

## ***Консультация для воспитателей детского сада.***

Данное руководство сделано, чтоб помочь воспитателям развить финансовую грамотность у детей. Для этого, надо рассказывать детям поэтапно:

- Рассказать, что такое бартер (или обмен товарами), и рассказать про универсальность денег
- Познакомить ребенка с номиналами купюр и монет
- Ввести в арифметику счета
- Рассказать, как зарабатывают деньги и на что их тратят
- Объяснить, что ребенок уже сейчас может заработать деньги (за работу по дому, к примеру)
- Объяснить разницу между потребностями и пожеланиями при покупке подарка, дать возможность ребенку делать выбор самому
- Объяснить принцип накопления денег.

**Финансовая грамотность** — это умение использовать знания и навыки для принятия правильных решений, связанных с деньгами и тратами. Финансовая грамотность затрагивает большой круг различных финансовых тем, начиная от ежедневных навыков ведения персонального финансового учета до долгосрочного планирования личных финансов для выхода на пенсию.

К сожалению, финансовую грамотность не преподают в школах, но несмотря на попытки государства повлиять на финансовую грамотность детей, главными учителями финансовой грамотности остаются родители (законные представители) и воспитатели детских садов. Что же мы должны дать детям?

### **Что такое бартер?**

В раннем возрасте дети начинают понимать, что деньги нужны для того, чтоб что-то купить. Но реальную природу денег они зачастую недопонимают; и как деньги попадают к родителям в карманы – тоже.

Расскажите ребенку про то, как люди торговали в древности: что они обменивались товарами. К примеру, корову могли поменять буханку хлеба. И пусть этот метод был эффективен какое-то время, были три большие проблемы (позвольте ребенку самому к ним прийти с помощью анализа ваших наводящих

вопросов):

– предметы для обмена было трудно переносить: «что легче принести на базар: гроздь винограда или осла?»

– товары для обмена были дискретны, т.е. их было трудно дробить: «как быть, если у тебя есть коза, а тебе нужен хлеб? менять козу на буханку хлеба — это выгодно?»

– товары портились и теряли ценность со временем: «сколько сохраняет свежесть яйцо? нужно ли кому-то тухлое мясо?»

И теперь расскажите ребенку, что были придуманы универсальные товары — деньги, которые решали три вышеупомянутые проблемы.

Первыми деньгами (в нашем понимании термина) стали золотые монеты: они не теряли ценность с течением времени, их можно было выпускать разными номиналами, и их было легко носить. Ну, а золото было всегда в цене в силу своей красоты и физических свойств.

### **Что же такое деньги?**

Тут все просто. Покажите ребенку все (по возможности) номиналы купюр и монет валюты страны, в которой вы живете. Расскажите, что у большинства стран своя валюта, и она в основном состоит из похожих монет и купюр.

Расскажите про ценность каждого номинала, и потренируйтесь вместе простой

денежной арифметике: «сколько пятаков в гривне?» или «как собрать сумму в 64 рубля?».

Наводящие вопросы могут быть разными в зависимости от возраста, знаний ребенка и других аспектов, но вот несколько универсальных напутствий: положите перед ребенком кучку монет:

– пусть ребенок разложит их в группы по номиналу (так он(а) научится быстрее отличать монеты разного номинала);

– расскажите ребенку, какие названия есть у монет и купюр: «полтинник», «четвертак», «пятак», «червонец»; расскажите;

– что можно купить за каждый номинал (у ребенка сложится понятие о ценности каждой монеты и купюры).

И наконец, чтоб закрепить знания, предложите родителям пойти вместе с ребёнком в магазин в незагруженное время и позвольте ребенку самому расплатиться за покупку.

После игры с монетами и купюрами, обязательно тщательно вымойте руки ребенку и приучите его постоянно мыть руки после контакта с деньгами, потому что деньги «проходят» тысячи рук и бывают в совершенно разных и непредсказуемых местах.

### **Альтернативные виды денег**

Расскажите детям про (и по возможности покажите) платежные карты, дорожные чеки и чеки инкассо и другие виды денег. Обязательно объясните, что денежный ресурс в карточках и чеках не безграничен: все операции с альтернативными методами все равно надо оплачивать реальными заработанными деньгами.

### **Заработок**

Детки понимают, что у родителей откуда-то есть деньги, но пришла пора им объяснить более подробно, откуда берутся деньги.

Расскажите детям, что людям надо работать, чтоб зарабатывать деньги. Расскажите про разные варианты работы: кому-то платят почасово, кому-то платят фиксировано, а кому-то – за проект.

Также расскажите, что можно искать кратковременную работу, а можно строить карьеру. Также – что можно стать предпринимателем и начать свое дело, и о дополнительных трудностях, связанных с этим занятием (нестабильный доход, зависимость от себя, вложения и т.п.).

Далее расскажите ребенку, как зарабатываете деньги вы. К примеру: «я работаю

финансовым консультантом в большой компании. Каждый месяц я получаю фиксированную зарплату. Деньги мы с твоей мамой тратим на нужды семьи, и немного на разные пожелания и развлечения. Небольшую часть денег мы откладываем для непредвиденных затрат в будущем.»

После того, как ребенок поймет, что деньги надо заработать, он может заинтересоваться, как он(а) может заработать деньги уже сейчас. И это абсолютно здоровое желание. В ответ, вы можете предложить ребенку заработать деньги, выполняя какую-то работу по дому.

Также есть перспектива получения дополнительных денежных бонусов на праздники

(такие как день рождения, новый год и т.п.).

Ребенок, поняв, что может сам «заработать» деньги, как правило, воодушевляется и

загорается перспективой заработка, открытием собственного дела. Но если ребенок начнет метать идеи открытия собственного дела, которое по нашим с вами меркам кажется полным (или частичным) бредом, ни в коем случае не отговаривайте его, а выслушайте, какой бы странной или абсурдной ни была его идея: он(а) же не собирается сейчас ее реализовать и у вас еще будет время обсудить все аспекты. А если вы будете говорить ребенку что-то вроде «ты никогда не сможешь это сделать» или «это плохая идея», то вы можете существенно ранить его предпринимательский дух и уверенность в себе.

### **Карманные деньги:**

Давать деньги детям на регулярной основе – это нормальная практика. Эти небольшие суммы позволят ребенку получить материал, с которым обращаться при выработке навыков финансовой грамотности.

Только важно – приучиться регулярно выплачивать суммы ребенку; например, каждый понедельник утром или каждую пятницу. И увеличивайте сумму каждый год.

Кроме простой регулярной (линейной — выражаясь технически) выдачи денег ребенку, есть еще и метод, основанный на выполненной работе. Он подразумевает, что ребенок получает деньги за выполнение определенных видов работ по дому.

Независимо от того, какой метод вы выбираете, будьте последовательны: если даете деньги без привязки к работе по дому, то выплачивайте, даже если ребенок выполнил работу некачественно или вообще не выполнил (и параллельно применяйте другие методы влияния в воспитательных целях). Если же вы все-таки платите ребенку за выполненную работу, то поощряйте перевыполнение плана, и штрафуйте за невыполнение.

### **Потребности и желания.**

Важной составляющей финансового воспитания ребенка является понимание того, что такое потребность, а что – желание.

Потребность – то, что нужно для выживания.

Желание – то, что нам хотелось бы иметь.

Есть ряд потребностей и желаний бесплатных: воздух, возможность делать утреннюю пробежку или вечернюю прогулку, пресная вода в ручье, и т.д. Но за большинство потребностей и желаний необходимо платить.

**Примеры потребностей:**

- дом (в широком смысле)
- пища
- здравоохранение
- одежда

**Примеры желаний:**

- технологические новинки (смартфоны, планшеты, плееры)
- ювелирные украшения, бижутерия
- кино, телевидение, компьютерные игры

Для наглядного примера, вызовите аналитический процесс у ребенка вопросом вроде

«Хотел бы ты потратить всю нашу зарплату на игрушки? Что бы мы кушали в таком случае?» Поставьте диалог так, чтоб ребенок понял, что оплата счетов по коммунальным услугам и покупка пищи — куда важнее желаний ваших или его.

На этом этапе у ребенка возникнет предсказуемое желание найти решение: просто тратить больше на все статьи сразу. Но ваша задача будет напомнить ему/ей о вашей зарплате/доходе и о том, что она конечна: невозможно просто из неоткуда взять больше денег.

Посмотрите журнал или каталог, укажите ребенку на потребности и пожелания, чтоб его понимание закрепилось. Во время похода в торговый центр, покажите показательные потребности и показательные желания. И продолжайте задавать наводящие вопросы: «как думаешь, легко нам будет без холодильника?», «может пристанем платить за воду?», «что важнее купить: еду или игрушку?»

Для более четкого представления о том, какое соотношение затрат приходится на потребности, а какое — на желания, сделайте простую круговую диаграмму, поделенную на 3-5 секторов, в которой будут основные статьи расходов семьи.

Обязательно там должен присутствовать сектор «пожелания», чтоб ребенок понял, сколько приблизительно ресурсов предусмотрено под эту статью. Раскрасьте диаграмму вместе: будет весело.

## Правильный выбор: куда тратить деньги?

Каждый человек принимает решения о том, куда потратить ту или иную сумму. Если вы приучите детей делать сознательную оценку вариантов и выбор, вы придадите им уверенности в себе, выработаете у них навык решительности и оставите полезный опыт.

В зависимости от возраста вашего ребенка (детей), сложность следующих приемов

Проделав шаги, описанные выше, ваш ребенок уже должен понимать, что деньги — ресурс ограниченный, и что большая часть семейного бюджета (как правило) тратятся на потребности.

Теперь пришла пора объяснить ребенку, что у него есть выбор. Выбор в том, купить ли ему фломастеры или карандаши, мягкую игрушку львенка или котика, получить велосипед или самокат с мячом, т.д. Итак, начните предоставлять выбор с простого: со списка равнозначных товаров.

После того, как ребенок сделает несколько простых выборов, начните усложнять уравнение, и вносите в него переменные стоимости: «Мяч стоит 100 рублей, а робот — 200. Ты можешь купить мяч и что-то еще на 200 рублей», и ребенок должен будет задуматься. Взвешивая, он ли она будет более тщательно отбирать, какой же товар ему действительно нужен; этот процесс осмысления очень важен.

После нескольких принятий решений с учетом стоимости, вносите новые переменные:

причины за и причины против. Попросите ребенка придумать список того, что он хочет больше всего, а потом пусть внесет причины за и против.

К примеру: причины за покупку последней модели iPhone могут быть такие:

- мои друзья будут меня уважать
- он удобен, стилиен и эстетичен
- он поможет мне в ежедневных задачах

Причины против покупки:

- он дорого стоит
- у меня уже есть смартфон, который выполняет большинство функций

– я избавлю себя от фальшивых «друзей», которые потянутся ко мне из-за последнего айфона

Когда у ребенка будет список причин за и против для каждого пожелания, напишите дополнительным параметром в эту таблицу еще и ориентировочную стоимость товара и у вас получится отличная сводная таблица.

Попросите ребенка сузить список до 1 товара, и при этом скажите, что ребенок должен будет потратить 10 процентов суммы (или другой процент на ваше усмотрение) из собственных карманных денег.

Когда ребенок будет оценивать и принимать решение, особенно при учете необходимости потратить свои деньги, он или она будет очень внимательно подходить к решению. В конце концов выяснится, что не так уж и нужен этот новый айфон.

Если вдруг вы не согласны, что «это плохой выбор», потому что вы демотивируете его. Вместо этого, укажите на преимущества и недостатки того или иного выбора и постарайтесь дать ребенку максимально прозрачную и объективную картину. Но окончательное решение пусть ребенок принимает сам (в разумных пределах, конечно).

### **Принцип накопления:**

Рано или поздно настанет момент, когда ваш ребенок захочет купить какую-то довольно дорогую вещь, которую ни вы ни ребенок сможете купить сразу. Такое обстоятельство – отличный момент начать объяснять ребенку про принцип накопления.

Также как надо периодически ждать в очереди за покупкой, дожидаться дня рождения или другого праздника, и т.д., чтоб купить дорогую вещь надо подождать. И это ожидание подразумевает накопления денег. Суть проста: если покупка того стоит, то можно подождать.

Проясните несколько вещей с ребенком:

- сколько уже есть у вашего малыша
- сколько стоит товар (игрушка, или что там), включая доставку и другие затраты
- сколько денег ребенок может накопить в неделю
- сколько потребуется времени для получения необходимой суммы

Может выясниться, что ребенку нужно, к примеру, еще 8 недель для получения нужной суммы и это нормально. Предложите ребенку дополнительный заработок за работу по дому. Но также объясните, что если он не будет следовать графику накопления, то процесс затянется на более длительный срок и покупка отложится.

Для придания процессу интереса, напишите на календаре, как будет пополняться накопленная сумма со временем. А в день, когда сумма будет достигнута, нарисуйте сам товар, или еще что-то, чтоб вам было весело, и чтоб ребенок более четко представлял, ради чего он все это делает.

Важно перебороть в себе родительское желание помочь ребенку деньгами, особенно на последних стадиях накопления. Такой безответственный поступок не только обречет вас

на пожизненные раскошеления, но также сведет на «нет» все старания ребенка: урок не будет усвоен, чувство достигнутого результата рассеется, ценность товара снизится, отношение к товару ухудшится.

Лучше предложите ребенку дополнительный заработок: пусть пойдет посадит дерево или помоеет машину или еще что-то.

Дополнительным преимуществом накопления является отсеивание ненужных вещей.

Сегодня ваш ребенок может решить, что ему нужен новый велосипед. Но через неделю, когда порыв прошел, а старый велик вроде отлично ездит, то может оказаться, что новый велосипед и не нужен.

### **Вывод:**

Для того, чтоб ваши дети могли правильно распоряжаться деньгами, воспитатели – родители –должны их подготовить и обучить финансовой грамотности.

Именно умение правильно обращаться с деньгами может в будущем стать решающим фактором для успешности ребенка.