей в семье;

• повысить интерес родителей к факторам достижения успеха в любой сфере;

• способствовать развитию креативных способностей родителей.

Материалы и оборудование: магнитно-маркерная доска, портрет писателя Б. Авербаха (Приложение, маркер для записи на доске, чистые листы бумаги, ручки, зеркало, инструментальная музыка «Воздушная кукуруза (Popcorn)» композитора Г. Кингсли, ноутбук, пачка бумажных салфеток.

Ход тренинга

Педагог-психолог: Добрый день, дорогие родители! Очень рада видеть вас в нашем уютном зале. На столике лежит пачка салфеток. Пожалуйста, на случай, если потребуется, возьмите себе немного салфеток. (После того, как все участники возьмут салфетки, педагог-психолог просит каждого вспомнить о себе или о своей семье столько фактов, сколько салфеток он взял.Попросить дать информацию, как-то связанную с финансами, экономией и прочими темами финансовой грамоты)

Сегодня наша вторая встреча, и мне бы хотелось процитировать слова немецкого писателя Бертольда Авербаха: «Нажить много денег- храбрость, сохранить их – мудрость, а умело расходовать – искусство».

Как Вы понимаете эту фразу? (выслушать родителей)

Многие ли люди умеют зарабатывать хорошие деньги? (ответы)

Действительно, сегодня немногие люди умеют хорошо зарабатывать, еще большей трудностью для них представляет собой накопление определенной суммы денег, а уж рационально вести себя по отношению к ним является почти непосильной проблемой.

Для достижения настоящего успеха недостаточно уметь зарабатывать много денег. Нужно обладать мудростью для того, чтобы суметь сберечь эти деньги (родители высказывают свое мнение об этом факте).

Педагог-психолог:

Скажите, пожалуйста, а на сколько вы вообще умеете со своими деньгами обращаться? (вопрос провокационного характера, используется в качестве завязки и мотивации родителей на дальнейшее изучение темы.

После выслушивания участников предлагается послушать историю-задание для разогрева группы).

История про лодочника Василия.

Жил-был молодой мужчина лет 30. Все его знали, как лодочника Василия. И вдруг, ни с того ни с сего, ему досталось наследство: 600т. рублей. Кто-то скажет много, кто-то мало, но так получилось. И вот деньги лежат в кармане, карман жгут, надо их потратить. Пошел Василий на рынок, ходит- выбирает что бы такого купить. И вдруг видит – красивая, белоснежная ЛОШАДЬ! Мечта детства. Смотрит на ценник – 600т. рублей (пишу первое число 600 на доске). Идет довольный, лошадь ведет, но тут мысли его одолевают: «Её ж кормить надо, поить… В общем, из-за мечты столько проблем». Смотрит - кто-то купить эту лошадь хочет. А так как Вася у нас разговаривать с людьми умел, то и продал эту лошадь за 800т. рублей(пишу на доске второе число- 800). Идет мужчина дальше, опять его мысли одолевают: «Все-таки лошадь, мечта детства. Опять же первый парень на деревне буду, и девчонки все мои. Куплю!» И покупает он лошадь за 700т. рублей (третье число на доске). Идет дальше, девчонки уже засматриваются, радуется. Но опять мысли не дают покоя:

«Девчонки - это хорошо, первый парень на деревне- супер. Но ведь жена не поймет. Вместе с лошадью из дома и выгонит. Ладно, продам!» И продает ее за 900т. рублей.

Вопрос здесь достаточно простой: какую прибыль получил мужчина от похода на рынок?

Примечание Обычно, после этого вопроса сразу же звучит ответ: «Триста!». Потом появляются другие варианты, например, 900, 400, 1000. Главное тут не мешать участникам - просто записывать за ними все цифры и подбадривать их тем, что «раньше вообще до 1600 доходили». Задача педагога-психолога в данный момент - завести группу, чтобы они начали спорить.

Далее обычно проводится голосование (чаще всего остается два варианта: 300 и 400) и педагог-психолог просит одного представителя каждого из вариантов объявиться и обосновать свой ответ. Если группа не против, то собираются реальные деньги (купюры рубли), если против, то педагог-психолог рисует несколько купюр маркером. После этого еще раз нужно инсценировать историю с участниками тренинга и посмотреть остатки денег в кармане у героя. Правильный ответ – прибыль мужчины – 400т. рублей, в кармане – 1000т. рублей.

Далее педагог-психолог предлагает всем участникам упражнение **«Дуем к финансовому благополучию»**. (Звучит негромко инструментальная музыка «Воздушная кукуруза».

Участники записывают каждый на своем листе бумаги фразу «Я хочу достигнуть…» и продолжают ее в соответствии с тем, чего хотели бы лично они. Потом эти листочки сминаются в комочки, и каждый участник кладет его рядом с собой. После этого родители берут новые листки бумаги и пишут на них «Я уже достиг…» и ту финансовую цель, что уже была записана на первом листочке. Эти листы тоже сминаются в комочки и размещаются на полу таким образом, чтобы расстояние между ними и теми комками, которые созданы в первой части упражнения, составляло не менее трех метров.

Далее участникам следует, присев на корточки и дуя на свои комочки, образованные из листов «Я хочу достигнуть…» добиться того, чтобы пригнать их к собственным комочкам из листов «Я уже достиг…»

Психологический смысл упражнения:
Упражнение позволяет участникам конкретизировать свои цели и в известной мере совершить подсознательную настройку на их достижение, а также дает материал для обсуждения того, что нужно для воплощения поставленных целей в реальность и какими эмоциями сопровождается этот процесс.

Педагогу-психологу следует обратить свое внимание на участников, которые ставят заведомо недостижимые цели, сформулированные, скорее, как отписки (типа «Хочу слетать на Луну» или «Мечтаю стать президентом России»). Как правило, это те участники, для которых тренинг проходит недостаточно конструктивно, они либо так и не настроились на работу, либо негативно относятся к тренингу, либо испытывают сильную тревогу, мешающую им искренне выражать свои чувства.

Обсуждение упражнения:
-Какие эмоции вызвало это упражнение?
-Как менялось ваше состояние по мере того, как ваше «Я хочу достигнуть…» приближалось к «Я уже достиг…»?
- А что в реальности нужно сделать, какие шаги пройти на пути от постановки финансовой цели до ее воплощения? (Быть может, кто-то из участников написал заведомо недостижимую цель типа «Хочу получить миллион долларов от арабского шейха» – о чем свидетельствует такая ситуация?)

Упражнение «Письмо поддержки»

Педагог-психолог: Хвала тем, кто достиг своих целей в предыдущем упражнении. Но, как в жизни бывает, некоторые становятся неудачниками. (каждому раздается лист бумаги и ручка).
Напишите, пожалуйста, небольшое письмо финансовому неудачнику, в котором вы должны оказать ему психологическую поддержку, приободрить и вселить уверенность в свои силы.
(После этого участники по очереди очень убедительно и с выражением читают это письмо своему отражению в зеркале.
Затем происходит небольшое обсуждение чувств, возникших от выполнения этого упражнения:
«Что вы сейчас чувствуете?»

В завершении упражнения педагог-психолог просит родителей сохранить эти письма и читать их дома своему отражению, когда почувствуют, что им это необходимо).

Педагог-психолог:
Я рада, что у вас всех получилось написать письмо и поделиться своими эмоциями. Сколько разных приятных слов поддержки было озвучено, сколько разных путей-дорог решения проблем.

Сейчас предлагаю всем закрыть глаза и выполнить упражнение **«Тесная обувь».**

Наверняка, у вас в жизни бывали ситуации, когда вы надевали новую обувь, а она оказывалась тесной и неудобной, жала и натирала ноги.

Представьте себе, что вы идете в такой обуви… Тяжело, ноги болят. А ведь бывает, что такая «обувь» у нас на всем теле, на всей нашей душе… Это наши финансовые переживания, волнения, страдания… Мы движемся по жизни. А все это нам мешает, причиняет боль... Представьте себе, что вы шагаете по дороге под названием «жизнь», а на вас надет груз прошлых переживаний, который давит, «натирает» вам душу. А что, если попробовать снять все это с себя, пробежаться не в неудобной обуви, а налегке? Как хорошо, когда после прогулки по улице в неудобных ботинках вы имеете возможность пройтись босиком!
Представьте себе, что вы так же скидываете с себя свои переживания…

Двигаться по жизни становится легко и приятно. Ощутите это состояние легкости, поживите в нем…

А теперь, когда вы откроете глаза, сохраните в себе это ощущение легкости и комфорта!..»

И как же сегодня без обязательной нашей рубрики **«Притча дня»!**

Сегодня я расскажу вам притчу о богатстве, которая обязательно заставит Вас задуматься.

Притча «Два весла»

Лодочник Василий перевозил путника на другой берег. Путник заметил на веслах надписи «Думай» и «Делай». Он спросил лодочника, что же они значат. Лодочник начал грести только веслом с надписью «Думай». Лодка начала кружится на одном месте. «Бывало я думал о чем-то, размышлял, строил планы, но ничего не предпринимал, и пользы это не приносило, я просто кружил на одном месте, как эта лодка» - сказал лодочник. Затем он начал грести только веслом с надписью «Делай». Лодка начала кружиться в другую сторону. «Бывало я бросался в другую крайность, работал бездумно, без планов, без знаний, много сил и времени тратил, старался больше сделать, но в итоге тоже кружил на месте». «Вот и сделал надпись на веслах, чтобы помнить, что на каждый взмах левого весла должен быть взмах правого весла». (далее идет обсуждение притчи)

Педагог-психолог: Мораль притчи - одни действия без мышления не сделают Вас богатым, также как и одно мышление без действий. (далее можно предложить список названий книг по финансовой грамотности для взрослых, рекомендуемых для чтения)

Рефлексия:

-Что понравилось больше всего вам сегодня?

-Что не понравилось?

-Что запомнилось больше всего?

-Что нового о себе узнали во время тренинга?

-Какие полученные навыки можно использовать в своей финансовой сфере?

Домашнее задание:

В конце тренинга каждому родителю раздается распечатка с пошаговым тестом «Хороший ли Вы покупатель?» и Анкета для родителей «Финансовая грамотность - детям» (далее можно предложить список названий книг по финансовой грамотности для взрослых, рекомендуемых для чтения)

В завершении тренинга все встают и аплодируют друг другу.