Фінансова грамотність

ФІНАНСОВА МУДРІСТЬ РОДИННОЇ ПЕДАГОГІКИ

Відкриті родинні студії

USAID
ВІД АМЕРИКАНСЬКОГО НАРОДУ

Програма розвитку фінансового сектору (USAID/FINREP-II)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«УНІВЕРСИТЕТ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ»

Відкриті родинні студії

ФІНАНСОВА МУДРІСТЬ РОДИННОЇ ПЕДАГОГІКИ

Навчально-методичний посібник для батьків

За загальною редакцією
доктора економічних наук, професора Т. С. Смовженко

Київ
ДВНЗ «Університет банківської справи»
2016

УДК 336:37(075.8)
ББК 65.261:74
В42

Видання підготовлено
за підтримки Програми розвитку фінансового сектору (USAID/FINREP-II)

Програма розвитку фінансового сектору (USAID/FINREP-II)

Схвалено для використання в загальноосвітніх навчальних закладах комісією з педагогіки та методики початкового навчання Науково-методичної ради з питань освіти Міністерства освіти і науки України (лист ІІТЗО № 14.1/12-Г-567 від 25.06.2015)

Авторський колектив
О. М. Кікінежді, О. В. Сампара, О. Б. Рябова, Н. В. Ткаченко,
З. Я. Лапішко, М. І. Хмелярчук

Рецензенти:

Т. В. Говорун – доктор психологічних наук, професор,
головний науковий співробітник лабораторії соціальної психології
Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПН України;

З. Е. Скринник – доктор філософських наук, професор,
завідувач кафедри суспільних дисциплін
Львівського навчально-наукового інституту
Державного вищого навчального закладу «Університет банківської справи».

Відкриті родинні студії «Фінансова мудрість родинної педагогіки»
В42 : навч.-метод. посібник для батьків / авт. кол. ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Т. С. Смовженко. – К. : ДВНЗ «Університет банківської справи», 2016. – 251 с.
ISBN 978-966-484-267-6

Навчально-методичний посібник складено відповідно до навчальної програми «Відкриті родинні студії для батьків “Фінансова мудрість родинної педагогіки”», схваленої Міністерством освіти і науки України.

Навчальне видання включає тематико-проблемне наповнення зустрічей, взаємопов’язаних із змістом навчальних програм для учнів початкової школи «Фінансова абетка» (2 клас), «Фінансова арифметика (3 клас)», «Фінансова поведінка» (4 клас), рекомендованих Міністерством освіти і науки України; орієнтоване на ознайомлення вчителів і батьків з основами фінансової грамотності дітей та способами їх передання молодшим школярам. Автори пропонують інноваційні педагогічні підходи до фінансової просвіти батьків.

Посібник містить практичні рекомендації стосовно економічної соціалізації та фінансового виховання дітей.

УДК 336:37(075.8)
ББК 65.261:74

ISBN 978-966-484-267-6

© О. М. Кікінежді, О. В. Сампара, О. Б. Рябова, Н. В. Ткаченко, З. Я. Лапішко, М. І. Хмелярчук, 2016
© ДВНЗ «Університет банківської справи», 2016

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА 5

Розділ I. НАША СІМ'Я 8

Зустріч 1. ФІНАНСОВА ГРАМОТНІСТЬ ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА РОДИННОЇ ПЕДАГОГІКИ 8
Зустріч 2. «ОСВІЧЕНІ ГРОМАДЯНИ – ОКРАСА БАТЬКІВЩИНИ» (створення фінансового портфоліо сім'ї) 13
Зустріч 3. КАР'ЄРА – ТВІЙ ОСОБИСТИЙ ПЛАН УСПІХУ 23
Зустріч 4. ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ – МИСТЕЦТВО УПРАВЛІННЯ СВОЇМ ЧАСОМ 33
Зустріч 5. РИЗИКИ І ШАХРАЙСТВО: ЯК УБЕЗПЕЧИТИ СЕБЕ 51
Зустріч 6. СІМЕЙНА КУЛЬТУРА ГРОШЕЙ: ВІД БІДНОСТІ ДО БАГАТСТВА 57
Зустріч 7. ГРОШІ ЯК СОЦІАЛЬНЕ МІРИЛО БАГАТСТВА 68
Зустріч 8. ФІНАНСОВИЙ ДОБРОБУТ СІМ'Ї 77
Зустріч 9. КОЛО ДОХОДІВ НАШОЇ СІМ'Ї 91
Зустріч 10. БЮДЖЕТНИЙ ЛИСТОК СІМ'Ї: ЕКОНОМІЯ І ЗАОЩАДЖЕННЯ 98
Зустріч 11. СІМЕЙНІ ФІНАНСИ І ДІТИ 102
Зустріч 12. РОДИНА І ГРОШІ: РЕЦЕПТИ ФІНАНСОВОГО ДОБРОБУТУ СІМ'Ї 111

Розділ II. МИ ТА ІНШІ ЛЮДИ 114

Зустріч 13. КОМПАНІЯ – КОЛЕКТИВ ОДНОДУМЦІВ 114
Зустріч 14. ЛЮДСЬКИЙ ВИМІР ПІДПРИЄМНИЦТВА 124
Зустріч 15. УРОКИ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ 139
Зустріч 16. БЛАГОДІЙНИЦТВО І МЕЦЕНАЦТВО 147
Зустріч 17. ВОЛОНТЕРСТВО ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ РУХ В УКРАЇНІ 156
Зустріч 18. ВІД СПІЛЬНОГО ДОСВІДУ ДО ОСОБИСТОЇ ФІНАНСОВОЇ НЕЗАЛЕЖНОСТІ 166

Розділ III. МИ – ГРОМАДЯНИ. УСТАНОВИ ДЕРЖАВИ 173

Зустріч 19. РІВНІ ПРАВА І МОЖЛИВОСТІ ЖІНОК І ЧОЛОВІКІВ У РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ 173
Зустріч 20. ЕКОНОМІЧНЕ НАСИЛЛЯ: ПРИЧИНИ І НАСЛІДКИ 181
Зустріч 21. НАЦІОНАЛЬНИЙ БАНК І БАНКІВСЬКА СИСТЕМА В УКРАЇНІ 192

Зустріч 22. НЕБАНКІВСЬКІ ФІНАНСОВІ ПОСЛУГИ 195
Зустріч 23. ПОДАТКИ, ЇХНЄ ПРИЗНАЧЕННЯ В ДЕРЖАВІ 206
Зустріч 24. ЕКСКУРСІЯ У ФІНАНСОВІ УСТАНОВИ 213

Розділ IV. МИ – СПОЖИВАЧІ 214

Зустріч 25. РЕКЛАМА ЯК ЗАСІБ ПРИВЕРНЕННЯ УВАГИ ДО ТОВАРУ 214
Зустріч 26. ТОВАР, ЙОГО ЦІНА 220
Зустріч 27. СПОЖИВАЧ – «КОРОЛЬ» РИНКУ 226
Зустріч 28. «ЗЕЛЕНЕ СПОЖИВАННЯ» – ЗАПОРУКА ЗБЕРЕЖЕННЯ ДОВКІЛЛЯ 230

Розділ V. НАШІ ПЕРЕМОГИ 236

Зустріч 29. УСПІШНІ ЛЮДИ УКРАЇНИ І ЇХНЄ МІСЦЕ У СВІТОВІЙ СПІЛЬНОТІ 236
Зустріч 30. УСПІШНА РОДИНА – БАГАТА КРАЇНА 243

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ДЛЯ БАТЬКІВ 249

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 250

ПЕРЕДМОВА

Складність полягає не у сприйнятті нових ідей,
а у відмові від старих стереотипів.
Джон М. Кейнс

Актуальність проблеми. Фінансове виховання учнівської молоді як виклик часу потребує реальних змін у соціогуманітарному знанні, зокрема ідеології родини, школи, ЗМІ, розробки інноваційних педагогічних технологій відповідно до чинних державних нормативно-правових освітніх документів (стаття 24 Конституції України, стаття 5 Закону України «Про загальну середню освіту», Державна національна програма «Освіта (Україна XXI століття)» тощо. Актуальність створення відкритих родинних студій для поширення батьківської просвітницької діяльності з фінансової грамотності дітей зумовлена демократизацією суспільного життя, амбівалентністю економічної свідомості населення, соціальним замовленням завтрашнього дня, утвердженням економічних цінностей, формуванням фінансової культури нової генерації громадян України у людиноцентричній парадигмі суспільного розвитку.

У «Білій книзі національної освіти» (2010) наголошується, що більшість негараздів, які мають місце в Україні, виникають саме завдяки стереотипам, які існують у свідомості батьків і вчителів; визначають їхнє ставлення до сутності матеріальних і духовних цінностей, зокрема й економічних категорій: гроші, товар, власність тощо. Тому розв'язання сучасних проблем гуманізації та гуманітаризації освіти, навчання і виховання «людини економічної», формування конкурентоспроможної особистості в реаліях ринкової економіки передбачає відхід від стереотипного мислення стосовно взаємовідносин людини і грошей, активізацію пропедевтичної роботи дорослих в економічній соціалізації дітей, підвищення їхньої обізнаності у фінансовій сфері.

Сім'я для дитини є найпершою і найважливішою ланкою в її економічній соціалізації, бо життєвий уклад, спосіб життя батьків дають уявлення про гроші, власність, прибутки, заробітну плату як ключових у формуванні фінансової грамотності дітей. Кожного дня, спостерігаючи за батьками, дитина сприймає їхнє ставлення до фінансів, переймає основи домашньої економіки, засвоює споживчу поведінку, формує уявлення про себе як активного суб'єкта або співучасника економічного життя спершу в родині, а пізніше – у суспільстві. Сьогодні змінилися соціокультурні установки стосовно надання дітям кишенькових грошей. Рання матеріалізація взаємозв'язку «послуга – винагорода» нині винесена на вівтар педагогічних дискусій. Дискусійним залишається також питання щодо віку, з якого доцільно ознайомлювати дітей із фінансовими проблемами. Наукові дослідження і педагогічна практика засвідчили, що школа, учителі є недостатнім джерелом економічної інформації. Тому актуалізується характер включення дитини в економічну підсистему сім'ї, що не тільки визначає місце грошей і ринкових відносин у ціннісних репрезентаціях

батьків, засвоєння дітьми елементарних економічних понять, а й стає ключовим моментом входження молодшого школяра у складне, невідоме, водночас цікаве фінансове життя родини, формування базових економіко-психологічних якостей зростаючої особистості, її фінансової самосвідомості.

Батьки, маючи початкові чи ґрунтовні фінансові знання, на жаль, недостатньо володіють педагогічним менеджментом у фінансовій сфері, що призводить до неефективної економічної соціалізації дітей, труднощів у подальшій адаптації до світу «дорослої» економіки.

Навчання дітей фінансової грамотності слід розпочинати з початкової школи – своєрідного «фундаменту» формування особистості, адже молодший шкільний вік є найбільш сприятливим для засвоєння життєвих знань, умінь і навичок з домашньої економіки, елементарних фінансових понять, т. зв. фінансової абетки, що є підгрунтям економічного мислення в дорослому віці. Саме в соціальному партнерстві «школа – сім'я» дівчатка і хлопчики не тільки набувають первинного суб'єктного економічного досвіду, засвоюють норми фінансової поведінки, а й занурюються в той ціннісний простір, основними орієнтирами якого виступають культурні моделі фінансового успіху, принципи соціальної справедливості і соціального менеджменту, підвищення якості життя, поєднання національних традицій із прогресивними змінами євроінтеграції у світовому соціоекономічному просторі.

Фінансове виховання дітей як органічна складова виховання загальнолюдської культури підпорядковується його *основним принципам*, а саме: науковості, доступності, урахування вікових та індивідуальних особливостей, громадської думки з питань актуальності, доцільності і змісту фінансової освіти та виховання школярів у родині, практичне спрямування, безперервність, і водночас низці окремих принципів – економії часу та праці, економії природних багатства, культурі споживача тощо.

Фінансова грамотність батьків розглядається як світоглядна економічна освіченість, удосконалення особистісних і професійно-управлінських якостей, які визначають раціональну споживчу поведінку та комунікативну майстерність, діалогічну взаємодію з дітьми та соціальне партнерство у формуванні фінансової культури дітей.

Програму розроблено відповідно до представленої вченими системи фінансової культури з урахуванням культурно-економічного менталітету, виховного потенціалу родини, презентацією економічного «Я» у приватному і публічному просторі на засадах гуманістичної педагогічної спадщини (В. Сухомлинський, С. Русова та ін.). Програма Відкритих родинних студій для батьків «Фінансова мудрість родинної педагогіки» включає тематико-проблемне наповнення зустрічей, взаємопов'язаних із змістом навчальних курсів для молодших школярів «Фінансова абетка», «Фінансова арифметика», «Фінансова поведінка», «Фінансова культура».

У програмі виокремлено основні напрями фінансової просвітницької роботи з батьками:

- фінансова грамота;
- фінансова поведінка;
- фінансова культура;
- фінансова і соціальна ініціатива.

Метою програми є виявлення та активізація виховного потенціалу родини у формуванні ключових життєвих компетентностей дітей, зокрема фінансових, економічного способу мислення, споживчої культури дітей, а також підвищення економічної свідомості батьків, їхньої фінансової грамотності, організація спільної взаємодії сім'ї, навчального закладу, громади, фінансових установ для популяризації фінансової просвіти.

Завдання:

- активізація соціального партнерства у тріаді «школа – родина – громада» як важливого чинника ефективної економічної соціалізації дітей молодшого шкільного віку;
- розвиток виховного потенціалу родини через залучення батьків-фахівців до співпраці з батьківською громадою класу, початкової школи з метою популяризації фінансових знань та інформації;
- надання психолого-педагогічних і фахових консультацій щодо фінансової грамотності та економічної соціалізації молодших школярів;
- поширення фінансової освіти серед учасників навчально-виховного процесу через партнерську взаємодію із громадськими організаціями, фінансовими установами (волонтерський контекст);
- активне залучення батьків до виховного процесу через інноваційні фінансово-громадські ініціативи: родини-меценати, родини-волонтери, благодійництво;
- створення інформаційного порталу «Фінансова просвіта для батьків»;
- формування інтегрованої виховної моделі «Фінансовий доброустрій родини».

Методологічні основи програми:

- гуманізація і демократизація виховання;
- єдність національного і загальнолюдського;
- безперервність і наступність виховання;
- диференціація та індивідуалізація;
- особистісно-орієнтоване навчання і виховання;
- гендерний і міждисциплінарний підхід;
- гармонізація родинного і суспільного виховання.

Форми і методи роботи:

- батьківські зустрічі, клуби, вечори;
- інтерактивні форми навчання, тренінгові вправи, всеобуч, порадник, кейс-урок;
- засідання круглого столу, кіно-, відеолекторії;
- моделювальні, дидактичні, ділові, рольові ігри і практикуми;
- спільні дозвілля: квест, ярмарок, вернісаж, аукціон, акція, салон, флешмоб тощо.

Очікувані результати Відкритих родинних студій:

- здійснення психолого-педагогічного супроводу батьками економічної соціалізації дітей у родинному колі через власний приклад розумного ставлення до матеріальних і духовних цінностей;
- сформованість уміння узгоджувати потреби дітей із фінансовими можливостями їх задоволення;
- активізація громадянської позиції батьків, подолання стереотипів, які мають місце в суспільно-фінансовій діяльності;
- готовність до свідомої гармонізації стосунків «людина – суспільство – природа – економіка – фінанси».

Розділ І. НАША СІМ'Я

Зустріч 1 ФІНАНСОВА ГРАМОТНІСТЬ ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА РОДИННОЇ ПЕДАГОГІКИ

Нажити багато грошей – хоробрість,
зберегти їх – мудрість, витрачати – це мистецтво.
Б. Авербах

Мета: сприяння формуванню засад відповідального батьківства, підвищення фінансової грамотності батьків, активізація просвітницької роботи батьків і вчителів через упровадження курсу для батьків «Фінансова грамотність родинної педагогіки».

Завдання:

- розкрити психологічні та вікові особливості молодшого школяра як суб'єкта первинної економічної соціалізації;
- виокремити специфіку функціонування соціоекономічних феноменів у дитинстві; визначити роль родини, школи, соціуму в подоланні фінансових небезпек і ризиків;
- сприяти критичному осмисленню батьками стереотипних установок у фінансовому вихованні дітей;
- показати важливість упровадження курсу з фінансової просвіти для батьків.

Дефініції: фінансова грамотність, фінансова культура, фінансова поведінка, економічна свідомість.

Форми і методи проведення

Психолого-педагогічний порадник «*Психолого-педагогічні підходи до розуміння фінансової грамотності молодшого школяра*».

Рольова гра з елементами тренінгу «*Ризики і перешкоди на шляху до фінансового успіху школяра*».

Хід зустрічі

І. Вітальне слово

Презентація мети і завдань зустрічі, ознайомлення батьків із програмою курсу.

ІІ. Психолого-педагогічний порадник «Психолого-педагогічні підходи до розуміння фінансової грамотності молодшого школяра»

Процес соціалізації визначають як входження, асиміляцію і відтворення індивідом нормативів поведінки, прийнятих у певному мікро- чи макросоціальному середовищі. Батьківська сім'я має стати для дитини взірцем творчо-розвивального середовища як одного з важливих чинників успішного засвоєння дітьми економічних знань, критичного

осмислення фінансових проблем, ризиків і перешкод. *Фінансова грамотність допомагає зрозуміти ключові фінансові поняття і використовувати їх для прийняття рішень про доходи, витрати і заощадження, для вибору відповідних фінансових інструментів, планування бюджету, нагромадження коштів на майбутні цілі тощо* (*Т. С. Смовженко*). Саме таке трактування особистісного зростання дівчаток і хлопчиків є своєрідною інвестицією в їхнє майбутнє, щасливе приватне і публічне буття всебічно розвиненої людини. Аналіз прикладів реальних моментів із життя сім'ї та школи дасть змогу вчителеві і батькам осягнути діапазон проблемних питань, пов'язаних з економічним самовизначенням дорослих і дітей.

Покоління дітей виросло в період становлення ринкової економіки, для яких ринкові цінності стали нормою. Характер взаємодії, взаємовпливу, єдності економічних і соціально-психологічних феноменів зумовлює динаміку економічної соціалізації молодших школярів. Формування перших економічних уявлень тісно пов'язане з використанням дітьми грошей, через посередництво яких відбувається ознайомлення з іншими соціально-економічними явищами та інституціями.

Початкова школа виступає стартовим майданчиком економічної соціалізації дівчаток і хлопчиків молодшого шкільного віку, зосереджує увагу на основах економічних знань, економічного мислення і поведінки. Слід відмітити, що провідним фактором у включенні дитини в економічну реальність є практичне пізнання повсякденного. Загалом, економічна діяльність у дитинстві спрямована на засвоєння специфіки функціонування і виявлення таких соціоекономічних феноменів, як багатство – бідність, товари – послуги, банк, реклама, інвестиції тощо, особистісно орієнтований підхід до виховного процесу, на позиції батьків в оцінюванні своїх поглядів на фінансову проблематику, набутті дітьми первинного економічного досвіду, залучення до світу «дорослої економіки» (ознайомлення дітей із ринковими відносинами, економічними уявленнями – про працю, про гроші, про професії, про бюджет сім'ї, про якості людини-господаря, економічними поняттями (категоріями) і безпосереднім застосовуванням їх у різних видах діяльності, заощадженням і споживанням.

Учені наголошують, що початкова школа – це саме той «останній шанс» непримусової самовільної корекції психічного розвитку і становлення здібностей дитини, коли їй можна допомогти реалізувати власні досягнення без огляду на стать. Школа сьогодні – це, перш за все, школа самореалізації та самоактуалізації особистості, бо саме «нова школа кладе за головну мету збудити, дати виявитися самостійним творчим здібностям дитини» (С. Русова).

Навчання в початковій ланці освіти є періодом остаточного «цементування» підвалин психічної діяльності людини (її здібностей, мислення, почуттів, уяви), від якості яких залежить подальша доля креативної особистості, що дозволить у майбутньому виступати суб'єктом економічної діяльності. Видатний педагог Ш. Амонашвілі закликав формувати мотиви навчання через прагнення бути дорослим: «дитина має стверджувати себе, творити – тоді вона дорослішає».

Ефективність економічного виховання молодших школярів як складовою етичного виховання забезпечується низкою умов:

- включенням дітей у різні види діяльності, серед яких особливе місце займає трудова;
- максимальним використанням учителями і батьками можливостей навчально-виховного процесу початкової школи;
- виявленням економічних понять, які вивчаємо, формованих економічних умінь, етично-економічних якостей особи молодшого школяра;
- визначенням вмісту, форм і методів організації діяльності дітей, що мають економічну спрямованість і відповідних їхньому віку;

– опорою на особистий досвід учнів; педагогічним керівництвом, що забезпечує наукову організацію дитячої праці.

Саме в початковій школі отримані базисні уявлення про економічний чинник у приватному і суспільному бутті, набуті вміння і навички фінансової поведінки дозволяють раціонально вирішувати пізнавальні і практичні завдання, є підґрунтям для подальшого формування базових економіко-психологічних якостей особистості, її успішності та конкурентоспроможності в майбутньому.

III. Рольова гра з елементами тренінгу «Ризики і перешкоди на шляху до фінансового успіху школяра»

1. Вступне слово вчителя

2. Мозковий штурм «Життєві фінансові небезпеки на шляху молодшого школяра»

Учитель поділяє аркуш ватману навпіл: зверху – донизу. У лівій частині ватману він записує запитання: «З якими фінансовими небезпеками зіштовхується учень на своєму життєвому шляху?».

Учасники об'єднуються у групи по три-чотири особи, кожна група отримує чисті аркуші паперу формату А4, маркери.

Завдання: визначити, з якими фінансовими небезпеками зіштовхується молодший школяр на своєму життєвому шляху. Кожну «небезпеку» потрібно виписати на окремий аркуш паперу. По закінченні групи презентують свою роботу. Вчитель паралельно з відповідями учасників фіксує їх у лівій колонці ватману.

Коли відповіді вичерпано, над правою колонкою вчитель записує запитання: «Хто може (повинен) допомогти молодшому школяреві уникнути (подолати) ці небезпеки?». Відповіді учасники фіксують у правій колонці.

Підбиття підсумків вправи.

3. Вправа «Життєвий шлях до успіху»

Учасники отримують ролі «поводирів» молодшого школяра (*додаток 1*) на його життєвому шляху (написані на бейджиках) і рекомендації щодо виконання цих ролей. Поки учасники ознайомлюються з матеріалами і готуються до гри, тренер на підлозі розкладає лист шпалери, який символізує життєвий шлях учня. У кінці шпалери написане слово «Успіх». У довільному порядку на ньому викладає аркуші з «перешкодами», які визначили учасники в попередній вправі.

Завдання: вам потрібно допомогти учневі дійти до «Успіху», захистити його від небезпек і ризиків, які можуть трапитися на шляху. Як це робити – вирішувати вам. Не бійтеся фантазувати й імпровізувати, виконуючи свою роль.

Рефлексія вправи. Можливі запитання:

- Що ви відчували, коли виконували вправу?
- Що заважало виконувати вправу?
- Чий вплив був найбільш дієвим на дитину?
- Хто стояв осторонь?
- Чий вплив мав би бути активнішим?
- З якою метою ми виконували цю вправу?

4. Практикум «Розроблення плану дій щодо формування правильної фінансової поведінки молодшого школяра».

Учитель ознайомлює учасників із методом «ПАКПРРЕ».

Для цього на ватмані записує відповідно до схеми таку інформацію:

П план (ціль).

А активна позиція (що я зроблю).

К конкретність (з ким це має статися, де це має відбутися, скільки часу потрібно на це).

П підтвердження (як я дізнаюсь, що це вже почало відбуватися).

Р ресурси (які є та які ще потрібні).

Р розміри (розпишіть за часом конкретно – що, коли і як).

Е екологічна рамка (що буде відбуватися з вами, з людьми, коли ви досягнете мети).

Учитель об'єднує батьків-учасників у три групи і ставить їм завдання – розробити план дій щодо формування фінансової грамотності дітей.

І група – з боку батьків;

ІІ група – з боку школи;

ІІІ група – з боку фінансових установ.

Потрібно спрямувати учасників на те, що плани мають бути чіткими, конкретними, зрозумілими, планувати доцільно те, що конкретно можна зробити.

Представлення групами своїх напрацювань.

Інші групи можуть ставити запитання на уточнення.

Запитання для обговорення:

- З якою метою ми виконували цю вправу?
- Які партнери визначені в напрацюваннях усіх груп?
- Яких партнерів доцільно було б залучити до просвітницької роботи?
- Що дало вам виконання цієї вправи?

Учитель пропонує учасникам по колу відповісти на запитання «Що дала мені участь у тренінгу як батькові / матері, вчителю / вихователю, як особистості?

IV. Підбиття підсумків батьківської зустрічі

Додаток 1

Учасники рольової гри

Картка 1. *БАТЬКО* – ви найкраще знаєте, що і як потрібно робити. Говоріть дитині, що і як робити, але пам'ятайте про її інтереси. Використовуйте фрази на зразок «Коли я був у твоєму віці…»

Картка 2. *МАТИ* – ви найкраще знаєте, що і як треба робити. Говоріть дитині, що і як робити, але пам'ятайте про її інтереси. Використовуйте фрази на зразок «Коли я була у твоєму віці…»

Картка 3. *ДІДУСЬ* – ви найкраще знаєте, що і як треба робити. Говоріть дитині, що і як робити, але пам'ятайте про її інтереси. Використовуйте фрази на зразок «Коли я був у твоєму віці…»

Картка 4. *БАБУСЯ* – ви найкраще знаєте, що і як треба робити. Говоріть дитині, що і як робити, але пам'ятайте про її інтереси. Використовуйте фрази на зразок «Коли я була у твоєму віці…»

Картка 5. *ХОРОШИЙ ДРУГ* – вас хвилює доля товариша, ви турбуєтеся про нього.

Картка 6. *СВЯЩЕНИК* – моральний гід школяра.

Картка 7. *БАНКІР* – веде роз'яснювальну роботу щодо фінансових операцій.

Картка 8. *ФІНАНСОВИЙ КОНСУЛЬТАНТ* – попереджає про фінансові ризики, втрати тощо.

Картка 9. *ДИРЕКТОР ШКОЛИ* – підкреслюйте значення школи. Давайте вказівки, коли вважаєте потрібним.

Картка 10. *УЧИТЕЛЬ* – підкреслюйте значення школи. Давайте вказівки, коли вважаєте потрібним.

Картка 11. *СОЦІАЛЬНИЙ ПЕДАГОГ* – давайте поради, що торкаються означених проблем.

Картка 12. *ЗАСОБИ МАСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ* – подавайте факти, статистику економічних проблем, скоєні неповнолітніми злочини проти власності (крадіжка, грабіж, розбій; вимагання грошей і знищення чужого майна) тощо.

Картка 13. *ЕКСПЕРТИ* – ваше завдання – уважно спостерігати за діями учасників та аналізувати без втручання в хід гри.

Картка 14. *ШКОЛЯР* – ви прямуєте, досліджуючи все, що трапляється на вашому шляху. Ви можете ставити запитання оточенню, прислухатися до них або ігнорувати. На агресивні прояви можете відповідно реагувати…

Зустріч 2

«ОСВІЧЕНІ ГРОМАДЯНИ – ОКРАСА БАТЬКІВЩИНИ» (створення фінансового портфоліо сім'ї)

Освіченість – це мужність використовувати власний розум.
Е. Кант

Мета: підвищення рівня поінформованості батьків про навчання, трудову діяльність і професійні успіхи й досягнення через складання сімейного портфоліо, власного резюме.

Завдання:

- розкрити економічно значущі якості батьків через самопрезентацію і презентацію родини;
- розкрити зміст понять «портфоліо», «резюме», визначити їхні основні характеристики;
- ознайомити батьків із структурою наповнення портфоліо і правильним написанням та оформленням резюме;
- спонукати учасників висловлюватись щодо поєднання професійних і домашніх обов'язків у власному житті.

Дефініції: анкета, резюме, портфоліо.

Форми і методи проведення:

Вправа «*Візитівка*»;
Інтерактив «*Моя родина*»;
Вправа «*Життєвий цикл*»;
Економічний практикум «*Сімейне фінансове портфоліо*», «*Резюме: структура, правила написання*».

Хід зустрічі

I. Вітальне слово

II. Вправа «Візитівка»

Мета: сприяння самопрезентації учасників батьківських зустрічей.

Матеріали: папір, клей, олівці, фломастери, ножиці.

Особливі вимоги до приміщення – достатність простору для виготовлення візитівок.

Процедура: учасники розташовані на стільцях по колу, мають вільний доступ до канцелярського приладдя. Учитель пропонує кожному зробити графічне зображення-візитівку «Я в родині» і представити її у групі.

III. Інтерактив «Моя родина»

Мета: формування в учасників уявлення про функціонування родини на егалітарних, партнерських засадах.

Завдання:

- сформувати розуміння доцільності побудови дружніх партнерських стосунків між членами родини;
- пояснити труднощі функціонування сучасного інституту родини (криза родини);
- сприяти формуванню егалітарної свідомості батьків і дітей.

Форми і методи проведення:

робота в міні-групах «Склад моєї родини»;
контент-аналіз матеріалів електронних ЗМІ;
вправа «Визначте свою позицію».

Хід вправи

1. Слово вчителя.

З дитинства ми навчаємо своїх дітей любити і шанувати, поважати батьків – не завдавати їм болю і сорому своєю поведінкою. Для своїх батьків – ми є скарбом, тому що ми їхні діти, а наші батьки для нас є безцінним скарбом. Ми розуміємо, що це велике щастя – жити, де в сім'ї між батьками і дітьми є любов, взаєморозуміння. На жаль, не всі молоді пари, що беруть шлюб і сподіваються на щасливе та довге подружнє життя, здійснюють свої мрії. У російського поета Володимира Маяковського є рядки: «…любовная лодка разбилась о быт». Дійсно, саме через побутові проблеми часто руйнуються родини, конфлікти часто виникають на порожньому місці.

2. Робота в міні-групах «Склад моєї родини».

Кожна родина складається з матері, батька, бабусі, дідуся та їхніх дітей (синів і доньок). (Почергово називаючи членів родини, учитель об'єднує батьків у групи так, щоб були утворені «сім'ї»).

3. Контент-аналіз друкованих матеріалів ЗМІ.

Проблеми функціонування родини турбують сьогодні багатьох людей. Батьківська сім'я має ставати для дитини якщо не взірцем, то хоча б наближеною до нього практикою поступового відходу від традиційного розподілу сімейних ролей на «чоловічі» і «жіночі» до їх взаємозамінності, тобто сповідуючи егалітарні, паритетні стосунки. Ці питання обговорюються в ЗМІ, на відкритих форумах інтернет-порталів.

Ми пропонуємо для обговорення такі матеріали (інтернет-газета «Молодіжне перехрестя» і матеріали форуму «Хто має бути головою в домі» інформаційно-розважального порталу «Теревені»). Кожна група зараз отримає фрагмент висловлювань, які були нещодавно надруковані в ЗМІ, і буде виконувати наступне завдання. Ви читаєте статтю у групі, заповнюєте аркуш паперу. Оформлення аркуша:

Погоджуємося	Не погоджуємося
Думка авторів	Наші аргументи.

Для виконання завдання дається 15 хвилин, після чого від кожної групи виступає спікер і розповідає про результати роботи своєї групи. Представники інших груп мають можливість поставити питання доповідачу, а відповідає або сам спікер, або інші члени його групи.

Для цієї роботи вчитель попередньо повинен підготувати аркуші ватману, фломастери, якими будуть працювати учасники, і скотч, яким кріпитимуть папір під час виступу спікера.

Можливі тексти для обговорення у групах (*додаток 1*).

1. http://www.chasipodii.net/mp/article/828.
2. http://www.tereveni.org.ua/forum/index.php?showtopic=21518&st=20.

4. Рефлексія та обговорення.

Після обговорення загального питання щодо складностей, які виникли у процесі роботи, можна сконцентрувати увагу на питаннях до кожного з фрагментів (можливий варіант, коли група одночасно з отриманням завдань отримує і питання, ще спрямує подальші дії учасників групи та полегшить узагальнювальну бесіду).

До першого фрагмента (*текст 1*):

1. Хто чи що «так налаштував» жіночу душу?
2. Хіба прагнення жінки до самореалізації обумовлено лише недостатнім заробітком її чоловіка?
3. Чи можна слова видатного вітчизняного педагога тлумачити так спрощено?
4. Кому адресовані поради авторки?

До другого фрагмента (*текст 2*):

1. На чому було засновано сімейний шлюб, про який пише авторка?
2. Чим керувалася дружина, коли догоджала чоловікові?
3. Чому авторка не пише про те, як чоловік проявляв свою турботу про жінку?
4. У цілком справедливому висновку авторки про необхідність сімейного порозуміння йдеться про різні потреби чоловіка і дружини. Чи погоджуєтеся ви з цим?

До третього фрагмента (*текст 3*):

1. Якщо лише чоловік бере на себе всю відповідальність, то чи не є це авторитарною моделлю існування родини. Чи всі члени родини будуть у ній щасливими?
2. Чи можна вимагати від інших членів родини відповідальності, якщо її вже перебрав на себе чоловік? Які наслідки може мати така позиція?
3. Чому турботи про щоденний побут є лише виключно обов'язками жінки? Чи не ставить це її в підлегле (принизливе, другорядне) становище в родині?
4. У чому помиляється автор, ототожнюючи рівність і однаковість?

До четвертого фрагмента (*текст 4*):

1. Що автор називає знущанням над чоловіком? У чому вбачається головний прояв чоловічого?
2. Невже в родині не має місця двом особистостям, а конфліктне існування можливе, лише якщо об'єднається «посередність» із «особистістю»? Хто, на думку автора рядків, повинен свідомо брати на себе ці ролі?
3. Що цікаво: логіка роздумів автора приводить до розмови про насильство в родині. Чому?
4. Чи не є висновок автора вільним трактуванням прислів'я: «Вислухай жінку і зроби навпаки».

5. Підсумкове слово вчителя.

Питання сімейних відносин є копією ваших родин. Завдання – не переконати, а показати можливості іншого, егалітарного функціонування родини, заснованої на паритетності та взаємній повазі.

IV. Вправа «Життєвий цикл»

Мета: спонукати учасників висловитися щодо поєднання професійних і сімейних обов'язків у власному житті; ознайомити з міжнародним досвідом створення робочого середовища, дружнього до родини (*додаток 2*).

Обладнання: аркуш «Життєвий цикл» для кожного учасника / учасниці.

■ Хід вправи

Роздайте аркуші «Життєвий цикл» кожному учасникові / учасниці.

Запропонуйте їм подумати про різні аспекти їхніх життів (які описуються як вісім окремих осей) і пронумеруйте їх від 1 до 10, де 10 означає «дуже добре», 5 – «задовільно», 1 – «дуже погано».

Поясніть, що приватну інформацію не обговорюватимуть усією аудиторією. Вона використовуватиметься тільки для розподілу наодинці. Запропонуйте учасникам поєднати позначки на різних осях в одне «павутиння».

Поясніть, що в ідеалі картинка «павутиння» повинна бути подібною за формою до кола. Зубчата форма «павутиння» означає, що деякі аспекти життя слід поліпшити: професія / кар'єра.

Аркуш «Життєвий цикл»

V. Економічний практикум «Резюме: структура, правила написання»

1. Актуальність практикуму. Від того, як буде складений цей документ, прямо залежить не тільки ваша кар'єра, але, можливо, і все ваше подальше життя.

Резюме – один із найефективніших інструментів пошуку роботи. Воно являє собою короткий виклад найбільш важливих для потенційного роботодавця фактів вашої біографії, в основному пов'язаних із вашим досвідом роботи, навичками і знаннями. На прочитання резюме в середньому затрачається не більше ніж 1–2 хвилини, тому дуже важливо відразу привернути увагу роботодавця, зацікавити його й спонукати призначити вам інтерв'ю.

2. Інформаційний блок.

При створенні резюме потрібно пам'ятати про те, що воно стане вашою візитною карткою й повинне виділяти вас із усього потоку людей, які шукають роботу.

А. *Блоки резюме.*

Резюме, зазвичай, складається з 1–2 сторінок і включає такі блоки:

1) контактна інформація;
2) ім'я і прізвище (по батькові можна опустити);
3) адреса (повністю, включаючи індекс);
4) телефон (домашній, контактний, робітник з кодом міста; робочий телефон вказується тільки в тому разі, якщо у вас є можливість досить вільно спілкуватися на робочому місці);
5) адреса електронної пошти (якщо у вас ще немає особистої поштової скриньки, перед розсиланням резюме обов'язково його заведіть);
6) мета (не обов'язково, але бажано): короткий опис того, на одержання якої посади й чому ви претендуєте (не більше ніж шість рядків, а краще два-три); якщо резюме відправляють на конкретну вакансію, то як мету пишемо назву або код цієї

вакансії; якщо у вас кілька різних цілей, можна скласти два-три варіанти резюме, краще зробити декілька сфокусованих на різних аспектах резюме, ніж одне загальне;

7) кваліфікація: коротко вказуємо найбільш значиму для потенційного роботодавця інформацію про ваші професійні навички, сильні сторони й досягнення;
8) досвід роботи: у зворотному хронологічному порядку (спочатку вказуємо останнє місце роботи) досвід роботи, зазвичай, описуємо за останні 10 років за такою схемою:
   - назва компанії;
   - напрям діяльності компанії;
   - строки роботи;
   - посада;
   - посадові обов'язки;
   - професійні навички й досягнення (при описі ваших досягнень використовуйте дієслова дії, такі як: розвивав, заощадив, збільшив або скоротив);
9) освіта (що більше минуло часу після закінчення навчального закладу, то менше місця цей пункт повинен займати в резюме; можна повідомити про нагороди, підкреслити ті вивчені дисципліни, які відповідають вашій меті), варто згадати про додаткову освіту: курси, семінари, тренінги, стажування тощо;
10) додаткова інформація: володіння іноземними мовами і комп'ютером, наявність прав водія, членство у професійних організаціях тощо (хобі варто згадувати тільки в тому разі, якщо воно тісно пов'язане з бажаною роботою);
11) рекомендації: якщо є можливість, укажіть на можливість надання рекомендацій.

Б. *Про що не треба писати в резюме.*

Не треба вказувати або включати в резюме:

- усю вашу трудову біографію (насправді вашого потенційного роботодавця цікавлять тільки останні 3–5 місць роботи і період не більше ніж 10 років);
- ваші фізичні дані й опис здоров'я;
- ваші слабкі сторони;
- причини, з яких ви пішли з роботи;
- рекомендаційні листи або імена людей, які можуть вас рекомендувати (підготуйте цей список окремо, він може знадобитися на співбесіді).

В. *Принципи резюме.*

Структурованість. Усю інформацію в резюме слід викладати в певній послідовності, вона має відповідати обраній формі.

Вибірковість. Обмірковуючи своє резюме, насамперед визначіть його мету, тобто вирішіть, яку роботу ви хочете одержати. Проаналізуйте свій професійний досвід і виберіть із нього тільки те, що в точності відповідає поставленій меті. Виборчий підхід відгородить резюме від зайвої, непотрібної інформації.

Об'єктивність. Описуючи свій досвід і навички, будьте реалістичні й об'єктивні. Ви повинні бути готові обґрунтувати все, що вказали в резюме.

Стислість. Обсяг резюме не повинен перевищувати двох сторінок, тому інформацію слід викладати коротко, наголошуючи на найбільш важливих і значимих для роботодавця моментах.

Конкретність. Потрібно бути гранично конкретним у виборі формулювань.

Не слід писати	Варто писати
Займався навчанням	Навчив двох нових службовців
Допомагав зменшити помилки	Скоротив помилки на 15%, чим заощадив фірмі 40 000 доларів
Швидко засвоюю нові знання	Освоїв нові процедури в рекордно короткий строк – за два тижні

Активність. Не будьте багатослівні й уникайте пасивних форм. Підкресліть досягнуті результати, використовуючи дієслова дії.

Не слід писати	Варто писати
Відповідав за виконання...	Виконав...
Знаходив застосування таким можливостям...	Ефективно використовував...
Ніс відповідальність за...	Відповідав за...

Позитивність. Віддавайте перевагу позитивній інформації перед негативною.

Не слід писати	Варто писати
Улагоджував скарги на...	Допомагав клієнтам у ...
Перешкоджав зниженню частки продажів	Підвищив потенціал продукту на ринку
Перейшов з посади...	Просунувся на посаду...

Акцент на досягненнях. Зосереджуйте увагу на ваших досягненнях.

Не слід писати	Варто писати
Пропрацював там три роки	Одержав підвищення в посаді й два підвищення оплати
Виконував додаткову роботу	Завжди виконував роботу у строк

Намагайтеся не використовувати займенник «я».

Г. *Коли резюме вже написано.*

На закінчення перевірте ваше резюме за такими позиціями:

- попросіть кого-небудь, хто добре володіє мовою, якою написано резюме, перевірити його;
- в описі роботи, якою ви зайняті зараз, використовуйте дієслова в теперішньому часі, наприклад, працюю, проектую;
- відповідно при описі попередніх місць роботи використовуйте дієслова в минулому часі;
- будьте послідовні: якщо ви один раз використовували скорочення, використовуйте його в усьому резюме (але краще наводити всі найменування повністю);
- уникайте довгих фраз і мудрованих слів;
- чітко виділіть необхідні заголовки;
- простежте, щоб ваше резюме було оформлено в одному стилі;
- обирайте зручний для читання формат (великі поля, недрібний шрифт, але й не занадто великий шрифт, достатня відстань між рядками тощо);
- для друкованої версії використовуйте папір білого кольору хорошої якості;
- дуже важливо вмістити ваше резюме на одній, максимум на двох сторінках;
- будьте впевнені, що ви зможете підтвердити всю інформацію, які включили в резюме.

Добре було б скласти резюме двома мовами. Зрозуміло, до резюме іноземною мовою пред'являються ті самі вимоги щодо оформлення, грамотності й стилістичної єдності, що й до резюме рідною мовою.

VI. Підбиття підсумків батьківської зустрічі

Сьогоднішня зустріч започатковує створення фінансового портфоліо – своєрідного «досьє досягнень» сім'ї у фінансово-економічній сфері. Це самопрезентація родини через фінансові компетентності як ключові життєві компетентності у вихованні дітей, активізація батьків у власному особистісному зростанні в соціальному і приватному житті. Кожна наступна зустріч залишатиме заповнену сторінку цікавими і корисними відомостями, практичними порадами щодо моделювання успішної фінансової стратегії для себе і своїх дітей.

Додаток 1

Текст 1. Жінка потребує фінансової підтримки з боку чоловіка. Жіноча душа так влаштована: вона повинна бути впевнена в тому, що завтра їй буде чим нагодувати й у що одягти дітей, сплатити рахунки і, взагалі, просто купити свій улюблений журнал.

Багато в наш час говорять про незалежність жінок, про їхнє бажання робити власну кар'єру. Але запитаймо себе: чи не тому дружини так рвуться працювати, що чоловіки не можуть забезпечити їх усім необхідним?! У романі «Манон Леско» Антуана Франсуа Прево головна героїня могла пережити все, крім убогості, життя без належного забезпечення. Автор непогано знав жіночу психологію. Насправді є жінки, яким подобається працювати. Але щасливі вони лише в тому разі, якщо їхні чоловіки дають їм вибір: ти можеш робити кар'єру, а можеш бути домогосподаркою й доглядати за дітьми. Ще один нюанс: якщо дружина працює, їй потрібно давати можливість розпоряджатися своїм доходом так, як вона вважає за потрібне. Саме чоловік повинен подбати про те, щоб його родина не відчувала потреби в необхідних речах. Недаремно В. А. Сухомлинський радив чоловікам: «Не утішайся тріскучою фразою, що з милим і в курені рай. Шлюб не тільки духовний, але й матеріальний союз. Збираючись створити сім'ю, подумай, наскільки ти незалежний матеріально, чи зумієш ти одягти, захистити й нагодувати свою подругу». У цій фразі криється глибокий зміст потреби жінки в нормальному фінансовому становищі.

Кроки, до яких можна вдатися в разі нездатності чоловіка забезпечити сім'ю.

Крок 1. Якщо робота чоловіка низькооплачувана, він може змінити її. Якщо в нього немає освіти (а як результат – і кар'єрного росту), він може її здобути. Дружина при цьому тимчасово забезпечує родину.

Крок 2. Можна знизити рівень вашого життя настільки, що чоловік зможе сам покривати видатки.

Крок 3. Складайте щомісяця бюджет, тобто плануйте витрати.

Текст 2. Є в мене одна знайома пара. Молоді люди до весілля були знайомі два роки. Оскільки стосунки складалися якнайкраще, то незабаром вони вирішили побратися, щоб узаконити свої стосунки й бути разом «і в горі, і в радості». Кохання молодих людей було безмежним і взаємним. Щоб показати вдячність тепер уже своєму чоловікові, молода жінка вирішила: «Я буду намагатися щосили бути найкращою дружиною для нього!» Щодня в їхньому будинку панував порядок. На столі лежала чиста біла скатертина, до приходу чоловіка була готова смачна вечеря. Так вона виявляла своє кохання. Але через якийсь час дружина почала помічати, що її чоловік сприймає всю увагу як належне. І якщо для неї це було знаком кохання, то для нього – звичайним сімейним обов'язком. Жінка почувалася використаною, оскільки не відчувала вдячності з боку чоловіка. Тому почала нервувати й ображатися «про себе», що, звичайно

ж, позначалося на виразі її обличчя й поведінці. Чоловік щиро не розумів причин її роздратування, але теж «про себе» почав замислюватися про причину такої поведінки: «Може, і я не ідеальний, але й вона так рідко робить те, чого мені так хотілося б...».

Банальна ситуація, яка трапляється в нашому суспільстві частіше, ніж часто. Не можна сказати, що люди, які одружилися, не кохали одне одного. Навпаки – їхнє кохання було великим і чистим, сповненим надій на спільне щасливе майбутнє. Річ не в цьому. Усе впирається в неправильний прояв теплих і ніжних почуттів, які, власне, нікуди й не поділися, просто позначилося на стосунках те, що люди забувають: беру, а чи віддавати. «Мораль цієї байки така»: спілкування – вищий дарунок, який нам піднесла природа, і тому треба цим уміло користуватися для досягнення згоди.

Джерело: http://www.chasipodii.net

Добре, якщо така пара не біжить відразу в суд за розлученням, а чоловік і дружина починають замислюватися, чому ж так склалося, і шукають спільний вихід із ситуації. Кожній людині треба відчувати кохання – так уже влаштовані люди, що для відчуття повного щастя більшість із нас шукають один одного: чоловік – жінку, жінка – чоловіка. Жінці властиво показувати почуття такими, які хотіла б отримати сама. Чоловік теж думає, що слова й вчинки, приємні йому, будуть радувати його дружину.

У підсумку виходить, що обоє нещасні, тому що не одержують задоволення своїх потреб, не виправдовуються надії. Чому? А все тому, що потреби і в тих, і в інших – різні, а тому задовольняти їх потрібно по-різному.

Текст 3. Чоловік повинен приймати рішення, нести за них відповідальність, захищати сім'ю, турбуватись про дружину і любити її, постачати ресурси, вирішувати серйозні побутові питання, відігравати провідну роль у вихованні синів – тут не стільки права, як обов'язки. Так, певною мірою це можна назвати «переважанням» або моделлю «чоловік – головний». Хоча по суті – це просто добросовісне виконання власних функцій у тій сфері, де бути компетентним розпорядилася сама природа. Жінка, виходячи заміж (ну не ми ж «виходимо зажін»), отримує свою порцію обов'язків – відповідати на турботу чоловіка своєю про нього турботою (т. зв. «щоденний побут»), доглядати маленьких дітей і виховувати дочок, бути вірною йому тощо, тощо, тощо.

По-друге, «рівноправність» ріже вухо. Рівність означає однаковість? На щастя, люди не були, не є і не будуть однаковими. У кожного в житті своє місце і призначення.

Жінка повинна виконувати свої функції, а не намагатися стати «мужиком», змагатися із чоловіком у виконанні його функцій. І вони, ці функції, не є «вищими» або «нижчими». Вони є просто різними. Взаємодоповнювальними.

Текст 4. На жаль, доводилося бачити ті нещасні сім'ї, де ноша бути головою родини падала на жінку. Моторошно. Жінка вимушена сама все вирішувати, влаштовувати побут (що завжди було чоловічою справою – я не маю на увазі прибирання чи кухню, а саме ремонт, будівництво), заробляти й утримувати сім'ю. «Чоловік» покірно слухається і терпить будь-які її знущання... Зрозуміло, що вони будуть, коли чоловік не хоче бути чоловіком!!! Є й ще гірші випадки, коли «муж» рятується від реальності оковитою і навіть б'є жінку. Та й дружина за такого життя перестає бути жінкою, плечі опускаються від важких сумок, краса в'яне від недосипів, нерви летять...

По-моєму, тут не може бути двох варіантів: головою родини має бути тільки чоловік. Якщо так вийшло, що жінка прагне домінувати, а чоловік підкорятися, – вони не підходять для нормального сімейного життя; якщо ж вона об'єктивно сильніша

особистість – або чоловікові треба ставати сильнішим (це ще й стимул рости!), або жінці треба шукати іншого. Інакше навряд чи бути їм щасливими. А про дітей і не варто говорити.

Звісно, у сім'ї не повинно бути насильства, тим більше фізичного (до речі, воно частіше трапляється, коли одна із сторін у приниженому статусі – тобто коли жінка опускається до рівня чоловіка або чоловік – до рівня виконання функцій жінки). Усі питання повинні вирішуватися разом, і чоловік просто зобов'язаний дослухатися до порад своєї половини, але відповідальність повинна лежати виключно на ньому.

Додаток 2

У сучасних умовах очевидною стає потреба балансу сімейної (особистої) та робочої сфер дружини і чоловіка. Таким чином розподіл соціальної відпустки, або варіант, за яким тато у відпустці, мама на роботі, – це сімейний вибір, що забезпечує збереження кваліфікації, особисте задоволення обох членів подружжя, поліпшення матеріального стану сім'ї та країни в цілому.

У глобальних гендерних перетвореннях, поряд із загальним розширенням свободи людини, акценту набувають уміння і способи саморозкриття і самовираження особистості. Сучасні європейці – чоловіки і жінки – відкрито конкурують один з одним у широкому колі суспільних відносин. На перший план виходять індивідуалізація і плюралізація, що дозволяє кожній людині обирати власний стиль життя і рід занять безвідносно до статевої належності, часто всупереч традиційним нормативним приписам.

Однією з причин того, що сфера соціально-трудових відносин ніяк не виходить із кризового стану, є ігнорування особливостей життя і праці чоловіків і жінок. Ринок праці, який не меншою мірою тримається на жінках, аніж на чоловіках, недоотримує кваліфікованої жіночої робочої сили. Основна причина цього – покладання виключно на жінок сімейних обов'язків. Цей гендерний дисбаланс (виконання переважно жінками сімейних обов'язків) помітили і намагаються долати в Європі, створюючи дружні до сім'ї умови на робочих місцях.

Новітня тенденція розвинених західноєвропейських і скандинавських країн – **дружнє до сім'ї робоче середовище:** працівникам (чоловікам і жінкам) надається змога адекватно поєднувати роботу і родинні зобов'язання, зокрема, це – гнучкий графік роботи, неповний робочий день, виконання роботи вдома, обладнання дитячих кімнат у великих компаніях, день дітей на роботі, можливість для представників обох статей брати (або ділити навпіл) відпустку у зв'язку із доглядом за дитиною.

За даними ООН, жінки виконують 75% усієї роботи в сучасному світі, але їхні доходи становлять лише десяту частину світових заробітків. Жінкам належить тільки 1% світової власності. Маючи вищий рівень освітньої і професійної підготовки, жінки отримують 70% від заробітної плати чоловіків.

Гендерна рівність – це економічно вигідно: 500 найбільших підприємств світу проаналізовано на предмет гендерного розмаїття топ-менеджменту. Висновки: **кращі економічні показники мали компанії, керівний склад яких гендерно збалансований.** Тобто рівна участь чоловіків і жінок сприяє збільшенню ВВП та якості життя.

У Швеції, де також наявний розрив у зарплатні чоловіків і жінок, була проведена соціальна кампанія, суть якої полягала в демонстрації «жіночої крони», що становила монету, яка не мала сегмента, що дорівнював розміру розриву в доходах, – унаочнений символ трудової дискримінації.

Так, 2014-й у Європі було визначено Роком поєднання (або балансу) роботи та сімей-ного життя, і це знайшло активну підтримку з боку європарламентарів. Зазначена ініціатива покликана поліпшити життя сімей, жінок, чоловіків і дітей, оскільки спрямована на те, щоб дозволити сім'ям та їхнім членам отримувати достатньо фінансових ресурсів (працювати) і мати адекватний розподіл часу для того, аби з почуттям гідності та гармонії суміщати професійне з приватним.

Цікаво, що як символ кампанії 2014 року було обрано пінгвіна. Свій вибір ініціатори пояснюють тим, що пінгвіни мають своєрідну «декретну відпустку» і ці двоє батьків природно «діляться» своїми обов'язками. Як тільки «матуся» відкладає півкілограмові яйця, її харчові запаси вичерпуються. Тоді вона дуже обережно передає яйце «татові», перш ніж негайно повернутися в море, де протягом двох місяців буде харчуватися. Саме «тато»-пінгвін висиджує яйце у складках шкіри протягом 65 днів, використовуючи накопичений жир. Після двох місяців «матуся» повертається. Далі батьки по черзі навідуються до моря і доглядають малюка. Як пояснюють організатори ініціативи 2014 року, «…цей факт став вражаючим природним прикладом гендерної рівності та розподілу обов'язків у вихованні дітей. Саме тому пінгвін став символом нашої кампанії. Така модель турботи про дитину сприяє руйнуванню стереотипів щодо гендерних ролей і забезпечує можливість гендерної рівності в обох сферах життя – сімейній і професійній».

Джерело. Гендерні медійні практики : навчальний посібник із гендерної рівності та недискримінації для студентів вищих навчальних закладів / кол. авт. ; заг. ред. : Сергій Штурхецький. – К., 2014. – 206 с.

Додаток 3

Навчальний бланк резюме

Прізвище Ім'я По батькові _____
Посада _____
Вік _____
Місто проживання: _____
Сімейний стан: _____
Телефон, e-mail: _____
Графік роботи: _____
Ціль _____
Опишіть ціль кар'єри або ідеальну роботу _____
Досвід роботи _____
Назва компанії, Місто, Країна _____
Посада _____
Дата початку – Дата кінця _____
Обов'язки _____
Чим доводилось займатися на цій посаді _____
Освіта _____
Дата початку – Дата кінця _____
Назва навчального закладу, Місто, Країна _____
Ступінь _____
Уміння і навички _____
Знання певної специфіки, участь у проектах, професійні знання і досвід _____
Знання іноземних мов мов. Комп'ютерні навички _____
Додаткова інформація _____
Особисті якості. Водійські права. Закордонний паспорт. Рекомендації _____

Зустріч 3 КАР'ЄРА – ТВІЙ ОСОБИСТИЙ ПЛАН УСПІХУ

Якщо ти можеш мріяти про це – значить ти можеш зробити це.
Завжди пам'ятай, що все починається з мрії.
Уолт Дісней

Мета: визначення основних складових успішної самореалізації особистості, що є запорукою добробуту сім'ї, простежити вплив гендерного фактору на процес професійного становлення чоловіків і жінок, окреслити перспективи власного кар'єрного зростання.

Завдання:

- визначити основні соціально-професійні чинники, що впливають на процес сходження до успіху;
- розкрити значення особистісних якостей людини (працездатність, соціальна і трудова активність, тощо);
- виокремити обставини, що впливають на формування кар'єри.

Дефініції: лідер, менеджер, кар'єра.

Форми і методи проведення:

Вправа «*Берег надії*»;

Економічний порадник: «*Той, хто щось хоче зробити, – той шукає шляхи, хто нічого не хоче робити – шукає причини*»;

Інтерактив «*Життєві обставини*»;

Вправа-тест «*Геометрія в характері*»;

Вправа «*Берег здійснених надій*».

Перегляд фільму «*Про кар'єру чоловіків і жінок*» із серії «Незручна тема» Жіночого консорціуму України.

Хід зустрічі

I. Вітальне слово

II. Вправа «Берег надії»

Мета: визначити очікування учасників від зустрічі.

Обладнання: фліп-чарт, ватман, стікери.

■ Хід проведення

Тренер просить учасників на наліпках написати, чого саме вони чекають від тренінгу.

Кожен учасник зачитує свої очікування і приклеює листок на намальований на ватмані «Берег надій».

III. Економічний порадник: «Той, хто щось хоче зробити, – той шукає шляхи, хто нічого не хоче робити – шукає причини»

В умовах ринку значно зростає значення регулювання внутрішнього ринку праці, різного виду переміщень працівників, яке здійснюється за допомогою кадрового планування і виступає альтернативою стихійному переміщенню. Планування переміщення працівників

забезпечує раціональне використання трудового потенціалу робочої сили, створює умови для самореалізації особистості шляхом досягнення певної кар'єри. Кар'єра в широкому розумінні означає успішне просування у службовій, науковій чи виробничій діяльності, у досягненні слави, більш високого статусу, влади, матеріальних цінностей.

Кар'єра – суб'єктивне усвідомлення позиції і поведінки у сфері трудової діяльності, пов'язаних із посадовим чи професійним підвищенням протягом трудового життя людини. Це є самовираження, зміна навичок, знань, здібностей, просування вперед обраним шляхом діяльності як у межах організації, так і поза нею. Кар'єра – це не тільки просування на роботі. Життя людини поза робочим місцем має значний вплив на кар'єру, є її частиною. Кар'єру – траєкторію свого руху – людина створює сама, ураховуючи особливості внутрішнього і зовнішнього середовища, реальність, власні цілі, бажання й здібності.

Успіх у кар'єрі можна розглядати як просування від однієї посади до іншої, вищої, і як оволодіння суміжною професією, новими знаннями, досвідом і навичками.

Наука «менеджмент» виділяє два види кар'єри: професійну і внутрішньоорганізаційну. Професійна кар'єра – підвищення знань, умінь, навичок. Конкретний працівник у процесі трудової діяльності проходить різні стадії розвитку: навчання, професійне зростання, підтримка індивідуальних професійних здібностей і вихід на пенсію. Внутрішньоорганізаційна кар'єра – це траєкторія руху персоналу в організації.

Науковий менеджмент виділяє такі її етапи протягом трудового життя людини.

Підготовчий (до 25 років) – пов'язаний з одержанням середньої чи вищої освіти, професії. У цей період людина може змінити кілька видів діяльності в пошуках такої, яка б найкраще її задовольняла. Якщо така діяльність визначена, починається процес самоствердження працівника як особистості.

Адаптаційний (25–30 років) – це період освоєння здобутої професії, набуття досвіду, навичок. На цьому етапі формується кваліфікація, виникає потреба незалежності. У цей період створюється сім'я, що мотивує працівника до збільшення свого доходу.

Етап просування (30–45 років). У цей період іде процес росту, просування по службі, зростає потреба в самоствердженні, досягненні більш високого статусу.

Етап збереження (45–60 років) характеризується діями закріплення досягнутих результатів, наступає найвищий рівень удосконалення кваліфікації, знань, умінь, досвіду, майстерності. Людина досягає вершин незалежності і самоствердження.

Завершальний етап (60–65 років) – пошук заміни, передання знань, умінь молоді, підготовка до виходу на пенсію. Це індивідуальний підхід. Так, в Японії вважається нормою, коли керівниками вищого ешелону держави є люди віком до 80 років.

На різних етапах кар'єри людина задовольняє різні потреби і керується різними мотивами.

Джерело: http://library.if.ua/book/45/3090.htm.

IV. Інтерактив «Життєві обставини»

Мета: моделювання життєвих ситуацій.

Обладнання: набір карток для кожного учасника, фломастери.

■ Хід вправи

Слово вчителя

Перед нами щодня стоїть потреба вирішувати якісь завдання. Кожен день ми зіштовхуємося з певними обставинами, які випробовують наше терпіння і характер. У цій ситуації дуже велике значення мають наші життєві цінності, які служать маркерами і дозволяють нам переконатися, що ми рухаємося у правильному напрямку. Коли всі слова

і дії приведені у відповідність з нашими цінностями, життя здається нам правильним і змістовним, а ми самі – упевнені і задоволені собою.

Інструктаж вправи

Завдання: написати на семи картках найважливіші ваші цінності (свобода, любов, розум, стабільність, добробут, гармонія в сім'ї, здоров'я та ін.).

Уявіть, що через певні життєві обставини деякі цінності ви втрачаєте (*учитель підходить до кожного з батьків і хаотично забирає по дві-три картки в кожного, скидаючи у спільний «банк», перемішуючи картки*).

Проте не варто так переживати, життєві обставини змінюються. Наші життєві цінності – це наш внутрішній компас, за яким ми повинні звіряти кожен крок по життєвій дорозі. Є проблеми зі здоров'ям, грішми, стосунками? Це тому, що наші внутрішні моделі світу не збігаються з тим, що є насправді. Важко приймати будь-яке рішення? А це тому, що ми не впевнені в тому, чого ми дійсно хочемо і що для нас дійсно важливо (*кожному з батьків пропонують витягнути з «банку» дві-три картки*).

Підсумок вправи

Життєві обставини змінюються і на допомогу їм приходять інші життєві цінності людини, ми починаємо жити більш повноцінним і продуктивним життям, деколи переосмислюючи зміни. Не бійтеся мріяти і бути оптимістами.

Мрії допомагають людині уявити кінцевий результат, який вона бажає досягнути, сприяють обдумуванню цілі та допомагають розпочати діяльність щодо її досягнення. Тому не треба боятися мріяти, адже мрії мають властивість здійснюватися. Вірте в це, вірте в успіх справи, якою ми займаємося, і впевнено йдемо до нього.

ПАМЯТКА «*Сім кроків до успіху*»

1. **Аналізуйте і плануйте.** Навчитися аналізувати життєві перспективи досить тяжко, але ці навички допоможуть зменшити зусилля для досягнення успіху. Результатом аналізу повинен бути список запланованих справ. Не забувайте розставляти пріоритети в кожній справі і виконуйте спочатку найважливішу.
2. **Зосередьтесь на кінцевій цілі.** На шляху до здійснення мрії завжди будуть з'являтися обставини, зустрічатися люди, траплятися події, які відволікатимуть нас від кінцевої мети. Можливо, відкриються нові перспективи і нові цілі. Але не варто розпорошувати свої сили на багато проектів і справ одночасно. Інакше ми ризикуємо провалити всі справи зразу.
3. **Не бійтеся помилок і вчіться на них.** Усі ми – люди, і ніхто не застрахований від помилок. Не варто зраджувати мрії за перших труднощів. Пам'ятайте, що з труднощами зіштовхуються всі, а стають успішними ті, які знайшли в собі сили перебороти їх.
4. **Не чекайте.** Не витрачайте даремно час. Почніть рухатися до успіху, хоч і малими кроками, але вже зараз.
5. **Шукайте підтримки.** Не спішіть ділитися своїми ідеями з іншими людьми. Велика ймовірність, що вас не зрозуміють, поховають вашу мрію під горою скептицизму і насмішок. Інколи люди не готові до тих змін, які відбуваються в нас на шляху до успіху, і тому різними способами підсвідомо намагаються нам перешкодити. Але підтримка друзів чи близьких для кожного з нас дуже важлива, особливо в періоди невдач, труднощів чи невизначеності. Якщо не можете знайти підтримки в родичів, то знайдіть однодумців, яким ви довіряєте і які можуть вам допомогти у важкі моменти життя.

6. **Відпочивайте.** Відпочинок не менш важливий, аніж робота. Під час робочого дня регулярно робіть перерви. Не забувайте про відпустку, адже хороший відпочинок може зарядити енергією і новими ідеями, які так потрібні в роботі.
7. **Будьте оптимістами.** Вірте, дійте, перемагайте.

Порадник для батьків «*Секрети успіху*»

1. Внутрішній намір мати успіх. Намір – це готовність і рішучість дій!
2. Усвідомлення, того що ви досягнете успіху. Віра у власний успіх!
3. Наполеглива праця. У праці захований секрет успіху всіх великих людей!
4. Самонавіювання. Я – успішна людина!
5. Планування життя, постановка мети. Знаючи, куди йти, – можна знайти попутний вітер!
6. Позитивне позиціювання себе!
7. Постійно навчатися чогось нового. Щодня 1% нової інформації здобути, опрацювати, застосувати!

***Звички успішної людини*:**

- планувати;
- навчатися;
- брати на себе відповідальність;
- не бачити перешкод;
- вирішувати завдання;
- усе робити вчасно.

Формула успіху

Здоровий глузд + Знання своєї справи + Упевненість у власних силах × На високий загальний рівень розвитку + Здатність доводити справу до кінця × На здатність керувати + Творчий потенціал + Взаємини з колективом × На удачу = УСПІХ.

V. Вправа-тест «Геометрія в характері»

Мета: визначення економічного психотипу учасника зустрічі, характеристика особистісних якостей і особливостей поведінки, прогнозування фінансової поведінки.

■ Хід вправи

Слово вчителя

Геометричні схильності людини можуть багато сказати про її характер. Американка Сьюзен Деллінгер розробила методику, що дозволяє визначити характер людини і заздалегідь прогнозувати її поведінку в багатьох життєвих ситуаціях.

Психологи і кадровики при доборі на роботу нових співробітників часто використовують психогеометричний тест Деллінгер. Так, вони визначають, що за людина цей претендент на вакантне місце, чого від нього очікувати надалі, та й узагалі, чи варто відчиняти двері рідного колективу перед цією особою. Адже не секрет, що будь-яка команда повинна бути дібрана за принципом психологічної сумісності.

А що вже казати про те, як важливо із самого початку знати людину, з ким ти плануєш створювати сім'ю. Отже, якщо серед претендентів на посаду Головного Чоловіка або Головної Дружини спостерігається постійна плинність кадрів, звільнення йде за звільненням, а розчарування за розчаруванням, може, варто застосувати науковий підхід?

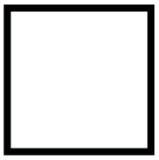
Інструктаж вправи

Подивіться на п'ять фігур (квадрат, трикутник, прямокутник, коло, зигзаг). Виберіть із них ту, про яку ви можете сказати: «Це – Я»! Яка фігура подобається вам найбільше? Постарайтеся буквально відчути свою форму.

Отже, ви обрали фігуру; це означає, що ви обрали себе. Учитель роздає картки з описом фігур (*додаток 1*).

Додаток 1

Картка 1. Квадрат: «Усе йде за планом».



«Режим харчування порушувати не можна!» Цей девіз Пончика Квадрат із задоволенням переробив би на свій лад, прибравши з нього слово «харчування».

Режим порушувати не можна! Ніде. Ніколи. За жодних обставин. Будь-який – режим роботи, відпочинку, сну й життя в цілому. Це одне з головних переконань Квадратів, за допомогою якого вони роблять свій світ передбачуваним. Ці консерватори завжди дотримуються раз і назавжди заведених традицій і суворих правил. Чітко розплановане життя без несподіванок і сюрпризів – ось їхній ідеал. Тому такі стихійні лиха, як несподіванігості, непередбачувані справи чи інші події, можуть цілком вибити їх із колії.

Терплячі й завзяті, ґрунтовні й акуратні – це все також про них, найбільш організованих представниках геометричного сімейства. У колективі це справжні «робочі конячки» – старанні і виконавчі, на яких завжди можна покластися. Стіни їхнього кабінету суцільно обвішані почесними грамотами за бездоганну службу, на робочому столі – ідеальний порядок, а на чільному місці – інструкція з техніки безпеки – приблизно так виглядає робочий кабінет Квадрата.

Вони рідко спокушаються на легку інтрижку або службовий роман. Це чудові сім'янини й вірні чоловіки, що обирають супутницю життя повільно, але – раз і назавжди. При цьому навіть дуже сильно закоханий у свою обраницю Квадрат уникає багато говорити про свої почуття й проявляти «телячі ніжності», воліючи доводити любов справою.

Дозвілля Квадрат любить проводити вдома, за тихими сімейними посиденьками з чаєм, або із захопленням займається улюбленим хобі: випилює, лагодить старовинні годинники, збирає моделі аеропланів або формує каталог книг домашньої бібліотеки. Гучні вечірки – справжнє випробування для цього прихильника домашнього затишку. До перспективи знайомства з новими людьми й вести з ними світські розмови він ставиться з неприхованою відразою. Розмірено й неквапливо ідуть Квадрати по життю, умудряючись при цьому всюди встигати вчасно.

Картка 2. Трикутник: «Мета виправдовує засоби!».

Трикутники сидять у президіях, промовляють із трибун, очолюють усілякі фонди і громадські організації. Серед них можна знайти спортсменів, бізнесменів, політиків, директорів, начальників і керівників усіх рівнів. Це природжені лідери, сильні особистості, які ставлять перед собою чітку мету і, як звичайно, її досягають. Трикутник як ніхто інший уміє себе подати. «Головне, щоб костюмчик сидів» – це про нього. Завжди одягнений ретельно, дорого, якісно й елегантно, він від мештів до капелюха є символом упевненого становища в суспільстві, символом влади й успіху. Навіть якщо справи йдуть погано, справжній Трикутник завжди поводиться як тріумфатор, що не знає невдач, – він уміє напустити туману і справити враження, та ще й яке! Пронизливий погляд, атлетична статура, упевнене рукостискання, виразний голос мало кого можуть залишити байдужим. А як він говорить!

Головною справою його життя завжди є кар'єра. Іноді Трикутники йдуть до професійних висот по головах інших людей. Для них мета найчастіше виправдовує будь-які засоби. А любов, як кажуть, наостанок.

Навіть хобі Трикутник обирає відповідне своєму енергійному характеру – ретельно перебирати старі марки, займатися різьбленням на дереві або лежати із книжкою на дивані – не для нього. А от підкорити на дозвіллі гірську вершину, стати переможцем якогось запливу або забігу, у найгіршому разі виграти в карти – цілком підходяща розвага для схильного до ризику й налаштованого на перемогу Трикутника.

Він так намагається завжди бути нависоті й так боїться видатися слабким, що навіть у найважчих життєвих ситуаціях не любить звертатися по допомогу й підтримку до інших людей. Найбільше на світі гордий Трикутник не любить, коли його жаліють.

Картка 3. Прямокутник: «Хто я? Де я? Навіщо я?»

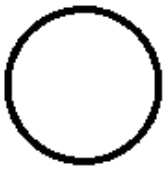
Як витязь на розпутті, цей представник династії багатогранників стоїть і думає, куди б піти. Прямокутник – це тимчасова форма особистості, яку можуть періодично приймати інші чотири фігури. Тобто «прямокутний» настрій може бути й у Квадрата, і у Трикутника, і в інших, якщо в їхньому житті настали непрості часи.

Цей тип мінливий, як весняний вітерець. Сьогодні він може бути запеклим курцем, що палить сигарету одну за одною, а завтра – непримиренним борцем із цією шкідливою звичкою. Увечері він – темпераментний танцюрист фламенко, а вранці – активний учасник руху на захист морських котиків в Антарктиді... Що буде післязавтра, важко навіть припустити. Прямокутники відрізняються непередбачуваністю й можуть навіть протягом одного дня проявити себе з різних, іноді протилежних сторін. Основний психічний стан Прямокутника – замішання. Він чекає і шукає змін.

Прямокутники постійно експериментують із власним іміджем і змінюють стиль: наколоти брови, постригтися «під хлопчика», змінити класичний стиль одягу на цирковий – цілком у дусі непостійного Прямокутника.

Він шукає свій власний шлях, йому як нікому іншому потрібні розуміння й підтримка близьких. Він обов'язково знайде себе, адже «прямокутність» – це всього лише стан душі, що рано або пізно мине.

Картка 4. Коло: «Хлопці, живімо дружно!»



Це гасло Леопольда, найдобрішого з котів, можна справді назвати життєвим девізом Кола – найбільш доброзичливої з усіх фігур. Важко уявити, як уживались би між собою інші члени геометричного сімейства, якби не миротворець – Сонячне Коло. Для нього, відкритого й прагнучого гармонії, немає нічого гіршого, ніж конфліктувати. Він щасливий, коли люди у злагоді одне з одним. А якщо конфлікти в його житті все-таки виникають, то Коло часто поступається першим.

На відміну від егоцентриста-Трикутника, що завжди ставить свої інтереси на перше місце, Коло зорієнтоване на допомогу людям. Гостиннішого господаря, ніж Коло, не знайти: у його трохи захаращеній, але такій затишній квартирі завжди раді гостям. Люди тягнуться до цього природженого психолога, здатного переживати чужі радість і біль, як власні. Якщо десь комусь: людині, тварині або рідній країні – потрібна допомога, саме Коло першим прийде на допомогу.

Коло одягається просто і зручно, скромно й без надмірностей. І тільки одну прикрасу він ніколи не забуде надягти: обручку – символ любові і прихильності до коханої людини.

Картка 5. Зиґзаґ: «Еврика!»

Архімед відкрив свій закон, сидячи у ванній. Не в змозі стримати свою радість, він з криком «Еврика!» голим побіг по вулицях Сиракуз. Так міг зробити лише справжній Зиґзаґ. Стрімкий і вічно захоплений своїми ідеями, летить він по життю, не помічаючи нікого на своєму шляху. З ним не скучно! Це найбільш захоплена, збудлива й по-своєму унікальна фігура. Справжня людина-феєрверк. Як звичайно, Зиґзаґи – це люди мистецтва: художники, письменники, модельєри, екстрасенси.

Часто Зиґзаґ не надає значення зовнішньому вигляду: зім'яті штани, відірвані ґудзики, розпатлана шевелюра – він живе у своєму ідеальному світі ідей, і реальність його мало хвилює. Але трапляються й такі, хто активно стежить за модою. Щоправда, убрання такого Зиґзаґа більше подібне на одяг інопланетянина або маскарадні костюми, ніж на людський одяг.

Зиґзаґи безпосередні, як діти: з ким би не спілкувалися – кажуть правду в очі, не замислюючись про наслідки. Експресивному й волелюбному Зиґзаґу непросто прижитися

в якому-небудь колективі. До режиму й дисципліни він ставиться вкрай негативно, а своє робоче місце дуже швидко перетворює на хаос. Зате якщо характер роботи відповідає його особистості, то Зиґзаґу немає рівних.

Для цієї «бунтівливої дитини» немає нічого гіршого, як буденність, передбачуваність і сумніви (свої і чужі) у його унікальності. Тому якщо хочете бути з ним, любіть його, захоплюйтеся, підтримуйте його, але... не чекайте від нього подяки. А хто сказав, що бути поруч із генієм легко?

Підсумок вправи.

І все ж таки, немає «чистих» фігур. У кожному з нас можуть уживатися дві, а то й три фігури одночасно. Але завжди одна переважає. Іноді залежно від оточення чи обставин «фігура-лідер» змінюється.

Геометрія характеру допоможе вам зрозуміти себе та інших. І це полегшить ваше життя і дозволить прогнозувати поведінку ваших супутників у різних ситуаціях.

VI. Перегляд і обговорення фільму «Про кар'єру чоловіків і жінок» із серії «Незручна тема» Жіночого консорціуму України

Джерело: https://www.youtube.com/watch.

Міні-дискусія

- Чи коректною, на вашу думку, є теза автора, що «бізнес-вумен» цілком здатна нарівні конкурувати з чоловіками, якщо не намагатиметься наслідувати їхню манеру поведінки, ведення бізнесу і розв'язання проблем? Наведіть, будь ласка, аргументи.
- Які можливості для відкриття нового бізнесу існують у вашому місті / селі? Чоловіки і жінки мають рівні можливості для ведення бізнесу у вашій місцевості?

VII. Підбиття підсумків батьківської зустрічі

Вправа «*Берег здійснених надій*»

Мета: визначення очікувань учасників від зустрічі.

Матеріали: фліпчарт, ватман із намальованим на ньому «Берегом здійснених надій».

■ Хід проведення.

Учитель пропонує учасникам підійти до намальованого «берега надій» і підтвердити / спростувати їхні очікування. Якщо відповідь учасника «так», тоді потрібно свою наліпку переклеїти на «Берег здійснених надій».

Додаток 2

ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ РОЗДУМІВ

Гендерна економіка

Що переможе – конкуренція чи партнерство?

Бізнес сьогодні – це висококонкурентне середовище, що потребує від людини сильної волі, високих енерго- і розумових затрат, та й просто немалої фізичної сили і витривалості. Особливо це стосується малого і середнього бізнесу, де конкуренція особливо гостра. І, безумовно, ця сфера є максимально недружньою для жінки.

Чи потрібні квоти жінці?

Саме із квотуванням, яке, попри неоднозначне сприйняття, у багатьох країнах уже відіграло свою позитивну роль, виникли знову проблеми.

«Просунуті» чоловіки не заважають цьому процесові, позаяк уже окремі дослідники всерйоз заговорили, що ці закони через 15–25 років можуть стати «рятівною паличкою» для чоловіків, яких поступово буде витіснено з політичної діяльності. Тепер, коли питання квотування пішло зі сфери політики в економіку та медіа, в Європі знову розгорілася дискусія.

Першою в Європі гендерні квоти в бізнесі 2004 року запровадила Норвегія, яка не є членом Європейського Союзу. Норвегія вимагає, щоб у раді директорів компаній було щонайменше 40 відсотків жінок. Схожі квоти відтоді запровадили Франція, Італія, Нідерланди та Іспанія.

Нещодавнє опитування Євробарометра (під егідою Єврокомісії) засвідчило, що три чверті європейців підтримують гендерні квоти в керівних органах фірм. А в Німеччині нещодавно близько 300 журналістів закликали медійні компанії надавати жінкам щонайменше 30 відсотків менеджерських посад.

Джерело. Радіо «Свобода»

Членкиня Європейського парламенту Ліція Розаліс із своєю донькою Вітторією

Фото: Vincent Kessler/Reuters. Джерело: telegraph.co.uk.

- **Які передумови якісних змін у становищі жінки в сучасному суспільстві існують сьогодні?**
- **Які взагалі умови підвищення «конкурентоспроможності» жінки?**

Основну умову можна вказати апріорі: у суспільстві має бути практично нівельовано значимість фізичної сили. Саме різниця у фізичній силі між жінками і чоловіками в першоджерелах людської історії ставала основним чинником нерівності при розподілі суспільних благ.

Як же зміниться бізнес, якщо в ньому суттєво зміниться кількість жінок? А це відбудеться вже невдовзі – експерти ООН прогнозують до 2025 року залучення до «реальної економіки» планети наразі невикористаного ресурсу в 1 мільярд економічно незайнятих наразі жінок. Можливо, впаде конкурентне напруження.

Попри поширену думку про те, що конкуренція підвищує якість товарів і знижує ціни, це буде позитивним моментом, який, поряд з іншими чинниками (зростання населення і скорочення ресурсів), призведе до поширення практики партнерства і недискримінації.

Дедалі більше проникнення жінок у бізнес, та й узагалі – підвищення суспільної ролі жінок, є процесом абсолютно об'єктивним, таким, що обумовлений усім ходом розвитку людства. Його не можна зупинити, можна лише прискорити або загальмувати,

і багато в чому саме від гендерного розвитку суспільства залежить, який із цих двох варіантів буде реалізований.

Усе більше створюється невеликих за розмірами та оригінальних за ідеєю компаній, «старт-апівських» (у тому числі і медійних) проектів, усередині яких і між якими будуть панувати товариські (або навіть сімейні) відносини співконкуренції та змагання у творчості. Саме такі компанії масово створюються й успішно діють сьогодні в усіх економічно розвинутих країнах, причому дуже велика частка їх створюється саме жінками.

А значить, подолання стереотипів щодо того, як треба вести успішний бізнес і якою людиною треба бути в ньому, допомогло би водночас і нашому, надміру агресивному бізнесу, і тим нашим жінкам, що прагнуть економічної і гендерно-психологічної незалежності в сучасному світі.

Джерело: Гендерні медійні практики : навчальний посібник із гендерної рівності та недискримінації для студентів вищих навчальних закладів / кол. авторів ; заг. ред.: Сергій Штурхецький. – К., 2014. – 206 с.

Зустріч 4 ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ – МИСТЕЦТВО УПРАВЛІННЯ СВОЇМ ЧАСОМ

Хто не знає ціну часу, той не народжений для слави.
Л. Вовенарг

Мета: розуміння ефективного розподілення власного часу, його зв'язку із професійним становленням.

Завдання:

- дати уявлення про тайм-менеджмент;
- розвивати навички планування і самоуправління; ознайомити з техніками економії часу;
- навчити ефективності управління власним часом;
- ознайомити зі шляхами подолання стресових ситуацій;
- розвинути навички асертивної (упевненої) поведінки.

Дефініції: тайм-мененджмент.

Форми і методи проведення:

Психологічний практикум «*Важливо – терміново*»
Тренінг «*Управління часом*»
Порадники «*Техніки економії часу*»

Хід зустрічі

I. Вітальне слово

II. Психологічний практикум «*Важливо – терміново*»

Час як повітря – він безкоштовний, але дуже цінний.
І його не вернеш, якщо він минувся.

Найціннішими в людському житті є:

- здоров'я;
- гроші, робота;
- особисті стосунки, сім'я;
- особистий розвиток

Але як усе встигнути за 24 години? Основне правило – це планувати свою діяльність, не витрачати час намарне. Чи ви бізнесмен, чи учень старших класів – планування важлива і необхідна складова успіху для кожної людини. Варто зауважити, що свою діяльність точно планують тільки 3% людей, і це найуспішніші люди світу.

Учитель пропонує виділяти 30 хвилин зранку для власного здоров'я – це може бути зарядка чи біг. Основну частину дня людина витрачає на роботу чи навчання, це займає 8–12 годин, за цей час вона займається або своєю роботою, примножує свої доходи, або навчається, щоб потім реалізувати себе на роботі. Проте жодна успішна людина не уявляє свого життя без спілкування з іншими, без стосунків, без сім'ї, тому варто знаходити час для спілкування, наприклад увечері з друзями, у неділю – з родиною.

Особистий розвиток – невід'ємна складова успішної людини, проте не завжди є можливість присвятити день читанню чи відвіданню музею. Але 30 хвилин увечері кожна людина може знайти для того, щоб, наприклад, почитати книжку.

Варто подумати, як найкраще розпланувати ці чотири пункти у своєму житті, адже вони є однаково важливими і потрібними для кожної людини.

«*Людина має знати, чого вона хоче від життя, і ставити відповідні цілі*».

II. Тренінг «Управління часом»

Мета: навчання ефективності управління власним часом як важливою складовою в досягненні поставленої життєвої мети.

Завдання:

- навчити уникати стресових ситуацій, а потрапивши в них, зазнаватиме мінімальних утрат;
- ознайомити слухачів із техніками економії час;
- розвивати навички планування і самоуправління.

Обладнання: фліп-чарти, маркери, скотч.

Форми і методи роботи

Мозковий штурм «*Від чого залежить ефективність праці і життя*»

Вправа «*Визначення часу, або Секрет часу*».

Вправа «*Моє життєве коло*».

Вправа «*Поглиначі часу*».

Хід тренінгу

1. Слово вчителя

Перед тим, як починати працювати з розумінням категорії часу та його ролі у власному житті, ви маєте ознайомитися з деякими базовими принципами, які існують і діють, незалежно від того, знаєте ви про них чи ні.

Немає іншого часу, крім цього часу. Немає іншого моменту, крім цього. «Зараз» – насправді, це все, що в нас є. Існує тільки один момент – цей. Вічний момент зараз. А час – лише спосіб підрахунку моментів.

Ти використовуєш усе своє життя, усі знання, весь досвід із багатьох життів для того, щоб бути і вирішувати, хто ти насправді є; щоб обирати і створювати того, ким ти насправді є; щоб відчувати і реалізовувати свою теперішню ідею про самого себе.

Вирішуй, хто ти є, ким ти хочеш бути, а потім роби все, що тобі під силу, щоб бути ним.

Пам'ятка для батьків «*Знаходьте час для роботи*»

Знаходьте час для роботи. Це – умова успіху! Знаходьте час для роздумів. Це – джерело сили. Знаходьте час для гри. Це – секрет молодості. Знаходьте час для читання. Це – основа знань. Знаходьте час для дружби. Це – умова щастя. Знаходьте час для мрії. Це – шлях до зірок. Знаходьте час для любові. Це – істинна радість життя. Знаходьте час для веселощів. Це – музика душі.

2. Мозковий штурм «Від чого залежить ефективність праці та життя»

Завдання: визначити, від чого залежить ефективність праці та ефективність нашого життя.

Обладнання: два фліп-чарти з написами «Від чого залежить ефективність праці», «Від чого залежить ефективність нашого життя».

Ведучий записує відповіді на дошці:

а) від часу, проведеного на роботі;

б) від організації праці;

в) від організації та впорядкування нашого життя.

Висновок. Щоб краще організувати працю, власне, потрібно навчитися управляти часом.

3. Вправа «Визначення часу, або Секрет часу»

Робота у групах: об'єднатися у чотири групи.

Завдання: визначте, чим для вас є час. Продовжіть речення «Час – це...»

Робота у групах. Презентація напрацювань.

Обладнання: 4 фліп-чарти, 4 маркери, скотч.

Висновок. Секрет часу полягає в тому, що часу не буває багато чи мало, часу завжди достатньо, питання полягає в тому – яким чином, наскільки ефективно ми вміємо розпоряджатися власним часом.

4. Вправа «Моє життєве коло»

Індивідуальна робота

Етап 1. «Як є?» Намалювати коло і розподілити місце в ньому відповідно до того, скільки часу займають: особисте життя, спілкування з друзями, робота, культурне дозвілля і відпочинок, хобі.

Етап 2. «Як я хочу?» Перегорнути аркуш або взяти новий, відклавши попередній, і не заглядаючи в розписане коло, створити нове.

Етап 3. Самопізнання. Поєднати ці два малюнки.

Кожен робить висновки самостійно.

5. Вправа «Поглиначі часу»

Завдання: з переліку найбільших поглиначів часу виберіть п'ять найважливіших для себе. Якщо ви вважаєте, що не маєте часу працювати над подоланням цих поглиначів або у вашому житті хтось інший є причиною поглинання вашого часу, пам'ятайте, що ця робота є найважливішим кроком у вашому самоменеджменті.

Інформаційний блок

Стиль нашої поведінки формується у двох моделях: перша – *стиль жертви*, коли людина переконана, що хтось або щось (але не ми самі) є причиною всіх проблем, з якими ми не можемо впоратися. Стиль другої поведінкової моделі – *свідома особистість*, яка бере на себе відповідальність за своє життя. Яку модель обираєте ви?

Перелік найбільших поглиначів часу:

- кілька важливих справ одночасно;
- повільний процес переключення з однієї справи на кардинально іншу;
- нечітка постановка цілі;
- відсутність паритету у справах;
- бажання зробити все й одразу;
- відсутність бачення поточних завдань і шляхів їх вирішення;
- відсутність планування або погане планування трудового дня;
- завалений письмовий стіл, багато непрочитаних матеріалів;
- надмірне читання;
- погана система впорядкування справ (папок);
- брак мотивації, тобто індиферентне ставлення до роботи;
- пошук записів, пам'ятних записок, адрес, телефонних номерів (у потрібний момент вони завжди кудись зникають);
- недостатня кооперація чи розподіл праці;

- телефонні дзвінки на роботі, які відволікають від справ;
- неспроможність сказати «Ні»;
- неповна, затримана інформація;
- слабка самодисципліна;
- невміння довести справу до кінця;
- пошук причин через небажання довести справу до кінця;
- відволікання (шум);
- задовгі наради;
- недостатня підготовка до бесід, зустрічей, обговорень;
- відсутність зв'язку (комунікації) або неточний зворотний зв'язок із кимось: від керівництва до людей, від яких залежить якість вашої роботи;
- зайва комунікабельність;
- балаканина і приватні розмови;
- надмірність ділових записів;
- синдром «відкладання» справ;
- бажання знати всі факти про все і всіх;
- довгі очікування (наприклад, домовленої зустрічі);
- нетерпіння, поспіх;
- невміння делегувати обов'язки;
- недостатній контроль за дорученими справами;
- незаплановані відвідувачі, зустрічі, справи.

Рекомендації. Випишіть перший за списком поглинач, найактуальніший для вас. Складіть план певних дій щодо подолання цього поглинача у своєму житті і дотримуйтеся його виконання протягом 2–3 тижнів. Кажуть, звички народжуються і закріплюються (або ж зникають) протягом 21 дня. Перевірте це на практиці. Розпочніть з вивчення свого денного циклу життя.

6. Індивідуальна робота.

Завдання 1. Заповнення аркуша «*Мій робочий день*».

Аркуші паперу, розкреслені по годинах – з 9.00 до 20.00, заповнити з найменшими подробицями опису одного з останніх робочих днів.

Мій робочий день		
Час	**Справи особисті і справи службові**	**Що заважало**
9.00		
10.00		
11.00		
12.00		
13.00		
14.00		
15.00		
16.00		
17.00		
18.00		
19.00		
20.00		

Завдання 2. Робота над контрольним тестом.

Дайте відповіді на запитання.

Контрольний тест

	Запитання	Так	Ні
1	Я часто нервую, оскільки я дуже перевантажений роботою		
2	Я вже не можу відволіктися від думок про роботу		
3	Я вважаю, що можна одночасно займатися кількома справами		
4	Я страждаю на розлади сну		
5	Уже з ранку почуваюся втомленим і розбитим		
6	Щовечора почуваюся втомленим до незмоги		
7	Часто я почуваюся під пресом часу		
8	Купа справ переді мною постійно росте		
9	Я охоче відкладаю телефонні дзвінки, які зобов'язаний зробити		
10	Я часто працюю понад норму		
11	Я почуваюся відповідальним за всіх		
12	Коли роблю помилку, страшенно нервую		
13	Мій так званий вільний час розпланований до кінця		
14	Я не маю жодної вільної хвилини, вільного часу між різними службовими заходами		
15	Через надзвичайно щільний графік не можу зробити нічого додатково		
16	Часто мені важко знайти потрібні папери чи документи		
17	Мені важко відмовити, якщо мене просять щось зробити		
18	Часто дозволяю звалювати на себе чужі обов'язки всупереч моїй волі		
19	Часто довідуюся про важливі речі надто пізно		
20	Часто спізнююся взагалі або пропускаю заходи		
21	Я не маю часу ні на родину, ні на друзів		
22	Перш ніж починаю якусь справу, з'ясовую, що для цього потрібно обов'язково зробити		
23	Я просто ненавиджу планувати свій час		
24	Я витрачаю зовсім небагато часу на освіту і здоров'я		
25	Робота сильно впливає на моє особисте життя		
26	Я поставив перед собою завдання досягти більшого у своїй кар'єрі, ніж інші		
27	Я хочу бути сильною особистістю		
28	Беручи до уваги високий рівень безробіття, боюся втратити роботу, оскільки тоді мені буде нічим зайнятися		
29	Я боюся втратити швидкість, якщо в мене раптом виявиться мало роботи		
30	Я боюся постаріти		
31	У мене завжди наявне звукове тло – радіо, телевізор тощо		
32	Коли я не можу працювати, почуваюся недовантаженим		
33	Велике професійне навантаження захищає мене від претензій з боку родини		
34	Відпочинок завжди проводжу за планом		
35	Байдикування викликає відчуття внутрішньої порожнечі		

Результат. Із цього тесту ви зрозуміли, що ваші проблеми з управління часом більші, що частіше ви відповідаєте «так» на поставлені запитання. Ще раз уважно прочитайте запитання і задумайтеся над тим, що в кожному запитанні закладені відповіді! Якщо, наприклад, ви змушені брати роботу додому, працювати понад норму, не думайте, що тим самим ви

підвищуєте ефективність своєї праці. Ефективність залежить не від часу, проведеного за роботою, а від організації праці.

Рекомендації. Після того як ви простудіювали курс «Управління часом», оволоділи техніками економії часу, виконайте такий тест. Повторюйте тестування як мінімум раз на місяць. Кожен раз результат повинен бути кращим, ніж попередній. Якщо це не так, вам потрібно ще раз звернутися до курсу, щоб зрозуміти, що заважає вам ефективно використовувати свій час і досягати поставлених цілей.

Завдання 3. Індивідуальна робота над тестом «Наскільки ефективно ви використовуєте свій час»

Тест 1. Наскільки ефективно ви використовуєте свій час. Справи службові.

Виберіть із наведених запитань одну.

	Запитання	Завжди	Іноді	Рідко
1	Чи готуєте ви щодня план «Що потрібно зробити?»			
2	Чи виділяєте ви у ваших планах найбільш важливі і термінові справи?			
3	Чи виконуєте ви ваші попередні плани повністю?			
4	Чи регулярно ви оновлюєте ваші особисті й виробничі плани?			
5	Ваше робоче місце завжди прибране і добре організоване?			
6	Ви кладете кожну річ на своє місце?			
7	Чи можете ви ефективно працювати, якщо вас часто переривають?			
8	Чи можете ви легко знайти потрібні папери у вашому архіві?			
9	Чи справляєте ви враження людини надійної й упевненої в собі?			
10	Чи виділяєте ви собі час протягом дня, коли ви можете дозволити собі працювати без сторонніх перешкод?			
11	Чи вмієте ви припинити довгі телефонні розмови?			
12	Чи можете ви запобігти виникненню проблеми, перш ніж вам доведеться її розв'язувати?			
13	Чи використовуєте свій час найефективніше?			
14	Чи встановлюєте ви терміни з деяким запасом часу для непередбачених обставин?			
15	Чи спізнюєтеся ви на роботу, наради, інші заходи?			
16	Чи можете ви передавати (делегувати) частину своїх обов'язків іншим?			
17	Чи працюють ваші підлеглі з ентузіазмом над завданнями, які ви перед ними поставили?			
18	Чи можете ви повернутися до своєї діяльності після того, як вас раптово перервали?			
19	Чи робите ви щодня щось, що наближає вас до поставленої мети?			
20	Чи можете ви розслабитися у вільний час, не думаючи постійно про роботу?			
21	Чи знає ваше оточення, коли і де вас можна знайти?			
22	Чи виконуєте ви найважливіші справи, коли перебуваєте в піку форми?			
23	Чи можуть інші замінити вас на робочому місці у разі вашої відсутності?			
24	Чи ви починаєте і закінчуєте проект у суворо встановлений термін?			
25	Ви працюєте з паперами і документами один раз, чи вам потрібно потім щось переробляти і виправляти?			

Самоаналіз. Зіставте контрольний тест, тест 1 і аркуш «Мій робочий день», після чого уважно перегляньте п'ять поглиначів часу, які ви визначили незалежно від тесту і від розпорядку. Проаналізуйте, скільки часу займають ці п'ять поглиначів у вашому житті.

Завдання 4. Індивідуальна робота над тестом 2 «Наскільки ефективно ви використовуєте свій час»

Тест 2. Наскільки ефективно ви використовуєте свій час. Справи особисті.

Чи відповідають вам такі характеристики?

	Характеристика	Так	Ні
1	Мені не вдається по-справжньому відпочити, розслабитися		
2	Я увесь час намагаюся виконувати одночасно кілька справ		
3	Іноді я страждаю на розлади сну через стрес		
4	Мій час щодня пожирають несуттєві дріб'язки		
5	Дуже часто перебуваю в цейтноті		
6	Переді мною постійно маячить купа незавершених справ		
7	Я почуваюся відповідальним за всіх		
8	Чесно кажучи, ніколи не маю вільного часу		
9	Одна справа йде за іншою		
10	Якщо трапляється щось непередбачене, весь мій щільний графік руйнується		
11	Частенько мені доводиться перепрошувати за запізнення		
12	Я не маю часу ні на родину, ні на друзів		
13	Мені важко почати якусь нову справу		
14	Планування для мене не має ніякого сенсу		
15	Я не маю часу ні на здоров'я, ні на самоосвіту		
16	Я не уявляю собі, як можна бути безробітним		
17	Я побоюся незайнятості у старості		
18	У моїй квартирі завжди працює телевізор		
19	Якщо я не зможу працювати, для мене це буде нещастям		
20	Неспланована заздалегідь відпустка здається мені нудною		

Завдання 5. Індивідуальна робота над тестом 3 «Наскільки ви вмієте делегувати обов'язки»

Тест 3. Наскільки ви вмієте делегувати обов'язки. Справи службові.

Дайте відповіді на запитання.

	Запитання	Так	Ні
1	Чи часто ви берете роботу додому, щоб закінчити все вчасно?		
2	Чи затримуєтеся ви на роботі довше, ніж ваші колеги і співробітники?		
3	Чи витрачаєте ви час, щоб виконати роботу, яку ваші співробітники можуть виконати з таким самим успіхом?		
4	Чи нагромаджуються на вашому столі купи листів, паперів, документів, коли ви повертаєтеся з відрядження?		
5	Чи займаєтеся ви справами, які ви виконували, обіймаючи іншу посаду або працюючи в іншому підрозділі вашої компанії?		

Закінчення тесту 3

	Запитання	Так	Ні
6	Чи часто вас турбують з приводу питань, які не стосуються ваших посадових обов'язків?		
7	Чи часто вам доводиться займатися рутинною роботою, яку цілком могли б виконати інші?		
8	Чи подобається вам бути в курсі всього на світі?		
9	Чи завжди ви підганяєте себе, щоб не вийти з графіка?		
10	Ви почуваєтеся нездатним дотримуватися визначених вами пріоритетів?		

Висновки: аналізуючи відповіді в цих тестах, вам буде не складно перевірити, яких відповідей у вас більше. Якщо відповідей «так» більше – на вас чекає багато роботи щодо власного тайм-менеджменту.

Завдання 6. Заповнення матриці Ейзенхауера.

Кожен з учасників заповнює матрицю індивідуально.

Випишіть з аркуша «Мій робочий день» усі свої позиції у відповідні квадранти: Що ви зробили? Які завдання виконали? З ким зустрічалися? Хто вам заважав працювати? Скільки на це пішло часу? Розподіліть зроблене за чотирма квадрантами матриці Ейзенхауера із зазначенням витраченого часу. Підрахуйте, як розподілився час за квадрантами.

Матриця Ейзенхауера

	Термінові справи	Нетермінові справи
	I	**II**
ВАЖЛИВІ	Розв'язання криз Невідкладні завдання Проекти, в яких підходять терміни здавання	Планування нових проектів Оцінювання отриманих результатів Превентивні заходи Налагодження відносин Визначення нових перспектив, альтернативних проектів
	III	**IV**
НЕВАЖЛИВІ	Перерви Деякі телефонні дзвінки Деякі наради Розгляд невідкладних матеріалів Суспільна діяльність	Рутинна робота Деякі листи Деякі телефонні дзвінки «Поглиначі» часу Розваги

7. Самоаналіз: Що ви одержали?

Квадрант I. Якщо він непропорційно розрісся, це означає, що терміни і дати керують вами, а не ви своїм життям. У вас відсутній стратегічний підхід до проблеми. Менеджер, та й просто людина, яка потрапила в таку ситуацію, постійно перебуває під дамокловим мечем стресу, викликаного неминучою кризовою ситуацією. Ви не маєте ні часу, ні сил обміркувати перспективні плани, підготувати пропозицію про новий продукт. Ваші колеги, стосунки з якими ви цінуєте, забули, як ви виглядаєте. Ви наздоганяєте потяг, і в один прекрасний момент опинитеся на порожньому пероні з розривом серця.

Причини. Ви неправильно розставили пріоритети, не вмієте делегувати обов'язки, не довіряєте своїм співробітникам, «тягнете» все на собі. За такого стану речей вам важко розраховувати на підвищення, тому що у вас немає думки, бачення майбутнього компанії. Ви повністю зайняті важливими проблемами сьогодення.

Поради. Навчитися делегувати обов'язки, виховувати собі заступника, або дублера, який замінить вас у разі потреби. Підготувати перелік обов'язків, які ваші співробітники можуть виконувати замість вас. Переглянути перелік пріоритетів. Перенести центр ваги вашої діяльності у *квадрант II.*

Квадрант II. Важливо, однак не терміново, – чудова філософія! Якщо вам вдалося так розподілити час, що квадрант II виявився найбільш заповненим справами, вас можна щиро привітати! Ви чудово вмієте «відокремлювати зерно від полови», зосереджуєтеся на головному, маєте свій погляд на все, оскільки маєте достатньо часу спокійно помізкувати над поточними і майбутніми проектами. У вас хороші ділові стосунки з вашими колегами, вам є до кого звернутися із запитанням, якщо це потрібно.

Причина. Ваша система встановлення пріоритетів добре підходить для конкретно вашої діяльності. Ви вмієте делегувати обов'язки і не витрачаєте час на розв'язання чужих проблем.

Квадрант III. Неважливо, однак терміново? Несуттєві дріб'язки, короткострокові цілі, другорядні проблеми. Вам не здається, що вами затикають усі дірки? А може, ви так самі влаштували? Чому ви виконуєте неважливу частину роботи? Хто за вас робить інше? До того ж, якщо друге місце за витраченим часом у вашій матриці займає *квадрант IV*, то ви – перший кандидат на звільнення.

Причини. З якихось причин ви з усіх своїх посадових обов'язків обрали тільки неважливі. Причому ви самі визначили, що для вас є основною справою, а що – марнота марнот. Якщо ви визнаєте, що витрачаєте час на виконання неважливих завдань, то чому ви так чините? У вас немає ні чітких цілей, ні планів як на найближчий час, так і на довгострокову перспективу. Це схоже на саботаж, причому постраждаєте від нього насамперед ви самі.

Поради. Якщо ви збираєтеся пошукати собі інше місце роботи, подумайте спочатку, на яку рекомендацію від теперішнього керівництва ви можете розраховувати за такого трудового ентузіазму? Напевно, доцільніше впорядкувати справи на теперішньому місці роботи, щоб ваш начальник відпускав вас зі сльозами на очах і обіцянкою прийняти, як тільки ви захочете повернутися назад. Для цього варто перенести центр ваги ваших справ у *квадрант II,* стати незамінним і справді потрібним співробітником. Для цього потрібно негайно переглянути лист пріоритетів, графіки виконання завдань, освоїти всі техніки економії часу. Вам відступати нікуди, ви – у кризі, яка може мати сумний кінець!

Квадрант IV. Неважливі й нетермінові справи. За що вам платять зарплату? Вам не шкода витрачати своє життя на виконання нікчемних справ? Коментарі зайві.

Після заповнення всіх квадрантів див. *додаток 1*.

III. Підбиття підсумків батьківської зустрічі

Для того щоб ваш час став тим інструментом, який приноситиме вам дохід, ви повинні зрозуміти, що для цього потрібно докласти зусилля, постійно накопичувати нові знання, навички і досвід, правильно себе мотивувати. Це все потрібно для того, щоб перейти на новий рівень, а значить – підвищити розмір свого доходу, доходу сім'ї.

Припустімо, що вартість часу становить 1 гривню за 1 хвилину. Значить загальна «вартість» вашого часу в місяць становитиме 28 800 гривень [1 гривня × 60 хвилин × 16 годин (мінус 8 год. на сон) × 30 днів].

А тепер уявіть собі, що у вас на руці годинник із вбудованим лічильником часу, і він постійно озвучує вам суму втраченої хвилини: «1 гривня» ...

Скільки коштує весь ваш час?

Тепер розрахуймо, скільки ж коштує ваш час за середніми показниками:

- Розмір середньомісячного вашого доходу (вкажіть суму у гривнях);
- Розмір середньої вартості 1 робочого дня (1 день = сума за 1 місяць / 30 днів);
- Розмір середньої вартості 1 години, мінус час на сон (1 год. = сума за 1 день / час для неспання);
- Розмір середньої вартості 1 хвилини (1 хвилина = сума вартості 1 години / 60 хв.);
- Розмір середньої вартості 5 хвилин (вартість 1 хв. × 5);
- Розмір середньої вартості 10 хвилин (вартість 1 хв. × 10).

Таким же чином розраховуємо вартість свого робочого часу:

- Середнє число робочих днів на місяць (зазвичай у середньому 21 день) і робочих годин в 1 дні (8 год.);
- Розмір середньої вартості усього робочого дня (1 день = сума за місяць / робочі дні);
- Розмір середньої вартості 1 години (вартість робочого дня / кількість годин);
- Розмір середньої вартості 1 хвилини (сума за годину / 60);
- Розмір середньої вартості 5 хвилин (сума за 1 хв. × 5);
- Розмір середньої вартості 10 хвилин (сума за 1 хв. × 10).

А тепер уявіть собі, скільки коштуватиме ваш робочий час, якщо ваша заробітна плата або дохід у п'ять разів більші?

Цими викладками ми хочемо показати вам, що ваш час має і буде (якщо ви захочете) приносити вам стабільно зростаючий дохід.

Пам'ятайте: час – це гроші!

Джерело: http://vseprogroshi.com.ua/chas-groshi-skilki-koshtuye-vash-chas.html

Додаток 1

Характеристики типів працівників відповідно до заповнених квадрантів

Квадрант І. Працеголіки

Якщо ви живете за його правилами, це стрес і криза. Терміни і вибухи, керування кризою, нові терміни і нові кризи. Постійний стрес спочатку вбиває здатність мислити й аналізувати, потім викликає проблеми зі здоров'ям. Надія, що справи з квадранта І будуть закінчені і потім почнеться нове, наповнене змістом і більш розмірене життя, – не що інше, як порожній звук. Стрес і криза – це спосіб життя, вони переходять у звичку, людина стає залежною від них і почувається непотрібною, якщо раптом постійний тиск цих двох факторів з якихось причин раптом припиняється на певний час.

Згадайте, як сумно буває, коли ви інтенсивно працюєте над терміновим проектом, вкладаєте в нього всю свою душу й енергію, і раптом усе закінчується. І немає більше звичного вибачення за пропущену зустріч, забуту обіцянку та інші обов'язки нормального життя. І потрібно знову повертатися в реальний світ, з його проблемами і безладом. І як спроба відходу від проблем реального світу, можна сказати, свого роду ескейпізм, виникає потреба в новій стресовій ситуації.

Людей, які ведуть такий спосіб життя, часто називають працеголіками (workoholics). Вони володіють даром надзвичайно швидко думати і приймати рішення, люблять добре працювати і живуть тільки роботою. У них високі стандарти виконання роботи і вони не вибачають бездіяльності та безініціативності. Працеголіки люблять змагання і ненавидять рутину, виконують кілька справ одразу і чудово вміють працювати в кількох напрямах одночасно. Їм важко припинити роботу наприкінці дня. Їх експлуатують або намагаються їм підсунути свої справи всі, кому не лінь. Працеголіки рідко досягають великого успіху чи одержують підвищення, оскільки і начальник, і все їхнє оточення страшенно бояться втратити «паличку-виручалочку», безвідмовну людину, готову просидіти над проектом місяць без вихідних. Працеголіки – люди високої професійної підготовки, однак часто досить обмеженого кругозору, їм бракує часу вникнути у проблеми майбутнього, усе заступає поточне керування кризою. За всієї поваги до людей, які вміють добре працювати і роблять це на найвищому рівні, треба сказати, що такий спосіб життя до успіху не приводить.

Ви впізнали себе? Ви прагнете до успіху? Тоді за справу!

Техніка економії часу: делегування

Ганебно, займаючись багато чужими справами,
нехтувати своїми власними.
Демокріт

Складіть перелік справ із *квадранта I* із зазначенням вимог, які висуваються до виконавця, графіків виконання.

Складіть список ваших співробітників, укажіть сферу відповідальності, міру зайнятості іншими проектами.

Об'єднайте обидва переліки і визначте, хто з ваших співробітників з великим успіхом міг би виконати певні завдання з *квадранта I*.

Проведіть відповідну бесіду зі співробітниками. Поясніть їм необхідність виконання термінових і важливих завдань як можливість майбутнього підвищення по службі. Зазначте для себе, хто з них виявив більше ентузіазму й інтересу, в якій галузі, з яких причин. Той співробітник, який регулярно справляється з виконанням важливих і термінових робіт, згодом стане вашим заступником або займе ваше місце, коли вас підвищать. Хороший дублер візьме на себе частину вашої діяльності, коли ви поїдете у відрядження, прийме правильні рішення і забезпечить виконання поточних проектів.

Квадрант II. Я в замку король

Подумайте, будь ласка, чим відрізняються справи з *квадрантів 1* і *II*? Здається, обидва важливі і згодом справи *квадранта II* повинні автоматично перейти у *квадрант I*? Відмінність, однак, полягає в іншому. Оскільки активності *квадранта I* вимагають негайного прийняття рішень і негайних дій, вони впливають на вас, у той час як вам відведена роль пасивного виконавця поставленого термінового й важливого завдання.

У *квадранті II* ситуація змінюється на діаметрально протилежну. Вам відведена роль активного лідера, ви можете впливати на спосіб виконання завдання, вибір методу, встановлення переліку пріоритетів, визначення команди виконавців. Ви керуєте всіма активностями, перерахованими у *квадранті II*! Знаєте, у чому полягає різниця між менеджером-виконавцем і лідером?

Щоб досягти успіху, потрібно виховати в собі лідера, людину, відповідальну не лише за інших, а й насамперед за себе самого, за свою кар'єру, родину, своїх співробітників, свої службові й життєві інтереси. Щоб стати лідером, потрібно навчитися обирати й робити «правильні» справи. Щоб визначити, які справи в даний момент становлять для вас стратегічний інтерес, слід навчитися встановлювати правильні пріоритети.

Менеджер робить справи правильно, а лідер робить «правильні» справи.
Петер Дрюкер

Мудрий той, хто знає не багато, а потрібне.
Есхіл

Цілі. Планування. Пріоритети.

Прокидаючись уранці, запитай себе: «Що я повинен зробити?»,
– увечері, перш ніж заснути: «Що я зробив?»
Піфагор Самоський

Не бажай неможливого.
Хілон з Лакедемону

Здоров'я і хороше самопочуття. Професія і кар'єра, зокрема навчання. Терміни, доходи. Матеріальні блага. Соціальний статус. Родина. Партнер, діти, родичі, друзі і знайомі. Життєві принципи. Моральні норми. Релігія. Норми поведінки.

Задоволення – подорожі, відпочинок, розваги, хобі.

Як сформулювати цілі

1. Напишіть на папері ваш особистий перспективний план розвитку. Укажіть, яких цілей ви хотіли б досягти, якого становища в компанії, рівня зарплати, із зазначенням термінів.
2. Напишіть, що вас не задовольняє у вашому особистому житті, що б ви хотіли змінити, чому. Цілі повинні бути реальними, планованими і гідними, а результат досягнення мети – видимим і можливим для оцінювання.
3. Реально оцініть ваші шанси для бажаних змін. Що ви можете зробити самі, для чого буде потрібна допомога з боку? Як саме і чого вам це коштуватиме? Чим доведеться знехтувати для досягнення мети? Чи варта мета таких зусиль і жертв?
4. Випишіть цілі і шляхи їх здійснення в порядку важливості. Службові й особисті цілі, якщо передбачається, що ви маєте намір їх досягти одночасно, повинні бути записані в одному часовому інтервалі із зазначенням, чим ви збираєтеся пожертвувати в ім'я досягнення мети.
5. Укажіть альтернативні шляхи досягнення мети за принципом логічного оператора «якщо». «Якщо я зроблю такі кроки, то одержу такий результат; якщо не зроблю, то результат буде, швидше за все, такий».
6. Для кожної поставленої мети вкажіть терміни, в які ви передбачаєте її досягти.
7. Укажіть, що ви робитимете, якщо з якихось причин вам не вдасться досягти бажаного результату, – зміните ціль на альтернативну, продовжите терміни виконання початкового плану, підете на додаткові жертви чи інвестиції.
8. Позначте кожне поставлене перед вами завдання буквами «А», «Б», «В» за ступенем важливості для досягнення поставленої мети. «А» – дуже важливі,

виконання яких не можна делегувати, «Б» – просто важливі, які можна в певних випадках делегувати, і «В» – рутину, без якої не обійтися.

9. Виберіть у ряді «А», «Б», «В» завдання, які ви можете виконати самостійно. В окремий рядок випишіть справи, що вимагають сторонньої допомоги. Також визначте, хто і як може вам допомогти у виконанні складеного плану, керуючись правилами делегування.
10. Делегуйте усі завдання, які можна делегувати!
11. Складіть покроковий, тобто річний, квартальний, місячний, тижневий і щоденний плани. Розподіліть ваш час таким чином, щоб ви могли до 15% часу займатися виконанням завдань «А», до 20% – виконанням завдань «Б» і не більше ніж 65% – завдань «В». У цьому пункті ви скористалися **принципом Парето, або принципом 20 : 80.** Цей принцип відкрито у XIX столітті італійським економістом Парето, який на основі статистичних даних установив, що 20% населення забезпечують 80% національного доходу країни. Виходячи з цього принципу, ви можете так розставити пріоритети, щоб за 15% витраченого часу виконати до 60% обсягу робіт, які наближають вас до заповітної мети.
12. Плануючи день, не відмовляйте собі в задоволенні зазначити у вашому щоденнику не лише те, за який час ви збираєтеся виконати заплановані справи, а й очікуваний результат виконання, що наближає вас до мети.
13. Під час складання планів надзвичайно корисно залишати часовий інтервал між справами на непередбачені події – хвороба, відсутність співробітника, різні катаклізми місцевого і глобального значення.

Ніщо так не допомагає досягти успіху,
як робота з урахуванням власних інтересів

Квадрант III. Марнота марнот.

Подібно до того, як буває хвороба тіла,
буває також хвороба способу життя.
Демокріт

Зазвичай люди, займаючись діяльністю, перерахованою у *квадранті III*, вважають, що вони перебувають у *квадранті I*. Свою діяльність вони уявляють не тільки терміновою, а й надзвичайно важливою. Однак це не так. Якщо ви поміркуєте, скільки часу ви могли б заощадити, якби закінчили телефонну розмову, як тільки одержали потрібну інформацію, швидко й ефективно провели засідання, визначили години, в які могли б зайнятися вашою безпосередньою роботою без перешкод, ви, безсумнівно, дійшли б висновку, що часто нерозумно витрачаєте свій час, точніше кажучи, ваші справи можна було б виконати набагато швидше й ефективніше. Заповніть наведену таблицю втрат вашого робочого часу, і ви здивуєтеся, скільки часу ви витрачаєте даремно! І нехай цей комплекс провини переслідує вас доти, доки ви не освоїте техніку економії часу.

Ви вже навчилися делегувати невідкладні і важливі завдання і частково звільнили себе від керування кризами *квадранта* I. Тому виконання термінових, але не життєво важливих справ із *квадранта III* можна і потрібно делегувати. Оволодійте техніками економії часу, ознайомте з ними ваших співробітників, і ви одержите солідний запас часу, який витратите на дійсно важливі заходи, що приведуть вас до поставленої мети.

Таблиця втрат робочого часу

Номер	Дата	Час	Чим я займався	Хто і яким чином заважав мені працювати	Що зробити, щоб це не повторювалося в майбутньому

Техніка економії часу: телефонні розмови

Одним з основних «поглиначів» часу є телефон. З одного з найефективніших засобів швидкого спілкування телефон перетворився на справжній бич через свою наддоступність і відносну дешевизну телефонних розмов. Відбувається це переважно через непідготовленість співрозмовників до ділового спілкування.

Пам'ятайте: якщо ви телефонуєте з офісу своєї компанії, ви телефонуєте від імені своєї компанії, і ваше завдання – гідно представити її.

Залежно від того, телефонуєте ви чи відповідаєте на дзвінок, техніка ефективних телефонних розмов дещо відрізняється.

Ви збираєтеся зателефонувати в компанію, щоб з'ясувати деякі питання, які належать до вашої компетентності…

1. Перш ніж узяти слухавку, подумайте, наскільки це доцільно. Чи повинні ви після телефонної розмови відправити лист або факс? Чи не простіше й ефективніше одразу зробити це? Чи не швидше зв'язатися зі співробітником електронною поштою? Чи можете ви одержати потрібну інформацію з інших джерел? Чи знаєте ви точно номер телефону, ім'я і прізвище співробітника, якому збираєтеся зателефонувати?
2. Сформулюйте мету вашого дзвінка. «*Я телефоную, щоб з'ясувати такі питання...*» Приготуйте план розмови, запишіть усі ключові запитання, які ви збираєтеся поставити.
3. Підготуйте і впорядкуйте на столі всі потрібні документи, які можуть знадобитися для аргументації вашої позиції з обговорюваного питання. Запишіть по пунктах положення, які збираєтеся навести як аргументи. Приготуйте папір і ручку, щоб записувати відповіді вашого співрозмовника.
4. Приготуйте вступну й заключну фрази телефонної розмови. Одразу після привітання повідомте мету вашого дзвінка [«*Здрастуйте, Іване Івановичу! З вами говорить Ганна Іванівна Петрова з відділу маркетингу компанії «Прожектор». Я телефоную з приводу продажу наших виробів (мета дзвінка)» і «Спасибі за інформацію (допомогу тощо). Усього найкращого! До побачення!*»].
5. Під час розмови робіть позначки на вашому аркуші з аргументами, записуйте аргументи вашого співрозмовника (цифри, дати, імена співробітників і назви компаній). Якщо ви не згодні з якимись твердженнями, не переривайте, а запишіть ваші запитання, щоб поставити їх тоді, коли ваш співрозмовник закінчить говорити.
6. Якщо під час розмови виникли проблеми, до яких ви не готові, спробуйте максимально прояснити ситуацію – не соромтеся запитувати, дізнайтеся думку вашого співрозмовника.
7. Ваша позиція в будь-якій телефонній розмові має бути активною – ви повинні брати ініціативу у свої руки із самого початку розмови.
8. Якщо ви впевнені, що з'ясували всі питання, які були метою вашого дзвінка, і в розмові виникла пауза, подякуйте вашому співрозмовникові і чемно закінчіть

розмову [«*Спасибі за (мета вашого дзвінка), не буду вас більше затримувати. Усього найкращого! До побачення*!»].

Ви відповідаєте на телефонний дзвінок

1. Назвіть ваше ім'я і назву компанії.
2. Якщо ваш співрозмовник не вважав за потрібне відрекомендуватись, уточніть, з ким ви розмовляєте («*Вибачте, я не розчув(ла) вашого імені*»).
3. Запитайте про мету дзвінка. Якщо ви можете самі на нього відповісти, відповідайте конкретно на запитання, повідомте, які дії ви плануєте у відповідь на цей дзвінок, подякуйте за інтерес до компанії і чемно закінчіть розмову («*Спасибі за ваш дзвінок! Ми надішлемо вам нашу рекламу! / Ми чекаємо на вас наступного тижня в офісі нашої компанії зі зразками ваших виробів / Ми надішлемо вам новий рахунок завтра факсом. Усього найкращого! До побачення*!»).
4. Якщо питання не стосується вашої компетенції, повідомте номер телефону відповідального за нього співробітника і чемно закінчіть розмову.
5. Якщо до телефону просять співробітника, який з певних причин відсутній, повідомте, коли його можна застати за цим номером телефону. Якщо потрібно, запишіть для нього повідомлення. Швидко й чемно закінчіть розмову («*Не буду вас більше затримувати*»).
6. З наведених прикладів видно, що ефективно телефонну розмову можна провести лише за умови, якщо ставитися до цього ініціативно. Якщо ви лідируєте в розмові, то й закінчите її тоді, коли самі вважатимете за потрібне, при цьому не скривдивши співрозмовника. Так ви витратите на розмову рівно стільки часу, скільки планували, а не віддастеся на поталу стихії телефонної багатослівності.

Тест 5. «Чи страждаєте ви на перфекціонізм?» (для самоперевірки)

Турбота про зайве часто поєднується із втратою необхідного.
Солон

Народна мудрість стверджує: «Краще – ворог хорошого». При цьому мається на увазі, що часто простіше, надійніше, вигідніше, тобто краще з усіх боків, зупинитися на досягнутому рівні, ніж намагатися досягти неземної досконалості. Слово «перфекціонізм» потрапило в європейські мови, як і багато інших слів, із латинської мови. Латинське слово *perfectus* означає не що інше, як «абсолютна досконалість».

Подумайте, чи можна досягти абсолютної досконалості?

І чи потрібно це?

Тому згодом слово «перфекціонізм» набуло певного негативного відтінку, що виражає даремне прагнення до недосяжної досконалості. Ми теж будемо використовувати слово «перфекціонізм» у цьому його сучасному значенні.

Дайте відповіді на запитання.

	Запитання	Так	Ні
1.	Чи часто ви намагаєтеся досягти свідомо неможливого?		
2.	Чи часто ви страждаєте від стресу?		
3.	Чи боїтеся змін у роботі, особистому житті, через те що це завжди вносить щось нове і непередбачене у ваше життя?		
4.	Ви боїтеся занедужати чи виїхати надовго, тому що ніхто, крім вас, не виконає вашу роботу так само добре, як і ви?		

Закінчення тесту 5

	Запитання	Так	Ні
5.	Ви не довіряєте навіть собі і часто перевіряєте, наскільки правильно заповнені папери, де лежать важливі документи, чи написані і відправлені ділові листи?		
6.	Ви здатні відкласти свої важливі справи, щоб виконати неважливі й нетермінові доручення тільки тому, що обіцяли?		
7.	Ви боїтеся припуститися помилки в роботі, хоча знаєте, що це не призведе до критичних наслідків?		
8.	Ви не вмієте одразу знайти потрібні папери, тому що постійно перекладаєте їх з папки в папку, переставляєте папки з полиці на полицю, намагаючись усякий раз оптимізувати порядок?		
9.	Ви можете забути про все на світі, порушити весь графік роботи, намагаючись обов'язково зараз знайти певну, не особливо потрібну вам у даний момент довідку тільки тому, що вам здається, що ви поклали її саме в ту папку, де шукаєте?		
10.	Ви вважаєте, що написання листів – особливе мистецтво, яке вимагає великих витрат часу?		
11.	Ви ніколи не створюєте банку даних листів-зразків, тому що вважаєте, що кожен лист повинен мати відбиток індивідуальності?		
12.	Ви, на рідкість, пунктуальна й обов'язкова людина, хоча ніхто не знає, чого вам це коштує?		

Техніка економії часу: рятуємося від перфекціонізму

1. Виберіть час і подумайте, чому ви перевіряєте себе ще раз, чи витрачаєте надмірно багато часу там, де можна впоратися за хвилину.
2. Запишіть на аркуші, що вам заважає працювати без помилок і збоїв. Зазвичай причина одна – страх, який постійно вганяє вас у стрес і не дозволяє нормально жити («*я панічно боюся помилитися і постійно повинен перевіряти вже зроблене*», «*я не пам'ятаю, чи зробив цю роботу, чи ні*», «*мені страшенно соромно не виконати обіцянки, хоча така робота мені просто не під силу*»).
3. Проаналізуйте, наскільки реальні ваші страхи. Чи не є вони, хоча б частково, плодом ваших власних фантазій? Подумайте, чи сумлінно ви ставитеся до роботи? Звичайно, відповідь повинна бути позитивною. Тоді чому ж ви тримаєте себе в такому напруженні? Наскільки критичними є помилки, які ви, у принципі, можете зробити, виконуючи свою роботу? Навряд чи світ перевернеться, якщо ви випадково переплутаєте стовпчик цифр чи відправите потрібну довідку в неправильну папку або просто кошик для паперів. Більшість помилок можна виправити з більшими чи меншими витратами часу. Прийдіть у рівновагу зі собою, навчіться поважати себе, свою роботу, не поспішайте зі справами.
4. Спокійно і докладно виконана робота принесе вам задоволення і як результат – упевненість у собі. Для цього дотримуйтесь таких порад:
   а) необхідним атрибутом вашого робочого столу повинен бути план роботи на день. Не відмовте собі в задоволенні зробити позначку про виконання запланованого на день. Тоді ви не будете нервувати, гадуючи, чи зроблена справа;
   б) під час роботи з паперами в багатьох людей спрацьовує асоціативне сприйняття побаченого. Ви можете запам'ятати порядок розташування рядків у книжці, документі, дату чи прізвище автора листа. Якщо ви точно знаєте, що є

найважливішим для цього папера, корисно буде підкреслити ці місця маркером, зробити кольорові закладки з пояснювальним написом угорі для книжки;

в) не пошкодуйте часу, раз і назавжди впорядкуйте ваш архів, розставте всі папки по полицях, підпишіть, де і що можна знайти, навіть якщо ви з якихось причин відсутні на робочому місці;

г) домовтеся з вашими колегами, що завжди замість вилученого документа чи позиченої за вашої відсутності книжки повинна бути записка, хто, коли і на який час узяв ваші речі за вашої відсутності. Порушників надовго відлучайте від спільного користування вашим архівом, бібліотекою, робочим столом.

Чого вас навчив цей приклад?

Завжди встановлюйте реальні, досяжні, конкретні цілі, сформулюйте їх у письмовій формі!

Довіряйте собі, своїм знанням і професіоналізму, вірте в себе, у свої можливості!

Не бійтеся помилок! Не помиляється той, хто нічого не робить. На помилках учаться! Не бійтеся запитувати, а отже – вчитися у фахівців! Якщо ви не знаєте чогось, що стосується вашої діяльності, не поспішайте нарікати на себе. Немає людей, які знають усе!

Не соромно не знати – соромно не намагатися дізнатися.

Навчіться думати позитивно і знаходити позитивні моменти в усіх, навіть дуже неприємних ситуаціях. Найбільші неприємності вчать найкраще, якщо ви візьмете за звичку аналізувати, що привело до такого результату, і формулювати, що треба чи не треба робити надалі, щоб уникнути повторення такої ситуації.

Додаток 2

Чи знаєте ви, що...

Свої календарі майже всі цивілізації заснували на основі сонячного року або ж на основі місячного року; але була велика неузгодженість.

Крім григоріанського і юліанського календарів, був ще олександрійський календар Давнього Єгипту, названий на честь столиці Єгипту – міста Олександрії єгипетським царем Птоломеєм III Евергетом у III ст. до н. е.

Додатковий день був уведений наприкінці I ст. до н. е. після завоювання Єгипту римлянами.

Автор афоризму «*Усе тече, як вода, нічого не затримується ні вдень, ні вночі*» – Конфуцій.

Африканські народи будували свій календар не тільки за сонцем і місяцем, а й на основі чергування поганих і вдалих днів.

Єгиптяни для вимірювання часу використовували сонце, а радше тінь від колони, або ж гномона, що падала на шкалу з позначками, їх називали «сонячні лінійки».

П'ять тисяч років тому тільки племена майя змогли найточніше визначити тривалість сонячного року. Вона становить 365,2422 дня, у майя – 365,2420. Яким чином вони з'ясували це – і досі є загадкою для вчених.

Рівні часу такі:

- *фізичний час*, чиї точні характеристики дало сучасне природознавство, час життя;
- *нейрологічний час* (нейронний);
- *психологічний час*, пов'язаний із феноменом людини;
- *історичний час*, пов'язаний із життям цивілізацій, суспільств і культур;

- сотеріологічний час як релігійна категорія часу спасіння (від грец. – чистий, здоровий).

Час найкраще вимірюють атомні годинники.

Найдавніший водяний годинник датується 1400 роком до н. е., найдавніші сонячні годинники винайдені в Єгипті, але існували вони також у Китаї, Вавилоні, доколумбовій Америці.

Найвиразніший аспект учіння про відносність (Вернадський, Ейнштейн) – це заперечення ідеї часу в тому вигляді, якою вона склалася в людей.

Джерело: Порадник: різні техніки економії часу.
(За навчальним курсом Ольги Азарової «Управління часом»).

Зустріч 5 РИЗИКИ І ШАХРАЙСТВО: ЯК УБЕЗПЕЧИТИ СЕБЕ

Лише одна річ підживлює життя – ризик:
що більше ризику, тим більше ви відчуваєте життя.
Бхагван Шрі Раджніш.

Мета: формування знань про економічні ризики і шахрайство, їхні причини і наслідки.

Завдання:

- розкрити зміст понять «економічні ризики», «шахрайство»;
- показати найвідоміші схеми економічного шахрайства;
- охарактеризувати основні шляхи подолання проблем з обману і невизначеності.

Дефініції: ризики, економічні ризики, економічне шахрайство, афера, обачлива фінансова поведінка.

Форми і методи проведення:

Тренінгова вправа «*Збери свою команду*»
Метод-кейс «*Ризики і шахрайство: як убезпечити себе*»
Економічний порадник «*Ризик проти невизначеності*»
Вправа «*SWOT-аналіз. Стратегія сім'ї*»

Хід зустрічі

I. Вітальне слово

II. Тренінгова вправа «Збери свою команду» (*без обговорення*)

Мета: навчитися швидко налагоджувати комунікації та об'єднуватися в команду.

Завдання: кожен учасник, записавши на листочку відповіді на запропоновані питання, спочатку має знайти і записати якомога більше імен спільників, у яких так само збігаються заповнені позиції. Потім швидко згуртуватися в команду за трьома спільними позиціями.

№	Питання	Ім'я
1.	Проживаю в тій країні, де і народився(лась)	
2.	Вірю в те, що давній товариш краще від двох нових	
3.	Очі в мене … кольору	
4.	Маю вищу освіту	
5.	Закінчив(ла) середню загальноосвітню школу	
6.	Ніколи не потрапляв у афери	
7.	Зазнав шахрайства	
8.	Люблю проводити багато часу з друзями	
9.	Украй рідко спілкуюся з друзями	
10.	Не люблю обманювати	

III. Метод-кейс «Ризики і шахрайство: як убезпечити себе»

1. Економічний порадник «Ризик проти невизначеності».

Учитель формулює основні економічні поняття: ризики, економічні ризики, економічне шахрайство, афера, обачлива фінансова поведінка.

2. Ситуаційна вправа або кейс «Шахрайство і афера».

Кейс-випадок. Вправа «*Знайома – незнайома ситуація*».

Ознайомлення з кейсом (*додаток 1*).

Колективне обговорення батьками статті про скоєний економічний злочин. Це короткий кейс, який розповідає про окремий випадок, щоб проілюструвати певну ідею або підняти питання для обговорення.

Кейс-ситуація «Енциклопедія економічного шахрайства» – класичний кейс, що вимагає аналізу ситуації.

Запитання: «Чому ситуація набула такого розвитку і як можна її виправити?».

Кейс-ситуація, зазвичай, вимагає чимало часу для ознайомлення, тому з метою економії часу бажано об'єднати батьків у групи для роботи над певними напрямами проблеми: Афери в банках, Кредитки, Шахрайства з кредитами, Шахрайства з валютними операціями, Фінансові піраміди, Шахрайства в системі Webmoney.

Схема роботи над кейсом-ситуацією у групах:

1. Аналіз – пошук причин появи симптомів шахрайства.
2. Виявлення справжньої причини виникнення шахрайства.
3. Пошук варіантів рішення.
4. Вибір оптимального рішення і представлення групою.

Кейс-вправа «Мудрість економічних знань» надає батькам можливість застосувати на практиці здобуті навички. Додатковий матеріал до методу-кейсу (*додатки 1–2*)

IV. Вправа « SWOT-аналіз. Стратегія сім'ї»

Мета: дослідження сильних сторін, слабких сторін, можливостей і небезпек, пов'язаних з економічними стратегіями і пріоритетами сім'ї.

Завдання:

- проаналізувати наслідки впливу шахрайських схем на фінансовий статус сім'ї;
- провести дослідження сильних сторін, слабких сторін, можливостей і небезпек, пов'язаних з економічним добробутом.

Хід вправи

1. *Слово вчителя*. Поняття «стратегія» (від грец. *strategy*) дослівно означає «мистецтво генерала», тобто за походженням – це військовий термін. Стратегія – це план, керівництво, орієнтир або напрямок розвитку, шлях із сьогоднішнього в майбутнє. Кожен ваш хід має бути прорахований на крок уперед, ніщо не повинно застати вас зненацька. І якщо ви все ж таки зробили якусь помилку – не варто впадати у відчай, завжди є можливість її виправити. Не помиляється той, хто ні чого не робить. Усі рішення, обмірковані вами, повинні бути прийняті на сімейній раді.

2. *Метод асоціацій* «Позитивні впливи на сім'ю»; «Негативні впливи на сім'ю» (батьки згадують усе, що виникає в їхній пам'яті з цієї теми).

3. Вправа «*Сімейна стратегія*»

Завдання. Учасники зустрічі заповнюють таблицю, аналізуючи сильні і слабкі сторони функціонування сім'ї, виявляють можливі небезпеки, пов'язані з фінансовим шахрайством. Виявляють вплив внутрішнього і зовнішнього середовища на формування небезпек, пов'язаних з економічним добробутом.

	Позитивний вплив	**Негативний вплив**
Внутрішнє середовище	Strengths (сильні сторони)	Weaknesses (слабкі сторони)
Зовнішнє середовище	Opportunities (можливості)	Threats (загрози)

Підсумок вправи. Вибір напрямів і заходів, які слід включити у план стратегії економічного добробуту сім'ї..

V. Підбиття підсумків батьківських зустрічей

Вправа «*Я сьогодні зрозумів / зрозуміла…*»

Мета: підсумувати результати власної участі в роботі тренінгу.

Запропонувати учасникам групи закінчити цю фразу.

Додаток 1

«*Більш як мільйон гривень видурили в жителів Тернополя аферисти, які діяли під виглядом кредитної спілки*»

Співробітники Держслужби по боротьбі з економічною злочинністю викрили шахраїв, які діяли під виглядом кредитної спілки і виманили в жителів Тернополя понад мільйон гривень. Як повідомили в Центрі громадських зв'язків Тернопільської обласної міліції, кредитна спілка «Лексворд» почала роботу ще торік. Оголошення про кредити без застави і на вигідних умовах з'явилися в місцевих газетах та в Інтернеті. Тоді ж у правоохоронні органи стали звертатися перші потерпілі.

– У цю кредитну спілку приходили люди, яким терміново були потрібні гроші, – розповідає начальник обласної міліції Олександр Богомол. – Кредитори обіцяли їм допомогти, але при цьому все одно цікавилися можливістю надання застави. Якщо в людини нічого не було, то позичальники говорили, що повинні бути хоч якісь гарантії повернення, наприклад, свого роду внесок, сума якого коливалася від 10 тисяч до 50 тисяч гривень. Після того як клієнт оплачував зазначену суму, співробітники спілки «знаходили» в його документах якісь неточності або недоліки, що затримувало видачу позики. Таким чином вони переконували клієнтів оплачувати ще й страхові внески, розраховуватися наперед за послуги банку, який нібито переказував гроші, оплачувати юридичний супровід. Підстав для додаткових платежів у шахраїв було більш як десяток, а суми за послуги коливалися в межах десяти тисяч гривень.

Наприклад, понад 15 тисяч гривень (7 500 гривень застави і 8 000 за страхування життя) втратила Лариса Б. – «У мене важко хворіла внучка, а грошей на її лікування наша сім'я не мала, – розповідає жінка. – На операцію збирали всім світом – допомогли друзі, жителі Тернополя, волонтери. Онуку прооперували, але потрібні були ще чималі кошти на реабілітацію. Банки великих сум не давали, тому звернулася до кредитної спілки, рекламу про яку прочитала в газеті. Щоб оплатити їх попередні платежі, віддала останнє. Угода була надрукована дрібним шрифтом і на багатьох сторінках, а виносити його з офісу представники фірми не дозволяли. Чекала гроші довго. То нібито банк не працював, то виникали «проблеми» з документами… Нарешті я почала підозрювати, що мене обдурили. Черговий раз пішла в офіс, і працюючі там дівчата запевнили, що гроші для мене вже є, що не сьогодні-завтра я їх отримаю. Але не отримала…»

Лариса звернулася до правоохоронців із заявою про шахрайство. Правоохоронці переконані, що оголошення на зразок: «Кредит без застави», «Кредит за 20 хвилин», «Кредити на вигідних умовах без довідки про доходи та застави» та їм подібні – це на 90 відсотків шахрайство. Щоб не потрапити в капкан аферистів, слід перевіряти дані про ту чи іншу кредитну спілку в Єдиному реєстрі фінансових установ, радять міліціонери.

Джерело: http://lohotron.in.ua/2015/05/bilshe-miljona-hryven-vyduryly-u-zhyteliv-ternopolya-aferysty-yaki-diyaly-pid-vyhlyadom-kredytnoji-spilky.

Додаток 2

Шахрайства в системі Webmoney

Webmoney Transfer – одна з провідних систем розрахунків у мережі Інтернет, вона відрізняється не тільки зручністю і простотою, а й потужною системою захисту. Однак шахраї завжди шукають способи легких заробітків. Найслабшою ланкою в безпеці залишається недосвідчений довірливий користувач системи. В Інтернеті існує безліч різних схем і всіляких способів шахрайств.

Юридичний консалтинг «Будьте пильні і пам'ятайте»

1. Не треба завантажувати невідомі програми з невідомих сайтів.
2. Ніколи не відповідайте на листи, що запитують конфіденційну інформацію (паролі, ідентифікаційний код, паспортні дані і т. д.).
3. Виявляйте обережність при відкритті файлів, вкладених в електронні листи, або при завантаженні через Інтернет за посиланнями з них.
6. Не відкривайте спамові листи і не відповідайте на них.
7. Не зберігайте незашифровані особисті дані на диску.
8. Якщо вам пропонують роботу, але від вас спочатку вимагають грошей за що-небудь, – не вірте, справжній роботодавець нічого не просить наперед!
9. Не піддавайтеся на провокації і використовуйте надійну антивірусну програму і мережевий екран.
10. Сервіси атестації й арбітражу WebMoney істотно знижують ризик втрати коштів у результаті шахрайства.

Шахрайство з кредитками. Пластикова картка – це персоніфікований платіжний інструмент, що надає користувачеві можливість безготівкової оплати товарів або послуг, а також отримання готівкових коштів у філіях банків і банківських автоматах (банкоматах).

Найчастіше шахраї не обмежуються просто крадіжкою кредиток.

Фальшиві картки. На нинішній день із відомих видів шахрайств лідирує повна підробка карти. У такому разі використовуються справжні реквізити наявних карт. Зовні фальшиві картки так схожі на оригінал, що продавець або касир у магазині навряд чи зможуть помітити підробку.

Спеціальний пристрій на банкоматі. Найчастіше шахраї використовують пристрої, які при установці на банкоматі допомагають їм отримати відомості про картку. Підроблена клавіатура запам'ятовує всі натиснуті клавіші, у тому числі й пін-код.

Lebanese loops. Є також пристрій під назвою *Lebanese loops*. Це пластикові конверти, трохи більші від кредитної картки, – їх закладають у щілину банкомата. Господар кредитки намагається зняти гроші, але банкомат не може прочитати дані з магнітної смуги. Через конструкції конверта назад вийняти карту не вдається. Власник картки вирішує, що картка залишилася в банкоматі, і йде, щоб зв'язатися зі своїм банком. Шахрай сам спокійно дістає кредитку разом із конвертом за допомогою нехитрих підручних засобів. Залишається тільки ввести заздалегідь підглянутий пін-код і зняти гроші з рахунку.

«Свій» банкомат. Іноді доходить до того, що шахраї ставлять у людному місці свій власний «банкомат». Він, правда, зазвичай не працює і грошей не видає, але при цьому дуже успішно прочитує з картки всі потрібні дані.

Підприємство. Шахраї відкривають корпоративний рахунок, представляючи його клієнтів як індивідуальний. Власник переконується, що карта нормально

функціонує. А коли він вирішить перевести на свій рахунок велику суму грошей, злочинці, які мають карту з такими самими правами, як і жертва, і можуть зробити з цими грошима на рахунку все, що завгодно.

«Віртуальні магазини». З розвитком глобальної мережі «Інтернет» і появою так званих «віртуальних магазинів», де можна зробити замовлення з персонального комп'ютера на отримання товару поштою, розширилося і поле діяльності для шахраїв. Щоб здійснити оплату в Інтернет-магазинах, досить вказати реквізити карти. Отже, будь-який «витік» такої інформації (а це може відбутися за будь-якої операції) небезпечний для власників великими втратами. А способів отримання у власника реквізитів карти існує безліч.

Юридичний консалтинг «Будьте пильні і пам'ятайте»:

1) не викидайте чек банкомата в урну, іноді буває достатньо частини номера кредитної картки для здійснення покупки від вашого імені;
2) при введенні пін-коду прикривайте клавіатуру вільною рукою;
3) уважно вивчіть клавіатуру незнайомого банкомата, перш ніж зняти гроші з рахунку;
4) якщо апарат вам здається підозрілим, то не слід ним користуватися, пошукайте інший;
5) не знімайте гроші, якщо поряд підозрілі особи.

Фінансові піраміди «Пропонуємо заробити». Зазвичай, усе відбувається так: приємні молоді люди роздають листівки із запрошенням на високооплачувану роботу. Пропозиція дуже приваблива. У зазначений день і час у великому залі якого-небудь клубу або установи збираються сотні людей, які бажають отримати високооплачувану роботу. Співробітники фірми повідомляють, що їхня компанія займається мережевим маркетингом (називають його при цьому прогресивним видом бізнесу, поширеним у світі).

«Елітний клуб». Цей вид шахрайства полягає у створенні якихось елітних закритих клубів з метою отримання високого прибутку їхніми членами, які обов'язково повинні мати респектабельний вигляд і платити високі внески за право вступу і відвідування клубу.

«Духовне просвітництво». Цей різновид являє собою поділ фінансової піраміди на кілька спеціалізованих підрозділів, більшість з яких займається зовні законною діяльністю і є офіційно визнаним джерелом отримання прибутку. Важлива відмінна риса системи – її релігійний ухил.

Шахрайства з кредитами. Неправомірне звільнення застави. Клієнт бере в банку кредит, але в якийсь момент розуміє, що не зможе повернути отриману позику. Працівники банку можуть зглянутися над клієнтом, особливо постійним. Вони повертають заставу під обіцянку розрахунку в найближчі дні. Однак клієнт після цього може просто зникнути в невідомому напрямку. Оскільки всі документи оформлені як треба, то винуватим виявиться співробітник банку, який вирішив допомогти.

Одержання на себе великої суми кредиту. Більшість банків дають можливість своїм працівникам брати певну суму кредиту на вигідних умовах. Іноді для них відкривається кредитна лінія в межах установленого ліміту.

Присвоєння коштів шляхом входження в довіру. У зарубіжній практиці траплялося, коли працівник банку привласнював великі суми грошей, використовуючи чеки, залишені в банку позичальниками, з метою оплати після закінчення терміну отриманих кредитів.

«Дута» застава. Поширена афера вітчизняних шахраїв – узяти кредит і не віддавати його. Причому при оформленні кредиту вони часто не мають достатньо застави або поруки, у зв'язку з чим їм потрібні довірчі відносини з персоналом кредитного відділу.

Хибна заява про смерть. У разі смерті позичальника «питати» за кредит нема з кого. Цим і користуються деякі шахраї. Звичайно, ніхто насправді не вмирає, головне, щоб факт смерті було вказано у відповідних паперах. У деяких країнах (наприклад, у США) отримати свідоцтво про смерть нескладно навіть живій людині. У результаті з'являється можливість обдурити як банк, так і страховиків життя позичальника за допомогою подання підроблених заяв про смерть.

Джерело: http://history.lohotron.in.ua.

Зустріч 6 СІМЕЙНА КУЛЬТУРА ГРОШЕЙ: ВІД БІДНОСТІ ДО БАГАТСТВА

Мета: актуалізація проблеми матеріального і духовного збагачення людини, усвідомлення батьками сімейних, зокрема побутово-господарських, цінностей у вихованні дітей як важливих аспектів родинної взаємодії.

Завдання:

- обґрунтувати поняття «бідність», «багатство»;
- ознайомити із сучасними явищами в Україні «раптова бідність», «фемінізація бідності»;
- розкрити принципи конструктивного розв'язання економічних проблем у батьківській сім'ї;
- сприяти побудові економічних відносин у батьківсько-дитячій взаємодії «працелюбні батьки – відповідальні діти»;
- розкрити значення основних світоглядних батьківських установок, цінностей батьківської сім'ї, від яких залежить майбутнє фінансове становище дитини.

Дефініції: бідність, багатство, заробітна плата.

Форми і методи проведення:

Економічний усеобуч «*Хто вони – багаті і бідні*?»
Круглий стіл «*Ні – «комплексу бідності»*!»
Інтерактив «*Малий скарб, але дорогий*»
Творча майстерня «*Скарбничка*»
Майстер-клас зі створення атрибутів багатства: сейфика, скарбнички для дітей.

Хід зустрічі

I. Вітальне слово

II. Економічний усеобуч «Хто вони – багаті і бідні?»

Кожен розуміє значення слів «багагий» і «бідний» по-своєму. Усі ми знаємо народну мудрість «Багатий не той, у кого багато грошей, а той, кому вистачає». Погодьтеся, так воно і є. Тепер перекладемо цю приказку на бухгалтерський і економічний лад.

Завдання. Скільки грошей потрібно середньостатистичній сім'ї (три чол.) для більш-менш комфортного життя у звичайному українському містечку у власній квартирі. Пріоритети витрат поділено відповідно до важливості зверху вниз.

Місячні витрати	Сума, грн
Харчування (в середньому 50 грн / чол. / день)	4 500
Транспортні витрати	500
Оплата комунальних послуг	800
Побутові витратні товари	500
Телефон, Інтернет	400
Одяг (вважається, як сума річних покупок одягу / 12 місяців)	4 000

Закінчення таблиці

Місячні витрати	Сума, грн
Спорт, хобі, розваги, подарунки	600
Усього	11 300
Слід відкладати у «скарбничку»	1 130
Потрібний сімейний місячний прибуток	**Приблизно 13 000**

Тут потрібно зазначити, якщо сім'я заробляє цю суму, то всі її основні життєві потреби задоволені, усі ситі, тепло одягнені і щасливі, потроху наповнюється скарбничка, яка на розсуд родини може використовуватися для великих загальних витрат, таких, як:

- ремонт житла;
- літня туристична поїздка;
- оновлення домашньої техніки;
- накопичення грошей для власного бізнесу тощо.

Така сім'я зі збалансованим підходом до прибутків і витрат якраз і називається оптимістично – «середнім класом». Вони ніби і не багаті, але й не бідні. Вони насправді середні, до того ж нестабільно середні! Що буде, якщо дружині знизять зарплату або котрогось із годувальників родини звільнять із роботи? Відбудеться різке падіння рівня життя!

Сім'я почне «урізувати себе» за статтями витрат послідовно знизу доверху – про скарбничку ніхто вже й не згадує, далі з переліку викреслюються розваги, не купують також нового одягу, обходять старими речами, починають менше балакати по телефону, з бутерброда з ковбасою і маслом переходять на пісний хліб і воду тощо.

Так-от, сім'я, яка не може забезпечити себе грошима для створення комфорту, насправді є бідною! Така родина виживає у важкий час за рахунок погіршення рівня свого життя і здоров'я. За статистикою, що враховує графу «середній клас», бідних родин в Україні абсолютна більшість – близько 70%, середніх – 25–29%. Відповідно багатих – 1–5%.

Хто ж такі « багаті»? За якими саме критеріями виміряти їхнє багатство?

Багаті – це люди, життєві потреби яких задоволені і забезпечені грошима, і при цьому вони отримують гроші у формі пасивного доходу.

Що це означає? Те, що усталеного середнього класу практично не існує. Це ті самі бідні люди, просто в певний період життя вони змогли заробляти достатню кількість грошей для своїх потреб і часткового заощадження. Невеликі зовнішні зміни на зразок кризи або внутрішні (наприклад, діти підросли і потрібно дбати про їхнє подальше платне навчання) – швидко відраховує таких середняків до загальної групи бідняків, які вже відчувають потребу.

Багатою людину робить перевага доходів над витратами, до того ж прибуток у неї має бути тільки пасивним! Тобто дохід має бути таким, щоб гроші працювали на багатія, а не він на них.

Дуже важливо зрозуміти кілька ключових ідей багатства.

Багатою людина є саме тоді, коли в неї завжди вистачає грошей, і вони не переводяться.

Важливий не розмір суми, яку ви отримуєте на розрахунковий рахунок або в руки щомісячно, а те, щоб цієї суми вистачало для покриття витрат на підтримку потрібного вам рівня життя. Запити в кожного різні – комусь цікаво пішки ходити, а комусь «Мерседес» – машина не надто престижна. Суть – у задоволенні ваших потреб, щоб ваш індивідуальний так би мовити пайок був повним, а неурізаним, і ваш дохід став пасивним. Щоб ви, відійшовши від справ на місяць-два, рік і більше, отримували свої гроші стабільно, а не хапалися

за голову, з жахом заглядаючи в порожнечу ваших кишень. А це може вам дати ніяк не сума на рахунку, якою б великою вона не була, а тільки **бізнес** – як система отримання пасивного доходу, і **активи,** його джерела.

Чому бідні так бурхливо реагують на кризу?

Якщо ви вже безробітний, то вам немає чого переживати через те, що вас можуть скоротити. Але якщо навпаки – у вас ще є робота, і ви із співробітниками жалісно дивитеся один на одного і намагаєтесь вгадати, хто перший у черзі на звільнення. «Робота – це ж усе, що в мене є», – думаєте ви. – Якщо я її втрачу, то не зможу оплатити рахунки, мені відключать газ, телефон, світло, заберуть неоплачений за кредитом автомобіль. Ах! Ох! Ой-ой-ой...» Про що це свідчить? Правильно! Пасиви тягнуть бідну людину на дно. Вона боїться, що в неї взагалі не буде грошей! Тому і переживає брак коштів дуже бурхливо. Заспокойтеся і не совайтеся у кріслі.

Візьміть себе в руки і зрозумійте, що все у світі змінюється, і вам потрібно змінюватися також. Шукати можливості і змусити гроші працювати на вас, а не рахувати копійки з надією вижити. Є в житті речі, на які ми впливаємо. Але є також і ті, на які ми не впливаємо. З першими можна боротися, ну а другі потрібно просто прийняти такими, які вони є. Якщо падає дощ – безглуздо стояти під ним і сваритися з ним. Можна сховатися від нього під дах або дістати парасольку. Усіх, хто працює на когось, чекає однакова доля – вони будуть звільнені. Це об'єктивна реальність. Ллє для того, щоб звільнення було для вас безболісним. Вам потрібно мати резерв (накопичення або запасний варіант). Це і буде ваша парасолька на час дощу.

«Безглуздо тримати всі гроші в одному місці, дуже великий ризик їх усі втратити». Використовуйте різні джерела для заробітку або майте накопичення «на чорний день» – це дасть вам свободу вибору в кризовій ситуації. Сподівайтеся тільки на Бога та власні сили і думайте своєю головою. Держава допомагатиме вам тільки тоді, коли ви будете багаті. Бідні можуть допомогти тільки самі собі.

Водночас наші дослідження виявляють жахливу фінансову неграмотність населення і небажання щось змінити. Так, найчастіше використовуються такі пояснення браку заощаджень:

1. *Я не можу собі цього дозволити.* При цьому дозволити собі потратити близько 200 грн за один вечір «на відпочинок», регулярно витрачати гроші на цигарки може (так, студент, який курить, витрачає на сигарети близько 200 грн на місяць, що становить близько 30% стипендії).
   Характерною є ситуація, коли людина «не має грошей» для інвестицій, але водночас знаходить у місяць 300 доларів для виплати кредиту, який було взято для придбання новішого автомобіля.
2. *Я молода/ий і хочу жити на 100% зараз.*
3. *Я не доживу до старості.*
4. *Банк збанкрутує, гроші пропадуть.* Таких людей запитання, куди ж вони інвестують, якщо депозити їм не підходять, вводить у ступор.
5. *У мене недостатньо коштів, щоб починати інвестувати.*

Чому багаті ставляться до кризи спокійно?

Тому що вони майже нічого не втрачають. Подивіться на трикутник прибутку. Якщо у працедавця знижується прибуток, він прагне скоротити виграти. Зарплата працівників – це витратна стаття, і тому на фірмах бувають скорочення. Працівники, котрі ще залишилися на робочих місцях, боячись, що їх можуть вигнати, починають працювати удвічі більше за

ту ж саму зарплату. Якщо у власника зменшаться прибутки – він знову може скоротити працівників, і це збереже йому той самий рівень прибутку, який був до кризи.

Багаті в період кризи тільки виграють, тому що високий рівень безробіття примушує працівників працювати удвічі більше за ті самі гроші. А якщо багаті виграють, то навіщо їм переживати.

Джерело: Сторожук С. П., Федорович В. Ю. Як заробити гроші, коли надворі криза. – Тернопіль: Навчальна книга – Богдан, 2011. – 80 с.

II. Круглий стіл «Ні – "комплексу бідності"!»

Поняття «комплекс бідності». Психологічний комплекс бідності в людях формується в ранньому дитинстві під впливом батьківської психології. Важливо пояснити дитині, від яких світоглядних установок залежить його майбутнє фінансове становище. Пояснити, що бідні, як правило, пасивніші, залежні, менш цілеспрямовані та життєздатні, вони підпорядковані волі обставин, і не роблять ніяких спроб чинити опір, їм не притаманне внутрішнє бажання принципово змінити своє життя, немає достатнього інтересу до майбутнього. Більше того, таке становище в цілому для них комфортне – некомфортно зробити над собою зусилля і спробувати що-небудь поліпшити.

Дитина повинна розуміти, як важливо відмовитися від негативних установок на зразок: «це дорого», «у нас немає грошей», «я не друкарський верстат». Замість цього прищепити дитині позитивні установки, прагнення жити так, як хочеться, бути активним, ставити перед собою цілі і досягати їх, бути організованим і впевненим у собі, своїх силах і своєму майбутньому. Адже не важливо, чи стане ваша дитина в майбутньому фінансистом або вченим, учителем або художником, лікарем або музикантом. Головне, щоб малюк став успішною людиною, зміг знайти своє справжнє покликання, умів радіти життю і при цьому був упевнений у своїй фінансовій незалежності!

Справою, а не словом. Перше, на що слід звернути увагу, – це той факт, що діти чують до 20% того, що ми їм говоримо. Інші 80% інформації вони вбирають, спостерігаючи, як поводяться їхні батьки в тій чи іншій ситуації. Тому перш ніж вчити дитину чого-небудь – в даному разі фінансової грамотності, – важливо подивитися на свою поведінку збоку.

Почати з простоти понять. З раннього віку потрібно вчити дітей бачити взаємозв'язок речей, пояснювати, що таке гроші, що потрібно зробити, щоб вони з'явилися в гаманці, і як їх правильно витрачати.

Довіра. Пояснюйте дітям, як правильно планувати бюджет і розставляти пріоритети, чому зараз важливо купити це, а не те, але при цьому довіряйте вибору дитини, вона не повинна почуватися нездатною грамотно розпоряджатися грошима.

Практикувати. У міру дорослішання дитини введіть в її життя справжні гроші. Важливо брати дітей зі собою в магазин – пояснювати, як правильно робити покупки, з часом дитина буде робити це самостійно, розуміючи й усвідомлюючи свої дії.

Цитати «Говоримо про бідність»

- Бідність приводить не до нещастя, бідність приводить до деградації (*Бернард Шоу*)
- Бідність і багатство – слова для позначення нестатку і достатку. Хто бідує, той не багатий, хто не має потреби, той не бідний (*Демокріт*)
- Бідність зменшує гордість: порожньому мішку важко триматися стійла (*Александр Дюма-син*)
- Милостиня увічнює бідність (*Ева Перон*)
- Бідність впадає у вічі, багатство відразу б'є у голову (*Микола Левицький*)
- Бідний не той, у кого мало що є, а той, хто хоче мати більше (*Сенека*)

- Бідним правлять злидні, багатим – спрага (*Єржан Оримбетов*)
- Бути бідним погано вже тому, що це займає весь Ваш час (*Вілльям де Конунґ*)
- Найкращий спосіб допомогти бідним – це не стати одним із них (*Ланґ Ганкок*)
- Соромно не бути бідним, а соромитися бідності (*Томас Фуллер*)
- Я ніколи не був бідним, хоч і був банкрутом. Бути бідним – це стан духу; бути банкрутом – лише тимчасовий стан (*Майкл Тодд*)
- У бідних просити легше, ніж у багатих (*Антон Чехов*)
- Якби не було бідних, то багатим ні на кому було б робити гроші (*Арон Вігушин*)
- Бідні – єдина категорія людей, які думають про гроші більше, ніж багаті (*Оскар Вайлд*)

Інформаційний блок

Явище фемінізації бідності (*додаток 1*)
Явище «раптової» бідності (*додаток 2*)

Нові напрями в боротьбі з бідністю

У результаті дебатів щодо стратегії і тактики боротьби з бідністю виникли контури загальнонаціональної програми боротьби з бідністю. У неї входять традиційні програми боротьби з бідністю. До неї входять і традиційні трансфертні виплати, і нові ініціативи, які загострюють увагу на отриманні освіти, розширення можливостей індивіда, підвищення відповідальності і економічної незалежності особистості.

У нових підходах робиться спроба подолати демотивувальні стимули, які існували в попередній системі. Навіть робота з відносно великим заробітком, що суттєво перевищує рівень мінімальної плати, може не стати привабливою альтернативою існування на грошові допомоги. У багатьох нових ініціативах полегшується вихід на ринки праці за рахунок неперервної допомоги у сфері медичного обслуговування, догляду за дітьми, отримання житла, освіти і професійної підготовки.

У сучасних умовах очевидна тенденція розглядати освітні програми і програми професійної підготовки як інвестування коштів. У недалекому майбутньому грошові кошти, витрачені на навчання, догляд за дітьми та інші програми соціального захисту можуть означати тільки збільшення дефіциту державного бюджету. Але тільки завдяки цим заходам колишній адресат цих програм може сказати: «Я став/ла іншою людиною!»

III. Вправа «Малий скарб, але дорогий»

Мета: усвідомити свої цінності; ранжирувати пріоритети серед своїх цінностей; усвідомити, що в кожної людини можуть бути власні цінності; система ранжирування, і, діючи відповідно до своїх цінностей, людина стає індивідуальністю.

Кожен має визначити, що для нього є важливим у кожній сфері, і записати на фліпчарті:

- особиста;
- сімейна;
- ділова;
- професійна.

Завдання: у старому місті обирають найавторитетнішого громадянина. І ви вирішили взяти участь у виборах. Чому ви можете перемогти? Виписати по 3–5 цінностей на кожну сферу діяльності. Описати себе як людину, гідну довіри, тому що ваші цінності такі…

IV. Творча майстерня «Скарбничка»

Майстер-клас зі створення атрибутів багатства: сейфика, скарбнички для дітей.

Дитяча скарбничка – свинка з пап'є маше: майстер-клас з виготовлення

Для виготовлення скарбнички вам знадобляться:

- повітряна кулька;
- газети;
- картон;
- скотч або клейка стрічка;
- клей; коробка з-під яєць;
- кришка від банки з діаметром близько 7 см;
- фарби акрилові різних кольорів.

Щоб залучити дитину до творчості, можна разом з нею зайнятися технікою пап'є маше для дітей, яка дозволить не тільки зробити цікаву річ, але і з користю провести час разом. Пропонуємо батькам і їхнім дітям майстер-клас, у якому покажемо, як виготовити скарбничку з пап'є маше.

За основу використаємо звичайну повітряну кульку, яку потрібно надути до потрібного розміру. Потім роботу можна довірити дитині, яка із задоволенням буде обклеювати кульку клаптиками газети, змоченими у воді. Після того, як перший шар уже на кульці, слід зварити клейстер. Для цього знадобиться розвести в невеликій ємності три столові ложки борошна і сто грамів води. В окремій каструлі слід закип'ятити склянку води, в яку потім додати раніше розведену борошняну суміш. Розминаємо грудки, перемішуємо і даємо охолонути. Використовуючи приготовлений клейстер, продовжуємо обклеювати кульку газетою в п'ять-шість шарів.

Більше шарів за один раз наклеювати не варто, а заготівлю залишаємо на кілька годин до повного висихання. Потім можна накласти ще стільки ж шарів. Коли заготовка повністю висохла, останні два шари слід накласти з використанням білого паперу і клею ПВА, щоб скарбничка виглядала акуратнішою. Даємо висохнути кульці і починаємо робити скарбничку у формі свинки. Для цього намічаємо місця для очей, вух, п'ятачка і прорізаємо місце для монеток.

Іл. 6.1. **Скарбничка**

Не забувайте, що свинці потрібні будуть і ніжки, для цього підійдуть ковпачки від фломастерів. Їх слід промазати клеєм «Момент» і вставити на свої місця.

Очі можна придбати у спеціальному магазині, а вушка і п'ятачок вирізати з будь-якого матеріалу.

Останній штрих – розфарбовування скарбнички-свинки, для чого основних правил немає, а використовуємо тільки власну фантазію. Вийшла ось така весела і забавна свинка-скарбничка (*іл. 6.1*).

IV. Підбиття підсумків батьківської зустрічі

Багата людина вирізняється особливим способом мислення, який спрямований на творення і формування, а не на споживання і марнування. Досліджуючи правила використання фінансових можливостей людини, усвідомлюючи соціально-психологічні причини бідності, батьки формують індивідуальну сімейну модель досягнення фінансового успіху.

Рекомендуємо поповнити домашню бібліотеку книгами «Багатство як спосіб мислення» і « Мислення як спосіб багатства» Романа Кушніра та організувати сімейне читання

з обговоренням власної родинної фінансової стратегії. Пропонуємо провести домашню ігротеку з дітьми «Гра з картинками» (*додаток 3*).

Додаток 1

Фемінізація бідності – процес збільшення частки жінок серед людей, що живуть близько або за межею бідності (межа бідності – прожитковий мінімум). До цієї категорії людей найчастіше потрапляють матері-одиначки, жінки-пенсіонери, жінки-інваліди, жінки, що очолюють домогосподарство.

Ірина Калабіхіна виділяє макро- і мікропричини фемінізації бідності.

До макропричин дослідниця відносить:

- економічну кризу, що сформувала в більшості країн пострадянського простору соціальний клас бідних, у тому числі працюючих бідних, більшість з яких становлять жінки через причини гендерної асиметрії на ринку праці;
- сегрегований за статтю державний бюджет;
- економічна політика, спрямована на розвиток видобувних («чоловічих») галузей; регламентація «чоловічої» номенклатури суспільних робіт (будівельники, дорожні робітники);
- недосконалість податкової системи: податки сплачуються з офіційних заробітків, а жінки частіше мають тільки офіційні заробітки; слабо враховується навантаження утриманцями, яке вище в жінок, зокрема в неповних сім'ях;
- руйнування системи соціального захисту, низький рівень соціальних трансфертів і руйнування або подорожчання (недоступність) сфери послуг (включаючи дитячі установи), споживачами якої є більшою мірою жінки.

Мікропричини:

- патріархатні форми відносин всередині домогосподарства призводять до того, що владний фактор переважає над прибутковим, коли жінка не може на рівних розпоряджатися сімейними доходами, навіть якщо приносить у сім'ю рівний або більший у порівнянні з чоловіком дохід;
- репродуктивні навантаження лягають в основному на жінок, розподіл батьківських функцій і функцій з догляду за хворими і старими членами домогосподарства є нерівномірним.

Джерело: Калабихина И.Е. Женщина и мужчина в экономической сфере // Введение в гендерные исследования : учеб. пособие для студентов вузов / Костикова И. В. и др. ; под общ. ред. И. В. Костиковой. – М. : Аспект Пресс, 2005. – С. 137–155.

Фемінізація бідності

У *табл. 6.1* представлено деякі дані про структуру категорії бідних.

Таблиця 6.1

Відсоток жінок у загальній кількості бідних

Територіальна одиниця	1970	1980	1990	1998
США	60	62	63	64
Україна	52	54	56	58
Рівненська область	55	55	56	59

Основною причиною фемінізації бідності став ріст числа сімейних господарств, на чолі яких – жінки. Причини зростання кількості подібних господарств спірні і неочевидні. Деякі вчені пояснюють такий стан речей специфікою і проблематикою ринку праці. Безсумнівно, що наявність роботи є стабілізувальним фактором для сім'ї,

а зростання безробіття серед чоловіків певним чином сприяє збільшенню кількості сімей, у яких жінка відіграє головну роль.

Крім того, не можна замовчувати очевидні успіхи жінок на ринку праці. Цей факт означає, що жінки зараз перебувають у меншій економічній залежності від чоловіків. І все-таки важко сперечатися, що після розлучення жінка, під опікою якої залишаються діти, відчуває різке скорочення сімейних доходів. Імовірно, що вищі заробітки жінок і сприяли процесові фемінізації бідності. Високий рівень державних допомог і ріст числа соціальних програм також сприяють процесові фемінізації бідності, оскільки матеріальна залежність жінок у сучасній сім'ї зараз значним чином нівельована.

Джерело: Линь Тетяна. Розподіл доходів і бідність. (Порівняльна оцінка США та України (Рівненська область)

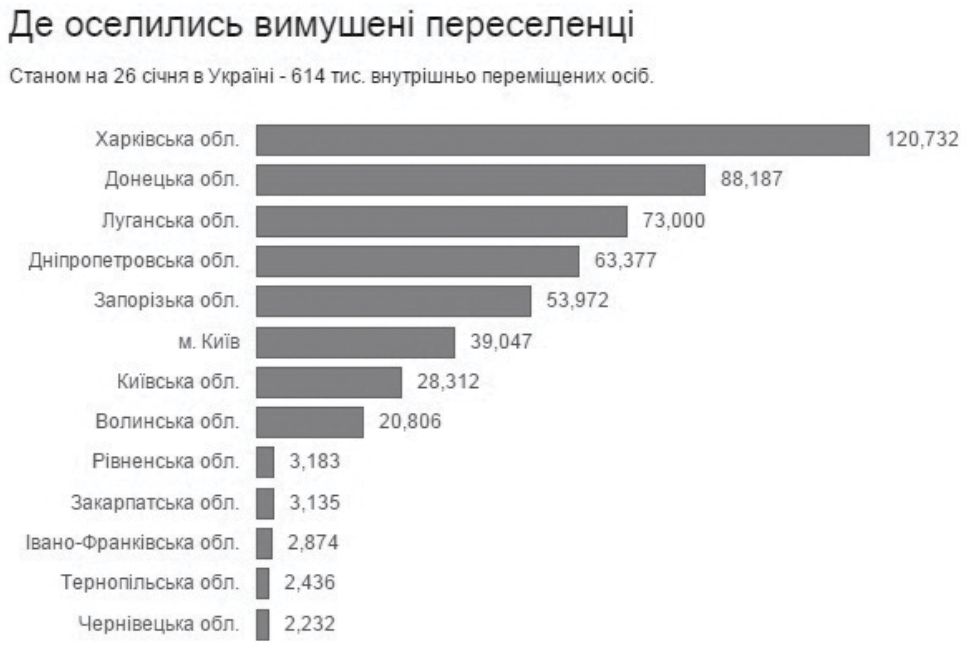
Додаток 2

Явище «раптової бідності» в Україні

Директор Інституту демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України академік НАН України Елла Лібанова розповіла про явище «раптової бідності», коли люди втрачають усе за одну мить – і роботу, і квартиру, і машину, і стають вимушеними переселенцями.

Гендерний підхід дозволяє побачити звичайне людське обличчя соціальної проблеми. Особливо це актуалізується під час певних катаклізмів. Проблемою останнього року стало для України таке ще невідоме явище, як вимушені переселенці, які змушені переїжджати з постійних місць проживання через військові конфлікти, або загрозу правам і свободам людини.

За оцінками міжнародних правозахисних організацій в Україні, на кінець 2014 року було 610 тисяч вимушених переселенців (*іл. 6.2*).



Іл. 6.2. **Інфографіка, яка зображує розподіл вимушених переселенців по областях України станом на кінець 2014 року**

Джерело: Міжвідомчий координаційний штаб з питань соціального забезпечення громадян України, 2014 рік

Якісного гендерного аналізу цього явища ми ще не отримали, однак вже з'являється попередня інформація, що більш як половина переселенців – це жінки. Така особливість статевого складу переселенців зумовлює і певні потреби, і певні специфічні проблеми, з якими вони зіштовхуються, і врахування гендерного чинника потрібне державі і суспільству для створення належних умов для людей, які цього потребують найбільше

Джерело: Гендерні медійні практики : навч. посібник із гендерної рівності та недискримінації для студентів вищих навчальних закладів / кол. авторів; заг. ред.: Сергія Штурхецького. – К., 2014. – 206 с.

Додаток 3

ДОМАШНЯ ІГРОТЕКА

Гра з картинками

Тема: ***Дискримінація, загальні права людини, засоби масової інформації та Інтернет***

Вік 8–12 років

Тривалість 30 хвилин

Тип гри Гра з картинками

Огляд Діти працюють із візуальними образами, щоб дослідити стереотипи, різні погляди і дізнатися, як образи передають інформацію і вводять в оману.

Завдання:

- поглибити розуміння прав людини в повсякденному житті;
- розвинути навички «візуальної грамотності», слухання і спілкування;
- прищепити співпереживання і повагу до людської гідності.

У цій грі наведено три методи роботи з фотографіями або картинками на тему прав людини. Виберіть один, що найкращим чином підходить для вашої групи.

І. Частина картини

Огляд. Діти роблять висновки тільки щодо однієї частини фотографії або картинки, потім вони бачать усю картину.

Підготовка:

- Знайдіть фотографії або картинки, що розповідають просту історію про бідність або про адекватний рівень життя.
- Наклейте їх на картон і розріжте на дві частини, так щоб окремі частини припускали іншу ситуацію, на відміну від усієї картини.
- Складіть набори фотографій або картинок в окремі конверти, по одному набору для кожної дитини.

Матеріали:

- фотографії або картинки;
- картон і клей;
- конверти;
- книга коміксів, завантажена із сайта Ради Європи.

Інструкції:

1. Розділіть дітей на пари. Дайте кожній парі по два конверти з набором фотографій або картинок.
2. Поясніть гру:
   а) одна дитина відкриває конверт і дає своєму партнеру одну частину фотографії або картинки;

б) нехай ваш партнер скаже, що, на його думку, відбувається на фотографії або картинці (наприклад, хто зображений на картинці, що відбувається);
в) запитайте у свого партнера, чи стосується зображення до прав людини;
г) потім дайте вашому партнерові другу частину і запитайте в нього, що він думає зараз, коли перед очима вся картина;
ґ) чи стосується вся фотографія або картинка прав людини;
д) помінятися ролями.

Аналіз та оцінка

1. Проаналізуйте гру, задавши такі питання:
   а) що-небудь у цій грі здивувало вас?
   б) як змінюється вся картина, коли у вас у руках опиняється друга відсутня частина?
   в) про які права людини йдеться на цій фотографії або картинці?
2. Зіставте цю гру із сприйняттям, задавши такі питання:
   а) чи можете придумати інші ситуації, де легко помилитися, оскільки ви бачите або чуєте тільки частину ситуації?
   б) як часто люди приймають те, що вони бачать, і забувають про те, що історія може бути неповною?

Поради

- Можна використовувати цю гру для зняття напруги у спілкуванні.
- Варіанти:
  1) Ускладніть гру, попросивши пари обмінятися фотографіями або картинками, повторіть гру ще раз. Чи легше проходить другий раунд гри? Чи виникають складнощі? Чому?
  2) Дайте однакові фотографії або картинки двом парам. Потім попросіть їх об'єднатися у групу з чотирьох осіб і порівняти свої відповіді;
  3) Використовуйте фотографії з газет, оцініть їх, а потім зачитайте статтю, проілюструйте фотографією.

ІІ. Підписи під фотографіями

Огляд. Діти придумують підписи для групи фотографій, а потім порівнюють свої різні враження.

Підготовка

- Відберіть і пронумеруйте 8–10 цікавих фотографій.
- Виготовте робочий лист, розділений на стільки смуг, скільки у вас фотографій.

Матеріали:

- пронумеровані фотографії;
- робочий лист, папір і ручка для кожної пари;
- клей або клейка стрічка і ножиці для кожної пари.

Інструкції

1. Розкладіть фотографії на столі. Розділіть хлопців на пари і попросіть їх зробити підписи під кожною фотографією. Попросіть їх писати акуратно, щоб інші прочитали.
2. Коли всі закінчать цю роботу, беріть по одній фотографії та покажіть учасникам, а добровольці будуть зачитувати свої варіанти підписів до неї.
3. Закріпіть кожну фотографію на аркуші паперу або на дошці і попросіть дітей приклеїти під кожною фотографією.

Аналіз та оцінка

1. Проаналізуйте гру, задавши такі питання:
   а) Чи важко було придумувати підписи?
   б) Що потрібно для вдалої підпису?
   в) Якщо фотографія замінює тисячу слів, навіщо тоді до неї потрібен підпис?
2. Зіставте гру з тематикою різноманітності, задавши такі питання:
   а) Чи були великі відмінності в тому, як люди інтерпретували фотографію? Чому?
   б) Як ви думаєте, які-небудь із підписів були помилковими?
   в) Чому це добре, коли є різні пояснення одного і того самого?

Поради

- Шукайте фотографії цікаві, різноманітні, а також неоднозначні за змістом.
- Використовуйте кольоровий папір і ручки, щоб зробити плакати більш привабливими.

ІІІ. Репліки персонажів

Огляд. Діти аналізують фотографії і придумують персонажам репліки, потім порівнюють свої враження.

Підготовка

- Зробіть копії фотографій: дві пари або більше повинні отримати одну і ту саму фотографію. Ви можете використовувати ілюстрації до тем прав людини.
- Виготовте робочий лист з такими питаннями: Хто? Що? Де? Коли? Як?

Матеріали

- робочий лист, папір і ручка для кожної пари;
- клей.

Інструкції

1. Розбийте дітей на пари. Дайте кожній парі фотографію, робочий лист, папір, ручку і клей.
2. Дайте дітям такі пояснення:
   а) подивіться на фотографію і дайте відповідь на питання до неї, написані на робочому аркуші: Хто? Що? Де? Коли? Як?
   б) потім наклейте фотографію на робочий лист;
   в) намалюйте хмарки для реплік персонажів і напишіть у них, що вони говорять.
3. Попросіть пари прикріпити їхні фотографії до стіни, поміщаючи однакові фотографії поряд для порівняння. Попросіть дітей подивитися на всі фотографії і прочитати їхні репліки.

Аналіз та оцінка

1. Проаналізуйте гру, задавши такі питання:
   а) Чи важко було відповідати на питання про фотографії? Писати репліки персонажів?
   б) У чому схожість і відмінність аналізу фотографії вашої та іншої пари?
   в) Які стереотипи знайшли відображення у фотографіях? У словах персонажів?

Джерело: «Компасіто».

Зустріч 7

ГРОШІ
ЯК СОЦІАЛЬНЕ МІРИЛО БАГАТСТВА

Головна користь капіталу не в тому, щоб зробити більше грошей,
але в тому, щоб робити гроші ради поліпшення життя.
Генрі Форд

Мета: усвідомлення батьками власної позиції щодо грошей; формування основних правил у грошових відносинах «батьки – діти».

Завдання:

- розкрити роль «кишенькових» грошей у фінансовій освіті дітей;
- охарактеризувати особливості поступового входження дитини в дорослий світ «товарно-грошових» відносин;
- ознайомитися з міжнародним досвідом фінансового виховання підростаючого покоління.

Дефініції: бартер, гроші, фінансова безпека.

Форми і методи проведення

Психолого-педагогічний лекторій «*Діти і фінанси: як навчити дитину поводитись із грошима?*».

Інтерактив «*Час – гроші*»

Дискусія «*Кишенькові гроші в дітей – добро чи зло*?».

Батьківський фінансовий калейдоскоп «*Діти і гроші: як у світі видають на кишенькові витрати*».

Хід зустрічі

I. Вітальне слово

II. Психолого-педагогічний лекторій «Діти і фінанси: як навчити дитину поводитись із грошима?»

У період від 6 до 11 років мислення дитини
досягає стадії конкретних операцій
і стає все більш схожим на мислення дорослих.
Ж. Піаже

Сім'я для дитини – це перша школа, яка вчить його розпоряджатися грошима. Кожен день, спостерігаючи за батьками, дитина переймає їхнє ставлення до цінностей. І якщо для батьків гроші – це головна мета життя або, навпаки, найбільше зло на світі, діти навряд чи будуть мати інше ставлення до грошей. Фінансова грамотність повинна виховуватись у сім'ї, тому батьки повинні навчати дітей поводитися з грошима і розуміти фінансову сферу.

Навіть маленькі діти здатні зрозуміти основи грошового обігу. Якщо в сім'ї є фінансові проблеми, то необов'язково розповідати своїм дітям усе в деталях, але також і не потрібно приховувати від них той факт, що в сім'ї зараз тимчасові матеріальні труднощі. Залучайте

дітей у процес ведення домашнього господарства, щоб вони зрозуміли, як працюють гроші. Це допоможе вам не тільки стати більш близьким із вашою дитиною, навчитися говорити «ні» так, щоб не ображати свого малюка і не давати приводів для виникнення в майбутньому комплексів у ваших дітей, але також виховати фінансово грамотних членів суспільства, які в майбутньому будуть мати набагато менше труднощів в управлінні власними фінансами.

При складанні бюджету вже з раннього віку дитина може брати участь у плануванні бюджету. Зазвичай для дитини цікавою буває категорія «хочу», але спільне планування допомагає дитині самій обрати з усіх своїх бажань тільки ті, які будуть виконані батьками й увійдуть до бюджету. Це виключає «спонтанні» щоденні «хочу!».

Що можна зробити, щоб діти зрозуміли, як працюють гроші? Ось деякі поради.

Не намагайтеся пояснити дитині, що таке гроші раніше, ніж вона сама зацікавиться цим. Дворічний малюк навряд чи здатен оцінити, як важко вам заробляти йому на іграшки. Дочекайтеся, поки дитина навчиться рахувати, а також буде здатна говорити про абстрактні речі.

Показуйте дітям, як ви оплачуєте рахунки. Пояснюйте дітям, куди йдуть гроші. Показуйте їм трансакції або грошові операції і як внаслідок цього зменшується кількість грошей на вашому рахунку (у вас у гаманці).

Покажіть дітям, звідки в родині з'являються гроші. Ви працюєте – вам за це платять. Потім установіть зв'язок між отриманням зарплати і всіма іншими грошовими операціями, які повинні бути зроблені.

Поясніть дітям, що таке кредити і відсотки, які нараховують на невиплачені суми. Поясніть дітям, чому дуже добре виплачувати всю суму боргу відразу (або ж узагалі не вдаватися до кредитів).

Продемонструйте, що батьківський гаманець – це не бездонний океан безплатних грошей. Можна дати дитині можливість брати участь у розподілі сімейного бюджету. Залежно від віку, її можна ознайомлювати з основними побутовими рахунками і витратами, підключати до планування дрібних і великих покупок, оплати рахунків за комунальні послуги. Що дитина молодша, то більше вона схильна думати, що гроші – це якась величина, яка присутня в батьківських гаманцях завжди. Їй складно зрозуміти, чому в інших батьків багато грошей, а у вас несподівано закінчилися. Отримуючи досвід самостійного планування бюджету, дитина вчиться розуміти, звідки приходять гроші, їхній ліміт і на що вони витрачаються. Дайте малюкові можливість відчути себе значущим. Тільки так надалі він зможе стати фінансово грамотною людиною.

Давайте дітям трохи грошей на дрібні витрати і дозвольте їм самим здійснювати невеликі покупки, щоб вони могли відчути, що розлучатися з грошима не так уже й легко. Психологи рекомендують видавати дитині гроші на кишенькові витрати не раніше ніж у 6–7 років. При цьому дуже важливо відразу обумовити приблизну статтю його витрат: похід у кіно, обід в їдальні, проїзд, дрібні покупки та інше. Малюкам гроші на кишенькові витрати краще давати щотижня, а підліткам – раз на місяць. Графік видавання грошей (якщо такий установлено) не повинен змінюватися від поведінки, шкільних оцінок дитини або від настрою батьків. Якщо дитина витратить гроші раніше від видавання нової суми, не поспішайте допомагати їй. Оскільки так вона не навчиться планувати власний бюджет і правильно розпоряджатися грошима. Сенс кишенькових грошей саме в тому, щоб діти навчилися планувати свої витрати і розумно користуватися коштами. Ні в якому разі не маніпулюйте грошима для того, щоб малюк прочитав якусь книгу, був слухняним або приносив зі школи тільки хороші оцінки. Не перетворюйте сімейні відносини у фінансові, змушуючи дитину вдаватися до хитрощів і торгувати своїми обіцянками і почуттями. До речі, можливість

мати власні гроші стимулює в дитини прагнення вчитися рахувати. Адже якщо вона не навчиться швидко складати і множити, її можуть обдурити в магазині. Поясніть це вашому чаду, і воно не тільки навчиться поводитися з грошима, а й досягне успіху в математиці.

Похід у магазин – це прекрасний привід навчати малюка уроків економії і поводження з грошима. Беріть у магазин ту суму грошей, яку ви припускаєте витратити, і продемонструйте своєму малюкові, що гроші у вашій родині є тільки на певні витрати. Пояснюйте дитині, навіщо потрібні гроші, терпляче розповідайте і пояснюйте, чому ви купуєте ті чи інші товари, діліться своїми думками з приводу співвідношення цін та якості товарів. На прикладі демонструйте, які продукти можна купити за одну і ту саму суму грошей: покладіть до кошика для покупок картоплі на суму, що дорівнює шоколадці, і поясніть цінність кожної з покупок для сім'ї. Для цього намагайтеся використовувати кожен похід за продуктами чи планування чергового придбання.

Показуйте дітям, як збирати гроші. Непогана ідея купити дитині скарбничку, щоб вона могла зберігати там свої власні гроші (наприклад, подаровані на День народження). Не варто «додавати» відсутні гроші на покупку, краще розкажіть про те, як накопичити. Розкажіть, що якщо відмовитися від дрібного придбання (цукерки або шоколадки), потім можна придбати щось велике – машинку або ляльку.

Коли ви йдете купувати дитині іграшку або розважатися, обговоріть суму, на яку ваша дитина може розраховувати, а потім надайте їй вибір (наприклад, купити дві машинки по 50 грн або одну за 100 чи покататися на каруселях два рази або постріляти в тирі чотири).

Крім цього, важливо, щоб у дитини були особисті речі, які ні за яких обставин не могли забрати дорослі. Потрібно провести чітку межу між такими поняттями, як «спільне», «наше» і «моє». Це потрібно для правильного поводження з речами і цінностями.

Ні в якому разі не можна віднімати гроші в дитини за якусь провину, адже так батьки підкреслюють, що маленька людина у власному будинку – ніхто. Причому тільки тому, що фінансово залежить від своїх батьків. Перетворюючи гроші в інструмент маніпулювання, батьки власними руками роблять із дитини невпевнену в собі людину, яка по суті нічого не означає і не вирішує у своєму житті. З часом у такої дитини може розвинутися комплекс неповноцінності, думка, що світом правлять тільки гроші, і слабкий завжди в програші. У майбутньому для таких дітей гроші стануть єдиним способом самоствердження і розв'язання проблем.

Пам'ятайте, що якщо батьки у стосунках із дітьми маніпулюють грошима, в особисті відносини привноситься ринковий відтінок. А це, у свою чергу, формує в дитини егоїзм, споживче ставлення до оточення, поверхове ставлення до сім'ї.

Якщо дитина приходить з ідеєю про покупку – важливо разом обговорити, до якої категорії бюджету належить ця ідея, і разом прийняти рішення, як ви його виконуватиме. Слухати дитину і говорити з нею про все, включаючи фінансові питання і питання грошових витрат, – запорука успіху!

Інформація для роздумів

Ставлення до грошей у сучасному українському суспільстві формується під впливом чотирьох різноспрямованих тенденцій: 1) традиційна економічна свідомість, пов'язана зі зрівнялівкою, сприйняттям грошей як абстрактної цінності, про котру навіть говорити незручно; 2) радянський менталітет, що розглядає гроші як засіб експлуатації і нерівності, якого потрібно позбутися, – багатство людини визначається багатством суспільства; 3) вплив західного економізму, який ставить грошові відносини в центр відносин соціальних, соціальних зв'язків і пріоритетів; 4) кризовий характер економіки.

Джерело: http://www.albest.ru.

Економічна соціалізація дитини. Діти і гроші

III. Вправа «Час – гроші»

У приватному бізнесі, у конкурентній роботі, дуже важлива швидкість і економія зусиль. Застосування формули «З меншими витратами – більший результат» дає можливість досягати більшого успіху.

Мета вправи – показати, як діє правильна організація роботи.

Обладнання: 6–9 коробок сірників.

Важливим місцем проведення є простора кімната, без зайвих перешкод – предметів.

Об'єднуємо батьків у 2–3 команди. На перший стіл розсипаємо по три повні коробкисірників, а самі коробки прибираємо. Потрібно учасникам щонайшвидше перенести три коробки сірників з першого столу на останній, ураховуючи, що за один раз не можна брати до рук більше ніж 10 сірників. Виграє спритніша команда.

Рефлексія вправи.

- Хто втомився більше? Що стало причиною втоми?
- Хто метушився і рухався більше? (Зайві рухи – зайві витрати).
- Як впливали на роботу шум і штовханина у проходах між столами?
- Що ще заважало швидкому виконанню роботи?

IV. Дискусія «Кишенькові гроші в дітей – добро чи зло?»

1 етап. Проблема дискусії «*Кишенькові гроші в дітей – добро чи зло*?

2 етап. Міжнародний досвід «*Діти і гроші: як у світі видають на кишенькові витрати*»

3 етап. Підсумок і формулювання висновків.

■ Хід дискусії

Інструкція. Головну роль у забезпеченні ефективності дискусії відіграють правила її ведення. Творча ініціатива педагога та активна участь учасників мають вирішальне значення. Дидактично-виховної мети дискусії буде досягнуто тільки за умови дотримання всіма її учасниками таких правил:

- точне визначення навчальної проблеми, що підлягає обговоренню;
- докладне уявлення про методи, прийоми і способи її розв'язання;
- чітке визначення змісту понять, термінів і категорій, які використовуватимуть учасники дискусії;
- обов'язкове обгрунтування власної позиції;
- можливість відкритого висловлювання своїх думок і шанобливе ставлення до опонентів та їхніх поглядів.

ЦІКАВО ЗНАТИ

Які є «грошові» типології людей?

Психологічний економічний тип особистості здебільш визначається ставленням людини до грошей. Так, економічний тип «скнара» має такі характеристики: його приваблює накопичення само по собі; він відчуває страх втрати грошей, недовіру до оточення; за допомогою грошей «скнара» почувається захищеним. Економічний тип «марнотрат» характеризується так: безконтрольно витрачає гроші, особливо в періоди депресії; гроші для нього мають терапевтичний смисл, вони символ захисту, безпеки; «марнотрат» має низьку самооцінку і впевнений, що гроші її підвищують.

Фінансова історія «Стійкість сім'ї»

«Якось учень запитав у свого Вчителя:

– Що таке гроші?

Учитель глянув на нього і розсміявся:

– Тільки не кажи, що ти не бачив грошей. Принаймні ти один раз платив за щось! Краще запитай ще раз!

– Так, звичайно, – усміхнувся учень (видно було, що він хоче поставити непросте запитання).

– Що таке гроші в гаманці покупця?

– А це дуже хороше питання, – схвально кивнув головою Вчитель.

– У гаманці покупця, – він зробив паузу, подумав і усміхнувся:

– Так, у цьому разі вони взагалі нічого не значать!

– Як же так? – здивувався учень. – Адже ми завжди говоримо про прибуток, підраховуємо витрати. Підприємство, в якому не звертатимуть уваги на гроші, просто збанкрутує!

– Маєш рацію, – сказав Учитель, – але ж ми говоримо про гроші в гаманці покупця! Доти, доки гроші лежать у його гаманці, це просто шматочки паперу або металу. Людина може думати про те, що вона на них купить, але це в її голові, а не в гаманці! Потім вона купує щось, але тільки те, що вона вважає більш цінним для себе, ніж гроші, які віддає. І вже коли вона несе покупку додому, то радіє тому, що отримала. Але це знову не гроші.

– Виходить, що гроші самі по собі нічого не значать?

– Звичайно! – усміхнувся Вчитель. – Я ж сказав, це – шматочки паперу або металу».

(Автор притчі: Тадао Ямагучі, книга «Шлях торгівки»).

Наші витрати відображають те, що ми цінуємо в житті. Якщо ми замислимося на хвилину і проаналізуємо те, як ми витрачаємо гроші, то зможемо зрозуміти, що це говорить про нас, і чи існують речі, які ми хотіли б змінити або зберегти.

Визначення наших фінансових цілей допомагає нам планувати те, як би ми хотіли відкладати і витрачати гроші.

Батьківський фінансовий калейдоскоп
«Діти і гроші: як у світі видають на кишенькові витрати»

Короткий інформаційний дайджест для батьків, у якому подаємо приклади, як привчають до грошей своїх дітей в інших країнах.

ТУРЕЧЧИНА: Поцілунки за ліри

Маленькі турки перші ліри на кишенькові витрати отримують за... поцілунки! «У Туреччині на великі національні свята всім дітям, навіть малюкам, прийнято дарувати святкові гроші, нехай навіть 1–2 ліри (0,5–1 дол.). Діти старшого віку можуть отримати 20–50 лір (11–27 дол.). А дарують їх старші родичі, яким за це на знак вдячності та поваги потрібно поцілувати руку і прикласти її до чола, – розповідає турок Алі Гюль, учитель англійської в міжнародній школі «Меридіан» у Києві. – Поки дитина маленька, то подаровані гроші залишаються в батьків. Коли вона підростає, то її ведуть у магазин, щоб за ці гроші щось купити». А свої кишенькові гроші маленькі турки регулярно починають отримувати, як тільки йдуть до школи. Зазвичай, на тиждень дають 10–30 лір (5,5–16 дол.). Цього вистачає на обід і канцелярські дрібнички.

Що ж до фінансового виховання загалом, то турецькі батьки з дитинства прищеплюють дітям серйозне ставлення до грошей. «Особливо в цьому плані “дістається” хлопчикам як майбутнім годувальникам сім’ї. Тати частенько водять своїх синів до себе на роботу, щоб показати, як нелегко дістаються гроші, тому їх потрібно цінувати», – розповідає Алі. «Навіть дуже забезпечені сім’ї налаштовують дітей на те, щоб вони намагалися вступити до безплатного навчального закладу, – наголошує Яна Теміз, яка живе і виховує в Туреччині

ШВЕЦІЯ: Бізнес – у 15 років

Дітям-шведам гроші на кишенькові витрати дає... держава! «У Швеції дітям до 16 років щомісяця виплачують по 1 050 крон (152 дол.). Щоправда, до повноліття ці гроші отримують батьки, – розповідає мама двох дітей Марина Траттнер, яка живе у Швеції понад шість років. – Але потім вони самі можуть отримувати їх до 20 років. Але за умови, що старанно вчитимуться і не прогулюватимуть». До речі, деякі батьки з цих грошей виплачують своїм чадам «на кишеню». У середньому маленькі шведи із 6–7 років отримують 20–45 крон (3–6 дол.) на тиждень, а старші – близько 100 крон (14,5 дол.). Що цікаво, дітям не доводиться витрачатись у школі. Тому що шкільне харчування – безплатне. А в самій школі і біля неї нічого не продають. Тому гроші у шведських школярів ідуть на те, що їм дійсно подобається. Наприклад, малюки купують так звані суботні солодощі. Річ у тому, що в цій країні діти їдять солодке тільки в суботу, щоб зберегти здорові зуби.

Збирають гроші і продають одяг. Уміння збирати гроші шведські батьки заохочують і вітають. «Наприклад, якщо дитина хоче купити комп'ютерну гру, то вони кажуть, що до кожних зекономлених 100 крон додадуть ще стільки ж», – каже Марина Траттнер. А коли діти виростають зі свого одягу, їх вчать оформляти анонси на сайті оголошень і продавати одяг, іграшки та інші особисті речі. Вони розуміють, що якщо збережуть їх у хорошому стані, то зможуть продати тим, кому вони потрібніші, а самі на ці кошти зможуть купити щось інше. Як зазначає жінка, шведи намагаються якомога раніше навчитися заробляти і стати самостійними у фінансовому сенсі. «Підлітки часто підробляють тим, що влаштовують дискотеки. Орендують недорогу апаратуру, домовляються про оренду приміщення – і вперед. На цьому можна добре заробити, якщо людям сподобається і не буде заворушень, – говорить вона. – Більш того, уже з 15 років вони можуть заснувати свою компанію. При цьому вони отримують безоплатні фінансові консультації і платять менші податки. Наприклад, 2010 року власні компанії були у 19 954 учнів». Ще одна «родзинка» шведського фінансового виховання: дітей із ранніх років привчають жертвувати на благодійність. «Дуже часто на шкільних заходах діти, якщо хочуть, жертвують, наприклад, 10 крон (1,5 дол.) на допомогу Червоному Хресту або іншим благодійним організаціям», – розповідає Марина Траттнер.

США: Кредити з пелюшок

Поняття «особистий бюджет», «заробити», «накопичити» знайомі з пелюшок кожному маленькому американцеві. «Відносини між батьками і дітьми у фінансовому плані в Америці більш практичні, – розповідає Марина Полякова, яка живе у США вже більше ніж 20 років і виростила в цій країні двох дітей. – Тут немає такого, що батьки забувають про себе, віддаючи все дітям. Логіка дорослих американців така: якщо вони не накопичать достатньо грошей, щоб забезпечити собі безбідну старість, то стануть тягарем для дітей. Тому з раннього віку привчають їх самостійно заробляти, часто стаючи першими «роботодавцями». Так, щоб отримати кишенькові гроші (їх починають видавати в 9–10 років), дитина повинна щось зробити по будинку: прибрати у своїй кімнаті, винести сміття, вигуляти собаку». За словами Марини, молодшим школярам дають «на кишеню» 5–10 дол. на тиждень, а підліткам – близько 15 дол. Цих грошей вистачає і на шкільний обід, і на різні дрібнички. Якщо ж на них хочеться купити щось дорожче, то батьки не докладатимуть потрібну суму, а запропонують дитині її накопичити або заробити.

«Мій тато сказав мені, що якщо я зможу сам себе забезпечувати, то важка ноша впаде з його плечей, – розповідає 20-річний американець Девід. – Тому я, як і більшість моїх друзів, почав заробляти з 13 років. Займався бебісіттінгом. За годину такої роботи у США підлітку платять близько 10–12 дол. Ще можна за гроші мити машини, працювати рятувальником у басейні або косити сусідські газони. А в 16–17 років уже можна працювати в кафе і заробляти більше. Загалом, деяким навіть вдається до 16-річчя обзавестися власним авто, щоправда, уживаним».

Однак окремих уроків фінансової грамотності в американських школах немає. Зате вони є у спеціальних дитячих фінансових таборах (там діти, наприклад, грають у фінансові ігри або імітують роботу банку), а також у фінансових академіях для дітей, які відкриті в багатьох містах США.

Диплом у кредит. Так що до моменту вступу до вишу багато американців фінансово підковані. І для них не здається чимось неможливим самостійно взяти кредит у банку на навчання. «Багато батьків, звичайно, починають збирати гроші на навчання дитини ще до її народження. Але у виховних цілях дають лише частину «навчальних» грошей. На решту можуть змусити студента взяти кредит у банку на його ім'я, – розповідає Марина. – Ми так теж зробили. Це дуже корисно для фінансової дисципліни».

УГОРЩИНА: Діти-монополісти

В угорських сім'ях прийнято вчити дитину поводитися з грошима, граючи у фінансові ігри, наприклад, «Монополію». А у школі на уроках із домоводства їм розповідають, як складати особистий бюджет і заощаджувати. Крім того, тут розбирають популярні рекламні гасла, показуючи, як компанії-виробники маніпулюють споживчими звичками. Що стосується кишенькових грошей, то їх дають небагато – до 3 000 форинтів (12 дол.) на тиждень.

ФРАНЦІЯ: Кишенькові штрафи

Французи – великі любителі роками збирати. До цього деякі з них привчають своїх дітей уже з 5–6 років, коли ті починають отримувати кишенькові гроші. «Синові і дочці я купив по гаманцю. У кожній секції була своя назва (приклеєна на папірці), залежно від того, що їм хотілося купити в майбутньому. Туди вони повинні були відкладати гроші, – розповідає батько двох дітей Паскаль Дюбуа. – Також кожному я вручив по невеликому блокноту, куди вони записували свої витрати, скільки беруть у борг один в одного і скільки заощадили. У кінці кожного тижня я переглядав їхні записи. Тільки після такої перевірки вони отримували наступну «порцію» кишенькових грошей».

Ще французи відрізняються тим, що люблять штрафувати своїх дітей. Приміром, вони забирають за якусь провину 5 євро із загальної суми кишенькових грошей. Або ж просто зменшують або збільшують їхній розмір залежно від поведінки чада. «Щовечора по буднях ми з чоловіком нашому 7-річному синові ставимо оцінку за день, – розповідає французька мама Стефані. – За п'ять робочих днів він може набрати максимум 150 балів. Якщо набирає від 0 до 50, то не отримує нічого, від 51 до 75 – 0,5 євро, від 76 до 100 – 1 євро, від 101 до 125 – 1,5 євро, а від 126 до 150 – 3 євро».

У середньому ж школяр початкової та середньої школи отримує 5–12 євро на тиждень, а старші – 20–30 євро. «Даючи дітям кишенькові гроші, ми не розраховуємо, що їм буде на все вистачати. Їм ці гроші потрібні для того, щоб вони просто навчилися ними керувати, – каже французька домогосподарка Женев'єв. – А якщо хочеться купити щось дороге, то нехай шукають, де підробити». А підробляють французькі школярі, зазвичай, бебісіттінгом. Наприклад, за три години такої роботи можна отримати 25–30 євро.

А вже на першому курсі університету деякі батьки відпускають своїх дітей у вільне плавання. Але нічого в цьому екстремального немає. По-перше, варіантів підробити – ставок гати. По-друге, знімати житло французькій молоді вигідно: кожен студент може отримати держсубсидії на проживання. Економія на витратах на житло може доходити до 40% від місячної орендної плати.

НІМЕЧЧИНА: Податки – дітям

Німці починають ознайомлювати дитину з грошима і вчити розподіляти фінанси рано. «Моя 5-річна донька отримує 0,5 євро на тиждень, – ділиться досвідом німецький тато Клаус Майєр. – Щоб вона усвідомила ціну грошей, ми намалювали і повісили їй на стіну грошову лінійку, на якій виділили ціни на її улюблені цукерки. Стрілкою щотижня відзначаємо на ній, скільки залишилося грошей. Так ми даємо їй зрозуміти: або в тебе є гроші, або цукерки, але не те й не інше відразу».

А в середньому німецький школяр на свої витрати отримує 5–20 євро на тиждень. «Але, наприклад, мій брат забирає назад 20% від суми кишенькових грошей, – говорить Клаус. – Так він привчає свою дитину до податків».

Як і багато дітей в Європі, маленькі німці підробляють. Для цього в Німеччині навіть влаштовують у подвір'ях, на вулицях, при церквах дитячі «блошині» ринки. На них діти продають свої іграшки, прочитані книги і т. п. А отримані гроші відкладають (так робить більшість) на «велику покупку», наприклад, комп'ютерну гру.

ВЕЛИКОБРИТАНІЯ: 10% – батькам

Британські батьки не поспішають вчити дітей поводження з грошима – щоб не позбавляти їхнього дитинства. Але все одно дарують скарбнички і пропонують відкладати туди фунти, наприклад, з кишенькових грошей. До речі, у середньому дають 5–10 фунтів стерлінгів (8–15,5 дол.) на тиждень, а підліткові – 20 ф. ст. (31 дол.). При цьому, якщо дітям потрібно більше грошей на витрати, то батьки пропонують їм підробити в них. «Якщо мій син виконує якусь роботу по дому, то я подвоюю суму його кишенькових грошей у 10 ф. ст.», – розповідає тато двох дітей Роберт Фішер. А з 14-ти багато британців починають підробляти бебісіттером і отримують за це 3,5–5 ф. ст. (5,5–8 дол.) на годину. А їхні батьки, у свою чергу, перестають давати їм «на кишеню».

Коли ж діти починають заробляти по-справжньому, при цьому залишаючись жити з батьками, то вони повинні платити так званий батьківський збір – 10% від своєї зарплати. «Так ми допомагаємо їм усвідомити: не все зароблене вони можуть витрачати на себе. Адже ще доведеться оплачувати рахунок за комуналку, купувати продукти і т. д. Що раніше вони звикнуть до цього, то краще для них», – пояснює мама двох дітей Еліс Джонсон.

IV. Підбиття підсумків батьківської зустрічі

Складання батьками і дітьми пам'ятки про кишенькові гроші

Додаток 1

Кишенькові гроші

Кишенькові витрати – це якраз стільки, скільки дають тобі батьки на сніданок у школі, на булочку, склянку соку або порцію морозива. Мама і тато можуть видавати тобі ці гроші щодня або за тиждень наперед. А траплялося в тебе таке, що ти втрачав свій тижневий запас на намисто, браслети, наклейки, жуйки? І потім протягом тижня у школі голодувала? Що ж, на помилках вчаться. Ти чув про тверезе ставлення до грошей? Уяви, що кишенькові гроші і є твоїм власним бюджетом. Якщо ти спокійно і вміло витрачаєш свої фінансові запаси, а головне – у школі не голодуєш, отже, у

тебе тверезе, тобто розсудливе ставлення до грошей. Кишенькові гроші додають тобі впевненості в собі. Школярка, яка може самостійно прийняти рішення, що їй купити, почувається «майже дорослою». Кишенькові гроші виховують у тобі відповідальність за свої вчинки.

Слушні поради

- Завжди відкладай гроші (хоча б трошки) про запас;
- Плануй необхідні витрати на місяць наперед, наприклад транспортні і сніданки у школі;
- Купуй тільки тоді, коли у тебе є гроші: не позичай у подруг, не проси у батьків гроші на місяць наперед.
- Не захоплюйся постійними розглядами вітрин.
- Завжди чекай (не менше ніж день), перед тим як купити щось, на твою думку необхідне, подумай ще, чи дійсно воно тобі потрібно.

Твоя скарбничка

Твої батьки, бабусі і дідусі, часом й інші родичі часто вигрібають для тебе дрібні гроші зі своїх кишень? А трапляється, що ти отримуєш подарунок на день народження у формі грошей? Що ж ти робиш із цим багатством? Напевне, твої грошенята із дзенькотом і шелестінням падають до скарбнички. Це – чудовий винахід, який привчить тебе відкладати гроші і планувати свої особисті витрати.

Ось ти гроші складаєш-складаєш… А потім відбувається справжнє диво: у тебе раптом з'являються роликові ковзани або модна блузка. Скарбничка формує в тобі дуже добру якість – терпіння!

Перша робота

Твої перші гроші…

Хоча головна твоя робота – це навчання, ти можеш заробити кишенькові гроші вже зараз, не шкодячи навчанню, у вільний час.

- Якщо ти живеш у селі чи в маленькому містечку, можеш заробляти, допомагаючи сусідам і знайомим по господарству.
- Якщо ти добре ладиш із дітьми, то можеш наглядати за сусідськими малюками, коли їхні батьки хочуть сходити в магазин чи у вихідні. Або ж відводити і забирати дітей із школи.
- Якщо ти любиш тварин, можна запропонувати сусідам по району вигулювати їхніх улюбленців або ж наглядати на час відсутності господарів (наприклад, на час відрядження).
- Якщо ти добре вчишся і знаєш один або декілька предметів дуже добре (наприклад математику чи англійську), ти можеш викладати цю науку якомусь малюкові як репетитор.
- Трохи заробити ти можеш і в себе вдома. У батьків, певно, знайдеться для тебе складне і важливе доручення, за виконання якого вони заплатять тобі гроші. Але не смій вимагати плату за виконання твоїх родинних обов'язків! Допомагати мамі по господарству, доглядати молодших братів і сестер, ходити за покупками, прибирати – це твої звичні справи, які виконують, звісно, безплатно, просто тому що це сім'я, рідні і близькі люди.
- Стався до роботи серйозно, це не гра! Роботодавці чекають від тебе відповідальності.

Джерело. Дівчинка на всі 100% / уклад.: Н. В. Зотова, Є. О. Житник. – Вид. 2-ге, випр. і допов. – Х.: ВД «ШКОЛА», 2014. – 320 с. (http://azbukadeneg2013.blogspot.com).

Зустріч 8 ФІНАНСОВИЙ ДОБРОБУТ СІМ'Ї

Усе життя чіплятися за стабільну роботу набагато ризикованіше,
ніж піти на ризик, щоб навчитися створювати бізнес.
Роберт Т. Кійосаки

Мета: формування знань про фінансовий добробут сім'ї через оцінку доходів і витрат, їх прогнозування на перспективу.

Завдання:

- розкрити основні поняття сімейних доходів і витрат;
- сформувати розуміння грошей як засобу досягнення матеріального добробуту сім'ї.

Дефініції: видатки (витрати), доходи, інвестиції, активи, соціальні доходи, премія, роялті, рента, спадщина, гонорари.

Форми і методи проведення

Економічний довідник «*Витрати і доходи*»

Інтерактив «*Скарб*»

Економічна візуалізація «*Постер (дошка) добробуту*»

Хід зустрічі

I. Вітальне слово

II. Економічний довідник «Витрати і доходи» (*додаток 1*)

III. Інтерактив «Скарб»

Мета: проаналізувати, що входить у систему сімейних цінностей родини.

Завдання:

- обміркуйте систему цінностей сім'ї з позиції чоловіка і дружини;
- виведіть систему цінностей, яка склалась у родині через прийняття системи цінностей інших поколінь.

Обладнання: папір, олівці, фломастери.

Хід вправи

1. Слово вчителя.

2. Історія Бруно Фереро «Сімейний скарб».

Батько однієї сім'ї старанно натирав автомобіль мастикою, щоб надати йому бажаного лиску. Одинадцятилітній син допомагав йому – він чистив шматкою бампер.

– Бачиш, сину, ця машина – справжній сімейний скарб. З нею треба поводитися обережно, дбайливо, їй треба приділяти увагу і час, – мовив з повагою батько.

– Так, тату!

– Розумний хлопчик.

Після хвилинної мовчанки дитина тихо промовила:

– А я не є сімейним скарбом?

– Чому таке питаєш?

– Бо ти ніколи не маєш часу для мене.

Обговорення історії

– Що є найважливішим скарбом вашої сім'ї.

3. Вправа «Що ви очікуєте від своїх дітей?»

Мета: дати батькам можливість зрозуміти, які якості вони хотіли б розвивати у своїх дітях.

Завдання: виведіть систему цінностей, яка склалась у родині через прийняття системи цінностей інших поколінь.

Хід вправи

Оформити листок-візитівку у стилі, який, на вашу думку, відповідає поняттю «родинний добробут». Виписати на листку систему цінностей, яка склалась у родині через прийняття системи цінностей інших поколінь. Потім, за бажанням, батьки озвучують свої записи.

Можливі відповіді:

- відповідальність і надійність;
- уміння приймати рішення;
- стійкість до стресів;
- уміння не піддаватися спокусам;
- високий інтелект;
- співчутливість;
- стійкість. щоб не пасувати перед труднощами;
- фінансова незалежність;
- здоров'я;
- упевненість у собі і почуття власної гідності;
- уміння будувати міцні сімейні відносини.

Обговорення вправи

Чи може система цінностей, яка склалась у родині, стати основою добробуту сім'ї?

Що може бути основою сімейної фінансової стійкості?

IV. Вправа «Закони сімейної економіки»

Мета: з'ясувати уявлення батьків про сімейну економіку та її важливі складові.

Хід вправи

Учасники об'єднуються у три підгрупи.

Завдання: спробувати вивести деякі закони сімейної економіки і записати їх на ватмані. Потім кожна група представляє свої результати у формі «*Абетки сімейних фінансів*», аналізуючи закони добробуту.

Перший закон: доходи і витрати повинні бути збалансованими і, якщо можливо, містити елементи прибутку, економії.

Якщо порушується баланс, не просто руйнується сімейна економіка – розлагоджується все сімейне життя, неминучі сварки, незадоволеність, затяжні конфлікти. І тоді один із подружжя каже: «Ти не вмієш вести домашнє господарство», а другий відповідає: «Треба більше заробляти». Несерйозне ставлення до сімейного бюджету призводить не тільки до перевитрати грошових коштів, а й часу і сил. Економія грошей і економія часу – це єдиний компонент культури побуту в цілому.

Другий закон: планування, облік, контроль і організованість – взаємопов'язані складові сімейного бюджету.

Планування має охоплювати витрати за чотирма основними напрямами: харчування, одяг і взуття, господарські товари для дому і сім'ї, забезпечення дозвілля і відпочинку. Іноді передбачають кишенькові витрати для кожного члена сім'ї.

Облік – найнеприємніше, як зізнається багато, але необхідна процедура. Він означає фіксування витрат. Облік – єдиний спосіб виховання самодисципліни у витрачанні коштів.

Третій закон: бюджет створюють усі члени сім'ї, усі його планують і реалізують.

Не можна поділяти функції так: ти заробляєш – я витрачаю. Чоловік і дружина рівною мірою повинні витрачати гроші, але робити це треба за планом.

За раціональної організації сімейної економіки треба налагодити управління нею. Почніть із довготермінового планування. Здійснювати його краще на рік, а починати – на його початку. Плановані витрати слід поділити на кілька частин. Найкраще – на три:

- поточні, або періодично повторювані (харчування, житло, транспорт...);
- одноразові;
- фонд на придбання речей тривалого користування (меблі, холодильник, одяг).

V. Вправа «Грошові операції сім'ї»

Мета: сформувати уявлення про місце грошей у житті кожної сім'ї.

Завдання:

- визначати функції грошей в економіці;
- дати характеристику вартості грошей;
- класифікувати способи платіжних розрахунків сім'ї.

Основні поняття: гроші, функції грошей, спосіб розрахунків, готівка, платіжне доручення, чек, вексель, банківська картка.

Хід вправи

1. Інформаційний блок (*додаток 2*)
2. Завдання для самостійної роботи.

1. Ви вже знаєте, що кількість купленого товару залежить, перш за все, від його ціни. Дослідіть зміну цін на продукти харчування у вашій місцевості протягом останніх трьох місяців. Як це вплинуло на ваш споживчий кошик – збільшився він чи зменшився? І чи змінилася реальна вартість грошей.

VI. Економічна візуалізація «Постер (дошка) добробуту»

Завдання: визначити методику правильного виготовлення дошки бажань.

Обладнання: папір, клей, олівці, фломастери, ножиці.

Практикум

Інструкція до практикуму. Щоб створити для себе дошку бажань, не потрібно якихось умінь, достатньо мати ватман, різні вирізки, зміст яких збігається з мріями, і свою фотографію. Можна скористатися комп'ютерною програмою, наприклад Photoshop, щоб отримати більш акуратний варіант. Фахівці говорять про те, що краще всього робити дошку бажань своїми руками, оскільки це підсилює енергію. У центрі аркуша потрібно розмістити свою фотографію, а навколо наклеїти зображення своїх бажань, наприклад, машину, будинок, мішок грошей і т. п. Ще один варіант пропонують психологи, і називається він дошкою цілей. У такому разі аркуш паперу варто розділити на три частини:

перша колонка – те, чого хочеться досягти впродовж року;

друга колонка – упродовж трьох років;

третя колонка – упродовж п'яти років.

Така конкретика діє як додатковий стимул.

Як правильно зробити дошку бажань?

Картинки повинні бути тільки позитивними. Їх можна вирізати із журналу або роздрукувати з Інтернету. Якщо ви використовуєте перший варіант, то стежте за тим, щоб з другого боку вирізки не було ніяких поганих слів і негативних зображень.

Приступати до створення дошки візуалізації бажань найкраще в період зростаючого місяця. Велике значення має гарний настрій.

Прикріплюючи картинки, візуалізуйте зображення, наприклад, якщо ви хочете машину, то уявляйте, як ви сидите за кермом і т. п.

Оскільки здійснені мрії треба видаляти з дошки і кріпити нові, щоб не робити нову дошку, картинки варто прикріплювати скотчем або кнопками.

Важливо знайти правильне місце для дошки виконання бажань. Вона повинна бути у вас перед очима, але при цьому її не повинні бачити інші. Можна помістити дошку, наприклад, у спальні або в шафі.

Пам'ятайте, що дошка бажань працюватиме тільки в людей, які реально вірять у позитивний результат.

VII. Підбиття підсумків батьківської зустрічі

Домашня бібліотека. Прочитайте разом із дітьми уривки з оповідань серії «Видатні діти» про допомогу в сімейному бізнесі та перший досвід заробітку грошей Маргарет Тетчер, Чарлі Чапліна, Джона Рокфеллера і Тараса Шевченка (*додаток 2*)

Додаток 1

Витрати сім'ї – сукупність платежів, які здійснюють члени родини з метою забезпечення її життєдіяльності, що включають витрати на придбання продовольчих і непродовольчих товарів та оплату послуг, витрати на інвестиційні вкладення (вкладення в нерухомість, депозити, акції, облігації тощо), податки, майно та інші здійснені платежі.

Існує й інше визначення витрат: витрати – це сума платежів родини за товари і послуги, здійснені у відповідний момент або впродовж певного проміжку часу, а також суми коштів, спрямованих на сплату кредиту, купівлю цінних паперів, валюти, нерухомості, на будівництво, допомогу родичам і знайомим, на вклади до банківських та інших фінансових установ, на податки (крім податку на доходи громадян).

Причинами виникнення витрат у родині є відповідні потреби (потреба у відповідних товарах і послугах, бажання їх мати або ж відчуття їх нестачі).

Отже, потреби сімей: потреби матеріального характеру (потреби в їжі, одязі та житлі). Слід запам'ятати, що ці потреби є головними (першочерговими) як для всієї сім'ї, так і кожного її члена зокрема. Це потреби, без яких не може прожити жодна людина.

Потреби духовного характеру (потреби у відвідуванні церкви, музеїв, виставок, бібліотек, кінотеатрів, концертів). Ці потреби сприяють духовному збагаченню людини і розвиткові її творчого потенціалу.

Потреби соціального характеру (потреби у здійсненні витрат на благочинність і спонсорство, сплату відповідних податків і обов'язкових платежів).

Потреби в послугах (користування транспортом, комунальними послугами, збереження здоров'я і лікування, відвідування спортивних секцій, освіта, послуги дитсадка).

Потреби у веденні особистого підсобного господарства (придбання добрив, сільськогосподарських тварин, корму, насіння, саджанців, будівництво господарських приміщень та ін.).

Усі ці перелічені вище потреби вимагають здійснення сім'єю чи її окремими членами відповідних витрат для того, щоби їх задовольнити. При цьому слід знати, що кожен член сім'ї є споживачем і дуже часто (а можливо, і щоденно) здійснює

витрати відповідно до своїх потреб. Причому здійснення всіх наведених вище витрат є необов'язковим. Сума цих витрат залежить від величини доходів, віку, місця проживання, складу сім'ї, характеру її потреб, традицій і побуту та інших факторів.

Основним чинником, який впливає на величину і структуру витрат сім'ї, є рівень доходів, отриманий її членами. Рівень доходів і структура сімейних витрат тісно взаємопов'язані між собою. Уперше це дослідив учений-економіст Е. Енгель, який стверджував, що зі зростанням доходу частка витрат сім'ї на харчування зменшується; витрати на одяг, житло, опалення й освітлення змінюються порівняно менше, несуттєво; а частка витрат на задоволення культурних та інших нематеріальних потреб помітно зростає. Потреби членів сім'ї задовольняються від простіших (актуальних) до вищих залежно від величини отримуваних доходів. Сім'ї з низькими доходами витрачають більшу частину своїх доходів на харчування, одяг, житло. Ця закономірність в економічній науці отримала назву «закон Енгеля».

Витрати поділяють за видами:

- поточні витрати,
- витрати на активи,
- витрати на кредити і борги,
- соціальні витрати.

Розглянемо першу групу витрат більш детально, оскільки поточні витрати здійснюються кожною сім'єю для того, щоби постійно підтримувати її життєдіяльність. До цієї групи відносимо витрати на харчування, придбання одягу і взуття, меблів, витрати на проживання (якщо сім'я не володіє житловою нерухомістю), витрати на користування громадським транспортом і приватні перевезення, витрати на відпочинок і проведення вільного часу, хобі та інші захоплення, витрати на лікування та оздоровлення, відвідування спортивних секцій, витрати на телекомунікації (телефонний зв'язок, телебачення, можливість користування мережею «Інтернет»), витрати на здобуття освіти і відвідування різноманітних освітніх курсів, а також витрати, які пов'язані із задоволенням духовних потреб людини (витрати на відвідування театрів, музеїв, виставок, концертів, релігійних закладів тощо). Ця група також містить витрати поточного характеру, які пов'язані з веденням підсобного господарства (витрати на придбання корму для тварин, саджанців, насіння), а також з утриманням домашніх улюбленців (котів, собак, папуг тощо) і придбанням необхідних речей для їх утримання (ремінців, кліток, ліків). Такі витрати є в кожної без винятку людини, незалежно від того, чи володіє вона будь-яким майном і чи є в неї борги.

ЦІКАВО ЗНАТИ!

У сімей, які не володіють майном чи інвестиційними вкладеннями, є значною частка витрат на поточну діяльність, оскільки їм доводиться компенсувати брак цих активів за рахунок орендної плати за житло, витрат на таксі і приватні перевезення тощо. А якщо понад 60% витрат сімейного бюджету спрямовуються лише на харчування, це свідчить про рівень злиденності сім'ї.

Ще одна категорія витрат – це витрати на активи, тобто на утримання майна домогосподарства. Якщо майно придбане у кредит, такі витрати включаються не в цю, а в наступну категорію – витрати на кредити і борги, яку розглянемо далі. Категорія витрат на активи включає:

- витрати на придбання нерухомості (земельних ділянок, квартир, житлових будинків, котеджів), а також витрати на їх ремонт та утримання;
- витрати на придбання автомобіля та його утримання (витрати на пальне, ремонт, автосервіс, деталі і технічне обслуговування);

- витрати на ведення власного бізнесу, а також ведення і розвиток підсобного господарства, які включають витрати на придбання: потрібних приміщень і будівель господарського призначення та їх утримання в належному стані; обладнання для виробництва продукції; транспортних засобів для потреб бізнесу і підсобного господарства; сільськогосподарських тварин тощо;
- витрати, пов'язані з інвестуванням коштів: вкладення на депозитні рахунки в банках і небанківських фінансових установах, у цінні папери, нерухомість, цінні метали, предмети мистецтва та інші цінності; витрати на оплату послуг фінансового консультанта і компаній, які здійснюють кваліфіковане управління інвестиціями сім'ї; витрати на обслуговування депозитних рахунків;
- витрати на накопичувальне і недержавне пенсійне страхування. Використовуючи накопичувальне пенсійне страхування, члени сімей сплачують у відповідних розмірах внески до накопичувального фонду. Ці внески зберігаються в цьому фонді й обліковуються на індивідуальних накопичувальних пенсійних рахунках громадян, які сплачуватимуть такі внески. Ці кошти інвестуватимуться в економіку країни з метою отримання доходу і захисту їх від впливу інфляції. Недержавне пенсійне страхування передбачає добровільне здійснення громадянами відповідних грошових внесків, щоби сформувати додаткові пенсійні накопичення в недержавних пенсійних фондах. Використання таких схем дасть можливість громадянам у майбутньому збільшити загальний розмір пенсійних виплат завдяки отриманню додаткового (інвестиційного) доходу. Ці питання розглянемо в наступних розділах навчального посібника;
- витрати на страхування активів і життя членів сім'ї. Відповідно до Закону України «Про страхування» громадяни можуть добровільно використати такі види страхування: страхування життя; страхування від нещасних випадків; медичне страхування (безперервне страхування здоров'я); страхування здоров'я на випадок хвороби; страхування автомобілів (якщо придбані не за рахунок кредиту); страхування від пожеж і стихійних явищ; страхування майна; страхування цивільної відповідальності власників автомобілів; страхування інвестицій та ін.

ЦІКАВО ЗНАТИ!

Значна частка витрат за кредитами і боргами найчастіше трапляється в молодих людей і людей середнього віку, оскільки саме в цей період з'являється майно, і найчастіше – завдяки використанню позикових коштів. Остання категорія витрат – це соціальні витрати, куди включають: витрати на меценатство і благодійність, витрати на сплату податкових платежів (окрім податку на доходи громадян), штрафи, пені тощо.

Як доходи, так і витрати сім'ї можуть із різних причин змінюватися, і це обов'язково потрібно враховувати під час планування сімейного бюджету, а саме:

- зміна норм оподаткування доходів;
- зміна системи пенсійного забезпечення, умов навчання, інвестування коштів;
- зміна рівня цін на товари народного споживання, продукцію підсобного господарства, цін на активи, які планує придбати сім'я;
- зміна рівня депозитних і кредитних ставок на ринку, рівня дохідності за цінними паперами;
- демографічні причини: вік, стать, стан здоров'я і працездатності членів сім'ї, соціальний статус, рівень освіти та вміння управляти власними фінансами;
- інші.

Надзвичайно важливо тримати витрати під суворим контролем. Треба постійно аналізувати кожну статтю витрат, причини їх виникнення, обсяги, а також здійснювати ранжирування витрат за ступенем їх важливості для сім'ї, вести пошук резервів їх скорочення. Це дозволить уникнути зайвих витрат, поліпшити їх структуру, а також знайти відповідні резерви коштів, які можуть бути використані в перспективі для задоволення важливих потреб.

Характеристика окремих видів доходів сім'ї

Перша група доходів – доходи від поточної діяльності – містить усі надходження, які члени сім'ї заробляють у процесі застосування своєї праці за основним і додатковим місцями роботи або від сімейного бізнесу (заробітна плата за основним і додатковим місцями роботи, премії, бонуси, надбавки, а також доходи від ведення підсобного господарства і власного бізнесу). У більшості випадків саме на доходи від поточної трудової діяльності припадає переважна частина доходів сім'ї. Саме тому важливо, щоби члени сім'ї мали місце роботи, яка є джерелом отримання таких доходів.

Основним доходом школярів, є кишенькові кошти, які дають їм батьки.

ЦІКАВО ЗНАТИ!

В останні роки оідним із важливих факторів збільшення доходів домогосподарств (особливо західних областей України) стала трудова міграція за кордон. Статистика свідчить, що в середньому один мігрант, який перебуває в Італії, щорічно пересилає додому близько 6 тис. дол. США, а в Карпатському регіоні (Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська і Чернівецька області) щорічні доходи тільки сільських домогосподарств від трудових мігрантів сягають 9 тис. дол. США. Якщо взяти до уваги той факт, що масштаби зовнішньої трудової міграції становлять 15–20% від загальної чисельності населення, можна стверджувати, що доходи від трудової міграції в сучасних умовах є суттєвим джерелом формування сукупних доходів домогосподарств. Заробітки трудових мігрантів витрачаються насамперед на поліпшення житлових умов, освіту, медичне обслуговування, придбання автомобілів, складної побутової техніки, тобто кошти в основному витрачаються на споживання.

До другої групи сукупного сімейного доходу – доходів від активів – слід відносити ті надходження, які члени сім'ї отримують без будь-якого втручання та застосування власної робочої сили тощо. Такі доходи людина отримує, незважаючи на те, працює вона чи не працює. Сюди відносять доходи від надання в оренду майна, надходження від інвестицій на фінансовому ринку (вкладень в акції, корпоративні облігації, облігації внутрішньої державної позики, депозитні сертифікати банків та інші цінні папери), проценти за депозитами та інші. Для того, щоб отримувати такі доходи, сім'я або її окремі члени повинні володіти відповідними активами, що виступають джерелами отримання таких доходів: нерухомістю, транспортними засобами, депозитами в банках і небанківських фінансових установах, вкладеннями в цінні папери та іншими активами фінансового ринку, авторськими правами чи свідоцтвами, патентами на винаходи тощо, які передаються іншим економічним суб'єктам у тимчасове користування.

Одним із видів доходів від активів є накопичена приватна пенсія. При цьому важливо знати, що в Україні є три рівні пенсійного забезпечення. Перший рівень – державна солідарна система, за якої дохід теперішніх пенсіонерів забезпечується за рахунок внесків теперішніх працівників і роботодавців. Другий рівень – обов'язкова накопичувальна система, передбачає, що певну частину коштів вкладатимуть у цінні папери. На ці вкладення будуть отримані доходи, які будуть спрямовані на додаткові виплати громадянам-пенсіонерам. Третій рівень – добровільна система недержавного

пенсійного забезпечення, що передбачає здійснення працівниками і роботодавцями добровільних грошових внесків у недержавні пенсійні фонди для отримання додаткового доходу – так званої недержавної пенсії.

Саме надходження від пенсійних внесків за другим і третім рівнями пенсійного забезпечення належать до цієї групи доходів, у той час як державна солідарна пенсія (перший рівень) належить до наступної групи.

Третя група доходів – соціальні доходи (солідарні пенсії, субсидії, пільги, стипендії та інші соціальні допомоги). Такі доходи у грошовій формі отримують громадяни для забезпечення власних потреб, що виникли у зв'язку з певними подіями чи обставинами (наприклад, хворобою, безробіттям, втратою працездатності, виходом на пенсію, житловими умовами, здобуттям освіти, народженням дитини та іншими сімейними обставинами). У більшості випадків їхні обсяги є надто незначними, щоби забезпечити нормальний рівень життя на ці доходи. Такі доходи отримують ті члени сім'ї, які належать до певних соціальних категорій: студенти, пенсіонери, інваліди, батьки багатодітних сімей, ветерани війни і праці, учасники бойових дій та інші.

Особливістю четвертої групи доходів – інших доходів – є те, що вони, зазвичай, мають одноразовий або випадковий характер і здебільшого суттєво не впливають на сімейний бюджет. Хоча в окремих випадках їхній вплив може бути суттєвим (отримання спадщини, значний авторський гонорар чи виграш у лотерею тощо). Ми відносимо до цієї групи гроші, які отримані в борг, – кредити, отримані в банках та інших фінансових установах (фінансових компаніях, кредитних спілках); позичені кошти та інші матеріальні цінності в родичів, друзів, знайомих; від'ємний залишок на картковому рахунку (в результаті придбання товарів на суму, що перевищує залишок). На момент отримання таких коштів їх слід відносити до сімейних доходів, однак при поверненні таких боргів і процентів за ними їх відносять до сімейних витрат.

Додаток 2

ЧЕРВОНІ ПАНЧОХИ

– Я не буду надягати ці противні панчохи! Через них мене всі на вулиці дражнять! – вередував хлопчик, сидячи на краю ліжка із залізними бильцями. Він аж підстрибував, і пружини старої ліжниці так само галасували, як і він.

– Не буду! Ні! Ні! Ні!

«Ні-ні, ні-ні, ні-ні!» – галасували пружини.

Матуся якраз підходила до сина, тримаючи в руках величезні яскраво-червоні вовняні панчохи.

– Чарлі, синку – лагідно вмовляла вона. – Але ж надворі вже холодно. А других панчіх немає...

– Але ж це твої панчохи! – не вгавав хлопчик. – Не вдягатиму я їх!

– Що тут відбувається? – зазирнув до кімнати тато. За ним увійшов брат Чарлі – Сід.

– Чарлі не хоче надягати червоні панчохи! – пояснив Сід. – Він у них схожий на дівчинку!

Тато суворо подивився на сина.

– Містере Чарльзе! – поважно сказав він. – У нас поки що немає змоги вбирати вас, мов принца. От виростеш, почнеш заробляти власні гроші – і тоді роби, що захочеш!

Малюк замовк. Він побоювався тата.

Скориставшись паузою, мама почала натягувати на нього панчохи.

А маленький Чарлі сидів і мріяв про те, що як виросте, то в нього буде все – і великий дім, і двійко коней, і лаковані черевики, і... багато смачних тістечок. Тістечок, які він так полюбляє розглядати крізь скло вітрин кондитерських магазинів. А головне – він завжди буде в центрі уваги. І всі любитимуть його. І казатимуть йому вслід: «О! Подивіться, це йде сам містер Чарльз Чаплін!»

Замріявшись, Чарлі не помітив, як мама вже підв'язала червоні панчохи широкою стрічкою.

– А тепер ідіть гуляти! – звернулася мама до Сіда і Чарлі. – А нам із татом треба до театру!

ВУЛИЧНІ АРТИСТИ

Уранці хлопці вирішили одягнутися справжніми артистами.

От коли стали у пригоді материні червоні панчохи, яких так не любив Чарлі. Брати полізли до скрині і ще знайшли яскраві шати.

Сід убрався у строкату куртку, яку справила йому колись мама Анна. Вона пошила її зі свого вовняного жакета й обрізків оксамитової блузки. Чарлі надів панчохи й пов'язав на шию материну синю хустку.

Коли вийшли на вулицю, сусідські хлопці почали їх дражнити:

– Ха-ха-ха! Артисти – носи у тісті! – кричали вони.

– Ха-ха-ха! Циркачі – одяглись, як паничі!

Чарлі дуже образився, але вигляду не подав.

Він вийшов на середину вулиці і раптом завмер. Довкола почали збиратися люди.

Глядачі! Що ж то він робитиме?

Сід геть розгубився і заховався за ріг.

…Чарлі подумав-подумав і…

Ось він уявив, ніби стоїть на квітучій галявині. Кумедно рухаючись, Чарлі заходився вдавати, ніби збирає ці квіти і складає в букет-одну квітку до одної. Вони випадають йому з рук, а він смішно нахиляється, збирає їх. Ті знову випадають.

Надворі стояла зима, та люди захоплено спостерігали за його рухами. І справді, разом з ним вони уявляли, що опинилися на квітучій галявинці.

…До ніг Чарлі посипалися гроші – заробіток за виступ.

ВАШ ВИХІД, МІСТЕРЕ ЧАРЛЬЗЕ!

У славетному місті Лондоні було багато театрів. Чарлі захоплено дивився, як увечері до театру приїжджають карети та автомобілі, як із них виходять гарно вбрані люди, прямують до освітленого палацу, аби подивитися на акторів! Ото якби вони бодай раз побачили, на що здатен маленький Чарлі!

От якби хоч раз вийти на таку велику сцену!

Але як потрапити до того театру, міркував Чарлі, й хто ж візьме хлопчика грати у виставі?

Однак сталося диво. Хоча насправді дива відбуваються лише з тими, хто наполегливо прокладає до них свій шлях. Так-от, у театрі, котрий називався «Іподром», ставили нову п'єсу.

Для вистави не вистачало хлопчика, який має вийти на сцену в третьому акті.

Зазвичай такі ролі виконують діти акторів. А тут – що за лихо! – малий син відомої акторки захворів. Що робити, де шукати виконавця, сушив собі мізки режисер.

Піди-но на виступ дитячого хореографічного ансамблю, – порадив йому директор театру. – Кажуть, там є чудовий соліст на ім'я Чарлі Чаплін!

– Чаплін? – перепитав режисер. – Здається, я колись знав його батька. Той був непоганим співаком. Може, й син згодиться.

І режисер пішов поглянути на виступ дітей. Чарлі йому вельми сподобався!

Він запросив хлопця до театру – зіграти невеличку роль.

То був найкращий день у житті маленького Чарлі!

Коли йому треба було виходити на сцену, щоб сказати кілька слів, режисер лагідно підштовхнув його в спину і прошепотів:

– Ваш вихід, містере Чарльзе! Не хвилюйся, хлопче, все буде гаразд...

Ця роль у виставі була зовсім крихітна. Та вийшовши на сцену, Чарлі відразу відчув себе справжнім актором. На нього дивилася вся зала! Наприкінці вистави Чарлі, як дорослий, разом з усіма вийшов вклонитися публіці.

У першому ряді він помітив знайому дівчинку. Ту саму, яка колись стояла з лялькою в руках і дивилась, як він виступає.

– Мамо, мамо! – сказала дівчинка. – Поглянь, це ж той самий хлопчик, котрий подарував мені уявні квіти!!!

– Ні, донечко, – лагідно відповіла мама, – ти, певно, помилилася. То ж був убогий хлопчик з вулиці. А цей – справжній актор!

Чарлі всміхнувся і... вдав, ніби підіймає зі сцени квітку і кидає дівчинці.

– Це він! Це він! – голосно закричала вона. І почала плескати в долоні ще дужче.

Мама нарешті теж упізнала колишнього вуличного бешкетника. Вона помахала йому рукою, а доньці сказала:

– Що ж, можливо, колись ми будемо пишатися цим знайомством! Подивись-но, як його звати?

– Чарлі, – відповіла дівчинка, прочитавши перелік акторів, що був надрукований у програмці. – Чарлі Чаплін...

Джерело: Таємниця чорного капелюха. (Дитинство Чарлі Чапліна // Ірен Роздобудько про Блеза Паскаля, Вольфі Моцарта, Ганса Андерсена, Катрусю Білокур, Чарлі Чапліна. – К. : Грані-Т, 2007. – 144 с.

*****

Ледь чутний дзенькіт дверного дзвоника сповістив про відвідувача. У дверях бакалійної крамниці з'явилася дівчинка. За її сірою сукнею з білим комірцем можна було впізнати одну з вихованок школи для дівчаток містечка Ґрентама. Так воно й було. Школярі і школярки частенько навідувалися до крамнички неподалік від школи, щоб поласувати чимось смачненьким. Але дівчинка не зайшла, щоб купити цукерок. Вона одразу ж попрямувала до прилавка і сама стала продавцем. Це була донька власника крамниці Елфрида Робертса – Меґі. її сестра Мюріел саме відважувала півкілограма масла для місіс Сміт, що була їхньою сусідкою і частенько заходила до бакалії за покупками.

– Доброго дня, місіс Сміт, – чемно привіталася дівчинка.

– І тобі доброго дня, Меґі, – місіс Сміт відповіла дівчині, що так неочікувано з'явилася за прилавком.

– Ось півкілограма вершкового масла і чорний чай, – Меґі простягнула місіс Сміт пакет із продуктами, який її сестра щойно гарненько запакувала.

Мюріел трішки розсердилася на сестру за таке нахабство. Адже вона так безцеремонно «забирає» у неї покупців. Проте поступилася молодшій Меґі та із зацікавленням спостерігала, що ж буде далі. Наостанок дівчині залишалося сказати ввічливу фразу, якою вони завжди послуговувалися, коли продавали печиво і цукерки у крамничці свого батька після школи: «Дякуємо за покупку. Будемо раді бачити вас знову». Іншим варіантом могло бути:

«Дякуємо. Заходьте до нас іще». Але те, що сказала Меґі, від неї не очікували ні Мюріел, ані Енді та Мері, які в той час теж працювали в бакалії.

– Дякуємо вам за покупку. *Голосуйте за Консервативну партію*, – Меґі вимовила це і так солодко усміхнулась, як уміють лише діти. Цим вони, до речі, страшенно подобаються дорослим.

Місіс Сміт забрала свого пакунка і змовницьки всміхнулася дівчинці у відповідь.

– Дякую і тобі, Меґі. Твій батько – хороша людина. Дуже хороша людина.

…Меґі вміла справляти враження на дорослих і вміла їм подобатися. Дорослі часом дивуються, коли діти говорять абсолютно неочікувані речі. Особливо в таких ситуаціях, у які ти, напевно, також потрапляв. І Меґі теж часто дивувала дорослих.

Але залишмо Меґі Робертс у бакалійній крамничці, де вона наполегливо готується до вступних іспитів до університету. Дівчинка ще має час досягнути всього у житті….

Якби вона не спробувала цього та багатьох інших речей, то не була би дочкою Елфрида Робертса, який завжди вважав, що його донька здатна здобути набагато більше, ніж вдалося йому. Але якби Меґі не мала такого батька, то хтозна, чи знали би ми про Марґарет Тетчер.

ІСТОРІЯ ЛЮДИНИ В ІСТОРІЇ ЛЮДСТВА

Марґарет Тетчер, дівоче прізвище Робертс, народилася 1925 року в містечку Ґрентам у графстві Лінкольншир у Центральній Англії. її батько, Елфрид Робертс, був сином чоботаря. Коли він познайомився й одружився з матір'ю Мюріел і Марґарет, вони жили дуже ощадливо, на зекономлені кошти придбали бакалійну крамничку й оселилися у Ґрентамі. Беатрис працювала швачкою і вела домашнє господарство. Елфрид Робертс активно займався політикою. І його було обрано спочатку радником, а потім мером Ґрентама. Марґарет Тетчер часом називали «дочкою бакалійника», але вона цього анітрохи не соромилася, а навпаки, пишалася своїм походженням.

Перш ніж Марґарет зробила блискучу кар'єру в політиці, дочці бакалійника вдалося закінчити хімію в Оксфорді. До речі, вона була першим англійським політиком – хіміком за освітою. Ще у студентські роки вона вступила до Асоціації консерваторів, яка діяла в цьому університеті. На третьому курсі дівчину обрали президентом цієї організації, що дозволило їй розпочати свою політичну кар'єру в Консервативній партії.

(Джерело: Дочка бакалійника (Дитинство Маргарет Тетчер) // Анастасія Крачковська про Евариста Ґалуа, Теодора рузвельта, Енді Воргола, Михайла Дзиндру, Маргарет Тетчер.). – К. : Грані-Т, 2009. – 88 с.

***

Якось гуляючи із приятелем, худенький хлопчик сказав: «Коли я стану дорослим, у мене буде сотня тисяч доларів. Я прагну цього, і так буде». Цей американець свято вірив, що Бог пошле йому заможність, високе становище серед людей, можливість впливати на них і робити свою країну кращою. А до всього додасть сто років життя. Чоловік той помре за шість тижнів до свого 98-річчя. І все інше Бог йому теж дав. «Я отримав цей дар і благословення лише тому, що Господь твердо знав: я віддам ці гроші ближнім». Так говорила людина, чиє ім'я стало символом багатства й успіху в бізнесі, Джон Рокфеллер, мільйонер, який більшу частину своїх неймовірних статків передав людям і рідній Америці.

Джон Рокфеллер потягнувся у кріслі, в якому сидів за письмовим столом, перед купами квитанцій, кошторисів... Цифри, суцільні цифри. Багатьох людей просто нудить від нескінченних рядів і колонок із закарлюками. А Джон любив їх. Вони вносили порядок і логічність у непевний світ, чітко вказували на зростання прибутків або на можливість збитків. Цифри свідчили про підступ і обман, добро і поступ. Вони були, мов слова у

конторських і бухгалтерських книжках, які, у свою чергу, скидалися в очах Рокфеллера на Святе Письмо підприємництва. І якщо Біблію ще слід було осягнути і зрозуміти, й часто на це не вистачало життя, то записи якого-небудь гросбуха промовисто розкривали Джону весь хід його бізнесу.

Уже пізно. Слава Богу, справи йдуть добре. Можна й відпочити. Джон потягнувся ще раз і згадав свій ранок, ранок того дня, коли все почалося.

26 вересня 1855 року. Він часто згадував той день і святкував його з більшою втіхою, ніж день свого народження.

Давним-давно Джон ніяк не міг влаштуватися на роботу. Дивина, але так і було... Усі контори і фірми Клівленда вже майже два місяці не хотіли брати на роботу худого 16-літнього юнака. Але в хлопця був характер. Він склав список фірм і щоранку відвідував їх, пропонуючи свої послуги. І щоразу чув відмову. Джон не здавався. Коли він обійшов усі можливі заклади і його список вичерпався, Рокфеллер пішов на друге коло. І знову переступав поріг уже відомих фірм.

Удруге чи втретє він зайшов до офісу компанії «Гюіт і Татл»? То вже не має особливого значення. Фірма перепродувала усілякі товари і пропонувала клієнтам перевезення вантажів. Спочатку із Джоном поговорив Генрі Татл, молодший партнер Ісака Гюіта, а потім і сам Гюіт. Фірма потребувала молоду людину, яка розумілася б на бухгалтерії. На той час Джон уже закінчив тримісячні бухгалтерські курси. Хлопець був уважний у роботі, акуратний і педантичний. Господарям фірми сподобався акуратний почерк Рокфеллера, і вони взяли його. Почалося навчання і робота водночас. Джон на практиці мав застосувати і поліпшити набуті знання. Через три місяці він отримав першу платню.

Із доларами в кишені Джон вийшов з контори. Він не міг повірити у своє щастя. Невже настав кінець вічним злидням і поневірянням його матері, братів і сестер? Джон згадував свого діда, який щодня заглядав у чарку, свого тата, який місяцями не з'являвся в їхньому домі...

Коли почалися їхні біди? Джон не міг згадати. Скільки він себе пам'ятав, сім'я завжди тяжко працювала і на всьому заощаджувала. Джон стрепенувся – він так само сидів за столом у своєму кабінеті. Надворі панувала ніч. Невже він задрімав? А пам'ять знову показувала йому картини далекого минулого.

(Джерело. Ранок Рокфеллера (дитинство Джона Рокфеллера) // Олесь Ільченко про Леонардо да Вінчі, Карла Ліннея, Жюля Верна, Джона Рокфеллера, Лесю Українку, Вінстона Черчілля. – К. : Гранті-Т, 2007. – 96 с.

***

– Ні, я чув, що ту печеру насправді ще задовго до гайдамаків якийсь козак-характерник викопав, із Січі приблудившись. А від характерників усього можна було чекати, вони ж із самим чортом водилися.

– Свят-свят-свят, – перехрестились довкола. – Від характерників можна...

– Тоді ж воно ще небезпечніше. Якщо той козак і справді там щось закопав, то нечистий оте й сторожить! Просто так той скарб не візьмеш, за нього треба головою заплатити, та ще й душу покласти. Хіба на Купала хто квітку папороті знайде...

– Ні, треба те місце освятить! Бо нечистий іще в село внадиться, то що будемо діяти...

– А в неділю й освятять. Орися Рубанова вже з панотцем Олексієм Базаринським домовилася. Після служби всі й підемо туди. Орися навіть гроші збирає для того, хто після освячення в печеру полізе, щоб подивитися, чи той, що про нього краще й не згадувать, таки втік. Уже, кажуть, цілого рубля зібрала. Ось лише хто погодиться? Страшно ж як!

– А страшно! Я б нізащо не погодилась...

«Цілого рубля! – думає тим часом Тарас. – Це ж скільки паперу можна купити! І не лише того сірого, а й біленького аркушів, може, й зо три... І олівця... І свитину незле б роздобути хоч трохи новішу, а то ця геть уже зносилася, латка на латці...»

Три рублі! Цілих три рублі! Бач, за якихось півтори доби плата втричі зросла. Ото пощастило – і не викрили, і ще й заплатили! Тож героєм тепер ходить Тарас по селу. «Ото гайдамацький нащадок, – просторікують про нього. – Самого чортяки, бач, не злякався. Точнісінько такий, як ото його дідо був. Шибеник, урвитар! Не підстригся навіть, як дітей підстригають, а підрізав собі волосся на парубочий манер, та й кирпу гне, ще й малювати береться. Що ж ото з нього буде, коли виросте? По тюрмах ізгноять...»

А-а, хай собі базікають. Про когось же мусять базікати, поки язики не послухали, – що з них візьмеш. Він ось дочекається ярмарку, і такого собі купить... такого паперу... на якому навіть діда Івана не соромно буде змалювать. Да не так, як він його пам'ятає, а – гайдамаку!

Поки що ж заховав Тарас оті свої на нечистій силі зароблені три рублі за образ у школі. Туди ж і малюнок поклав – коней, та вусатого москаля з ружжом, та візерунок мережаний довкола. Там же й інші його малюнки лежать... Заховав, та й подався в село – неділя ж бо, з хлопцями погулять охота.

Вернувся пізно. У Богорського світилося, звідти чулося хропіння: тоненьке і з присвистом – дякове, а таке як кабаняче рохкання – Лимареве. Знову нажерлися до поросячого писку, анциболоти!

«Та біс із ними – добре, що вже дрихнуть. Не прискіпуватимуться і битися не полізуть. Ох, жаль, що в печеру більше не можна – там хоч відпочинеш на волі...»

Глянув – а з-за ікони краєчок малюнка визирає... Чого б це? Він же так усе клав, щоб не помітно було... Шасть рукою за ікону: малюнки, здається, всі на місці – а де ж гроші?

Грошей не було!

У грудях усе мов обірвалося. Знеможено опустився – буквально сповз по стіні – на лаву. Сльози самі бризнули з очей.

«...Ай справді – за що ж вони сьогодні пили? Те, що мали з похорону Самійлихи, іще ж учора вижлуктили – в них питво не застоюється... То це ж, виходить, вони мої три рублі – мій папір, мій олівець, мою майже нову свитину – на сивуху пустили! Ні, цього я їм не подарую!»

Рішення прийшло миттєво.

Тарас різко підвівся з лави. У кутку так і залишилося відучора відро, в якому мокли в солоній воді різки, котрі так і не дісталися Грицькові.

Що ж – дістануться тому, хто їх справді заслужив!

Більшого, звичайно, заслужив – але це поки що все, що може Тарас...

«А що це отам на полиці? Господи, яка красива книжка! Із кунштиками! Це буде за мої три рублі!»

Забрав книжку, прихопив малюнки з-за образа й торбинку зі своїми мізерними пожитками.

Вийшов у ніч.

Сліз більше не було...

***

Що було потім?

А що було потім – знають усі. Нібито знають...

А ми його – любимо. Просто, по-людськи, любимо.

Бо він створив для нас геніальні тексти, в яких кожен – як у дзеркалі – може побачити себе. Якщо забажає...

Бо з цього хлопчини-сироти, якого змалку намагалися загнати в шори й пригладити під спільну гребінку, виріс один із найбільших інтелектуалів свого часу, академік, людина високої європейської культури.

Бо він за своє не таке вже й довге, але дуже насичене життя пройшов крізь безліч випробувань – та все одно залишився людиною.

Справжньою людиною!

А це – найголовніше…

Джерело. Нечиста сила (з дитинства Тараса Шевченка) // Іван Андрусяк про Дмитра Туптала, Григорія Квітку-Основ'яненка, Тараса Шевченка, Ніла Хасевича, Олексу Довбуша. – К. : Грані-Т, 2008. – 96 с.

Зустріч 9 КОЛО ДОХОДІВ НАШОЇ СІМ'Ї

Якщо хочете бути багатими,
навчайтеся не тільки заробляти, але і бути економними.
Бенджамін Франклін

Мета: надання практичних навичок щодо прогнозування витрат і доходів сім'ї, виявлення рівнів споживчої культури батьків і дітей.

Завдання:

- ознайомитись із різницею в доходах чоловіків і жінок та їхні причини;
- охарактеризувати особливості споживчої культури батьківської сім'ї;
- визначити гендерні ролі в розподілі обов'язків щодо ведення домашнього господарства;
- визначити причини, що сприяють фінансовому благополуччю сім'ї.

Дефініції: бюджет, кошторис, кредит, фінансова подія, фінансове благополуччя.

Форми і методи проведення

Економічний порадник «*Сімейний бюджет: спільний чи роздільний*»

Інтерактив «*Різні зарплати батька і матері*»

Вправа-тест «*Психологічні стратегії фінансової поведінки*» (*додаток 2*)

Хід зустрічі

I. Вітальне слово

II. Інформаційний блок

Економічний порадник «Сімейний бюджет: спільний чи роздільний» (*додаток 1*).

Планування є дуже важливою складовою успіху, зокрема з цим пов'язане фінансове планування. Спеціалісти радять почати записувати свої доходи і видатки за місяць. Робити це слід планомірно, наприклад щовечора. І відповідно до них планувати свої видатки. Зазвичай видатки йдуть на харчування, оплату комунальних послуг, одяг і відпочинок. Є речі, без яких обійтись не можна, проте є певні рекомендації, щоб оминати нелогічні витрати. Зокрема, планувати свої покупки, купувати тільки потрібне, не здійснювати емоційних покупок, варто почекати 72 години, і якщо тоді ця річ вам ще буде потрібна, тоді купувати. Та, звісно, відкладати, наприклад, 10% від заробітку щомісяця.

Роздільний сімейний бюджет у класичному розумінні – це виділення обома партнерами рівних грошових часток на загальні витрати (комунальні платежі, продукти, загальні накопичення та ін.) , а залишок заробленого кожен із подружжя витрачає як йому заманеться. Зберігають гроші, здебільшого, на різних банківських рахунках .

Якщо одному з подружжя знадобляться гроші, він позичає в іншого за умови обов'язкового повернення боргу (якщо немає іншої домовленості).

Однозначної відповіді на це питання не існує, кожна сімейна пара вирішує його самостійно. Визначальне значення тут має не стільки розмір доходів обох партнерів і їх

співвідношення, скільки особливості характеру чоловіка і дружини і відносини між ними. Роздільне ведення бюджету частіше практикується в сім'ях, де подружжя заробляють багато.

На перший погляд може здатися, що такий підхід до ведення сімейного бюджету роз'єднує двох близьких людей, насправді ж вони просто грамотно керують особистими фінансами і на сімейних відносинах це не позначається.

Навпаки, про фінансове благополуччя сім'ї піклуються одночасно обидва із подружжя, а не тільки той, хто більше заробляє. Правда, щоб роздільний бюджет у сім'ї не був приводом для сварок, подружжю потрібно заздалегідь обговорити всі деталі подібної моделі сімейного бюджету.

Розділяти фінанси воліють не тільки фінансово незалежні люди, а й ті пари, в яких один із подружжя повинен виконувати зобов'язання щодо родичів або дітей від попередніх шлюбів.

А от у ситуації, коли основним добувачем у сім'ї є один із подружжя (частіше чоловік), а інший перебуває в нього на утриманні (дружина з дитиною), оптимальним варіантом буде спільний бюджет. Тут чоловік бере на себе відповідальність за фінансовий добробут, а жінка піклується про дітей і будинок. Питання про те, спільний бюджет чи роздільний обрати, не виникає й у тих сімей, які заробляють однаково небагато. У цьому разі всі доходи за замовчуванням складаються в одну шкатулку і зникають відразу після того, як куплено / оплачено все необхідне. Ну а оскільки ділити в підсумку нема чого, то і розділяти бюджет у цьому разі немає потреби.

Попри те, що роздільне ведення бюджету чуже менталітетові наших людей, сьогодні є багато сімейних пар, для яких це реальність. Одного разу відкинувши всі умовності, вони вже не уявляють своє фінансове життя по-іншому. Більш того, з часом вони знаходять усе більше аргументів на користь поділу фінансів у сім'ї.

Залишившись наодинці зі своїми заробленими, ви вчитеся планувати свій бюджет: прикидаєте, скільки внесете за оплату комунальних рахунків, скільки залишите на продукти, скільки витратите на дитину. Без цього ніяк! Адже на себе, кохану, ви зможете витратити тільки суму, яка залишилася після всіх вирахувань. Подібне планування дисциплінує і змушує вас бути більш відповідальною.

Роздільний бюджет із чоловіком дарує вам незалежність, дозволяє більше не приховувати свої покупки від домочадців, позбавляє від потреби виправдовуватися. Вважаєте, що вам потрібна сьома пара осінніх чобіт до нового сезону, – будь ласка! Ви маєте повне право витратити на себе вами ж зароблені гроші! Ви більше не тринькаєте сімейні гроші, а робите потрібні, на ваш погляд, покупки.

Більше немає потреби робити «заначки» і придумувати виправдання щоразу, коли чоловік раптом їх знаходить. Тепер кожна людина може абсолютно легально витрачати гроші на що вважає за потрібне або просто зберігати їх на своїй банківській карті.

Багатьом знайома ситуація, коли чоловік, віддавши дружині зарплату, дивується, куди вона діває гроші. Роздільний із чоловіком бюджет – відмінний шанс дати йому зрозуміти, на що насправді вистачає його зарплати. Можливо, поживши місяць-другий на свою зарплату, чоловік нарешті таки оцінить уміння дружини «розтягувати» зарплату і більше не буде дорікати її в зайвій марнотратності.

У кожного з нас є мрія, і, зазвичай, друга половина рідко поділяє наше бажання придбати будиночок біля лісового озера, потрапити до Шотландії або купити домашній кінотеатр на дистанційному управлінні. Роздільний підхід до ведення бюджету сім'ї дозволяє не складати всі гроші в котел під назвою «загальні потреби», а збирати, збирати, збирати. І так доти, доки мрія не здійсниться.

Подарунки подружжя одне одному – тема особлива. Оскільки гроші на нього виділяються із загального бюджету, то подарунок – це ніби звичайна покупка, потреба придбання якої була узгоджена обома. Роздільний бюджет дозволяє відчути всю радість від подарунків.

Як бачите, аргументи на користь поділу сімейних фінансів досить вагомі. І навіть головний контраргумент, ніби подружжя за такого підходу до сімейного бюджету віддаляються одне від одного, не є таким уже й переконливим.

III. Вправа-тест «Психологічні стратегії фінансової поведінки»

Мета: аналізування стратегій фінансової поведінки щодо грошей.

■ Хід вправи

*Інструкція***.** Прочитати всі характеристики фінансової поведінки. Вибрати для себе ті, які найкраще відображають ваш спосіб поведінки з грошима (*додаток 2*).

IV. Інтерактив «Різні зарплати батька і матері»

Мета: поставити перед учасниками питання реалій дискримінації на робочому місці, проаналізувати, чи є припустимою дискримінація за ознакою гендеру або віку.

Обладнання: один примірник «Ставки зарплат»; наклейки, по одній для кожного задіяного робітника; ручки; «гроші».

■ Хід вправи

Інструкція. Поясніть учасникам і учасницям, що вони, як наймані працівники і працівниці, мають зробити певну роботу для свого роботодавця (для вас!). Вони не повинні боятися – усі отримають за це зарплату.

Роздайте в довільний спосіб наклейки, по одній для кожного учасника і кожної учасниці. Роз'ясніть завдання і переконайтеся, що кожен розуміє, що потрібно робити. Нехай люди розпочинають працювати!

Коли всі завдання виконано, запросіть учасників і учасниць вишикуватися за зарплатою. Розрахуйтеся з усіма відповідно до віку і гендеру, як це показано в переліку ставок зарплат працівників. Ви повинні перераховувати кошти вголос, аби всі чули і знали, скільки отримують інші.

Якщо учасники почнуть ставити запитання або скаржитися, коротко поясніть «причину», не вдаючись до дискусії.

Ви самі маєте визначити, як довго має тривати вправа, але зупиніться, коли вважатиме, що стає надто гаряче! Дайте кожному час заспокоїтися і вийти з ролі, а згодом сядьте в коло та обговоріть усе в деталях.

Рефлексія вправи

Що ви відчуваєте, коли отримуєте більше (або менше) за інших працівників, незважаючи на однаковий обсяг виконуваної роботи?

Чому дехто отримав більше (або менше) за інших? Чому це відбувається?

Чи має місце такий вид дискримінації на робочому місці у вашій країні, у вашому місті?

На вашу думку, є такі професії, де мають працювати лише чоловіки? Якщо так, то чому? Які це професії? Якщо ні, то чому?

На вашу думку, чи можна виправдати практику позитивних дій з метою зміни ставлення у суспільстві?

Зрештою, подискутуйте щодо різниці в оплаті праці залежно від віку.

Чи діє у вашій країні політика, відповідно до якої різні вікові групи передбачають різний рівень оплати праці? Якщо ні, чи не вважаєте ви, що її слід запровадити?

Чи є підставним застосування такої політики, особливо щодо молоді?

Яка ваша думка з приводу цього виду політики? Чи вона добра? Погана? Необхідна?

Примітки. Завдання повинні бути абсолютно однаковими для всіх робітників та робітниць. Також намагайтеся вибирати такі завдання, які можуть одночасно виконувати кілька осіб, аби учасникам та учасницям не стало нудно через необхідність сидіти і чекати.

Приклади завдань

Завдання 1. Візьміть книги з полиці і покладіть їх у коробку. Перенесіть коробку в інший бік кімнати, розпакуйте і покладіть книжки на іншу полицю.

Завдання 2. Зробіть орігамі у формі аероплану або простого капелюха.

Завдання 3. Зберіть три різні види листя і покладіть їх на аркуш паперу.

Коли ви буде розраховуватись і давати пояснення щодо різних зарплат, вам доведеться подумати про «причини». Вони можуть ґрунтуватися на тому, що було насправді або ж бути сміхотворними і безглуздими.

Ті, хто спіткнувся, отримують менше.

Ті, хто усміхався і виглядав щасливим, отримують більше.

Ставки зарплат працівників за гендером і віком

№ пор.	Стать	Вік	Оплата, одиниць електронних грошей
1.	Чоловіча	35 років	100
2.	Жіноча	16 років	30
3.	Чоловіча	22 роки	70
4.	Жіноча	32 роки	90
5.	Чоловіча	16 років	50
6.	Жіноча	19 років	60
7.	Чоловіча	26 років	100
8.	Чоловіча	20 років	70
9.	Жіноча	24 роки	80
10.	Чоловіча	37 років	100
11.	Жіноча	17 років	30
12.	Жіноча	23 роки	80

Джерело. Посібник з навчання молоді у сфері прав людини / Рада Європи. – 2003.

V. Підбиття підсумків батьківської зустрічі

Пам'ятайте: універсального рецепта сімейного фінансового щастя не існує. Тут головне – уміти відкрито і чесно розмовляти один з одним про гроші, і тоді ви обов'язково знайдете той варіант сімейного бюджету, який підходить саме вам. Хто знає, можливо, і ви зробите вибір на користь роздільного бюджету.

Рекомендуємо спільно з дітьми скласти кошторис родини із залученням доходів і витрат усіх членів сімї.

Додаток 1

Інформаційний блок

Взаємодія суб'єктів економіки опосередковується грошима. Упродовж тисячоліть роль грошей спочатку виконували різноманітні товари: сіль, прянощі, хутра, порох та інше. Але незручність, неподільність, втрата їхньої цінності та різне уявлен-

ня про їхню вартість сторін торговельних угод зумовили появу спочатку металевих, а потім паперових та електронних грошей.

Сучасні гроші мають низку властивостей, у зв'язку з якими будь-який член сім'ї вважає їх невід'ємним атрибутом обміну, тобто засобом, що допомагає здійснювати угоди. Гроші – загальний еквівалент (мірило) вартості товарів та послуг і є:

- цінними для всіх;
- здатними обмінюватися в будь-який час і в будь-якому місці на інші товари або види грошей (ліквідність);
- подільними на дрібні частки – розмінні купюри, монети.

Роль грошей для сім'ї полягає в такому:

- завдяки грошам ми можемо оплачувати куплені товари, здійснювати розрахунки з іншими громадянами і підприємствами, державою – гроші виконують функцію засобу обігу;
- будь-який товар виражається вартісно, тобто він має ціну, гроші – міра вартості товару;
- якщо наприкінці місяця після здійснених потрібних покупок у родини залишається деяка сума грошей, її можна заощадити;
- нагромадження грошей символізує наявність багатства в сім'ї.

Треба мати на увазі, що іноді гроші не можна використати для купівлі товарів у майбутньому, оскільки у зв'язку з підвищенням цін у країні вони втрачають свою реальну вартість. Їхня купівельна спроможність зменшується – на ту ж саму суму грошей ми зможемо купити менше товарів. При цьому номінальна вартість грошей не змінюється. Тобто бюджет сім'ї за рахунок зростання витрат змінюється .

У країнах, де загальний рівень цін зростає швидко і часто, тобто вирує інфляція, споживачі і виробники змушені або швидко витрачати свої гроші, або вкладати їх у нерухомість, товари тривалого призначення, обмінювати на гроші іншої країни.

У грошовому обігу, учасником якого серед інших є сім'я, використовуються як готівкові гроші, так і розрахунки за участі банків та інших фінансових посередників.

Готівкові розрахунки застосовуються в основному у взаємовідносинах підприємств і організацій із населенням, тобто обслуговують рух грошових доходів і витрат населення.

Не завжди сім'я може розрахуватися вчасно за отримані товари та послуги. У такому разі зручно скористатися відстроченням платежу, який оформляють за допомогою векселя. Вексель – це цінний папір, у якому засвідчено продаж товарів або послуг не за гроші, а в борг на певний термін.

На сьогодні зручним способом розрахунків стали платежі з використанням банківських карток. Банківська картка – це платіжний засіб, що дозволяє її власникові знімати кошти з рахунку, отримувати заробітну плату, розраховуватися за придбані товари або послуги, не відвідуючи банк і не використовуючи готівку. Її власником може бути дорослий член родини, який несе відповідальність за збереження картки. Також банк може відкрити рахунок і видати картку дитині, але за умови, що всі операції по рахунку будуть проводитися під наглядом дорослого.

За допомогою такого платіжного засобу сім'я може здійснити переказ грошей зі свого рахунку на інший, отримати готівку в касі банку або в банкоматі, пунктах обміну іноземної валюти, розрахуватися в магазині тощо.

Додаток 2

Психологічні стратегії отримання і витрачання коштів

Назва стратегії	Коментарі та стратегії
«Гірка»	Перекладаючи мовою травних процесів, можна використати метафору: «Я можу добути багато їжі, але в мене поганий апетит і я голодую». Це люди, невпевнені в собі, із заниженою самооцінкою, які не вірять у власні здібності й можливості та потребують підтримки з боку інших людей. Їм постійно слід нагадувати про їхню значущість і високу цінність. Це справжні трудоголіки. Їхні реальні потреби обмежені та не розкриті повністю, вони пригнічені людьми, які перебувають поряд з ними, на яких, власне, йдуть всі зароблені «гіркою» гроші – це «ямка». «Ямка» будує великі плани щодо зароблених грошей, практично нічого не заробляє й надто багато витрачає. По суті, це бур'ян-паразит, що харчується соками іншої рослини. Це Бабка із знаменитої байки І. А. Крилова «Бабка і Мурашка», що все літо проспівала й пурхала з травички на травичку, нічого не заготовила на зиму й прийшла до Мурашки восени. Це Вовка із Тридев'ятого Царства з його знаменитою реплікою «А пальці ви теж за мене загинати будете». Головний недолік типових «ямок» – невміння і небажання заробляти – перетворюється з часом на постійну матеріальну залежність, здатність легко підкорятися й виконувати всі вимоги людини, від якої вони залежні.
«Дно»	Таку стратегію використовує людина, у планах якої – повна відсутність будь-яких бажань і яких-небудь заробітків. Перекладаючи мовою травних процесів, можна використати відомі Пушкінські рядки: «І я там був, мед, пиво пив. По вусах текло, а в рот не потрапило». Начебто і їжа є, вона поряд. Слід тільки простягнути руку й дістати. Але такий типаж не вміє цього. Вони не пристосовані до їжі. У класичній літературі – це яскраві особистості, що володіють величезним потенціалом і талантами, але так і не застосовують їх.
«Спуск»	Головна відмінність «спуску» від «дна» в тому, що люди «спуску» уміють заробляти гроші. У цьому основна їхня перевага. Головний недолік представників як першої, так і другої стратегій – це нездатність до сприймання їжі. Пригадайте Обломова з романа І. Гончарова – яскравий приклад «спуску». Внаслідок подібної нездатності представники «спуску» мають значні нереалізовані бажання – відчувають сильний голод, тому, як результат, стан глибокого розчарування. Водночас таких людей мучить постійний дисонанс у сприйнятті навколишнього світу: вони живуть мрією про майбутнє, сподіваючись на яке, відмовляють собі в задоволенні нагальних потреб. Результат – відчуття тривоги й страху, що розвивається стосовно дня завтрашнього: «А раптом відбудеться щось погане?».
«Підйом»	Протилежність двом попереднім стратегіям: людина планує працювати мало, а заробляти вдвічі більше, витрачати – ще більше. Представники «підйому» живуть сьогоденням, проте не в змозі оцінити своїх реальних бажань, які нагромаджуються як снігова лавина. Такі люди не здатні планувати майбутні витрати. Пам'ятаєте казку «Золотий півник» і ненаситного султана? А Касима з «Алі-баби і сорока розбійників»: «На десять мулів по вісім скринь – чи небагато буде? На двох мулів по п'ять скринь – чи немало буде?? ... Давай ще! Хочу ще! Відкрий ще!» Така стратегія рано чи пізно виявляє небезпечні елементи злочинності, що закінчуються, як правило, трагічно. Пригадайте хоча б султана із «Золотої антилопи», що хотів золота, і коли сказав «досить», все перетворилося на череп'я! Перекладаючи мовою травних процесів, можна використати таку метафору: «Я не голодний, проте їм зі своєї тарілки і під'їдаю все в сусіда».

Закінчення додатка 2

Назва стратегії	Коментарі та стратегії
«Рівнина»	Представники «рівнини» заробляють рівно стільки, скільки планують, і все витрачають без залишку. Така людина може будувати великі або маленькі плани щодо своїх доходів, але в будь-якому разі в неї не залишиться нічого. У першому випадку, перекладаючи мовою травних процесів, великі заробітки, а отже, і витрати можна порівняти з розладом шлунка і діареєю: з'їдена їжа не засвоюється й миттєво покидає організм. У другому випадку, коли в людини маленькі запити, маленькі заробітки і, отже, маленькі витрати (мовою травних процесів це голодування), – їжа не надходить в організм, отже, і не виходить з нього. Ця стратегія позбавляє людину будь-якого руху вперед: накопичення, розвитку, зростання. Голодування або діарея рано чи пізно призведуть до виснаження організму та його загибелі. У класичній літературі яскравим прикладом може бути образ Іудушки Головльова з «Панів Головльових» М. Салтикова-Щедріна.
«Обрив»	Планують багато працювати, в реальності вміють це робити, але, запрацювавши, накопичують і не витрачають. У цьому разі гроші втрачають свою дійсну цінність – грошову значущість і перетворюються на скарб або непотрібну річ. Мовою травних процесів це звучить: «У мене дуже добрий апетит, я з'їв би все, для цього я можу й здобуваю багато їжі, але я нічого не їм». З представників класичної літератури – це типовий образ Коробочки з «Мертвих душ» М. В. Гоголя. Окремий випадок стратегії «обрив» – поглинання їжі найближчими дармоїдами, що мають чудовий апетит. Таким чином, людина витрачає всі зароблені гроші на «ямок», що перебувають поруч, виявляють егоїстичні запити, які вона сприймає як власні.
«Норма»	Золота середина, оптимальна стратегія з восьми, що існують. Людина реально визначає свої можливості й потреби, заробляє стільки, скільки планує, витрачає скільки потрібно, залишає якусь частину на завтрашній день. Це людина з добрим апетитом, що знає смак і міру в їжі. Вона ніколи не загине від виснаження, оскільки ні голодування, ні діарея їй не властиві. Такі люди уміють точно розпізнати свої потреби і способи їхнього повного задоволення. Люди, що живуть нинішнім днем, але планують і завтрашній.

Зустріч 10 БЮДЖЕТНИЙ ЛИСТОК СІМ'Ї: ЕКОНОМІЯ І ЗАОЩАДЖЕННЯ

Будь ощадливий і готуйся до завтрашнього дня.
Езоп

Мета: формування навичок складання бюджету сім'ї, виховання фінансової успішності дитини через відповідальне ставлення до грошей і матеріальних цінностей, усвідомлення важливості заощаджувати кошти.

Завдання:

- формувати батьківські компетентності у вихованні фінансової успішності дитини через відповідальне ставлення до грошей і матеріальних цінностей;
- визначити важливість партнерської взаємодії подружжя в сучасній фінансовій сфері життєдіяльності.
- сформувати навички складання сімейного бюджету .

Дефініції: бюджет,заощадження, економія.

Форма і методи проведення

Економічний практикум «*Бюджетний листок сім'ї*».

Вправа «*Родинні технології заощадження*».

Хід зустрічі

I. Вітальне слово

II. Економічний практикум «Бюджетний листок сім'ї»

Мета: обговорити й опрацювати інструменти, які допоможуть визначити грошову вартість упровадження / реалізації задуманого.

Завдання: поділитися досвідом підходу щодо створення бюджету сім'ї.

■ Хід практикуму

Завдання 1. Складаємо сімейний бюджет.

Бюджет – це план, який показує, скільки ви заробляєте, скільки – витрачаєте і скільки ви можете заощадити. Бюджет допомагає вам контролювати гроші і своє життя.

Крок 1. Скільки ви заробляєте?

Завдання 2. Заповніть таблицю доходів усієї родини.

Доходи	Сума, грн
Заробітна плата / пенсія / стипендія	
Нараховані відсотки за вкладами (депозитами)	
Грошові перекази родичів	
Інше	
Загальний дохід	

Крок 2. Скільки ви витрачаєте?

Завдання 3. Складіть список усіх ваших витрат за поточний місяць. Важливо врахувати навіть випадкові чи дрібні покупки: шоколадний батончик, кава, жувальна гумка чи морозиво – кожна витрачена гривня має значення.

Заповніть графу «*Витрачено цього місяця*»:

Витрати	Витрачено цього місяця, грн	Заплановано витратити наступного місяця, грн
Квартирна плата / оренда		
Комунальні послуги		
Телекомунікації (телебачення, телефон, Інтернет		
Гараж / стоянка авто		
Проїзд (автобус / потяг / таксі)		
Автотранспорт (страхування, ремонт, пальне)		
Медичне обслуговування		
Продукти харчування		
Домашні тварини		
Одяг		
Товари для побуту		
Перукарня		
Навчання (школа, університет)		
Гуртки / репетитори / додаткові заняття		
CD / DVD диски, іграшки, ґаджети		
Книги		
Подарунки		
Розваги та дозвілля (кінотеатри, театри, кафе)		
Спорт		
Відпустка / подорожі		
Зобов'язання (виплати за кредитами)		
Резервний фонд (на «чорний день»)		
Інше		
Інше		
Загальні витрати		

Крок 3. Скільки у вас залишилося грошей?

Завдання 4. Відніміть від суми доходів суму всіх витрат.

Підсумок доходів і витрат за місяць	Сума, грн
Загальний дохід	
Загальні витрати	
Залишок (дохід – витрати)	

Якщо сума залишку від'ємна – ви витрачаєте більше, ніж заробляєте. Якщо сума додатна, вітаємо: ви живете в межах свого бюджету. Проте в будь-якому разі варто ще раз переглянути бюджет за поточний місяць і спланувати свої витрати на наступний.

Крок 4. Скільки ви плануєте витрачати наступного місяця?

Завдання 5. Перш за все, виділіть гроші на постійні щомісячні витрати (квартплата, телефон, газ тощо) і відкладіть певну суму до резервного фонду (на «чорний день»). Далі настає час вибору. Можливо, ви не підете в кіно чи в кафе або відмовитеся від кабельного телебачення, щоб зекономити і почати відкладати на свої цілі: ремонт, машину чи квартиру.

Бюджет дозволяє вам:

- контролювати свої гроші і витрати, зосередитися на теперішніх і майбутніх цілях;
- краще підготуватися до неочікуваних подій і непередбачуваних витрат;
- уникати боргів або швидше їх позбутися;
- не хвилюватися про завтрашній день і почуватися захищеним.

Коли будете думати, на що ви витрачаєте гроші, запитайте себе: чого саме я хочу досягти? Чи наближають мене витрати до моєї цілі? Чи достатньо я заробляю, щоб сплатити всі рахунки і заощадити певну суму? Якщо відповідь на ці запитання «ні», варто подумати над тим, як збільшити свій дохід і скоротити витрати.

Бюджет допомагає втілювати мрії в життя:

- візьміть аркуш паперу і напишіть на ньому свої плани: отримати освіту, купити пральну машину, авто, власне житло, зробити ремонт у квартирі, поїхати у кругосвітню подорож тощо;
- оберіть одну ціль, якої ви хочете досягти, наприклад, зробити ремонт у квартирі наступного року;
- подумайте, скільки для цього потрібно грошей, скажімо, 10 тис. грн, – чи зможете ви назбирати потрібну суму за рік;
- перегляньте свій місячний бюджет – скільки грошей ви можете відкладати щомісяця, щоб втілити задумане на практиці.?

Бюджет – це не відмова від усього приємного і не життя у спартанських умовах. Навпаки – це крок до життя, якого ви прагнете. Упорядковуючи свої витрати, ви чітко бачите, що вам потрібно, а що – ні. Звичайно, відмовитися від того, на що ви звикли витрачати гроші, спочатку може бути нелегко і некомфортно, але мине дуже мало часу, і ви звикнете до змін, особливо коли пересвідчитеся, що ці зміни – лише вам на користь.

Джерело. © Програма розвитку фінансового сектору (USAID / FINREP-II), 2013.

III. Вправа «Родинні технології заощадження»

Мета: поширення досвіду сімейних заощаджень.

■ Хід вправи

Інструкція. Батьки презентують методики власних сімейних заощаджень.

Визначаємо основні рекомендації заощаджень.

1. Записуйте витрати. Попри те, що на багатьох із нас похмуре слово «облік» навіває смуток, саме воно лежить в основі раціонального управління фінансами. У кінці кожного дня записуйте всі витрати, включаючи навіть найдрібніші (наприклад, купівлю газети чи морозива). Проаналізуйте список і викресліть те, без чого могли б обійтися. У кінці місяця виведіть суму, витрачену на непотрібні покупки. Результат вийде просто вражаючим.

2. Плануйте. Визначте статті доходів (зарплата, стипендія та інші) і витрат (обов'язкові: іпотека, комунальні платежі, накопичення; поточні: їжа, одяг, розваги). Це дозволить побачити загальну картину, щоб зрозуміти, які витрати можна скоротити, перенести чи взагалі виключити. Особливу увагу приділіть статтям із дрібними витратами: іноді позбутися їх набагато простіше, ніж зменшити витрати на основні.

3. Здійснюйте покупки ефективно. Перш ніж купити товар, ознайомтеся з цінами в Інтернеті й оберіть кращий варіант. Беріть участь у спільних закупівлях (це дозволяє зекономити до 30% від вартості товару), які засновані на дрібногуртовій закупівлі товару (дитячих візочків, одягу, товарів для рукоділля і т. д.) групою осіб за гуртовими цінами. Використовуйте дисконтні картки (економлять 5–20%): зараз в Інтернеті є спільноти, учасники яких створюють базу з інформацією про такі картки і обмінюються ними. Купуйте одяг і взуття на розпродажах (економія становить до 70% від початкової вартості). Беріть участь у програмах лояльності від авіакомпаній (накопичуєте бонусні милі й літаєте безплатно).

4. Економте на сплаті комунальних послуг. Дотримання певних правил дозволить зекономити до 30% від суми комунальних платежів: використовуйте енергоощадні лампочки; установіть лічильники води і газу; стежте за тим, щоб у приміщенні, де нікого немає, не було ввімкнене світло; вимикайте телевізор, коли виходите з кімнати, і комп'ютер, відправляючись спати.

5. Відмовтеся від шкідливих звичок. Порахуйте, скільки грошей щомісячно йде на цигарки, алкоголь, їжу ву пунктах швидкого харчування. Сума вийде досить великою. Якщо відмовитися від шкідливих звичок і купівлі напівфабрикатів, то заощадите гроші і зміцните своє здоров'я.

6. Відкладайте на депозит. Рахунок у банку може стати в нагоді у важкій ситуації або для великої покупки. Скільки відкладати? Це залежить від того, наскільки ефективно виходить економити. Сума буде відрізнятися з місяця у місяць і може становити 5–40% від зарплати. Вносьте гроші відразу ж після отримання заробітної плати (поки ще не встигли витратити!).

7. Економія в Інтернеті. Зазвичай, в інтернет-магазинах товари коштують дешевше: різниця у вартості становить до 30%. Передплативши розсилки, будете отримувати на свою електронну адресу повідомлення про акції та знижки, які вас цікавлять. Користуйтеся спеціалізованими сайтами, де за невелику суму можна придбати знижку до 75% на послуги, що вас цікавлять (відвідування спа-салону, ресторану чи майстер-класу). Якщо купуєте товар, який був у використанні, то робіть це через інтернет-аукціони.

Джерело: http://korusna.info/pobut/yak-zekonomyty-simejnyj-byudzhet.htm.

IV. Підбиття підсумків батьківської зустрічі

Пам'ятайте: бюджет слід час від часу переглядати, адже життя постійно змінюється! Залучайте дітей до складання сімейного бюджету «тут і зараз», бо своєю поведінкою ви їх насправді вчите фінансової грамотності.

Зустріч 11 СІМЕЙНІ ФІНАНСИ І ДІТИ

Те, що вивчається із задоволенням, вивчається швидко і міцно засвоюється.
Й. Гербарт

Мета: формування основ фінансового мислення батьків і застосування його в сімейній економіці, залучення до спільного планування сімейного бюджету дітей, активізація фінансового потенціалу сім'ї.

Завдання:

- підвищувати знання, уміння і навички до раціонального витрачання і планування сімейного бюджету;
- розвивати навички заощадження, розподілу коштів, їх примноження шляхом залучення дітей до формування сімейного бюджету.

Дефініції: сімейний бюджет, щоденник витрат.

Форми і методи проведення

Тренінг «*Сімейні фінансові стратегії і діти*».

Вправа «*Фінансова пам'ятка для батьків*».

Обговорення уривку з оповідання «Усе як насправді» А. Костецького.

Хід зустрічі

Якщо дитина до самого юнацтва не знає, звідки беруться гроші родини,
якщо вона звикає тільки задовольняти свої потреби, а не зауважувати потреб інших членів сім'ї,
якщо вона не пов'язує свою сім'ю з усім суспільством,
якщо вона росте жадібним споживачем, – це і є виховання індивідуаліста,
який потім може принести багато шкоди і всьому суспільству, і самому собі.
А. С. Макаренко

I. Вітальне слово

II. Тренінг «Сімейні фінансові стратегії і діти»

1. Вступне слово

Виховання наших дітей вимагає від нас – батьків, достатніх зусиль, часу і терпіння. Вимагає з нашого боку також уваги і віри у своїх дітей. На жаль, система освіти у школах не передбачає фінансову освіту, тому навички управління особистими фінансами ваші діти зможуть освоїти тільки вдома. Діти будуть вчитися, спостерігаючи за вами і беручи участь в обговоренні фінансових питань сім'ї. Ваш особистий приклад може дозволити вашим дітям досягти успіху в дорослому житті, а може, навпаки, відбити всяке бажання дитини процвітати. Усе залежить від того, яким буде ваш особистий приклад, чого саме і як ви будете навчати своїх дітей.

За всієї нестабільності і складності сучасного життя економічні проблеми сім'ї не повинні опинитися поза полем зору дітей. У свідомості дитини слід формувати уявлення про економіку сім'ї як ділянки розумного господарювання, яке вимагає зусиль усіх, хто живе в рідному домі. Це означає, що і сама дитина грає не останню «скрипку» в економіці сім'ї.

Сьогоднішня наша зустріч власне і присвячена тому, як провести дитину від звичної ролі безтурботного споживача до свідомого споживання, а потім – до створення предметів

споживання. У нас з вами є для цього реальне економічне середовище – це наша сім'я, в якій дитина не тільки живе, а й пов'язана багатьма нитками. Вона чує розмови про доходи і витрати, причому частка, витрачена на задоволення дитячих потреб, дуже велика. Слова «гроші», «купити», «заплатити» досить рано входять у словник сучасної дитини. Підростаючи, вона починає розуміти, що задоволення бажань («Купи морозиво! Хочу таку машинку!») залежить не тільки від прихильності дорослих, а й від готівки в гаманці.

2. Вправа «Система культурних традицій і цінностей сім'ї»

Мета: проаналізувати складові сімейних культурних традицій і цінностей та їх вплив на фінансову поведінку сім'ї.

Інструкція. Хочу вас запитати: «Чи планували ви коли-небудь відпустку? Кар'єру? Бюджет?». Якщо так, тоді ви знаєте, що це займає багато часу й іноді навіть вимагає допомоги фахівця. Чому ж ми тоді не плануємо, як батьки, процес виховання? Ми шукаємо розв'язок проблем, які вже виникли, не розуміючи, що виховання дітей вимагає ретельного планування, усвідомлення того, яким ми хочемо бачити дитину в дорослому житті і що треба зробити для того, щоб вона стала такою.

Завдання. Обміркуйте систему культурних традицій і цінностей сім'ї з боку чоловіка і дружини, виведіть систему цінностей, яка склалась у вашій родині через прийняття системи цінностей інших поколінь.

Проаналізуйте культурно закріплені параметри вашої сім'ї, за якими ви визначаєте:

а) багатих; б) бідних; в) як заробляти гроші; г) на що їх доцільно витрачати; ґ) хто є для вашої сім'ї фінансовим героєм; д) хто є для вашої сім'ї антигероєм;

Рефлексія вправи

Відповісти на запитання «Що ви хочете передати своїм дітям?» Виписати на картку, презентувати.

3. Інформаційний блок «Розвиток позитивних якостей дитини і задоволення основних потреб. Як налаштувати дитину на успіх»

Мета: показати, як формується система цінностей, що служить основою для формування особистості.

Наші цінності формуються в ранньому дитинстві під впливом оточення. З часом вони трансформуються, і так з'являється власна система цінностей. Ці переконання і цінності впливають на наші почуття, поведінку і служать основою для формування особистості. Від цінностей залежать наші пріоритети і те, які рішення ми приймаємо. За допомогою системи цінностей ми визначаємо, що правильно, а що – ні. З дітьми потрібно розмовляти про цінності, запитувати, що для них важливо в житті, що вони цінують.

В основі розвитку в дітей позитивних якостей лежать п'ять людських потреб: безпека, усвідомлення власної унікальності, належність до групи людей, наявність мети і можливість змагатися (за А. Маслоу). Дослідження показали, що здорова самооцінка формується, коли дитина відчуває почуття захищеності і безпеки, любить себе і відчуває свою важливість для оточення.

Люди почуваються щасливішими, коли задоволені їхні головні потреби. Тепер обговоримо, як допомогти дітям задовольнити потреби в безпеці, усвідомленні власної унікальності, почутті спільноти, наявності мети і матеріальній незалежності.

Почуття захищеності. Щоб задовольнити потребу дитини в почутті захищеності, треба дарувати їй якомога більше любові і поваги. Потрібно, щоб її очікування виправдалися, і було відчуття, що вона сама може керувати своїм життям. Потрібно, щоб діти вчилися нести відповідальність за свої вчинки і були готові до їх наслідків.

У таблицях наведено якості, властиві тим дітям, яким не вистачає почуття захищеності, і тим, хто почувається захищеним.

Діти, яким не вистачає почуття захищеності	Діти, які почуваються захищеними
нервозність брак мотивації надмірна сором'язливість недовірливість грубість і нечемність схильність до стресів небажання ризикувати нерішучість лякливість	відповідальність шанобливе ставлення до інших дисциплінованість віра в людей готовність до ризиків надійність спокій стійкість до стресів

Почуття власної унікальності. Друга потреба дітей полягає в бажанні почуватися унікальними. Поведінка дітей багато в чому залежить від того, як вони себе сприймають. Якщо в дитини склалося хороше уявлення про самого себе, так званий «я-образ», то вона набагато краще налагоджує відносини з оточенням, аніж дитина, яка не сприймає себе як особистість.

Діти, які ставляться до себе погано	Діти, які ставляться до себе добре
бажання догоджати погана поведінка відсутність прагнення до успіху хворобливе сприйняття невмотивовані напади гніву вимогливість до інших бажання бути в центрі уваги схильність до брехні і шахрайства нездатність пишатися власною роботою	дбайливість уміння співчувати гармонія зі собою уміння володіти собою повага до інших терпимість уміння висловлювати власні емоції урівноваженість уміння любити гордість за себе

Почуття спільності. Усі ми хочемо відчувати підтримку, що нас приймають такими, які ми є, що ми серед рівних. Тому третя потреба дітей полягає в почутті спільності, належності до групи людей. Уперше вона виникає, коли дитина усвідомлює, що вона – член родини. Щоб задовольнити свою потребу бути частиною суспільства, дітям варто навчитися поводитись, навчитися дружити.

Діти, які відчувають себе поза спільнотою	Діти, які почуваються повноправними членами суспільства
мало друзів брак спілкування з однолітками нетерпимість до інших бажання завжди і в усьому бути першим невміння ділитися жорстокість у поводженні з тваринами схильність до негативного впливу зухвалість і хуліганство зухвала поведінка і хвастощі невміння говорити «ні» бажання справити враження, похизуватися	уміння ладити з іншими уміння слухати здатність не піддаватися спокусам і негативному впливові уміння ділитися здатність бути членом команди схильність до лідерства почуття власної значущості широке коло друзів бажання допомагати іншим

Наявність мети. Кожна людина хоче відчувати, що все, що він робить у житті, має сенс. Це четверта потреба людини. Вона виникає в дитинстві, коли діти бачать, що їхні дії викликають схвалення серед оточення, а значить, важливі і правильні. Усвідомлення того, що все робиться з певною метою, допомагає дітям зрозуміти, чого вони хочуть досягти і ким хочуть стати. Також це допомагає формувати систему цінностей.

Діти, які не мають цілей	Діти, що мають цілі
відсутність мотивацій	допитливість
неробство	чесність
лінощі	організованість
небажання вчитися	задоволення від того, що вони роблять
захоплення наркотиками, алкоголем	чітке уявлення про своє майбутнє
неорганізованість	духовність
відсутність амбіцій	улюблена справа
вузьке коло інтересів	уміння ризикувати

Почуття власної компетентності. П'ята потреба людини полягає в бажанні долати труднощі і доводити собі та іншим свою компетентність і спроможність. А це неможливо без володіння певними знаннями і вміннями, а також наявності досвіду.

Діти, які відчувають себе некомпетентними	Діти, які відчувають себе компетентними
Невміння приймати рішення	Відповідальність
Невміння програвати	Уміння приймати рішення
Пригніченість	Стійкість
Віра в щасливий випадок і в чорну смугу	Завзятість
Залежність від чужої думки	Незалежність
Невміння робити висновки	Позитивне ставлення до життя
Безвольність	Правильна самооцінка
Звичка не доводити справу до кінця	Упевненість у собі
	Віра у власні можливості

Тепер ви розумієте, чому так важливо, щоб ви, батьки, точно знали, якими якостями хочете наділити своїх дітей. Адже для того, щоб ці якості розвинулися, потрібно створити певні умови. Процес розвитку потрібних якостей у ваших дітях спирається на знання того, що ви цінуєте, і які якості хочете розвинути.

Рефлексія

1) Які потреби, на ваш погляд, мають найбільше значення для сімейного економічного виховання вашої дитини?

2) Планування у вихованні – ваша думка?

4. Мозковий штурм «Трудові доручення дітей – їхня роль у сімейній економіці»

Слово вчителя. Особливої уваги в економічному вихованні дітей у сім'ї заслуговує проблема організації трудової діяльності. Практика свідчить, що більшість дорослих вважає господарсько-побутову працю настільки примітивною, що цього не варто навчати дітей. Прийде час – самі навчаться. Однак те, що є простим для дорослих, виглядає досить складним для дітей, особливо молодшого і середнього віку. Наприклад, прибирання квартири, догляд за одягом, приготування обіду вимагають і певних знань, і практичного досвіду. А чи потрібно привчати дітей до контролю та обліку своєї діяльності? Відповідь – однозначна. Для того, щоб виховати відповідальність, розважливість, діловитість, треба навчити бачити прорахунки, помилки, недоліки.

Дуже важливі:

- організація трудової діяльності (контроль і облік своєї діяльності) – трудові доручення;
- раціональне використання часу;
- економне використання ресурсів: води, електроенергії і т. д.

Отже, економічна освіта дітей можлива тільки в руслі морально-трудового виховання. Виховання в дитини працьовитості, ощадливості, ініціативи, заповзятості, доброти і чуйності – важливі сходинки підготовки до майбутньої ролі сім'янина.

5. Практикум «Як показати дитині складові сімейного бюджету»

Мета: показати на практиці, як можна розподіляти сімейний бюджет за допомогою простої формули.

Слово вчителя. Дорослі нерідко відсторонюють дітей від участі в економічному житті сім'ї, вважаючи, що не варто забивати голову дитини грошовими проблемами. А потім самі дивуються: він нічого не знає, нічого не цінує, як він буде самостійно жити? Брак досвіду в розподілі сімейних доходів і витрат, непричетність до реалізації сімейного бюджету призводять до того, що в частини молоді з'являється тенденція завищувати власні знання про підготовленість до життя.

Тепер поговоримо про сімейний бюджет. Доходи сім'ї складаються не тільки з безпосередньо одержуваної членами сім'ї плати за працю, а й грошових виплат із суспільних фондів споживання (пенсії, стипендії, допомоги на дітей). Отже, складаємо бюджет сім'ї на місяць. Вибираємо вільний час, кожен член сім'ї починає рахувати. Насамперед врахуємо доходи. Після цього можна приступити до планування витрат. Врахуємо, насамперед, витрати, що відбуваються щомісяця і не залежні від нас. Нехай кожен член сім'ї на своєму листку напише перелік ваших витрат та їхню величину. Ці записи покажуть, наскільки члени сім'ї обізнані про величину платежів. Для дітей подібні розрахунки – хороша школа сімейної економіки.

Раціональне ведення сімейного бюджету є необхідною умовою сімейного благополуччя, сприятливого психологічного клімату, оскільки задоволення потреб відбувається без сутичок і сварок. Саме через залучення дітей до розподілу сімейного бюджету формуються в них економічне мислення і поведінка, сприймаються і осмислюються реальні закони економічного життя, виховуються розумні потреби й уміння користуватися грошима.

А зараз спробуйте самі розподілити свій сімейний бюджет.

Для цього скористайтеся такою формулою:

$$Д = Х + Т + Г + О + М + Р.$$

Що ховається під цими позначеннями?

Д – це дохід родини,

Х – харчування,

Т – транспорт,

Г – господарські потреби,

О – одяг і взуття,

М – матеріальні цінності тривалого користування,

Р – розваги і відпочинок.

Тепер візьміть чистий аркуш паперу і запишіть усі потреби вашої родини.

Зіставте ваші потреби і ваш дохід (передбачуваний); якщо все збігається, то це дуже добре. Значить ваші витрати і ваші доходи порівнювальні. А якщо щось не збігається, значить варто переглянути статті ваших витрат і, якщо це потрібно, десь їх зменшити.

Рефлексія

Слово вчителя. Складаючи модель сімейного бюджету, постарайтеся вказати в ній конкретних «авторів» доходів і витрат. Адже той самий головний для сімейної економіки принцип «за доходами і витрати» може порушити не тільки сім'я в цілому, а й окремі її представники.

Відстороняти дітей від фінансової сторони сімейного життя – значить сприяти розвиткові їхніх утриманських якостей, ускладнювати їхнє майбутнє життя вантажем незнання і невміння поводитися з грошима. У житті трапляються дві крайності: або дітей узагалі усувають від участі у плануванні сімейних доходів і витрат, або ж батьки надають їм можливість майже необмежено користуватися батьківським гаманцем.

Отже, складаючи бюджет, ведучи облік, ми не тільки організуємо і зміцнюємо своє сімейне господарство, а й домагаємося, щоб дитина навчилася:

- усвідомлювати реальну вартість грошей, розуміти, що не все, що хочеться, можна купити відразу, але все, чого добиваєшся послідовно, досяжно;
- розрізняти головні, основні та другорядні потреби сім'ї;
- з'ясувати, як, зменшуючи або збільшуючи поточні витрати, можна збільшувати або зменшувати сімейні нагромадження на речі тривалого користування;
- розуміти, що потреби дитини, як і потреби всіх членів сім'ї, задовольняються в певному порядку;
- піклуватися про потреби сім'ї і бути впевненим, що сім'я про нього піклується.

III. Вправа «Фінансова пам'ятка для батьків»

Мета: узагальнення основних виховних стратегій сім'ї щодо фінансової грамотності.

1. Участь дітей у розподілі сімейних доходів:

- спільне складання сімейного бюджету дає можливість дітям довідатися, із чого складаються доходи родини, у чому вона має потребу в першу чергу;
- діти вчаться відмовлятися від задоволення особистих потреб і капризів на користь інших, більш нужденних членів родини;
- створюються умови для виховання смаків і раціонального фінансового мислення, так потрібного для правильного вибору й ухвалення рішення за оптимального ведення домашнього господарства.

2. Навчання дітей розумно користуватися грошима (вікові собливості):

а) ***діти віком до 8 років:***

- *розподіліть обов'язки в сім'ї*: навіть чотирирічна дитина здатна прибрати свої іграшки;
- *створіть перелік обов'язків*, які можуть виконувати діти, щоб отримати в нагороду трохи грошей;
- *придбайте скарбничку*, куди дитина буде складати зароблені кошти;
- *не купуйте іграшки на першу ж вимогу дитини*, навчіть її думати про майбутні свята і дні народження, в які вона обов'язково отримає подарунок;
- *навчіть дитину розуміти взаємозв'язок дій і наслідків*: щоб щось отримати, потрібно за щось нести відповідальність.

б) ***діти 8–12 років:*** *дозволяйте дитині допомагати вам у прийнятті рішень*. Наприклад, беріть дитину зі собою у продовольчий магазин і радьтеся, що купити на обід. *Найкращий метод навчити дитину берегти гроші*, показати, що гроші треба заробляти. Подарунки не можна постійно робити. *Не платіть дітям за те, що вони виконують свої звичайні обов'язки*, чи, наприклад, за «хорошу поведінку»;

в) ***діти 13-ти років і старші*** *– усі члени родини повинні постійно виконувати свої обов'язки.* Ніщо не повинно перешкодити дитині зробити домашнє завдання або вимити посуд за собою.

Допоможіть дитині зрозуміти, що інтереси всієї родини є значно важливішими за її особисті пристрасті. Діти не народжуються з «почуттям грошей» – батьки повинні допомогти їм у цьому.

3. Головні завдання батьків:

- дитина має зрозуміти різницю між поняттями «хочу» і «можу»;
- дитина має зрозуміти, що будь-що, в тому числі й гроші, має межу;
- дитина має зрозуміти, що планування дозволяє зекономити гроші.

Дитина має зрозуміти, що вона є важливою частиною сім'ї, а інші члени сім'ї розраховують на неї. Більшу частину знань у цій сфері дитина отримує, спостерігаючи за щоденною діяльністю своїх батьків та інших дорослих. Щоб отримати результат, **батьки повинні:**

- радити і допомагати, а не командувати і диктувати дітям, як потрібно економити і витратити гроші;
- хвалити частіше, ніж лаяти: помилки дитини – частина її навчання;
- ніколи не платити гроші і не «штрафувати» за такі речі, як хороша або погана поведінка, або звичайні сімейні обов'язки: рутинна робота з прибирання, наведення порядку тощо є обов'язком усіх членів сім'ї;
- бути послідовним і, що найважливіше, чесним;
- організовувати постійні сімейні ради за участі дітей, на яких обговорювати і грошові питання, наприклад, планувати великі покупки;
- демонструвати дітям, як дорослі планують сімейний бюджет;
- знати права і обов'язки споживачів;
- ходити в магазини разом із батьками. Дитина може самостійно розрахуватися за свої покупки;
- дитина повинна зрозуміти, що члени сім'ї повинні витрачати гроші не тільки на іграшки і розваги, а й на оплату житла, придбання продуктів, одягу та ін;
- батьки мають регулярно видавати дитині невеликі суми грошей: діти і батьки повинні спільно вирішувати, яким чином і коли їх витратити;
- батьки повинні надати дитині можливість заробити додаткові гроші. Для цього варто давати їй конкретні завдання;
- батьки повинні допомагати підліткам збирати гроші для досягнення довготривалих цілей;
- підлітки повинні зрозуміти, яким чином поповнюється і на що витрачається сімейний бюджет;
- підліткам слід розповідати про те, як функціонує система фінансів – банки, страхові компанії та ін.

4. Фінансові фахівці пропонують поради батькам про те, як вирішити цю проблему фінансового виховання.

Дошкільнята

- Збереження і витрати грошей. Пограйте з дитиною в магазин, використовуючи іграшкові гроші.
- Гроші – це засіб, щоб отримати те, що хочеться. Разом з дитиною візьміть на прокат щось, що треба повернути (наприклад, диск із мультфільмом).
- У цьому віці діти вважають, що всі гроші однакові. Поясніть дитині різницю між монетками і різними купюрами.

- Дитина намагається копіювати дорослих. Читайте їй книжки, в яких описуються операції з грошима.
- Діти не розуміють різниці між фантазією і реальністю. Поясніть дитині, що телереклама не є цілковитою правдою.

Молодші школярі

- У цьому віці діти можуть взяти з прилавка магазину все, що їм сподобалося. Щоб уникнути цього пояснюйте, що все коштує грошей.
- Дитина повинна навчитися розуміти різницю між реальною вартістю товару або послуги і кількістю грошей, які можуть на їх придбання витратити він або його батьки.

Підлітки

- Підліток може бути не задоволений кількістю грошей, які йому видають батьки. Пояснюйте, скільки ви заробляєте і на що витрачаєте гроші.
- Підлітка треба навчити встановлювати довготривалі цілі та продумувати шляхи їх досягнення.
- Підліток прагне незалежності, але перебуває в повній фінансовій залежності від батьків. Допоможіть йому знайти роботу, яку він зможе виконувати у вільний від навчання час. Обговоріть її плюси і мінуси. Допоможіть спланувати, як він витратить зароблені гроші.
- Підліток може витрачати багато грошей на своє соціальне життя у школі. Попросіть його допомогти спланувати загальносімейну відпустку.
- Підліток більше орієнтується на думку однолітків, ніж на думку батьків. Обов'язково робіть так, щоб він брав участь у сімейних радах.
- Батьки повинні показати підліткові, як він може перетворити свій час і енергію у гроші. Продемонструйте йому важливість отримання освіти для придбання доходів у майбутньому.

IV. Підбиття підсумків батьківської зустрічі

Домашня бібліотека. ***Обговоріть спільно з дітьми ситуацію з оповідання Анатолія Костецького «Усе – як насправді».***

Короткий огляд оповідання

Герой першої повісті «Усе – як насправді» – третьокласник Сергій Кудлик, який мешкає з бабусею, бо його батьки – на Кубі. Це звичайна дитина зі своїми типовими відносинами зі школярами і проблемами з деякими предметами. Наприклад, у Сергія негаразди з фізкультурою: він не вміє плавати, але дуже хоче навчитися. Окрім нього, у книзі є ще двоє дітей – Олег Пчілка і Вікторія Птурська. Та на День народження із Сергієм трапляється абсолютно дивовижна річ: під його ліжком з'являється маленький дідок-домовичок на ім'я Діма. І бачити його може лише той, хто любить казки, а хто постійно в усьому сумнівається, ніколи не побачить це дивне створіння, яке не визнає, що є домовичком, і прагне, аби його називали тільки на ім'я. А ще він може зникнути назавжди для того, хто йому не вірить.

Антагоністом Сергія є Вітка Птурська, яка постійно дражнить хлопчика. Але інша ця дівчинка і світоглядно. Наприклад, у неї є тарифна сітка, за якою батьки платять їй за гарні оцінки, зроблені уроки, походи в магазин, прогулянки зі собакою і навіть прочитані книжки (по копійці за прочитану сторінку). Так Вітка «робить бізнес». Сергій не розуміє цього і не приймає. Вітка своєю поведінкою і зарозумілістю розгнівала домовичка, і той відправив її до чарівної країни Навпакинії. Там Вітці довелося пережити багато неприємностей, бо та країна за своїм устроєм нагадує сувору антиутопію. Й усе, що Віка вважала власними

моделями поведінки, завдяки чому маніпулювала дорослими і домагалася свого, тут доведене до абсурду. Пережите дуже сильно змінило дівчинку і змусило переглянути своє розуміння життя.

Визволяли Віку з халепи Сергій і Олег, але не самі, а за допомогою батька Олега, міліціонера, який працює слідчим. І наприкінці, як і відчувалося зі самого початку, Віка і Сергій стали найкращими друзями.

Птурська Вітка – навпакитка: попрохайте щось у Вітки – зразу зробить залюбки, але тільки – навпаки!

Навпакинія – це така лінія поведінки: я починаю все навпаки робити. Скаже мама: «Не ходи по паркету в брудних черевиках», – так я ще й на килим залізу! Скаже тато: «Не вмикай телевізор, мені працювати треба», – я його так врубаю, аж посуд у серванті дзеленчить! А батечко в мене дисертацію пише. Ясна річ, яка вже там дисертація після цього! От і мчать вони за гаманцями і грошенята мені несуть, аби я свою навпакинію припинила. Бува, не те що по п'ять, а й по десять копійок за сторінку платять, щоб я хоч годинку почитала й посиділа тихо!

Вітчине «меню» було надто незрозуміле й називалося «Тариф». Виглядало воно приблизно так:

Тариф	
Піти по хліб	15 коп.
Зробити уроки	50 коп.
Прогуляти собаку	20 коп.
Прочитати книгу (1 стор.)	5 коп.
За оцінку «дванадцять»	1 грн 50 коп.
За оцінку «одинадцять»	1 грн
Шістка	50 коп.

– Яку шкідливу (погану) звичку мала Вітка?

– Як реагували батьки на таку звичку дівчинки?

Зустріч 12 РОДИНА І ГРОШІ: РЕЦЕПТИ ФІНАНСОВОГО ДОБРОБУТУ СІМ'Ї

Суспільство – батько сім'ї, розширена сім'я – батько подружжя,
а саме подружжя – батьки своїх дітей
К. Вітакер

Мета: ознайомлення із засадами фінансової незалежності та успішності через моделі родинної економії.

Завдання:

- презентувати досвід ведення родинної економії;
- розкрити вплив грошових моделей батьків і родичів на фінансовий статус сім'ї.

Форми і методи проведення

Створення порталу «*Родинна модель економія*».

Фінансовий родинний марафон поколінь.

Хід зустрічі

I. Вітальне слово

II. Створення порталу «Родинна модель економії»

Притча про кукурудзу

Репортер якось запитав у фермера, чи може той поділитися секретом своєї кукурудзи, яка рік за роком виграє всі конкурси за якістю. Фермер відповів, що весь секрет полягає в тому, що він роздає кращі качани для засіву своїм сусідам.

Навіщо ж роздавати кращі зерна сусідам, якщо вони постійно, поряд з вами, беруть участь у конкурсі і є конкурентами?

– Бачте, – усміхнувся фермер, – вітер переносить пилок з моїх полів на поля сусідів, і навпаки. Якщо в сусідів будуть сорти гірші, ніж у мене, то незабаром і мої посіви стануть погіршуватися. Якщо я сію хорошу кукурудзу, я повинен подбати про сусідів і допомогти їм посіяти таку ж. А як уже кожен із нас буде доглядатиме за посівами – це інше питання.

Схоже відбувається і в житті людей. Той, хто хоче бути успішним, повинен піклуватися про ближніх і допомагати їм досягти успіху, повинен допомагати іншим жити добре.

1. Вправа «Формула родинного добробуту»

Мета: усвідомлення сімейних економічних відносин, їх впровадження в побут родини

■ Хід вправи

Слово вчителя. Психологія грошей – одна з центральних проблем економічної соціалізації, де гроші розглядаються як головний фактор, завдяки якому забезпечується входження індивіда у світ фінансів.

Розвиток дітей прямо пропорційно залежить від часу, вкладеного в них батьками. Якщо ви хочете виховати фінансово успішну дитину, вкладайте в неї у два рази більше часу. Дитина – це поле. Ґрунт – це гени, які не варто переоцінювати. Уся річ у саджанцях і догляді за ними. Дитину потрібно любити безумовно, тобто не за те, що вона «правильно» поводиться, а за «просто так». Прекрасна троянда не виросте, якщо не удобрювати ґрунт під

нею, так само і талант не розвинеться, якщо не любити самої дитини. Профілактика завжди краще, аніж робота з наслідками: поясніть, для чого і що існує у світі і як тим обходитись.

Завдання. На основі усвідомлення сімейних економічних відносин створити формулу родинного добробуту вашої сім'ї.

Батьки висловлюють своє бачення проблеми, записуючи на фліп-чарті поради. Пропонують шляхи її вдосконалення (щось додають, а щось віднімають), створюючи формулу родинного добробуту.

2. Вправа «Фінансовий девіз сім'ї»

Мета: «візуалізувати» думки відомих людей для досягнення добробуту власної сім'ї.

Хід вправи

Інструкція. Вибрати серед відомих афоризмів про успіх, досягнення мети, добробут той, який може стати «Фінансовим девізом сім'ї»:

1. Багатство із собою в інший світ не забереш.
2. Береженого Бог береже.
3. Стався до людей так, як би ти хотів, щоб вони ставилися до тебе.
4. Випадкових перемог не буває.
5. Вчися все життя й у життя.
6. Головне – не кількість, а якість.
7. Довіряй, але перевіряй.
8. Життя – це історія. А життя прожити – не поле перейти.
9. Зрозуміти минуле – бачити майбутнє…
10. Людина мислить, але Бог креслить.
11. Скільки людей, стільки ж думок.
12. Скупий два рази тратить.
13. Той, хто хоче, робить більше, ніж той, хто може.
14. Успіх приходить до тих, хто рухається вперед, до тих, хто розподіляє свої сили з розумом.
15. Якщо щось обіцяв, то виконуй.

3. Вправа «Економічний герб нашої сім'ї»

Мета: проаналізувати особливості фінансової взаємодії в родині, сімейні послання, сімейні міфи.

Хід вправи

Інструкція. У старовину в кожної поважної родини був власний герб, на якому зображувалося найважливіше, найкоштовніше – те, що становило індивідуальність цієї родини. Намалюйте, будь ласка, герб, який буде символізувати традиції, інтереси, уклад життя вашої родини, відображатиме ваші фінансові сімейні традиції, цінності, а також основу родинної економії.

4. Вправа «Японська впевненість»

Мета: формування впевненості в сімейній фінансовій успішності та незалежності.

Хід вправи

Інструкція. В Японії пропонують написати пісню про свою роботу, а потім проспівати її на багатолюдній вулиці. Цим самим акцентуючи увагу на своїй впевненості та повазі до улюбленої діяльності.

Завдання: скласти «Гімн сімейного добробуту» за методикою Сенкан і проспівати перед колективом.

Чи знайдуться ті, хто зможе проспівати свій гімн перед колективом. Чому?

III. Фінансовий родинний марафон поколінь

Мета: поширення досвіду ведення господарювання дідусів, бабусь, інших членів родин, пращурів.

Презентація досвіду (фото, альбоми, постери, відео, експонати «домашнього» музею, предмети побутового вжитку прародичів).

IV. Підбиття підсумків батьківської зустрічі

1. Поясніть, як ви розумієте вислів українського вченого, церковного діяча Івана Огієнка про сім'ю.

Сім'я – це домашня церква, на якій увесь світ стоїть, як на скелі своїй.

2. У кожному роді є щось цікаве і цінне, що може дати силу, мудрість і натхнення. Запитай у мами і тата про милі сімейні економічні традиції, правила взаємин, оволодіння навичками елементарних економічних розрахунків, рецепти домашньої економіки, сімейного бюджету, які передавались із роду в рід. Запишіть їх.

3. Помандруйте машиною часу в родовід своїх пращурів і дізнайтеся, які секрети торгівлі, економності, раціональної ощадливості, заповзятливості, працьовитості, дисциплінованості, відповідальності за свої вчинки, цілеспрямованості, толерантності, підприємливості тощо знали ваші прадіди і прабабусі.

Розділ II. МИ ТА ІНШІ ЛЮДИ

Зустріч 13 КОМПАНІЯ – КОЛЕКТИВ ОДНОДУМЦІВ

Зібратися разом – це початок;
триматися разом – це прогрес;
працювати разом – це успіх.
Генрі Форд

Мета: формування уявлень про компанію, компанію як фірму, набуття навичок колективної роботи у групах; ознайомлення з бізнес-філософією відомих підприємців.

Завдання:

- активізувати роль батьків у вихованні навичок колективізму в дітей на основі довіри і взаєморозуміння;
- розкрити особливості колективної відповідальності на власному досвіді батьків;
- розвивати вміння будувати діалогічну взаємодію при врегулюванні проблемних ситуацій, вести перемовини, приймати рішення, працювати в колективі;
- тренування лідерських якостей.

Дефініції: компанія, компаньйон, типи компаній, рефреймінг.

Форми і методи проведення

Економічний тренінг «*Спільна справа*»

Вправа «*Рефреймінг*»

Майстер-класи від видатних підприємців (Стів Джобс, Мері Кей Еш)

Хід зустрічі

I. Вітальне слово

II. Економічний тренінг: «*Спільна справа*»

1. Вправа «Кольоротест»

Мета: уміння оцінювати свій емоційний стан, настрій, самопочуття; формування позитивної мотивації до співпраці.

Обладнання: папір, кольорові олівці, фломастери.

■ Хід вправи

Інструкція. Учитель пропонує учасникам оцінити своє самопочуття, настрій «тут і тепер» за допомогою «кольоротесту».

Завдання: зафарбувати картку певним кольором, який відображає стан людини на початку заняття. Процедура заповнення «кольоротесту» повторюється на початку і наприкінці заняття. Дані використовуються для оформлення «Карти настрою». Вона має вигляд великого аркуша паперу зі списком усіх учасників, де поряд приклеюють картки учасника (одна – зафарбована на початку, а друга – у кінці заняття). Це своєрідна діагностика зміни настрою учасників зустрічі, яка дозволяє відстежувати настрій і за потреби поліпшувати стан кожного учасника, приділяючи йому особливу увагу.

Таблицю відповідності кольору і стану вивішують на стіну:
ЧЕРВОНИЙ – активне прагнення до діяльності;
ЖОВТИЙ – позитивний емоційний стан;
ЗЕЛЕНИЙ – спокійний стан;
СИНІЙ – прагнення до визнання;
КОРИЧНЕВИЙ – напруга;
ЧОРНИЙ – стан хвилювання;
БІЛИЙ – важко щось відповісти.

2. Вправа «Однодумці»

Мета: визначення правил спілкування в колективі.

Хід вправи

Інструкція. Учасникам пропонують визначити умови спілкування під час зустрічі.

1. Не оцінюй інших. Не порівнюй інших людей – хто «кращий», а хто «гірший». Не оцінюй людину за те, якою вона є, як виглядає, як поводиться, які в неї проблеми.
2. Не давай порад, що повинні робити інші, а чого не повинні. Немає причин вважати, що ти – наймудріший.
3. Говори «до людини», а не «про людину». Якщо під час занять ти хочеш щось сказати учасникові, не говори, дивлячись на стелю, вбік або на когось іншого: «Він...», «Вона...», а звертайся безпосередньо, наприклад: «Я хочу тобі сказати...».
4. Говори від себе, використовуючи «Я-речення». Не узагальнюй: «Вважають...», а говори про себе: «Я вважаю...». Називай учасників на ім'я.

3. Вправа «Майстер-клас»

Мета: отримання досвіду використання PR-технологій і самопрезентації в реальному житті суспільства.

Обладнання: вирізки із журналів і газет з інтерв'ю та біографіями керівників великих підприємств.

Хід вправи

Інструкція. Групі видаються вирізки із газет, журналів з інтерв'ю та біографіями видатних підприємців, керівників. Учасники аналізують і дискутують з приводу цієї теми.

Завдання: прочитайте інтерв'ю відомих світових лідерів. Проаналізуйте текст статті.

1. Які ключові фрази і вислови, дієслова дії найчастіше трапляються в матеріалах?
2. Яка інформація є для вас найбільш цікавою?
3. Які якості керівника, керівного стилю ви обрали б для створення своєї компанії?

Обговорення вправи.

Компанія може назвати себе успішною тільки тоді, коли керівний склад можна сформувати з власних співробітників (Мері Кей).

4. Вправа «Рефреймінг»

Мета: формування комунікативних, емфатичних компетентностей (тобто таких, що відзначаються особливою емоційною виразністю) і здібностей.

Завдання:

- засвоїти на практиці методику «рефреймінгу» (зміни думки чи погляду на ситуацію з метою надання їй іншого значення);
- допомогти здолати внутрішні бар'єри, страх і невпевненість перед іншими людьми;
- продемонструвати на практиці різницю погляду людей на одну і ту саму ситуацію;
- розвивати емфатичні здібності учасників як лідерів.

Хід вправи

Інструкція. Групу поділяють на підгрупи, у підгрупі 3–4 особи, обмінюючись думками, визначають у керівника (керівником компанії може бути вчитель, голова батьківського комітету класу) одну рису, яку він особисто сприймає як негативну. Підгрупа має проаналізувати цю рису зі зворотного боку, з позитивного. І представити цей позитив у певному жанрі: пісні, римованих рядків, театральної сценки, малюнка, коміксу – у тій формі, яка максимально відображає переосмислену якість. Керівник може бути присутнім у процесі творчого пошуку. Завдання не має критичного характеру. Виконуючи його, ми можемо переосмислювати і бачити речі, які видаються нам негативними, з іншого боку.

Наприклад:

- повільність видається як удумливість і вміння, не поспішаючи, ґрунтовно засвоювати життєвий матеріал;
- неохайність – як якість творчої натури, не помічаючи побуту, бути творцем чогось ідеального;
- недостатність хоробрості – як гарний природний самозахист, відсутність авантюризму).

Наприклад, Марченко – надія фірми, гарячковості тут – зась. Він подумає три тижні. В авантюру нас не здасть.

Рефлексія вправи

- Наскільки новим вам видався погляд на проблему?
- Чи замислювались ви раніше про можливі варіанти самооцінки?
- Як ми ставимося до набутого досвіду?
- Чим сподобалося завдання?
- Що ви відкрили в собі під час роботи з групою?

Обмін думками про найбільш вдалі приклади.

ІНФОРМАЦІЙНА ДОВІДКА

Рефреймінг (англ. *frame* – рамка) – термін, який широко використовують у нейролінгвістичному програмуванні (НЛП) для опису використовуваних ним процедур переосмислення і перебудови механізмів сприйняття, мислення, поведінки з позбавлення від невдалих (можливо, навіть патогенних) психічних шаблонів. Рамка навколо малюнка є хорошою метафорою, що дає змогу зрозуміти суть і механізм рефреймінгу. Залежно від того, що саме потрапляє в рамку, змінюється інформація про зміст картини, а отже, і сприйняття того, що на ній зображено. Слово «рефреймінг» – віддієслівний іменник від дієслова «*reframe*», що означає «вставити в нову рамку (ту саму картину)», «встав у ту саму рамку (нову картину)», «заново пристосувати». Багато метафор, казок, анекдотів можна розглядати як приклади рефреймінгу, де події вміщують у певну «рамку».

Технологію рефреймінгу розробили Річард Бендлер і Джон Гриндер у 80-х роках XX століття, що стало результатом їхнього ретельного систематичного спостереження за роботою Мілтона Еріксона та інших психотерапевтів.

Прихильники НЛП описують рефреймінг як принцип: «у будь-якій ситуації позитивний ресурс», тільки його потрібно побачити і намагатися використати. Рефреймінг, на їхню думку, – це зміна контексту або цінності конкретного явища.

6. Психологічний тест «Чи здатні ви займатися бізнесом»

Результат. Виявлення своїх здібностей до ведення бізнесу.

Дії. За кожну позитивну відповідь поставте 10 балів. Підсумуйте результат.

Запитання

1. Чи поводитеся наодинці так само, як тоді, коли за вами спостерігають?
2. Чи вважаєте себе спроможним стати головою сім'ї?
3. Чи вважаєте хитрість гарною і корисною рисою?
4. Чи можете розпочати розмову на вулиці з незнайомою людиною?
5. Чи знаєте, який колір сьогодні в моді?
6. Чи їдете у транспорті без квитка, якщо забули вдома проїзний?
7. Чи заздрите успіху ваших знайомих?
8. Чи звертаєтесь на « ви» до ваших старших за віком родичів?
9. Чи здатні усно швидко обчислити скільки буде 3% від 3%?
10. Чи приходите вчасно в кіно(театр)?
11. Чи приходите вчасно на побачення?
12. Чи вважаєте за потрібне давати «чайові»?
13. Чи засмучуєтесь, якщо вас обрахували на 1 гривню?
14. Чи пам'ятаєте дату народження свого вчителя?
15. Чи сідаєте у міському транспорті на будь-яке місце?
16. Чи сідаєте у таксі на заднє місце?
17. Чи любите робити записи до книги скарг?
18. Чи вважаєте, що завжди достатньо лише одного попередження?
19. Чи знаєте, які грошові одиниці існували у Стародавньому Римі?
20. Чи зможете залишити валізу на вокзалі під наглядом зовсім незнайомої людини?

Ключ до тесту:

120–200 балів – ви вроджений бізнесмен. Якщо ви отримали ці бали в результаті підглядування у відповіді, вирахуйте 80 балів і орієнтуйтесь на новий результат.

110–119 балів – ви володієте не всіма потрібними якостями бізнесмена, але у вас є реальні шанси досягти успіху в бізнесі.

50–90 балів – видно, у бізнесмени вам не вибитись, але судячи з усього, ви правдива, порядна людина, у вас непоганий характер, так що не все ще втрачено в житті.

7. Вправа «Маніпулятивні ігри»

Мета: аналіз маніпулятивних ігор, що використовуються у діловому спілкуванні.

Завдання:

- розвинути вміння учасників аналізувати ситуації маніпулятивного впливу;
- оволодіти на практиці прийомами протидії маніпуляціям.

Хід вправи

Інструкція. Перелік маніпулятивних ігор:

1. «Сороконіжка»
2. «Блазень гороховий»
3. «Жертва неуважності, або Сирота казанська»
4. «Людина зі зв'язками»
5. «Скандаліст»
6. «Пацифіст»
7. «Хитрий лис»

Матеріал для вчителя

Відповідно до закону Ранемона, існує чотири типи людей: хто сидить спокійно і нічого не робить; хто говорить про те, що треба сидіти спокійно і нічого не робити; хто робить; хто говорить про те, що треба робити.

З яких би прекрасних людей не була сформована ваша команда, рано чи пізно вам доведеться зіткнутися з тими психологічними іграми, в які почнуть грати ваші підлеглі. І тільки від вас залежить, опинитеся ви залученими в них або ж зможете нейтралізувати хитромудрі дії свого оточення.

Перш за все ви повинні знати, що за всіма їхніми хитрощами стоїть нездоланне прагнення полегшити своє життя і забезпечити собі будь-які привілеї. Це, природно, погіршує психологічний клімат у колективі і гальмує справу.

Які ж ігри найпоширеніші?

«Сороконіжка». Поціновувач цієї гри прагне отримати якомога більше нескладних завдань, не піклуючись особливо про те, чи впорається він з ними, і не замислюючись про наслідки. Це дозволяє йому щоразу відмовлятися від нелегких завдань, посилаючись на зайнятість. Він любить повторювати: «Мене і так рвуть на частини! У мене ж не сорок рук і не сорок ніг!». Перевантаження справами дозволяє йому не виконувати якісно жодного зі своїх прямих обов'язків.

«Блазень гороховий». Поціновувач цієї гри, блазнюючи і пустуючи, вносить розрядку в будь-якій критичній ситуації. Більше того, часом він єдиний, хто, сміючись, «говорить правду королю». За це його люблять у колективі, багато чого йому прощають. І він чудово цим користується, перестаючи повноцінно працювати, усіляко демонструючи, що робота йому дається важко.

«Вічний учень». Поціновувач цієї гри демонструє оточенню свою наївність, демонструє із себе таку собі «святу простоту». Тим самим він майстерно викликає в оточення природне бажання надати допомогу, таким чином він спритно перекладає свої обов'язки на інших. Не випадково мудрі китайці говорили: «Бійтеся тих людей, які все життя вчаться, але нічого не роблять самі».

«Жертва неуважності, або ***Сирота казанська».*** Поціновувач цієї гри навмисне уникає вас, намагається якомога рідше потрапляти на очі. А потім, у відповідь на зауваження з приводу невиконаної роботи, заявляє, що він був остаточно покинутий і ним не керували. Це не що інше, як прихована провокація. Начальник, зазвичай, потрапляє на цю вудку і дозволяє вирватися назовні справедливому обуренню: «Що це значить – не керували? Тобі що – досі няньки потрібні? Чому ти мовчав як риба, чому вчасно не звернувся до мене?». Підлеглому тільки того й треба, він починає демонструвати ображеного, каже, що завдання практично нездійсненне. Таким чином багато підлеглих непогано влаштовуються, користуючись підтримкою і співчуттям ближніх.

«Людина зі зв'язками». Поціновувач цієї гри постійно підкреслює свої навіть незначні успіхи, не забуваючи при цьому щоразу нібито випадково зазначити кілька слів про те, з якими людьми він нібито «на короткій нозі». Таким чином він намагається підняти свій авторитет і відвести від себе претензії з приводу якості його роботи. Які можуть бути претензії до одного із високопоставлених осіб! Життя – непередбачуване, раптом і лідеру знадобиться допомога від цього співробітника – людини з такими зв'язками!

«Скандаліст». За «низької» температури він найдушевніший співрозмовник, справжній соратник по спільній справі. За «високої» – варто тільки зачепити його самолюбство – він рознесе в пух і прах кого завгодно. Таким чином він зміцнює свої позиції і за нагоди легко ухиляється від критики на свою адресу в разі провалу дорученої йому справи.

«Пацифіст». Поціновувач цієї гри при делегуванні йому повноважень керівника групи на якийсь проміжок часу для вирішення назрілого епізодичноо завдання завжди ухиляється від доручення і пов'язаної з цим відповідальності. Мотивує свою відмову тим,

що у нього немає права карати людей, які тимчасово потрапили йому в підпорядкування, а без цього нібито керувати неможливо.

«Хитрий лис». Поціновувач цієї гри завжди доброзичливий, неконфліктний, у потрібний момент уміє, ніби ненароком, висловити захоплення лідером прямо йому в очі і наодинці, і при всьому оточенні. Зовнішній ефект такої поведінки очевидний: підвищується рейтинг лідера в колективі і підвищується самооцінка ласого на лестощі лідера. Таким чином хитрун убиває двох зайців одразу: забезпечує собі прихильність лідера і недоторканність у колективі – хто піде проти фаворита лідера? Але лідерові варто завжди пам'ятати, що «лестощі – це агресія на колінах».

Обговорення вправи.

У всіх перерахованих варіантах психологічних ігор лідерові доцільно, ігноруючи займану співробітником позицію, виявити ту сферу діяльності, де він сильніший від своїх колег, і демонструвати йому щиру повагу тільки за реальні успіхи.

Як цього добитися, щоб співробітник перестав хитрувати і ухилятися від роботи?

III. Майстер-класи від видатних підприємців (Стів Джобс, Мері Кей Еш) – (*додаток 1*)

Головне – любити справу, якою займаєшся.

Стів Джобс

Запитання для обговорення

- Чому всі успішні люди дотримуються принципу: успіх і улюблена справа взаємозумовлюють одне одного?
- Як ви розумієте переконання Стіва Джобса, що діяльність компанії має починатись і закінчуватись інноваціями?
- Як його переконання вплинуло на діяльність компанії «Apple»?
- Завдяки яким характеристикам Стіву Джобсу вдавалося надихати своїх послідовників?
- Який урок Стів Джобс виніс зі свого звільнення із компанії? Завдяки чому він міг повернутися на лідируючі позиції?
- Як можна визначити стиль лідерства Стіва Джобса? Чи можна назвати його харизматичним?

Поліпшувати життя жінок у всьому світі!

Гасло «Mary Kay»

Запитання для обговорення

- Мері Кей розпочала свій косметичний бізнес у 45 років. Що виконало роль каталізатора цієї ідеї? Які особистісні риси Еш допомогли втілити задумане в життя?
- Проаналізуйте наріжні камені бізнес-філософії Мері Кей Еш? Що робить її ефективною? Аргументуйте.
- Який тип лідерства і стиль управління характерний для Мері Кей? У чому його слабкі і сильні сторони?
- Мері Кей створила найбільш ефективну систему мотивації у світовому бізнесі. Проаналізуйте її ефективність. Що робить її такою?
- Який тип взаємодії з підлеглими був характерним для Мері Кей? Яким чином їй вдавалося досягати безконфліктності і безстресових ситуацій на робочому місці?

IV. Підбиття підсумків батьківської зустрічі

Вправа «Сходинки до успіху»

Мета: створення «схеми успіху»

■ Хід вправи

Інструкція. Розшифрувати своє ім'я у проекції на підприємництво.

Наприклад: У – удача; С – снага; П – порядність; І – ініціатива; Х – характер.

Додаток 1

СТІВ ДЖОБС (1955–2011)

Загальновизнаний лідер у світі високих інформаційних та телекомунікаційних технологій. Кращий виконавчий директор десятиріччя найбільш прибуткової 2010-го технологічної компанії «Apple».

Дякуючи цій людині, весь світ дізнався, що таке справжні персональні комп'ютери – для кожного. Стів Джобс – засновник компанії, з якою міцно пов'язані такі поняття, як новаторство, високі технології, зручність і престиж. Одне з улюблених тверджень Джобса: «Ми зробимо це таким важливим, що залишимо слід у Всесвіті». Він зумів створити команду найблискучіших *спеціалістів*. Діяльність корпорації має починатись і закінчуватись ***інноваціями***. Розробка інновацій в «Apple» була поставлена на потік. Це постійно діючий процес, від якого залежить лідерство в бізнесі.

Будь-яка інновація починається з ***ідеї***, за якою, якщо вона сприйнята керівництвом, – доволі тривалий час реалізації.

Конкретність: формулювання ідеї має бути таким, щоб було зрозуміло, у чому її суть. Ніяких розпливчатих виразів.

Лаконічність. Пояснення має охоплювати не більше ніж 10 слів.

Погодженість. Її треба повідомляти якомога більшому колу людей, заручаючись їхньою підтримкою для реалізації.

Головний принцип «Apple», запропонований Стівом Джобсом: **«Думай інакше».** Діяльність Стіва Джобса – підтвердження цього принципу.

Ще однією сильною складовою особистості Стіва Джобса було не лише вміння самому генерувати принципово ***нові ідеї,*** а й ***вишукувати*** їх ***скрізь, навіть у своїх конкурентів:*** у «Microsoft», «Xerox», «IBM».

Досконалість – це норма. Джобс тримав планку якості в корпорації на дуже високому рівні.

Фокусуйтеся. «Наше завдання – зосередитися на чотирьох найважливіших продуктах. Від усіх інших треба відмовитися». Йому була властива зосередженість, яку він відшліфовував, практикуючи дзен-буддизм. Він безжально ігнорував усе, що відволікало від найголовнішого.

Спрощуйте. Концентруйтеся на суті речей і прибирайте все непотрібне. «Простота – це найскладніше», – наголошував перший рекламний буклет «Apple». Простота не відміняє складність, а перемагає її.

Відповідайте за все. Джобс і компанія «Apple» придумали для користувача все – від початку до кінця.

Продукт важливіший за прибуток. «Я всією душею прагнув побудувати живу компанію, де люди мотивовані на створення прекрасних речей, – пояснював Джобс, – усе інше – другорядне».

Не будьте рабами фокус-групи. Згадаймо крилатий вираз Стіва Джобса: «Люди не знають, чого хочуть, поки ми їм не покажемо. Наше завдання – читати те, що ще

не написано. Інтуїція – дуже сильна штука, я думаю, навіть сильніша за інтелект», – зазначав Стів Джобс.

Змінюйте реальність. Відому звичку Стіва Джобса ставити перед людьми не -вирішувані завдання назвали «полем викривлення».

Impute. Це слово важко перекласти з англійської, щоб знайти точну відповідність: створювати приємне враження вишуканим зовнішнім виглядом; зустрічають за одягом. Стів Джобс був переконаний, що люди формують думку про продукт чи компанію з огляду на те, як вони представлені або упаковані, тому величезну увагу він приділяв дизайну.

Досягайте досконалості. Головним в «iPhone» мав бути дисплей, але, за попередньою версією дизайну, корпус відходив на задній план і перетягував увагу на себе.

Працюйте тільки з кращими. Джобс був нетерплячим, вимогливих і суворим. Але не треба забувати, що грубість і суворість поєднувалась у ньому з умінням мотивувати людей. Він надихав співробітників непереборним бажанням створювати революційні продукти, уселяючи в них упевненість, що вони зможуть створити неможливе, адже судять за результатами. У Джобса була міцна сім'я, такою ж була і його компанія: кращі співробітники працювали з ним довше, ніж у звичайних компаніях, якими керують добріші, м'якіші люди. За своє життя я навчився того, що, якщо в тебе справді хороші співробітники, їх не треба розпещувати, – сказав якось Джобс. – Очікуючи від них великих справ, ти можеш дійсно надихати їх ці великі справи вершити. Будь-хто з команди «Мас» скаже вам, що працював недарма».

Спілкуйтеся наживо. Стів Джобс став жителем цифрового світу, але, певно, з цієї причини, мабуть, розуміючи, наскільки Інтернет роз'єднує, він свято вірив в особисте спілкування. «Творчість виникає при незапланованих зустрічах, при спонтанних обговореннях. Випадково натикаєшся на когось, запитуєш, чим займаєтесь, говориш: "Супер!", і скоро в тебе в роботі купа різних ідей», – зазначав він.

Уявляйте всю картину і деталі. Різні керівники по-різному сприймають реальність, одні бачать лише глибокі проблеми, інші вміють зосереджуватися на деталях. Джобс мав талант бачити як великі проблеми, так і деталі, і вважав це однаково важливим.

Поєднуйте гуманізм із наукою. Промова Стіва Джобса для студентів Стенфордського університету (*джерело: https://www.youtube.com).*

МЕРІ КЕЙ ЕШ (1918–2001)

Всесвітньо відома бізнес-леді. Засновниця компанії «Mary Kay Cosmetics, Inc.». Одна з найуспішніших у світі жінок-підприємців, чия філософія бізнесу допомогла мільйонам бізнесменів і підприємців-початківців. Гасло «Mary Kay» ***«Поліпшувати життя жінок у всьому світі»*** – це відображення загальної бізнес-філософії засновниці легендарної торгової марки. Одним із наріжних каменів діяльності компанії «Mary Kay» є благодійність: 2008 року вона виступила фундатором програми «Краса має значення» (маркетингова програма, мета якої – усебічна підтримка жінок і дітей). За щедрі та систематичні пожертви на благодійні цілі компанія включена авторитетним виданням «Dallas Busniss Journal» до списку головних корпоративних меценатів і благодійників. За активну громадянську позицію й соціальну активність засновниця компанії і легендарна жінка посмертно отримала нагороду «Троянда благодійника» від Кенсінгтонського палацу в Лондоні за роботу благодійного фонду і вплив, який вона справила на життя жінок і дітей у всьому світі.

Компанія по праву може вважатися інноваційною, унікальною: найбільший соціальний пакет для своїх працівників, боротьба за збереження навколишнього середовища, активна реалізація програми з переробки паперу, пластику, скла та алюмінію, відмова від тестування своєї продукції на тваринах. За ці напрями діяльності компанія отримала нагороду від Екологічної комісії ООН і включена журналом «Fortune» до Списку «100 найкращих компаній, що рекомендовані для роботи у США».

«Я мріяла створити компанію, засновану на Золотому правилі. Я хотіла, щоб кожна людина, яка працює в компанії, навчилася жити, керуючись ним не тільки на роботі, а й поза нею. Суть його проста – ***ставтесь до людей так, як би ви хотіли, щоб ставились до вас.*** Дотримуйтесь цього правила в кожній дії, кожному вчинку, кожній думці. Тоді ваше життя і життя тих, хто вас оточує, набуде нових значень. Приймайте будь-яке рішення, керуючись Золотим правилом, і ставте себе на місце іншої людини. Пам'ятайте про те, що ви не зможете розбагатіти, доки не збагатите життя інших людей. ***Усе, що від вас віддається іншим, повертається до вас».***

Мері Кей завжди пропагувала ***вільне підприємництво.*** На її думку, достатньо мати лише непідробне бажання, силу волі та наполегливість. Саме Еш належить ***ідея майстер-класів; покликаних навчити споживачів правильно доглядати за собою.*** Принцип роботи ***«Спробуйте, перш ніж купити»*** довгі роки залишається незмінним. Засновниця компанії приділяла багато уваги ***формуванню корпоративної культури,*** яка по праву вважається однією з кращих не тільки на Американському континенті, а й у всьому світі. Наріжним каменем корпоративної культури в компанії «Mary Kay Cosmetics» є ***ефективне використання часу.***

Легендарна бізнес-леді завжди радила своїм працівникам ***щоранку планувати всі свої справи,*** записувати їх на аркуші паперу в порядку важливості, поступово виконуючи їх упродовж дня. Своєрідним і прогресивним є підхід Мері Кей до керівного складу компанії: ***«Компанія може назвати себе успішною лише тоді, коли керівний склад можна сформувати з власних співробітників»,*** – узагальнювала вона свою управлінську політику. Бізнес-філософія «Mary Kay» і корпоративна культура вибудувані таким чином, щоб повною мірою ***забезпечити реалізацію жінки*** в будь-яких сферах одночасно: кар'єра, особисте життя, домашнє господарство, виховання дітей.

Окрім легендарної корпоративної культури, Мері Кей Еш створила унікальну ***організаційну структуру,*** яка передбачала постійний процес наслідування і навчання.

Наявні лідери в компанії навчають нових лідерів. Концепція ***«лідери створюють лідерів»*** є результатом багаторічних наукових досліджень.

Перш ніж ви станете володарем справжнього багатства – щасливого життя, ви маєте ***навчитися віддавати.*** Тільки те, що ви зможете віддати, повернеться до вас сторицею. «***Похвала для співробітників*** так само потрібна, як життєдайний дощ для затихаючої родини. ***Визнання*** є одним із найпотужніших джерел мотивації. Навіть критика може викликати довіру, якщо її помістити між двома порціями похвали». Це було залізним правилом легендарної Еш – ***спочатку похвалити, потім критикувати.*** Тому фаховий керівник у жодному разі не повинен бути зверхнім, бо це неефективно і навіть деструктивно.

«Якщо ви займаєте керівну посаду, пам'ятайте про те, що завжди є люди, які чекають вашої уваги чи просто хочуть потиснути вам руку. Ваш обов'язок – із ***вдячністю приділити увагу кожному,*** без відмовок і виправдань». ***«Ми – компанія***

«людей для людей», а не «кабінетів для посадових осіб», – завжди говорила Мері Кей, обговорюючи принципи взаємовідносин у своїй компанії.

«***Хороший керівник*** зазвичай ***більше слухає, ніж говорить.*** Можливо, невипадково нам дані два вуха і всього лише один рот». Для підвищення продуктивності роботи працівників Мері радила створити ***робочу атмосферу без стресу. «Здоровий ризик – це запорука успіху*** будь-якого комерційного починання. Стимулюйте і заохочуйте членів вашої команди». Засновниця «Mary Kay Cosmetics, Inc.» заснувала свій ***бізнес на чесності, взаємоповазі, толерантності.*** Повага до інших – один із секретів успіху бізнес-леді.

Мері Кей Еш завжди належала до тих керівників, які приділяють велику увагу ***вивченню потреб, інтересів і побажань потенційних покупців.*** Для того щоб досягти ефективності та прибутковості будь-яких комерційних починань, потрібно орієнтуватися на попит і закони ринку, вивчати вікові, статеві та національні специфікації тощо.

Завжди ***доводьте розпочате до кінця.*** Незалежно від того, які це справи – дрібні, побутові, великі, професійні, особисті, – це єдиний спосіб досягти успіху.

Мері Кей, створивши ***компанію «жінок для жінок»,*** прекрасно усвідомлювала той факт, що жінка одночасно виконує багато ролей і обов'язків: турботлива мати, любляча дружина, гарна господарка та успішний працівник. Вона часто повторювала: ***«Спочатку Бог, потім сім'я, а вже тоді робота».*** На її думку, робота не має займати весь простір вашого життя, бо воно одне, і прожити його потрібно гідно.

У своїх виступах Мері Кей Еш дуже часто повторювала слова про місію компанії: ***«...ділитися своїм способом життям і енергією, мріями і надіями, високоякісною продукцією, способом життя. Якщо ми будемо це робити, то будемо сповна винагороджені за свої зусилля».*** Це і є мрія «Мері Кей».

Секрет успіху Мері Кей Еш простий. Він полягає в її бажанні робити добро, в її харизмі та неординарному розумі. Вона – людина, яка змогла зробити неможливе, – втілити в життя мрії мільйонів жінок у всьому світі. Вона створила цілий світ – світ, у якому бути жінкою – це перевага, а не випадковість у бізнес-колах.

«Я часто запитую себе, – говорила Мері Кей, – якою ти хочеш, щоб тебе запам'ятали люди? Як людину, що допомагала іншим зрозуміти, які вони насправді прекрасні!»

Зустріч 14 ЛЮДСЬКИЙ ВИМІР ПІДПРИЄМНИЦТВА

Усе життя чіплятися за стабільну роботу набагато ризикованіше,
ніж піти на ризик, щоб навчитися створювати бізнес.
Роберт Т. Кійосакі

Мета: формування понять «підприємливість», «підприємництво», «підприємство» та їхня роль в економіці.

Завдання:

- з'ясувати сутність і зв'язок між поняттями «підприємливість», «підприємництво», «підприємство»;
- виявити ознаки підприємця, його місце і роль в економіці;
- проаналізувати причини і наслідки відмінностей між інтересами підприємців ісуспільства.

Дефініції: підприємливість, підприємництво, підприємство.

Форми і методи проведення

Економічний практикум «*Нові можливості для вашої сім'ї*»

Хід зустрічі

I. Вітальне слово

II. Економічний практикум «Нові можливості для вашої сім'ї»

Мета: розкриття суті та формування алгоритму в досягненні фінансової незалежності.

1. Вправа «Представлення себе»

Мета: зближення учасників батьківської зустрічі, налагодження атмосфери співпраці.

Інструкція. Кожен учасник за бажанням і на свій розсуд коротко розповідає про себе, використовуючи слова, які відповідають рисам підприємливої людини. «Я – відповідальний (спостережливий, послідовний, відвертий, ощадливий тощо)», підходить до інших і потискає (по черзі) руку, дивлячись в очі.

II. Міні-лекція «Підприємницька уява відкриває перед нами завісу в майбутнє»

Наше життя – дорога. Якщо ми повіримо у свої сили, упораємося зі страхом перед змінами і бажанням діяти негайно, то ця дорога відкриє перед нами можливості та напрями, про які ми й не підозрювали. Можливо, у вас утілений прихований фінансовий магнат, а ви цього не знаєте.

Ніщо не може перешкодити вам домагатися свого вродженого права на добробут. Наше природне призначення – жити гідно й забезпечено. І якщо ви самі це дозволите, то ніщо не зможе зупинити вас (*додаток 1*).

Сьогодні підприємець – центральна постать у бізнесі. Професія підприємця вимагає особливих якостей від людини. Яким ви бачите сучасного підприємця?

III. Мозковий штурм «Портрет сучасного підприємця»

Завдання: описати найважливіші риси підприємця методом мозкового штурму. Вчитель записує їх на дошці, пропонуючи згодом обговорити:

Обговорення: з'ясувати найважливіші риси, виставивши пункти від 1 (найважливіша).

IV. Вправа-тест «Чи можу я стати підприємцем»

Мета: виявлення рис підприємливої людини.

Інструкція. Підприємцем може стати кожен. Але мало хто пристрасно бажає займатися саме таким підприємництвом. Але є й такі, в яких дуже багато цікавих ідей, але вони бояться провалу, тому нічого не роблять. Вони думають, що підприємництво, вільне плавання не для них. Їх долають сумніви, і вони не впевнені в тому, чи володіють необхідними якостями.

Завдання. Читаючи кожне висловлювання виставляйте за кожну позивну відповідь «Так», а негативну – «Ні» .

1. Ви ненавидите status quo. Для вас немає сенсу робити що-небудь тому, що просто так треба, без пояснень причини. Ви не любите робити щось просто тому, що всі так роблять, сидять і заробляють собі «стаж», протираючи штани й офісні меблі.
2. Вам швидко ставати нудно. І багато хто бачить у цьому проблему, оскільки вам нудно засиджуватися на одному місці, робити одну й ту ж саму роботу, застрявати на одному місці. Ви швидко досягаєте бажаного результату, і вам хочеться рухатися далі, отримуючи нові знання, і пробуючи щось нове і цікаве. Можливо, у школі чи університеті вам швидко набридало відвідування певних занять. Білл Гейтс кинув коледж для того, щоб створити велику компанію.
3. Вас звільнили з роботи. Для деяких роботодавців ви були занадто творчою особистістю. Ви не в змозі тривалий час виконувати роль безликого гвинтика в колесі компанії, та інші сприймають ваші інноваційні ідеї без особливого захоплення.
4. Вас вважають бунтарем. Ви знаєте, що найцікавіше і велике завжди відбувається за межами зони комфорту. Й іноді ви вважаєте, що політика компанії і закони придумані для всіх працівників, крім вас. Вас можуть описувати як бунтаря, і ви готові кинути виклик навіть гравітації, якби це було можливо.
5. Для вас не існує авторитетів. Усе своє життя ви постійно протистояли авторитетом– батьків, учителів у школі, професорів в університеті і начальників на роботі. Ви ігноруєте більшість правил суспільства, в якому живете, і зі скрипом підстроюєтеся, якщо іншого виходу немає.
6. Ви готові вдосконалювати все, за що беретеся. Ви завжди бачите варіанти того, як виконати завдання краще. Ви досить самовпевнені й іноді роздаєте поради про те, як буде краще, навіть якщо вас про це не просять.
7. Ви не любите порожні розмови. Ви не дуже впевнені у світських розмовах ні про що. Скажімо так, розмови про погоду – це явно не ваш коник. Швидше, це викликає роздратування і жаль марно витраченого часу, в той час як можна було знайти заняття цікавіше і корисніше.
8. У дитинстві вас сильно критикували. І ви вирішили довести всім, хто сумнівався у ваших здібностях, і світу в цілому, що вони дуже помилялися.
9. Ви буваєте одержимі. Можливо, багато хто вважає вас одержимим до маніакальності, коли ви починаєте щось нове. Ви повністю занурюєтесь у проект, для вас не існує слова «неможливо». Не дозволяйте оточенню тикати вас носом і не слухайте тих, хто сумнівається. Говард Шульц продовжував займатися «StarBucks» навіть тоді, коли вся його родина вмовляла кинути цю затію.
10. Вам страшно починати щось самостійно. Підприємець усередині вас, з одного боку, боїться виходити в самостійне плавання, а з другого – боїться бездіяльності. Цей страх досить поширений у нашому суспільстві, тому що підприємництво вважається більш ризикованим заняттям, ніж тепленьке місце в якійсь великій компанії з пристойною зарплатою і соцпакетами. Але насправді, як показала криза, обидва варіанти не можуть гарантувати 100-відсоткову надійність.

11. Ви не вмієте розслаблятися. Ви не спите вночі тому, що не можете відключити свої думки. Ви настільки одержимі ідеєю, що вона сниться вам ночами. І вранці настільки поглинуті нею, що не в змозі зосередитися на основній роботі.
12. Ви не відповідаєте прийнятому у вашому суспільстві ГОСТу. Ще дитиною ви відчували, що відрізняєтеся від дітей, які вас оточували. Ви прикидалися у школі, в університеті і, можливо, прикидаєтеся досі. І нічим хорошим подібне вбудовування в сіру масу не закінчиться. Дозвольте підприємцю всередині вас подати голос.

Підсумок. Якщо ви впізнали себе хоча б у половині перелічених варіантів і відповіддю на другу половину питань було швидше «Так», ніж «Ні», можливо, прийшов час дійсно задуматися над тим, чим ви займаєтеся в житті? Замість того, щоб «стрибати» з роботи на роботу і не спати через це, варто спробувати дати своєму внутрішньому підприємцю свободу?

Джерело: http://ehow.com.ua/money/chi-mozhu-ya-stati-pidpriyemtsem.html.

V. Порадник щодо вибору виду діяльності

- Шукайте можливостей трансформації.
- Шукайте існуючі ринкові «білі плями».
- Оберіть для себе сферу бізнес-діяльності, робота в якій приносила би вам дійсну насолоду.
- Уникайте ідей, які передбачають залучення дуже великих початкових витрат або великий мінімум обігових коштів для функціонування виробничого процесу.
- Рекомендуємо обирати таку діяльність, з якою так чи інакше ви ознайомлені.
- Перед тим, як визначитися з питанням «Що робити?», потрібно добре проаналізувати свої бажання, уміння та особливості свого характеру.
- Потрібно враховувати і загальну економічну ситуацію у країні.
- Придумуйте щось оригінальне, що відрізняло б вас від конкурентів.
- Шукайте дефіциту товарів чи послуг, який ви можете поповнити.
- Шукайте нові або альтернативні способи застосування знань чи технологій.
- Шукайте бізнесові ідеї, які десь уже були успішними.
- Шукайте способи збуту особливих, унікальних або рідкісних особистих умінь і навичок.
- Шукайте товари або послуги, які б полегшили життя людей.

VI. Інтерактив «Комунікативний стиль»

Мета: виробити комунікативні вміння у групі та оволодіти навичками певного стилю.

Хід вправи

Інструкція. Група об'єднується у підгрупи по чотири особи. Кожен учасник групи обирає один стиль і бере участь у дискусії з указаної проблеми, дотримуючись певного стилю, тобто граючи роль за обраним стилем.

Рекомендовані стилі

Миротворець, людина, яка з усім погоджується і намагається догодити, постійно перепрошує і будь-якою ціною намагається викликати хвилювання. Відчуває свою непотрібність, виглядає безпорадним.

Звинувачувач – антипод миротворця. Докоряє, провокує, вважає інших винним. Говорить голосно, владно, м'язи обличчя і тіла напружені.

Людина-комп'ютер – занадто розсудлива, спокійна, холодна і зібрана. Намагається уникати вираження почуттів. Говорить монотонно, абстрактно, виглядає негнучкою, скутою.

Людина-відволікач. Людина, яка своїми судженнями відволікає від суті питання, спричиняє непорозуміння. Рухи тіла здаються незграбними, інтонації можуть не відповідати словам, тобто людина збиває всіх з теми.

Проблеми для обговорення можуть бути довільні. Наприклад, проблема «дитина і гроші». Кожній групі пропонують для обговорення одну з проблем:

- Сучасні діти – вимагачі грошей.
- Сучасні діти занадто транжири.
- Сучасні діти – фінансово неграмотні.
- Сучасні діти знають ціну грошам.

Проблема, запропонована групі, не означає, що група має таку думку, але в дискусії кожен учасник має зіграти саме ту роль, яка йому випала, аргументуючи якомога переконливіше, використовуючи факти і приклади.

Обговорення:

– Кому з учасників групи вдалося найпереконливіше відтворити свою роль?

– Чи були непорозуміння при розподілі ролей?

– У чому полягали труднощі відтворення зазначеної ролі?

VII. Вправа «Мотивації підприємця»

Мета: усвідомлення важливості мотивації у прийнятті рішень.

Хід вправи

Інструкція. Ознайомити із списком мотивацій.

Завдання. Визначте, які з перелічених мотивацій стосуються вашої особи. Виберіть не менше ніж п'ять факторів. Розташуйте в ієрархії важливості зазначені мотивації.

Мотивації	Важливі для мене	Ієрархія важливості
• Здобути / мати (гроші, речі, статус, людей…) • Бути відповідальним / керувати (людьми, предметами, організацією, фірмою…) • Боротися / перемагати (супротивників, суперечливі філософії…) • Опрацьовувати / будувати (структури, матеріальні предмети…) • Перевершити / бути найкращим (стосовно інших, умовних стандартів…) • Використовувати / розвивати потенціал (стосовно: ситуації, ринку, предметів, людей…) • Отримати відгук / мати вплив на поведінку (людей, тварин) • Здобути визнання / увагу (публіки, влади…) • Поліпшувати / робити ліпшими (себе, інших, роботу, організацію…) • Виконувати вимоги / одержувати оцінку (встановлені іншими або системою) • Задовольняти потреби / виправдовувати очікування, які бажані, потрібні, правильні…) • Вводити в дію / робити ефективним (речі, системи, операції…) • Опанувати / вдосконалити (якусь тему, вміння, устаткування…) • Організувати / вести (бізнес, групу, набір…) • Долати / витримувати (перешкоди, знедоленість, непередбачувані труднощі…) • Бути першим / досліджувати (технології, культури, ідеї…) • Служити / допомагати (людям, організаціям…) • Формувати / мати вплив (на політику, людей…)		

VIII. Робота в малих групах

Чи властива підприємницька діяльність членам вашої сім'ї?

Завдання (індивідуальна робота):

– Визначити дві підприємницькі ідеї вашої сім'ї.

– Які ресурси ви маєте, щоб реалізувати цю ідею?

Рекомендації. Генерування підприємницьких ідей

Ідеї генеруються на базі двох підходів

1. Я вмію це робити, маю потрібні ресурси.
2. Я можу запропонувати людям те, що їм потрібно.

Для генерування бізнес-ідеї можна використати:

- відвідування спеціалізованих виставок і ярмарок,
- поради і рекомендації знайомих і друзів,
- незадоволений попит на ринку, наукові розробки і патенти,
- національні традиції та промисли,
- власні знання і досвід,
- вивчення прогнозів і тенденцій розвитку ринку,
- використання власної спеціальності або хобі, копіювання і вдосконалення товарів та послуг, що пропонують інші підприємства.

Вправа «Ресурси для бізнесу»

Завдання. Вибрати дві підприємницькі ідеї для кожної групи, використовуючи ресурси, потрібні для реалізації двох бізнес-ідей:

– Які ресурси ви маєте для реалізації бізнес-ідеї?

– Визначити можливості залучення ресурсів.

Довідка. Ресурси – у перекладі з французької – цінність, запас, джерело засобів. Ресурси – це засіб для забезпечення процесу.

Класифікація ресурсів

Залежно від походження ресурси класифікують:

- на людські (особисті якості, знання та навички, бізнес-ідея...);
- природні (земля, вода, повітря...);
- капітал (технічні засоби, матеріальні засоби, технології, фінанси...).

Залежно від належності розрізняють:

- ресурси особисті (внутрішні),
- зовнішні ресурси (можливості).

Критерії для аналізу бізнес-ідеї:

- наявність ресурсів для її реалізації,
- попит на ринку,
- термін для впровадження,
- яку потребу за пірамідою Маслоу задовольняють споживачі пропонованим товаром,
- державна підтримка.

Фінансова карта
«Шляхами видатних особистостей, бізнес-умів, які змінили світ»

Завдання. Скласти маршрут уявною фінансовою картою шляхами видатних особистостей, бізнес-умів, які змінили світ (*додаток 2*).

III. Підбиття підсумків батьківської зустрічі

Підприємець – це людина, яка здійснює самостійну, систематичну, ініціативну, ризикову діяльність, спрямовану на виробництво товарів і надання послуг з метою одержання прибутку або особистого доходу, і передбачає здійснення нововведень. Отже, підприємець – це суб'єкт, що поєднує комерційні, організаторські та новаторські здібності для пошуку і розвитку нових видів, методів виробництва, нових благ та їхніх нових якостей, нових сфер застосування капіталу. Саме ініціатива, самостійність, творчість і динамізм дозволяють енергійним людям, якими і є підприємці, перетворювати цікаві ідеї на реальність.

Додаток 1

Особистість кожного підприємця унікальна, що визначає спосіб організації підприємцями бізнес-процесів. Наприклад, один бізнесмен може часто змінювати напрями своєї підприємницької діяльності, у той час як інший буде постійний у своїх пристрастях і бізнес-стратегії. Один буде чесний з компаньйонами і державою, інший спробує ухилятися від сплати податків і своїх зобов'язань щодо ділових партнерів.

Якщо підприємець проявляє високі моральні якості: вірність своєму слову і взятим зобов'язанням, працьовитість і відповідальність, – то з високою часткою ймовірності йому не притаманні лінь, брехливість і непослідовність.

У процесі свого розвитку особистість може змінюватися. Наприклад, в особистості підприємця, якого неодноразово обманювали його партнери або працівники, можуть із часом виникнути такі риси, як підозрілість чи агресивність.

Таким чином, ми можемо визначити особистість, яка формує протягом життя сукупність індивідуальних психологічних особливостей, що визначають своєрідне для цієї людини ставлення до себе, суспільства і навколишнього світу загалом.

Успіх у підприємництві базується на здатності підприємця приймати правильні (обґрунтовані) рішення. Підприємець – визначально особистість у підприємництві, ключова (центральна) фігура в ринковій економіці. Будь-який підприємець працює як ділова людина, але не будь-яку ділову людину можна назвати підприємцем.

Підприємцем прийнято вважати ділову людину, котра вигадує щось нове або поліпшує щось вже існуюче і реалізує це у практичній діяльності.

Успіх підприємницької діяльності значною мірою залежить від підприємця, який є ініціатором підприємницької діяльності, а найчастіше організатором і виконавцем робіт одночасно. Тому багато уваги надається вивченню особливостей підприємницької діяльності і ділових якостей підприємця. Загальновизнаними якостями і рисами характеру підприємця прийнято вважати бажання досягти успіху, ініціативність, самостійність, уміння вести справу та інші. Зокрема, слід зазначити, що підприємець як людина повинен бачити й оцінювати можливості бізнесу, формувати необхідні матеріальні, фінансові і трудові ресурси, одержувати вигоду від їх використання, виявляти ініціативу в новій справі, ефективно керувати людськими ресурсами, гарантувати успіх.

Можна навести й інші визначення основних рис підприємця, які висвітлюють різні автори у вітчизняній і зарубіжній літературі. Однак усі вони не дають повної характеристики підприємця, оскільки не відбивають відносин власності. Чимало людей у будь-якому суспільстві, маючи такі якості, як уміння орієнтуватися в ринковій ситуації, організовувати виробництво, творчий підхід до розв'язання проблем, до підприємців не належать, оскільки працюють на роботодавця. Таких людей можна вважати такими, що мають здібності до підприємницької діяльності, однак належать

до найманих працівників і працюють за контрактами з роботодавцями. До того ж пошук шляхів підвищення ефективності виробництва, забезпечення успіху організації, в якій вони працюють, входить певною мірою в їхні виробничо-господарські функції. Разом з тим вони не несуть повної, одноосібної відповідальності за результати діяльності підприємства, оскільки підпорядковують свої дії завданням керівництва, хоча оплата їхньої праці і залежить від результатів роботи підприємства. Підприємець, зазвичай, є засновником власної справи. Отже, до складу основних визначальних рис підприємця слід віднести, окрім вищеназваних, і таку, як уміння організувати власну справу, підприємство тощо. Лише у практичній діяльності можуть проявитись такі риси характеру і ділові якості підприємця, як кмітливість, уміння досягти успіху.

Підприємець, залежно від організації праці, може здійснювати підприємницьку діяльність одноосібно – індивідуальна трудова діяльність, у родинному колі – сімейна підприємницька діяльність; об'єднуватись з іншими підприємцями в партнерства; набирати найманих працівників та організовувати сімейну підприємницьку структуру.

У сімейній підприємницькій організації до головних рис підприємця додається і вміння забезпечити авторитет серед членів сім'ї, організувати щонайкраще розподіл обов'язків між членами сім'ї. Важливою рисою при цьому буде і вміння управляти членами сім'ї, спираючись на родинні стосунки, забезпечуючи при цьому високі результати виробництва чи надання послуг.

Підприємцям, які мають у своєму підпорядкуванні найманих працівників, повинні бути притаманні риси, які забезпечують високий професіоналізм в організації виробництва, управлінні людськими ресурсами.

Якщо в індивідуальній підприємницькій діяльності підприємець відповідає фактично за результати тільки власної праці, то він може довільно встановлювати режим й інтенсивність праці.

Доходи його цілком залежать від уміння, зусиль і бажання їх збільшити.

Важливими рисами підприємця, який є не тільки власником своєї справи, організації підприємства, а й організатором виробничо-господарської діяльності, для здійснення якої він наймає працівників, слід вважати понад усе його організаторські здібності, уміння поєднувати власні інтереси з інтересами працівників та скерувати енергію останніх на досягнення успіхів у роботі. Саме вміння підприємця ефективно співпрацювати з колективом є запорукою успішної роботи його організації на засадах отримання додаткового ефекту від цілісності прояву всіх факторів, що забезпечують успіх. Разом з тим слід зазначити, що така форма організації підприємницької діяльності є набагато складнішою, ніж індивідуальна підприємницька діяльність.

Досвід світової економіки, дослідження західних спеціалістів свідчать про те, що талановитим підприємцем може бути далеко не кожен, а тільки 5–7 чоловік із 100 працездатних. Класичним прикладом талановитого підприємця можна вважати Г. Форда, який, починаючи з малої власної справи в майстерні з ремонту сільгосптехніки, сягнув світового визнання у сфері автомобілебудування, і все життя якого було підпорядковане забезпеченню успіху у своїй справі на засадах ретельного відпрацювання нових зразків техніки та забезпечення їхньої конкурентоспроможності.

Організація підприємницької діяльності (власної справи) пов'язана з певними витратами, що вимагає наявності капіталу, величина якого визначається масштабами підприємницької діяльності, її капіталомісткістю та іншими чинниками. З огляду на належність капіталу (це може бути власний капітал підприємця, позичений,

акціонерний, партнерський або будь-якого іншого підприємства) формуються відносини між його власниками і визначається ступінь ризику підприємницької діяльності. А коли підприємець використовує тільки власний капітал, визначається особистий ризик підприємця.

Слід зазначити, що у стабільній економічній ситуації з насиченими ринками збуту продукції і послуг природні здібності підприємця більшою мірою мають спиратись на високий рівень професіоналізму та освіти, тоді як у перехідних економіках брак знань певною мірою замінюють такі якості, як уміння йти на ризик, узяття на себе відповідальності за невизначеність ситуації тощо.

У реальному житті позитивні ділові якості окремих підприємців не завжди можуть забезпечити успіх підприємницької діяльності, процвітання підприємства. Більше того, реальне життя досить часто підносить сюрпризи, які провокують підприємця до прийняття нелогічних і непоміркованих дій. Однак такі дії можуть давати позитивні результати. Тим не менше, вивченню основних рис і ділових якостей підприємця західні фахівці надають великого значення. Феномен підприємця, як людини, котра обирає активну позицію в житті, спрямовану на пошук кращих шляхів задоволення потреб споживачів, постійно в полі зору не тільки економістів, а й психологів, психоаналітиків, соціологів, політиків. Зазначимо, що певні якості даруються людині природою, інших вона набуває у процесі здобуття освіти, ділової та професійної кваліфікації. Такі здібності доцільно виділити у групу професіоналізму.

Окремо можна виділити соціально-психологічні якості підприємця, зокрема такі, як потреба досягти успіху, самовизначитись на роботі і в суспільстві, потреба заснувати власну справу, зробити щось нове, знайти новий шлях розв'язання відомої проблеми. Ця група якостей за своєю сутністю є рушійною силою, мотивацією до створення підприємницької структури або принаймні до заняття індивідуальною підприємницькою діяльністю.

Однак слід зауважити, що наведене групування має дещо умовний характер. Такі, наприклад, якості, як уміння узгоджувати власні інтереси з інтересами партнерів, найманих працівників, можна віднести як до професіоналізму, оскільки вирішення таких завдань потребує певних знань з питань мотиваційної поведінки людини у процесі виробництва, так і до природних властивостей, таких, як контактність у встановленні зв'язків з колективом, партнерами тощо. Низку ділових якостей підприємець може набути вже у процесі діяльності. Узагалі наявність усіх ділових якостей можна перевірити тільки у процесі практичної підприємницької діяльності. Зрозуміло, що в реальному житті важко знайти людину, яка б мала всі перелічені якості одночасно, рівною мірою ними володіла і використовувала в підприємницькій діяльності. Усе це відбувається значно складніше. При цьому брак одних якостей перекривається дією інших.

Джерело: www.teacherjournal.com.ua.

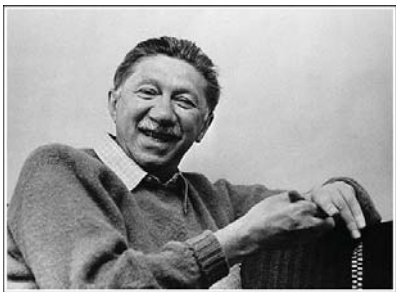
Додаток 2

Фінансова карта «Видатні особистості, бізнес-уми, які змінили світ»

ТВОРЕЦЬ ПІРАМІДИ, НА ЯКІЙ ТРИМАЄТЬСЯ ВЕСЬ СВІТ

Абрахам Маслоу (Abraham Maslow) – видатний американський психолог, засновник гуманістичної психології.

Відома, іноді приписувана Маслоу так звана «Піраміда Маслоу» – діаграма, що ієрархічно представляє людські потреби. Проте в жодній із його публікацій такої



схеми немає, навпаки, він вважав, що ієрархія потреб не є фіксованою і найбільшою мірою залежить від індивідуальних особливостей кожної людини. «Піраміда потреб» введена, імовірно, для спрощеного викладу ідеї ієрархії потреб, трапляється вперше в німецькомовній літературі 1970-х років, наприклад, у першому виданні підручника У. Стоппа (1975 рік). Діаграма Маслоу показує, в якому порядку людина в середньому задовольняє свої потреби. Хоча статистично діаграма правильна, бувають випадки, коли, наприклад, потреба у визнанні для людини важливіша, за потребу в любові. Теорія потреб знайшла широке застосування в економіці, займаючи важливе місце в побудові теорій мотивації і поведінки споживачів.

MARS, або БАТЬКО І СИН

Гроші – це тільки ідея.
Якщо ви хочете мати багато грошей, просто змініть своє мислення.
Кійосакі Роберт

Френк Клеренс Марс – американський підприємець, бізнес-магнат, засновник компанії з виробництва солодощів – Mars Incorporated. Mars – одна з найзагадковіших компаній на американському бізнес-олімпі, хоча її прибутки обчислюються мільярдами доларів, а продуктовий портфель містить більше ніж 10 відомих брендів у трьох галузях: кондитерська, корми для тварин, рис. Усі ми знаємо такі бренди, як Milky Way, M&M, Twix, Skittles, Snickers, Dove Chocolate, Bounty, Whiskas, Chappy, Pedigree, Royal Canin, Uncle Ben's. Навколо кожного з них можна було б побудувати окремий бізнес.

Джерело: www.robota.lutsk.ua, www.people.su, ru.wikipedia.org

ТВОРЕЦЬ «НАРОДНОГО АВТОМОБІЛЯ»

Менеджери працюють у системі.
Лідери працюють над системою.
Стівен Кові

Фердинанд Порше (нім. *Ferdinand Porsch*e, 3 вересня 1875, Мафесдорф, Богемія – 30 січня 1951, Штутгарт) – австрійсько-німецький автомобільний конструктор і підприємець, творець німецького «народного автомобіля» Volkswagen («Жук»), розробник німецького танку «Тигр», засновник фірми «Porsche». Усього існує кілька дизайнерів, які досягли світової популярності завдяки своєму внескові у формування перших «4 Пі» у маркетингу. Серед них – Фердинанд Порше.

«АТОМНА АНН»

Анн Ловержон народилася 1959 року, отримала диплом інженера в «Ecole Normale Superieure» і розпочала викладання хімії. Викладала в одному з провідних технічних ВНЗ Франції. Виробнича кар'єра Анн Ловержон розпочалася в металургійній галузі на заводі «Usinor». Пройшовши шлях від викладача до старшого віце-

президента корпорації «Alcatel Telecom», Анн стала президентом генеральної компанії радіоактивних матеріалів «Cogema», членом ради директорів «CEA-Industrie і AREVA», увійшла в Комісаріат з атомної енергії, де займалася проблемами хімічної безпеки Європи. Ловержон була призначена радником президента Французької Республіки з міжнародної економіки і зовнішньої торгівлі при президентові Франсуа Міттерані, офіційним помічником глави держави, відповідальним за підготовку міжнародних самітів, таких як зустрічі «великої сімки».

ЖІНКА-ЛЕГЕНДА XX СТОЛІТТЯ

Якщо ти народився без крил, не заважай їм рости.
Коко Шанель

Коко Шанель – жінка-революціонерка у сфері моди, провідна французька кутюр'є, чий модернізм був натхнений чоловічою модою, і яку дотримання дорогої простоти у створюваному одязі зробили, можливо, найважливішою фігурою в історії моди XX сторіччя. Вплив Коко на високу моду був такий сильний, що її – єдину з історії моди – журнал «Тайм» вніс до списку ста найвпливовіших людей XX століття.

БАТЬКО СИСТЕМИ ВИРОБНИЦТВА БЕЗ ВТРАТ (Toyota Production System або Lean production)

Відсутність втрат = Контроль, вбудований у кожне робоче місце

Таїті Оно (яп. 大野 耐, англ. *Taiichi Ohno*, 1912–1990) – видатний японський бізнесмен, голова ради директорів компанії «Toyota Spinning and Weaving», засновник популярної в усьому світі концепції Ощадливе виробництво, вважається батьком виробничої системи «Тойота». У західній інтерпретації Система «Toyota» стала відома як Lean production, Lean manufacturing, Lean.

ПЕРША ЖІНКА – CEO В ІСТОРІЇ XEROX

Витрачайте на приватні стосунки принаймні стільки ж зусиль, скільки і на вашу кар'єру.
Ваша сім'я і друзі можуть бути для вас джерелом найбільшої сили.
Енн Малкахі

Енн Малкахі – перша і єдина жінка, яка обійняла посаду CEO за всю історію «Xerox» – компанії, котра славиться тим, що воліє брати на роботу чоловіків. За версією «Fortune», Енн посідає п'яте місце серед найбільш високооплачуваних жінок США (12,8 млн дол. на рік). Цікаво, що Малкахі не має бізнес-освіти, вона отримала лише диплом журналіста-філолога.

ВЕДУЧА НАЙПОПУЛЯРНІШОГО В ІСТОРІЇ ЛЮДСТВА ТОК-ШОУ

Не втрачайте часу, любіть життя...
Ви можете допомогти людям, вислухати, змінити чиєсь життя або своє.
Опра Вінфрі

Опра Вінфрі (Oprah Gail Winfrey) стала для багатьох американок символом успіху. Американська актриса, продюсер, ведуча найпопулярнішого в історії людства ток-шоу «Шоу Опри Вінфрі» (у 140 країнах світу його дивилися близько 70 мільйонів чоловік), найвпливовіша людина шоу-бізнесу за версією журналу «Forbes» (2009). Майновий стан Опри оцінюється в приблизно 2,7 мільярда доларів, завдяки чому її вважають найбагатшою жінкою у світовому шоу-бізнесі.

АВТОР ФІЛОСОФІЇ УСПІХУ

Менеджмент – це ступінь ефективності подолання драбини до успіху;
лідерство – розуміння, чи до тієї стіни ця драбина приставлена.
Стівен Кові

Стівен Кові (1932 р. н., Солт-Лейк-Сити, штат Юта) має широке визнання в усьому світі як лектор і автор теорії керівництва та як фахівець з Life Management (особистої ефективності, сімейних і міжособистісних відносин), доктор університету Брігема Янга, магістр економіки управління, член міжнародного співтовариства Pi Kappa Alpha.

Кові, поєднуючи мудрість, гуманізм і практичний досвід, створює вражаючу філософію життя, яка водночас гарантує успіх у бізнесі.

АВТОР БІЗНЕС-ГРИ «ГРОШОВИЙ ПОТІК, ЯКИЙ ЗМІНЮЄ ЖИТТЯ ЛЮДЕЙ

Ваш світ – лише віддзеркалення вас самих…
Коли ви відчуваєте нестачу чи потребу в чомусь,
то віддайте спершу те, чого ви самі хочете чи потребуєте,
і воно повернеться до вас сторицею.
Роберт Тору Кійосакі

Роберт Тору Кійосакі (англ. *Robert Toru Kiyosaki*) (8 квітня 1947, о. Хіло штат Гаваї, США) – ім'я при народженні – ロバート・トール・キヨサキ – відомий підприємець, інвестор, бізнесмен, письменник і автор бізнес-ігор, народився в родині вчителів. Його книги розповідають, що батько Роберта Кійосаки був міністром освіти на Гаваях. Після закінчення середньої школи Кійосакі отримав освіту в Нью-Йорку, а після цього пов'язав своє життя з американським морським корпусом і пішов служити до В'єтнаму як офіцер і пілот бойового вертольота.

Повернувшись з війни, Роберт Кійосакі почав працювати в компанії «Xerox» торговим агентом, а 1977 року він запустив свою компанію і першим почав торгувати нейлоном і гаманцями серфінгіста, які розійшлися по усьому світі. Але тайванці почали виробляти ці вироби за наднизькими цінами, і в Роберта Кійосаки настали важкі часи.

Однак завдяки знанням, отриманим від свого батька, Роберт Кійосакі зміг вистояти перед труднощами і зробити своє життя успішним. А 1985 року Роберт Кійосакі припинив займатися торгівлею і заснував у партнерстві зі Шерон Л. Лектор,

яка пізніше допомагала йому при написанні книг, міжнародну освітню компанію «Rich Dad's Organization», що займається підвищенням фінансової грамотності людей.

Відійшовши від справ у віці 47 років мільйонером, Роберт Кійосакі зайнявся написанням книг. З-під його пера вийшли такі бестселери, як: «Багатий тато, бідний тато», «Квадрант грошового потоку», «Керівництво Багатого Тата з інвестування» – усі три книги були в десятці кращих бестселерів таких журналів, як «The Wall Street Journal», «USA Today» і «The New York Times». Основна думка, яку доносить Кійосакі до своїх читачів: «Або ви управляєте своїми фінансами, або танцюєте під їх сопілочку все життя. Ви або господар грошей, або раб грошей».

З часом Роберт Кійосакі став помічати величезну прірву між багатими і бідними. Після недовгих роздумів Кійосакі створив унікальну настільну бізнес-гру «Грошовий потік» (Cashflow), а пізніше і навчальну настільну гру «Грошовий потік 101», мета якої – допомагати людям в освоєнні фінансових стратегій тими методами, які роблять багатих людей ще багатшими і які допомогли самому Роберту Кійосакі розбагатіти.

Зараз Роберт Кійосакі займається інвестуванням в нерухомість і розвиває невеликі компанії.

Фонд Бібліотеки ЛІМу.

Додаток 3

Ієрархічна **теорія потреб А. Маслоу** широко використовується в сучасному менеджменті як для розроблення системи мотивації персоналу, так і в маркетингових стратегіях. Наприклад, досліджуючи поведінку споживачів, застосовується мотиваційно-психологічний підхід, бо справжні причини споживацького попиту часто мають несвідомий характер.

Разом з тим багато фахівців вважають цю ієрархію потреб відображенням американського способу життя: керівники з південно-західних європейських країн, що розвиваються і найбільше прагнуть задовольнити соціальні потреби (тобто для них «піраміда потреб», по суті, завершується на третьому–четвертому рівнях), що, до речі, говорить про важливість використання при роботі з ними таких видів винагороди, як підвищення статусу, соціальної поваги, визнання заслуг.

Послідовники А. Маслоу намагалися систематизувати й описати потреби особистості, що максимально впливають на ставлення до праці. **Ф. Герцберг** розділив усі фактори, що впливають на потреби працівників, на дві групи: «гігієни» і «мотивації».

У першу групу були включені умови роботи: зарплата, взаємини в колективі, якість вентиляції, колір стін, усе те, що створює прийнятні умови праці. Друга група факторів відображають зміст роботи, міру відповідальності, ступінь напруженості робочого ритму тощо. Гігієнічні фактори не впливають на сумлінність праці, тільки на рівень задоволеністю нею.

Д. Мак-Клелланд виділив три основні потреби: в успіху, причетності і владі. Особистість із перевагою потреби в успіху має потребу в постійному визнанні її заслуг. Працівники з перевагою потреби у владі схильні до ситуацій, що вимагають індивідуальних зусиль та оцінки особистого внеску.

Установлено, що в людини приблизно п'ятнадцять загальних потреб, зокрема:

- у *безпеці* (бажання мати надійну, стабільну роботу та соціальні гарантії, бути захищеним від фізичної агресії),
- *співпричетності* (потреба бути повноправним членом організації, працювати з доброзичливими людьми, ухилятися від міжособистісних конфліктів);

- *повазі* – людина має відчувати увагу з боку колег, мати високий статус та авторитет, отримувати підтвердження своєї неординарності та значущості (наприклад, працівника надихає те, що його залучають до виконання складних завдань, якщо його запрошують на закриті засідання керівників тощо);
- *незалежності та самостійності* (бажання відчувати відповідальність за себе і підлеглих, працювати без суворої регламентації, опіки та контролю);
- *владі* (займати керівні посади, контролювати людей та їхню діяльність, отримувати перемогу над опонентом тощо).

Знання особливостей людської мотивації дозволяє обрати правильні методи стимулювання. Завдання керівника полягає також у визначенні рівня і характеру незадоволених потреб у кожного підлеглого та виборі адекватних способів впливу.

За останні роки XX століття важливішими стали такі підходи до осмислення людської природи:

– **рух за розвиток людського потенціалу** (пропонує семінари, що включають різні види групової психотерапії, фізичних вправ, медитації та духовних практик. Такі семінари також пропонують навчання навичок комунікації, планування часу, контролювання якісних показників і зняття стресу);

– **східні теорії особистості** пропонують моделі особистості, що розроблені у психо-духовних ученнях: йога, дзен-будизм, суфізм. Вони відображають розширення традиційних принципів теорії особистості, роблять акцент на екзистенційних і трансперсональних рівнях психології. Східні теорії особистості включають вагомі концепції та ефективні методики особистісного й духовного зростання.

Додаток 4

Психічно здоровою вважається людина, яка емоційно врівноважена, здатна до самокерування, що забезпечується цілеспрямованістю, волею, енергійністю, адекватною самооцінкою. Нарешті, можна говорити про прояв таких властивостей, як оптимізм, зосередженість, урівноваженість, моральність, упевненість у собі, відповідальність, обов'язковість, незалежність, доброзичливість, самоповага й ін.

Особливі умови праці менеджера вимагають високих стандартів до стану його фізіологічних функцій і психічних характеристик. До психологічних наслідків активної професійної діяльності спеціалісти відносять зростаючу нервово-психічну напруженість, що призводить до суттєвого зниження працездатності, погіршення здоров'я, збільшення вірогідності прийняття помилкових рішень, провокації конфліктних ситуацій.

Особливо серйозною для менеджменту є проблема стресу. Серед професійно важливих якостей, з орієнтацією на які здійснюється психологічний добір менеджерів, є і ті, що передбачають здатність долати стресові навантаження, а саме:

- прагнення збільшити коло своїх обов'язків за рахунок розширення масштабів діяльності чи в результаті переходу на роботу вищого рівня;
- уміння знаходити необхідні рішення в умовах великого ступеня ризику;
- здатність приймати тверді, непопулярні, але виправдані в конкретній ситуації рішення.

Стрес *– стан перенавантаження систем психічної і фізіологічної регуляції людини, виникає у відповідь на дію несприятливих зовнішніх або внутрішніх чинників; комплекс фізіологічних і психічних реакцій у відповідь на стресогенну ситуацію.*

Серед причин стресу (так звані стресори) виділяють такі:

- значний обсяг роботи і пов'язані з ним перенавантаження;

- складні умови праці (наприклад, для менеджера – необхідність приймати занадто багато рішень; працювати швидко, і до того ж дуже часто в умовах дефіциту часу, підвищена відповідальність за якість роботи підлеглих і результати діяльності організації в цілому);
- високі вимоги до надійності (без помилок) власної діяльності;
- далекі від досконалих міжособистісні стосунки в робочому колективі;
- конфлікт між роботою та іншими ролями (наприклад, родинними).

Формула стресу: діяльність → перенапруга → негативні емоції)

Виділяють три фази стресу:

1) мобілізація,
2) дезадаптація (помилки в роботі),
3) дезорганізація (втрата самоконтролю, апатія).

Слід ураховувати, що помірне нервове напруження стимулює людей працювати краще. Але коли рівень напруги стає занадто високим, він негативно впливає на працездатність і навіть може зробити роботу неможливою. Надлишкова енергія стає некерованою і призводить до серйозних нервових потрясінь. Так, якщо особа трохи хвилюється через те, що закінчується термін виконання роботи, це може стимулювати її бути наполегливою і зробити швидше те, що потрібно. Однак занадто сильне хвилювання може блокувати творчі, продуктивні ідеї, здатність особи досягати мети.

Наслідки стресу на роботі виявляються як на емоційному рівні [злість, неспокій, депресія, занижене почуття власної гідності, слабка розумова діяльність (включаючи нездатність зосереджуватися й приймати рішення), опір керівництву і незадоволення роботою]; так і на поведінковому (низька працездатність, імпульсивна поведінка, труднощі у спілкуванні).

Найбільш продуктивною є діяльність, що здійснюється за умови помірного рівня збудження. Якщо ж рівень емоційної напруги високий, то настає дезорганізація діяльності, що, у свою чергу, дозволяє говорити про стан стресу. Таким чином, помірне психічне збудження забезпечує менеджерові довгостроковий успіх у діяльності. Якщо ж присутнє надмірне хвилювання (наприклад, стан афекту), то не слід чекати позитивних результатів у діяльності.

Проблема стресу стає особливо серйозною для здоров'я менеджера, якщо йому властивий тип особистості А (великий ризик захворювання серцевими, шлунковими захворюваннями). Психологи виділяють два типи особистості (А і Б), які по-різному сприймають і реагують на стрес (*табл. 14.1*).

Таблиця 14.1

ПЕРЕВІР СЕБЕ. Міні-тест «До якого психотипу ви належите?»

Особистість А	Особистість Б
Ви легко спілкуєтеся з новими людьми, прагнете розширювати коло знайомих. Ви досить говіркі і відкриті. Часто дієте необачно, буваєте нестримані. Любите бути у центрі подій.	Ви неквапливі, стримані у спілкуванні, з осторогою зустрічаєте нових людей. Контролюєте себе, не любите виставляти свої почуття напоказ. Намагаєтеся стримувати себе в суперечці, щоб не сказати зайвого.
Ви прагматик, який не любить фантазій. Усю роботу виконуєте ретельно. Багато речей умієте добре робити своїми руками, перевіряєте результати зробленого.	Ви добре передбачаєте майбутнє, часто згадуєте минуле, прагнете до новизни і змін. Ваші теоретичні (творчі) здатності вищі від практичних.

Закінчення табл. 14.1

Особистість А	Особистість Б
Ставите логіку вище за свої почуття, судите про людей незалежно від симпатій. Ви не любите з'ясовувати причини сварок і непорозумінь. Волієте не обговорювати теми особистого життя, як свого, так і інших.	Вас завжди цікавлять почуття і взаємостосунки між людьми. Ви схильні йти назустріч іншим у справах заради гармонійних відносин; небайдужі до думок інших про вас.
Ваша працездатність, зазвичай, однакова. Ви послідовні у діях, рішення приймаєте відразу і з важкістю їх змінюєте. Ви легко дотримуєтеся дисципліни, і вам подобається в усьому порядок.	Ваша працездатність, як правило, хвилеподібна. Ви можете гнучко пристосовуватися до існуючих умов. Для досягнення результату вам зазвичай не потрібні жорсткі графіки й інструкції

Установлено, що *особистості типу А* з більшою ймовірністю піддаються серцево-судинним захворюванням через властиві їм особливості поведінки (відрізняється наполегливістю, стремлінням усе зробити у прискореному темпі, з постійним напруженням, високою працездатністю). *Особистість типу Б* – протилежна особистості типу А (більш відкрита і розкута, менше думає про брак часу).

Джерело. Кайлюк Є. М. Психологія управління: навч. посіб. / Є. М. Кайлюк, Г. Г. Фесенко ; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – 2-ге вид. перероб. і допов. – Х. : ХНАМГ, 2012. – 202 с.

Зустріч 15 УРОКИ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ

Хороших дітей можуть виховати лише щасливі батьки
А. С. Макаренко

Мета: усвідомлення значущості позитивного, демократичного стилю спілкування у формуванні дружнього до сім'ї економічного середовища.

Завдання:

- ознайомлення з новітніми тенденціями в розвинених зарубіжних країнах створення дружнього до сім'ї економічного середовища;
- дати уявлення про аспекти антикризових комунікацій.

Дефініції: корпоративна культура, етика спілкування, антикризові комунікації.

Форми і методи проведення

Економічний дайджест «*Дружнє до сім'ї економічне середовище*»

Інтерактив «*Рецепти корпоративної культури: ефективне спілкування батьків із дітьми*»

Хід зустрічі

I. Вітальне слово

II. Інтерактив «Рецепти корпоративної культури: ефективне спілкування батьків із дітьми»

Мета: сприяти становленню батьківської компетентності шляхом усвідомлення і осмислення механізмів діалогічного спілкування у формуванні навичок корпоративної культури в сім'ї.

Завдання:

- сприяти критичному осмисленню стійких стереотипних установок у сімейному вихованні;
- розширити і збагатити знання щодо ролі емоційної сфери у становленні особистості дитини;
- розвивати вміння будувати діалогічну взаємодію при врегулюванні проблемних сімейних ситуацій.

■ Хід вправи

1. Вступне слово

Загальновідомо, що становлення повноцінної особистості дитини залежить насамперед від системи стосунків у сім'ї. «Усі ми родом із дитинства», «Усе – і хороше, і погане – людина отримує в сім'ї». Ці педагогічні вислови відомі, напевне, усім. Тому зрозуміло, що без радикальної перебудови традиційного сімейного виховання не слід очікувати серйозних успіхів у сфері становлення повноцінної особистості: самостійної, відповідальної, упевненої в собі, ініціативної, творчої, з чіткими настановами. Дитина молодшого шкільного віку на прикладі батьківської родини привласнює не тільки сімейні цінності (повагу, увагу, піклування, підтримку, допомогу, вдячність, доброзичливе ставлення, прояви ніжності тощо), а й засвоює значущість родини як цінності людського буття.

2. Вправа «Вітаю вас»

Мета: ознайомити учасників, сприяти згуртованості групи та створенню комфортної атмосфери для успішної роботи.

Хід вправи

Учитель пропонує підвестись тих людей, які вважають, що це стосується їх:

- встаньте ті, у кого чорне волосся;
- встаньте ті, хто має гарну усмішку;
- встаньте ті, хто має доньку;
- встаньте ті, хто має сина;
- встаньте ті, хто вважає себе дбайливою матір'ю;
- встаньте ті, хто прийшов сьогодні на нашу зустріч з хорошим настроєм, хоче отримати безліч позитивних вражень і корисних порад.

Привітайте одне одного оплесками.

3. Вправа «Правила роботи у групі»

Мета: обґрунтувати необхідність вироблення і дотримання у групі певних правил спільної роботи.

Обладнання: «дерево», листочки.

Хід вправи

Пропоную учасникам створити умови, щоб кожен почувався зручно, і робота у групі була ефективною. Для ефективного спілкування в умовах тренінгу запропонуйте принципи.

«Тут і тепер» – розмова про те, що відбувається у групі в кожен конкретний момент.

Персоніфікація висловлювань – відмова від знеособлених суджень на зразок «як правило, ми думаємо», «деякі тут вважають» і т. п., заміна їх адресними: «я вважаю», «я думаю».

Акцентування мови почуттів – уникання оцінювальних суджень, їх заміна описом власних емоційних станів (не «ти мене образив», а «я почуваюся ображеним, коли ти...»).

Активність – включеність в інтенсивну міжособистісну взаємодію кожного члена групи, дослідницька позиція учасників.

Довірливе спілкування – відвертість, відкрите вираження емоцій і почуттів.

Пунктуальність – дотримання регламенту, орієнтування в часі тренерів та учасників.

Добровільність – можливість відмовитися від виконання завдання, якщо воно занадто складне або з якихось причин не приймається учасником.

На основі цих принципів будуємо правила роботи відповідно до особливостей роботи в даній конкретній групі і потреб самих учасників. У правилах віддзеркалені характеристики реальних процесів і явищ, які існують у прототипах моделюючої реальності (демонстрація):

- кожен учасник має можливість висловитися, якщо в нього є бажання;
- усі учасники групи поважають цінності і погляди кожного, навіть якщо не згодні з ними;
- обговорюємо ідеї, пропозиції, а не людей, що їх висловили;
- усі учасники роблять зауваження коротко і по суті;
- кожен учасник, навіть захищаючи свою точку зору, відкритий для сприйняття чужих ідей, думок та інтересів інших учасників;
- усі розбіжності, конфлікти, що виникають під час роботи, розв'язуються мирним шляхом з урахуванням інтересів учасників і правил роботи;
- усі учасники прагнуть створити відкриту, ділову, дружню атмосферу.

Спілкування проходить на різних інтонаціях і завдяки наступній вправі спробуємо зробити висновок, яке спілкування є кращим.

4. Тренувальна вправа «Правильне – неправильне звертання».

Мета: розглянути особливості спілкування батьків і дітей, відпрацювати комунікативні вміння.

Обладнання: роздаткові картки.

Хід вправи

Учитель пропонує взаємодіяти з дитиною на основі «правильних» і «неправильних» звертань. Учасник отримує дві картки з різними зверненнями і повинен з різною інтонацією сказати фразу відповідно до ситуації.

Тренувальна вправа « Як краще»

1. **А** Говорите з жахом: «Залиш! Не чіпай цей молоток! Це чоловіча справа!»
   Б Говорите спокійно і доброзичливо: «О! Я бачу, ти хочеш забити цей цвях. Подивись, молоток треба тримати так, а цвях – отак...»
2. **А** Дитина хоче допомогти вам скласти пазли. Ви сердитеся, відкидаєте її руки і кажете: «Залиш! Ти їх зіпсуєш! Якщо ти знищиш пазли, я буду змушена за них заплатити!!! Іди робити уроки!»
   Б Візьміть дитину за руку і скажіть рішучим тоном: «Мені важливо, щоб ти ретельно намилила руки, помила і витерла їх насухо! Потім прийдеш, і ми разом складемо пазли. Руки повинні бути чистими, бо ми маємо віддати пазли в ідеальному стані».
3. **А** Говорите зі стурбованістю в голосі: «Почни, нарешті, вчити цей вірш. Ти ж знаєш, що ти слабша учениця і потребуєш більше часу на навчання!».
   Б Скажіть із радістю в голосі: «А пам'ятаєш, як торік ти боялася того довгого вірша Тараса Шевченка, але ж вивчила на хорошу оцінку! Мужності! Вивчиш і зараз!»
4. **А** Кричите: «Перестань його бити! Ти поводишся, як бандит! Що з тебе виросте!»
   Б Зловіть дитину за руку і скажіть рішучим тоном: «Мені не подобається, що ти його б'єш! Битися не можна! Скажи братові словами, чого ти хочеш. Я вірю, що ти зможеш захистити себе в гідний спосіб!»
5. **А** Говорите жалісливим тоном: «Синочку, чому ти такий лінивий! Ти ж такий здібний. Якби ти не був таким лінивим, то міг би добре вчитися. Я справді не знаю, у кого ти такий вдався!»
   Б Говорите рішуче, але доброзичливим і діловим тоном: «Синочку, ти досить розумний і здібний для того, щоб осягнути це! Я чекаю рішучих змін у школі».
6. **А** Говорите незадоволено і з гнівом до дитини, яка не хоче виступати на публіці: «Не бійся! Тут нічого боятися і соромитися! Ти вже велика, а поводишся, як мала дитина! Ну, не бійся!»
   Б Говорите спокійним голосом із розумінням: «Ти боїшся...? Ти, напевно, трохи засоромилась...? Розповідати вірш на публіці – це дуже складно навіть для справжніх акторів... Це називається хвилюванням. Але, напевно, ти скоро переможеш цей страх! Ти переконаєшся...»

Підсумок вправи

Самооцінка дитини завжди залежить від звернень до них дорослих, зокрема батьків. Часто батьки в родинах при зверненні до дітей використовують принизливі слова (ярлики): невдаха, неохайний, неуважний… Відомо, що за постійних таких звертань у майбутньому дитина до цього звикає і вважає себе такою, а це невпевненість у собі, зниження самооцінки.

5. Ситуаційна рольова гра «Ярлики»

Мета: ознайомити учасників тренінгу з ярликами, які використовуються в сім'ї щодо дитини, дати можливість відчути емоції, які виникають в учасників під час спілкування, коли їх змушують діяти відповідно до стереотипів.

Обладнання: бейджики з написами, розрізана картина будь-якого розміру.

■ Хід вправи

Учитель прикріплює учасникам бейджики зі словами, з якими, зазвичай, дорослі звертаються до дітей. Ці слова можуть мати як негативний, так і позитивний відтінок.

Завдання для учасників. Скласти з розрізаних частин цілу картину, при цьому співпрацювати один з одним, звертаючись відповідно до тих ярликів, які написані в учасника на смужці.

Запитання для обговорення

- Як ви почувалися у своїй ролі? Чи було вам у ній комфортно або ж, навпаки, незатишно, неприємно?
- Чи залежала робота від розподілу ролей?
- Як ярлики впливають на самооцінку дитини, її спілкування з оточенням?

До уваги тренера! Перед проведенням вправи важливо попередити учасників не промовляти вголос і не натякати гравцю, якому прикріпили бейджик, про те слово, яке написане на ньому.

Завдання учасників полягає не стільки у складанні картини, скільки у відчутті ставлення оточення до себе як до дитини, що «має такий ярлик».

6. Вправа-колаж «Потреби дитини»

Мета: сприяти усвідомленню потреб, бажань, можливостей, а також прав дітей у сім'ї.

Обладнання: великий аркуш паперу, ілюстровані журнали, клей, ножиці, фломастери.

■ Хід вправи

Учасники створюють колаж на тему «Потреби дитини». По завершенні роботи батьки презентують свої напрацювання.

Цитати для обговорення

- Бізнес, як і автомобіль, сам котиться, тільки вниз.
- Тим, у кого немає власних цілей, доводиться працювати на тих, у кого вони є.
- Ентузіазм заразний, його відсутність – теж.
- Мозок частіше іржавіє, ніж зношується.
- Переможець говорить «Зроблю!» – і процвітає.
- Невдаха говорить «Постараюся!» – і зазнає невдачі.
- Ледачий ніколи не зробить подвигу, йому лінь.
- Якщо ви не вирушите, то однозначно не прибудете.
- Сила особистості вимірюється здатністю завершувати справи.
- Люди зможуть мати все те, що забажають, якщо перестануть вірити в те, що не зможуть мати все, що забажають.
- Ледар здобуває всі вади, які тільки відомі людству.
- Багато людей проживають життя в напівдрімоті.
- Уникаючи ризику, багато хто намагається пройти по життю навшпиньках, щоб благополучно дістатися до смерті.
- Якщо зарити голову в пісок, напевно, одержиш копняка під зад.
- Мозок подібний до парашута: діє найефективніше, коли розкритий. Більшість людей зазнають поразок у житті тому, що спеціалізуються на дріб'язках.
- Відсутність бажаного свідчить про відсутність стовідсоткової цілеспрямованості.
- Люди, які заблукали в житті, зазвичай плентаються за тими, хто блукає в думках.

7. Міні-лекція «Три шляхи у вихованні»

Мета: ознайомити учасників з різними підходами у сімейному вихованні.

Обладнання: фліпчарт, маркери, текст лекції.

Міні-лекція «Три шляхи у вихованні»

Батьки в усьому світі, виховуючи своїх дітей, можуть іти одним із трьох шляхів: влади, поступливості або діалогу.

ВЛАДА. Цей шлях опирається на переконання дорослого, що батьки завжди краще знають і мають рацію, демонструють дитині, хто головний. Дитина повинна підкорятися їхній волі, найкраще без дискусії. Батьки найчастіше виступають у ролі контролера, екзекутора, судді, володаря, поліцейського, а іноді й ката. Такий образ батьків викликає в дитини почуття страху, злості, гніву, жалю, несправедливості, кривди, приниження, сорому. У дитини з'являється переконання, що батьки її не розуміють, можливо, не люблять.

У поведінці дитини можуть з'явитися опір, брехня, покора, агресія, ворожість, бунт або лицемірство. Дитина може думати: «Ніхто не прислухається до моєї думки, а значить, мої думки дурні та нічого не варті. Я ні на що не здатна, якщо мене треба постійно контролювати, слідкувати за мною, перевіряти. Тільки батьки знають, що добре для мене».

Можливі наслідки для дитини – відсутність бажання змінюватися, залежність від думки та оцінок інших, нездатність творчо мислити, самостійно розв'язувати проблеми, занижена самооцінка, брак віри у власні можливості. *Можливі наслідки для батьків* – почуття безсилля, нездатності вплинути на ситуацію, що посилюють незадоволення дитиною та собою як батьками. *Наслідки для родини* – холодність, неприязнь, емоційна відчуженість, ворожість, конфлікти. Родина перетворюється на поле битви.

ПОСТУПЛИВІСТЬ. На цьому шляху батьки заради «святого спокою» поступаються дитині, хоча це суперечить їхнім відчуттям і потребам. Вони підкоряються волі дитини, щоб уникнути конфронтації. Постать батьків поступлива, але наелектризована злістю, роздратуванням щодо «самолюбивої, сповненої бажань і претензій» дитини.

Дитина почувається у виграші – «Я перемогла». Це породжує змішані почуття: тріумф, почуття провини, невпевненість, викликані відсутністю опору з боку дорослого. Вона може думати: «Усі повинні мені підкорятися», «Найважливіші – мої почуття і потреби», «Батьки все зроблять заради мене, варто тільки бути впертою». Свою волю дитина диктує за допомогою крику, плачу, шантажу, тиску.

Можливі наслідки для дитини – відсутність почуття безпеки через своєрідну зміну ролей – батьки виявляються «слабкими», а дитина «сильною». У дитини може розвинутися імпульсивний спосіб реагування, егоїзм, нездатність підпорядковуватися авторитетові, суспільним та етичним нормам, а також працювати в колективі (виникають проблеми в школі, з ровесниками). *Можливі наслідки для батьків* – неприязнь до дитини, безсилля, незадоволення собою як батьками, незадоволення з приводу постійних поступок дитині всупереч своїм потребам та почуттям. *Наслідки для родини* – відчуженість, холодність, неприязнь (батьки не можуть витримувати поведінку своєї дитини, їм не подобається бути з нею).

ДІАЛОГ. На шляху діалогу батьки передають дитині важливі для них цінності, враховуючи почуття і потреби дитини, а в ситуації конфлікту шукають спільне рішення, яке б задовольняло всіх зацікавлених. Батьки поважають почуття, потреби і думки дитини. Допомагають дитині розкривати свої можливості, сприяють ставленню її адекватної самооцінки. Також батьки поважають свої потреби і почуття, можуть твердо сказати «ні», коли ситуація вимагає цього. Тому дитина може бути задоволена сама собою, відчувати повагу до власної думки і думки батьків (учителів, інших людей), мати високе почуття власної вартості та відповідальності за свої вчинки. Дитина може думати: «Я можу сама приймати

рішення, я можу бути відповідальною, я здатна багато на що і хочу спробувати свої сили, а якщо в мене не вийде – спробую ще раз».

Можливі наслідки для дитини – бажання співпрацювати з батьками, їй подобається бути з ними. У дитини розвивається впевненість у собі, повага до потреб і почуттів інших. *Можливі наслідки для батьків* – задоволення собою як батьками, почуття близькості, радість від перебування поряд із дитиною, приязні стосунки з нею. Можливість виразити своє незадоволення (гнів, розчарування, злість), не ображаючи дитину. *Наслідки для родини* – менше конфліктів, бо вони вирішуються вчасно і за допомогою діалогу. Дитина вчиться самостійності та відповідальності. Розвиваються конструктивні діалогічні стосунки між батьками і дітьми, формуються міцні емоційні зв'язки і вміння виявляти взаємну турботу та повагу (*додаток 1*).

III. Підбиття підсумків батьківської зустрічі

Притча про вартість часу

Якось один чоловік повернувся пізно додому з роботи, як завжди втомлений і знервований, і побачив, що на порозі його чекає п'ятирічний син.

– Тату, можна в тебе щось спитати?

– Звичайно, що сталося?

– Тату, а яка в тебе зарплатня?

– Це не твоя справа! – обурився батько. – І навіщо це тобі?

– Будь ласка, ну скажи, скільки ти отримуєш за годину?

– Ну, взагалі, 500. А що?

– Тату, – син подивився на нього знизу вверх дуже серйозними очима. – Тату, ти можеш мені позичити 300?

– Ти запитував лише для того, щоб я дав тобі грошей на якусь дурну іграшку? – закричав той. – Негайно йди до себе в кімнату і лягай спати! Не можна ж бути таким егоїстом! Я працюю цілий день, страшенно втомлююсь, а ти так поводишся.

Малюк тихо пішов до себе в кімнату і зачинив за собою двері.

А його батько стояв на порозі та обурюватися проханням сина: «Та як він сміє питати мене про зарплатню, щоб потім попросити грошей?»

Згодом він заспокоївся і почав роздумувати: «Може, йому й дійсно щось дуже важливе потрібно купити. Та грець з ними, з тими трьома сотнями, адже він у мене ще ні разу не просив грошей».

Коли батько зайшов у дитячу кімнату, його син уже лежав у ліжку.

– Ти не спиш, синку? – запитав батько.

– Ні, тату, – відповів хлопчик.

– Я, здається, тобі дуже грубо відповів, у мене був важкий день, просто зірвався. Пробач мені. Ось тримай гроші, які ти просив.

Хлопчик сів на ліжку і усміхнувся:

– Ой, тату, дякую! – радісно вигукнув він.

Потім хлопчик заліз під подушку і дістав кілька зім'ятих банкнот. Його батько, побачивши, що в дитини вже є гроші, знову обурився. А малюк склав всі гроші разом, ретельно перерахував купюри і подивився на батька.

– Навіщо ти в мене просив грошей, якщо вони в тебе вже є? – пробурмотів той.

– Тому що в мене було недостатньо. Але тепер мені вистачить, – відповів хлопчик. – Тату, тут рівно 500. Можна я куплю годину твого часу? Будь ласка, прийди завтра з роботи раніше. Я хочу, щоб ти повечеряв разом із нами.

Бруно Ферреро

Додаток 1

Учені розрізняють такі види батьківського авторитету:

– *авторитет знання*: виявляється в наявності в батьків знань щодо особливостей фізичного, соціального і психологічного розвитку дитини, обізнаність у питаннях успіхів, труднощів, інтересів, уподобань, кола друзів і товаришів власної дитини;

– *авторитет допомоги*: виявляється в наданні дитині постійної методичної допомоги шляхом участі у справах дитини, порадах, створенні спеціальних сприятливих ситуацій розвитку, в яких дитина буде спроможною подолати труднощі, заохочення дитини до самостійної наполегливої діяльності, що спричиняє активний розвиток особистості;

– *авторитет вимогливості*: виявляється у здійсненні батьком і матір'ю систематичного контролю за діяльністю дитини (виконання доручень, обов'язків у будь-яких сферах життєдіяльності), що поступово дозволяє сформувати в дитини почуття відповідальності за свої дії;

– *авторитет правди*: правдиві взаємини між батьком і матір'ю, між батьками і дітьми виступають у ролі головної ідеї виховання, підґрунтям засвоєння загальнолюдських моральних цінностей;

– *авторитет поваги*: являє собою гуманістичну сутність виховання дитини, в якій дитина розглядається не як маленька біологічна істота, а як особистість, що перебуває на етапі розвитку.

Описані моделі батьківської поведінки є прикладами істинного батьківського авторитету. До фальшивого батьківського авторитету належать моделі батьківської поведінки, які об'єднані в такі види:

– *авторитет придушення*: найчастіше носієм такого авторитету виявляється батько, який постійно перебуває в негативному настрої, кричить, часто припускається до фізичних покарань, постійно грубіянить, гримає на всіх членів сім'ї у стані остраху;

– *авторитет віддалі*: батьки тримають своїх дітей на відстані, як окрему, додаткову, другорядну частину свого дорослого життя, часто батьківські функції перекладаються на інших осіб – няню, гувернера, бабусю та ін., під час зустрічі з дитиною батьки вдають зі себе ніби керівництво, твердо переконані в тому, що така поведінка дозволить виховати ідеальну дитину;

– *авторитет чванства*: перебільшення значення власної особи батьками в очах інших членів родини, постійні показові хвастощі формують у дитини розуміння і переконання того, що вони неперевершені та потребують особливого ставлення до себе від оточення;

– *авторитет педантизму*: захоплення батьками деталями виховного процесу, в якому немає місця для зміни батьківської думки або рішення, батьківське слово має бути законом, не обговорюється і не критикується, потреби дитини, її інтереси залишаються за межами тієї програми розвитку, яку склали батьки;

– *авторитет резонерства*: виявляється в постійному повчанні власної дитини, захоплення таким засобом виховання пояснюється батьками як прагнення до виховання порядної дитини, розуміння того, що дитяче життя відрізняється від дорослого, абсолютно немає;

– *авторитет любові*: провідною ідеєю виховного впливу на дитину є думка про те, що на кожному кроці треба показувати дитині свою любов – пестити, цілувати, обіймати, а як тільки дитина не слухається – пояснення єдине: «Ти не любиш тата (маму)». Це найпоширеніший вид фальшивого авторитету;

– *авторитет доброти*: добре ставлення батьків до дитини, брак контролю її діяльності, відхід від конфліктів, уникання покарань – усе це призводить до відсутності будь-якого значення батьківського слова, поваги до батьків, подальший найменший опір батьків сприймається дітьми як зрада, і батьки знову відступають;

– *авторитет дружби*: провідна ідея батьківської поведінки викладена в позиції «ми і наша дитина – справжні друзі», однак батьки все ж таки залишаються старшими членами родини, а коли ці межі стираються, часто діти починають «виховувати» власних батьків;

– *авторитет підкупу*: процес виховання починає нагадувати комерційні відносини батьків і дітей за схемою: ти мені – я тобі, у родині панує атмосфера послуг та умов («Будеш гарним хлопчиком куплю шоколадку»; «Не будеш балуватися – підемо в парк», «Виконаєш домашнє завдання – отримаєш кишенькові гроші» та ін.).

Звичайно, дотримуватися такого стилю поведінки, який би лежав у межах якогось одного виду батьківського авторитету, не можливо.

Виховання підростаючого покоління – складний процес, який не може відбуватися без помилок.

Зустріч 16 БЛАГОДІЙНИЦТВО І МЕЦЕНАТСТВО

Хто дуже довго думає про те, щоб робити добро,
у того немає часу бути добрим.
Р. Тагор

Мета: формування уявлень про благодійництво як форму доброчинності, усвідомлення необхідності благодійності та меценацтва в сучасних умовах.

Завдання:

- сприяти формуванню суспільно активних громадян через соціальні ініціативи – благодійництво і меценацтво;
- розширити знання про історичні факти благодійництва в Україні;

Дефініції: благодійництво, меценацтво, доброчинність, філантроп.

Форми і методи проведення

Історичний екскурс «*Шляхами українських меценатів*»

Батьківський проект «*Біла книга благодійництва*»; «*Зелена книга благодійництва*»

Хід зустрічі

I. Вітальне слово

Меценатство – добровільна безкорислива діяльність фізичних осіб у матеріальній, фінансовій та іншій підтримці набувачів благодійної допомоги. Назва походить від прізвища римлянина Мецената (Мекенат), який був покровителем мистецтв за імператора Августа, другом Горація та інших поетів.

Меценатство поширюється на фінансову підтримку закладів культури і освіти, заснування нових театрів, галерей мистецтва, нових навчальних закладів, підтримку мистецької діяльності акторів, поетів, художників тощо (*додатки 2 і 3*).

II. Історичний екскурс «Шляхами українських меценатів»

Меценатство в Україні має свою давню історію. Уславлені імена українських підприємців-меценатів Терещенків, Ханенків, Попових та інших вписані в ту історію назавжди (*додаток 1*).

III. Батьківський проект «Зелена книга благодійництва»

Мета проекту: формування в родинах потреби творити добрі справи на благо інших людей.

Тематична спрямованість – соціальний проект.

Цільова аудиторія: люди похилого віку, вихованці дитячих установ, благодійні установи на потреби АТО та ін.

Актуальність проекту. Останнім часом серйозну стурбованість викликає байдужість, черствість людей і підростаючого покоління до проблем знедолених, людей похилого віку, до біди, яка сталась поряд. Тому проекти благодійного напряму є дуже важливими

у вихованні підростаючого покоління таких важливих якостей, як чуйність, доброчинність, благодійність, великодушність, співпереживання, доброта, чесність, тактовність, милосердя.

Адже це природно і закономірно – допомогти знедоленому, нещасному, поділитися шматком хліба, дати притулок бездомному, захистити старість, порятувати хворого чи каліку, заступитися за беззахисного, скривдженого.

Доброта і чуйність, співпереживання і щиросердність, уміння розділити чужий біль, вчасно підтримати у важку хвилину, розрадити в горі та біді – це крила, на яких тримається людство.

Тому з метою виховання в підростаючого покоління свідомого ставлення до цієї проблеми в нашому колективі було розпочато роботу над реалізацією проекту «Зелена книга благодійництва».

Завдання:

- розпочати процес громадського обговорення з тематики благодійництва, меценацтва в родинних студіях;
- розкрити роль сім'ї та участь у сьогоденних благодійних акціях, меценацтві;
- формування ціннісного ставлення до родинних стосунків і почуття милосердя, відповідальності за людей, які потребують допомоги;
- залучення батьків до регулярних занять працею і волонтерської роботи;
- розвиток активності у прийнятті рішень, активності в суспільному житті, уміння доводити розпочату справу до кінця;
- створити класну «Зелену книгу благодійництва» на основі сімейних благодійних справ.

Етапи проекту

1-й етап

1. Визначення мети і планування роботи.
2. Визначення мети і завдань проекту.
3. Вибір методів роботи.
4. Ознайомлення з історією і традиціями благодійництва, меценацтва як суспільного явища.
5. Збір пропозицій щодо реалізації проекту «Скарбничка ідей».

2-й етап

Організація благодійної діяльності та проведення виховних заходів відповідно до плану:

- проведення благодійних аукціонів, ярмарків, створення загону батьків-волонтерів для участі у благодійних акціях, пов'язаних з потребами на АТО;
- шефська допомога – проведення свят у спеціальних дитячих установах; привітання вчителів-пенсіонерів зі святами; благодійні акції.

3 -й етап

Підсумок та оцінка реалізації проекту:

- проаналізувати участь родин у реалізації проекту «Зелена книга благодійництва»;
- створити класну «Зелену книгу благодійництва» на основі сімейних благодійних справ;
- провести колективні обговорення, аналіз виконаної роботи, шляхи поліпшення результатів.

Очікувані результати

По завершенні проекту обговорити, поміркувати, що вдалося найкраще, чого ми навчилися, яких помилок допустилися, як їх можна виправити, що треба врахувати на майбутнє.

Набуття соціального досвіду в об'єднанні зусиль батьків, школи, родин, громадських організацій у практичній діяльності й спілкуванні, крім того, кожна сім'я отримала можливість відчути себе причетною до розв'язання загальної важливої проблеми, вміти ставити і розв'язувати проблеми, оцінювати власну діяльність і вміння брати на себе відповідальність.

Сторінки проекту

Сторінка 1. Створення «Зеленої книги благодійництва

Сторінка 2. «Благодійна діяльність»

Сторінка 3. «Благодійна організація»

Сторінка 4. «Благодійна програма»

Сторінка 5. «Благодійник»

Сторінка 6. «Меценатська діяльність»

Сторінка 7. «Біла книга», у якій результати громадської, родинної дискусії узагальнено у формі практичних рекомендацій і пропозицій.

IV. Підбиття підсумків батьківської зустрічі

Створити класну «Зелену книгу благодійництва» на основі сімейних благодійних справ.

Додаток 1

Шляхами українських меценатів

Назва «*меценатство*» походить від прізвища римлянина Мецената (Мекенат), який був покровителем мистецтв за імператора Августа і другом Горація та інших поетів.

Меценатство поширюється на фінансову підтримку закладів культури і освіти, заснування нових театрів, галерей мистецтва, нових навчальних закладів, підтримку мистецької діяльності акторів, поетів, художників тощо.

Меценатство в Україні має свою давню історію. Уславлені імена українських підприємців-меценатів Терещенків, Ханенків, Попових та інших вписані в ту історію назавжди.

Наприкінці XIX – на початку XX століть відомими меценатами в Україні були релігійні інституції і діячі. У Києві центром доброчинності був православний Свято-Покровский монастир. Монахиня зі знатного царського роду була зцілена молитвами і на знак вдячності Богові заснувала в Києві монастир і створила при ньому численні доброчинні організації: лікарні для бідних, аптеку, церковну школу для дівчат, майстерні, притулки для сиріт, бідних дітей та одиноких.

У Галичині найбільшим меценатом XX століття вважають Митрополита Андрея Шептицького, котрий походив із графського роду. Високодуховна і освічена людина розумілася на усіх проблемах не лише духовного життя, а й суспільного. За сприяння Митрополита в Галичині розвинулася мережа українських національних кооперативів, були відкриті безплатні шпиталі для бідних.

А 1905 року Митрополит придбав для церковного музею приміщення. Нині це Національний музей у Львові імені Андрея Шептицького. З усієї Європи привозив Митрополит картини, ікони. Сьогодні музей може похвалитися найбільшою в Європі збіркою іконопису.

Саме Шептицький заснував 1928 року Львівську богословську академію. Під пильною опікою глави церкви були сиротинці та бідні люди.

До меценатства заможних українців завжди спонукали приписи релігії та історична традиція, а з другої половини XIX століття доброчинності сприяли також і закони.

Ще Володимир Мономах у своєму «Повчанні...» закликав своїх дітей не лінуватися творити добро. Волинський князь Костянтин Острозький заснував в Острозі академію і друкарню, де була видана знаменита Острозька Біблія. Митрополит Петро Могила власним коштом відновив у Києві Софійський собор, Десятинну і Трьохсвятительську церкви та храм Спаса на Берестові, а також заснував і утримував Колегіум, який згодом став Києво-Могилянською академією.

Найвизначнішим українським меценатом був гетьман Іван Мазепа, який звів або відремонтував у стилі так званого «мазепинського бароко» близько двох десятків храмів і розбудував Києво-Могилянську академію. Він пожертвував збудованому ним Переяславському кафедральному собору Пересопницьке Євангеліє, подарував золоту чашу, лампаду і плащаницю собору Воскресіння при Гробі Господньому в Єрусалимі.

У Києві на рубежі XIX і XX століть усі публічні споруди були зведені коштом меценатів. Родина Бродських побудувала тут лікарню, синагогу, гімназію, училище, Бессарабський ринок, Політехнічний інститут, Художній музей, Театр оперети. Микола Терещенко пожертвував Києву два з половиною мільйона рублів, а Михайло Дегтярьов – чотири з половиною.

Меценатство було поширене по всій Україні. Власниця Браїлова неподалік Вінниці баронеса Надія фон Мекк надавала грошову допомогу Петрові Чайковському і Клоду Дебюссі. Ніжинські купці брати Зосими фінансували видання в Парижі, Венеції та Москві літератури давньо- і новогрецькою мовами. Міський голова Одеси Григорій Маразлі витратив на доброчинність 12% свого десятимільйонного капіталу. Керченські тютюнові фабриканти Месаксуді подарували свою родинну колекцію кримських старожитностей музеям Лувру і Сен-Жермена. А у Львові купець Костянтин Корнякт збудував дзвіницю Успенського собору, відому як «вежа Корнякта», яка і нині прикрашає центр міста.

Отож, доброчинність і благодійність були присутні і присутні зараз у суспільстві, тільки їхні форми змінювалися й, очевидно, будуть змінюватися й надалі.

Якщо, скажімо, колись місіонери відважно відправлялися у тропічні ліси, проповідуючи тамтешнім мешканцям не тільки Слово Боже, а й елементарні навички письма, медицини, гігієни і культурного землеробства, то наразі боротьба зі СНІДом чи атиповою пневмонією вимагає не меншої жертовності.

Але як раніше, так і зараз одна з найпоширеніших та найефективніших форм благодійності пов'язана з меценатством, тобто з грошовою допомогою тим, хто її потребує.

Гроші, між тим, не падають з неба. Їх заробляють або крадуть. Але гроші треба не тільки заробити, а й розпорядитися ними.

Мовою економічної теорії те, про що наразі йдеться, пов'язане з проблемою ефективного власника. Якщо будь-який приватний підприємець витрачає свої доходи переважно на власне споживання, якщо він не інвестує кошти в розвиток своєї справи, в науку, в освіту, то він не є ефективним власником. А для того, щоб бути ефективним власником, мало суто прагматичних вкладень у наукову й освітню інфраструктуру. Треба, щоб тобою рухали співчуття до хворих та до перестарілих, співпричетність до довкілля і до історії.

Меценатство починається часто з прискореного биття серця, не байдужого до рідної землі, з патріотизму. Не обов'язково з великої літери, а того, що вміщується в одній-єдиній людській душі, заполоненій прагненням добра і любові до ближнього...

Меценатство іноді вважають красивою модою, іноді тим способом «вимолити прощення за своє багатство», про яке писав Антуан Прево... Та все ж залишається воно здебільшого відвагою, здатністю вкласти трохи своїх зароблених статків у майбутнє. Можливо, саме в цьому й міститься таїна тих перспектив, які меценатство в Україні все ж матиме.

Додаток 2

Відомі філантропи і цікаві факти

Благодійність є філософією життя або доктриною, яка ставить людство на найперше місце зі своїх пріоритетів. Філантроп працює над поліпшенням життя своїх ближніх цілком безкорисливо.

Які ж причини і мотиви благодійності? Через співчуття або симпатію філантроп відчуває між собою і людьми зв'язок і розуміє, як інші страждають. Саме цей зв'язок підштовхує його допомогти іншим. Цей зв'язок має кілька витоків. Наприклад, релігійні причини, отримати репутацію в діловому світі.

Благодійність природно з'являється в «піраміді Маслоу», коли потреби нижчого рангу виконані (як це має місце для всіх великих благодійників), і людина хоче задовольнити вищі потреби.

Філантропія не завжди розглядається як загальне благо. Благодійність може привести людину до стану пасивності. Благодійність полягає в розробці солідаризму, кожен може займатися, допомагати один одному, немає ніякого примусу.

Відомі філантропи

Барон Тейлор (1789–1879) – мандрівник, художник, письменник, благодійник.

Річард Уоллес (1818–1890) – британський філантроп. Він придумав «фонтан Уоллеса» в Парижі (для розв'язання проблеми постачання питної води в цьому місті).

Джон Девісон Рокфеллер (1839–1937) – американський нафтовий магнат: 1913 року він створив Фонд Рокфеллера з метою сприяння науково-технічному прогресу в усіх країнах світу.

Ендрю Карнегі створив близько 2 500 вільних публічних бібліотек у США, які названо його іменем, Карнегі бібліотек (найвідомішою є Нью-Йоркська публічна бібліотека). Він фінансував 65 бібліотек-філій у місті Нью-Йорку.

Майкл Джексон (1958–2009) віддав більш ніж 400 мільйонів доларів свого статку на добродійність. Внесений 2000 року у Книгу рекордів Гіннесса як людина, яка має найбільшу підтримку, ніж інші знаменитості.

Білл Гейтс вирішив присвятити 95% свого статку для боротьби з хворобами і неграмотністю у країнах Півдня. Гейтс уже витратив 9 260 млн доларів для вакцинації 55 млн дітей.

Уоррен Баффет оголосив у неділю, 25 червня 2006 року, про свій намір пожертвувати 37 млрд дол., або 29,6 млрд євро, на благодійні цілі. Це рішення, яке охоплює понад 80% його статку, є найбільшим пожертвуванням, зробленим у США, і перевищує інших філантропів в історії.

Компанія **«Exxon Mobil»** витратила 80 мільйонів доларів на благодійні цілі для Сполучених Штатів. За даними Держдепартаменту США, пожертви у США досягли 260 млрд доларів. Щороку американці дають 250 мільярдів доларів для некомерційних об'єднань, і ці пожертвування не оподатковуються; 5,4% від пожертвувань ідуть на культуру (13 млрд).

Додаток 3

Сторінки проекту

Сторінка 1. Створення «Зеленої книги благодійництва» (англ. *Green Paper*) – документа, що містить аналіз (моніторинг) теперішнього стану у визначеній суспільній сфері і має на меті розпочати процес громадського обговорення з обумовленої тематики. Як правило, результатом таких консультацій згодом стає упорядкування офіційної Білої книги, в якій результати громадської дискусії узагальнені у формі практичних рекомендацій та пропозицій.

Благодійність, також доброчинність – безкорисливе надання допомоги потребуючим, які не є пов'язаними з благодійником. Приклади благодійності часто перетинаються з прикладами філантропії, хоча не всяка благодійність є філантропією, як і навпаки, не всяка філантропія є благодійністю. Благодійність заснована як на волонтерській, так і професійній діяльності благодійників, благодійних організацій і благодійних фондів, яка орієнтована на допомогу і поліпшення суспільства, окремих його верств чи осіб. Закон України «Про благодійну діяльність та благодійні організації» містить визначення цих термінів [1].

Бенефіціар – набувач благодійної допомоги (фізична особа, неприбуткова організація або територіальна громада), що одержує допомогу від одного чи кількох благодійників для досягнення цілей, визначених цим Законом.

Сторінка 2. «Благодійна діяльність»

Благодійна діяльність – добровільна особиста та/або майнова допомога для досягнення визначених цим Законом цілей, що не передбачає одержання благодійником прибутку, а також сплати будь-якої винагороди чи компенсації благодійникові від імені або за дорученням бенефіціара.

Сторінка 3. «Благодійна організація»

Благодійна організація – юридична особа приватного права, установчі документи якої визначають благодійну діяльність в одній чи кількох сферах, визначених цим Законом, як основну мету її діяльності.

Сторінка 4. «Благодійна програма»

Благодійна програма – комплекс благодійних заходів у сферах, визначених цим Законом; **набувачі благодійної допомоги** – фізичні та юридичні особи, які потребують і отримують благодійну допомогу.

Сторінка 5. «Благодійник»

Благодійник – дієздатна фізична особа або юридична особа приватного права (у тому числі благодійна організація), яка добровільно здійснює один чи кілька видів благодійної діяльності.

Сторінка 6. «Меценатська діяльність»

Меценатська діяльність – благодійна діяльність у сферах освіти, культури і мистецтва, охорони культурної спадщини, науки і наукових досліджень, яка здійснюється в порядку, визначеному цим Законом та іншими законами України.

Сторінка 7. «Біла книга», в якій результати громадської, родинної дискусії узагальнено у формі практичних рекомендацій та пропозицій.

Юридична консультація. Види допомоги

Благодійна пожертва – безоплатне передавання благодійником коштів, іншого майна, майнових прав у власність бенефіціарів для досягнення певних, наперед обумовлених цілей благодійної діяльності.

Благодійний грант – цільова допомога у формі валютних цінностей, яка має бути використана бенефіціаром протягом строку, визначеного благодійником [2].

З набранням чинності Закону України «Про благодійну діяльність та благодійні організації» був скасований територіальний статус благодійних організацій, на сьогодні організації самостійно обирають територію своєї діяльності.

Благодійництво і благодійна діяльність здійснюються в таких основних напрямах:

- сприяння практичному здійсненню загальнодержавних, регіональних, місцевих і міжнародних програм, що спрямовані на поліпшення соціально-економічного становища;
- поліпшення матеріального становища набувачів благодійної допомоги, сприяння соціальній реабілітації малозабезпечених, безробітних, інвалідів, інших осіб, які потребують піклування, а також подання допомоги особам, які через свої фізичні або інші вади обмежені в реалізації своїх прав і законних інтересів; подання допомоги громадянам, які постраждали внаслідок стихійного лиха, екологічних, техногенних та інших катастроф, у результаті соціальних конфліктів, нещасних випадків, а також жертвам репресій, біженцям;
- сприяння розвиткові науки і освіти, реалізації науково-освітніх програм, подання допомоги вчителям, ученим, студентам, учням; сприяння розвиткові культури, у тому числі реалізації програм національно-культурного розвитку, доступові всіх верств населення, особливо малозабезпечених, до культурних цінностей і художньої творчості;
- подання допомоги талановитій творчій молоді;
- сприяння охороні і збереженню культурної спадщини, історико-культурного середовища, пам'яток історії та культури, місць поховання;
- надання допомоги в розвитку видавничої справи, засобів масової інформації, інформаційної інфраструктури;
- сприяння розвиткові природно-заповідного фонду і природоохоронної справи;
- сприяння розвиткові охорони здоров'я, масової фізичної культури, спорту і туризму, пропагування здорового способу життя, участь у поданні медичної допомоги населенню і здійснення соціального догляду за хворими, інвалідами, одинокими, людьми похилого віку та іншими особами, які через свої фізичні, матеріальні чи інші особливості потребують соціальної підтримки та піклування;
- сприяння захистові материнства і дитинства, подання допомоги багатодітним і малозабезпеченим сім'ям.

Конкретні напрями благодійництва і благодійної діяльності визначаються благодійниками і статутами (положеннями) благодійних організацій.

Українське законодавство визначає такі види благодійної діяльності [3]:

- безоплатне передавання у власність бенефіціарів коштів, іншого майна, а також безоплатне відступлення бенефіціарам майнових прав;
- безоплатне передавання бенефіціарам права користування та інших речових прав на майно і майнові права;
- безоплатне передавання бенефіціарам доходів від майна і майнових прав;

- безоплатне надання послуг і виконання робіт на користь бенефіціарів;
- благодійна спільна діяльність і виконання інших контрактів (договорів) про благодійну діяльність;
- публічний збір благодійних пожертв;
- управління благодійними ендавментами;
- виконання заповітів, заповідальних відказів і спадкових договорів для благодійної діяльності;
- проведення благодійних аукціонів, негрошових лотерей, конкурсів та інших благодійних заходів, не заборонених законом.

Зустріч 17 ВОЛОНТЕРСТВО ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ РУХ В УКРАЇНІ

Могутнє полум'я розгорається з крихітної іскорки.
Данте Аліг'єрі

Мета: популяризація і поширення волонтерського досвіду як інноваційної форми доброчинства.

Завдання:

- обґрунтувати важливість підтримки та участі родин, батьків у волонтерських рухах;
- розкрити взаємозв'язок волонтерів із бізнес-структурами.

Дефініції: волонтер, волонтерський рух.

Форми і методи проведення

Історичний екскурс «*Волонтерство в Україні*»

Тренінг «*Третій сектор – волонтерство*»

Хід зустрічі

I. Вітальне слово

II. Історичний екскурс «Волонтерство в Україні»

Українці завжди опікувалися старими і немічними, вдовами, сиротами. Сильний допомагав слабшому. Великі справи робили разом. Чуйність, ніжність у взаєминах між людьми викликали захоплення в мандрівників, які приходили до нас із далеких країн (*додаток 1*).

Джерело. Адріана Огорчак. Доброчинство в Галичині. Діяльність громадських організацій. Погляд журналістів. – К., 1998. – С. 50–53.

III. Тренінг «Третій сектор – волонтерство»

Вправа «Знайомство»

Мета: підготувати учасників до роботи, створити комфортну атмосферу, хороший настрій, сприяти згуртованості групи, допомогти краще пізнати одне одного.

Вправа 1. Я пропоную всім учасникам стати в коло, щоб перший учасник був той, хто народився 1 січня, а останній – 31 грудня. У кінці гри взятися за руки і виголосити привітання: «Доброго ранку, вдалого дня!».

Вправа 2. А зараз я прошу, щоб ви кидали один одному м'яч зі словами «Ніхто не знає, що я допомагаю…»

Дякую всім, приємно було познайомитися!

На попередньому тренінгу ми «посадили» «Дерево мети», а сьогодні, щоб краще воно «росло», – засвітимо над ним «Сонце» і «Хмару».

Вправа «Сонце і хмара»

Мета: визначити умови ефективної діяльності групи, передумови успішної роботи у групі, виробити правила роботи групи для ефективного її функціонування.

На нашому «Сонці», на кожному промені я пропоную записати наші правила та чітко будемо їх дотримуватися протягом тренінгу, а на «Хмарці» – ваші очікування від тренінгу.

У зв'язку з підвищенням ролі громадських і добровільних організацій у системі соціального захисту населення слід розглянути питання про третій сектор, як про нове соціальне явище в сучасній Україні. Поняття «Третій сектор» з'явилось у світі не так давно, його становлення відображає тенденції, що виникли одночасно з розвитком ринкової економіки.

Якщо демократичне суспільство уявити у формі кола, то його можна поділити на три частини – сектори, кожен з яких певним чином намагається розвивати суспільство.

Держава, відповідно до нашого з вами волевиявлення, управляє нашим життям. Розглядає суспільство як єдине ціле й піклується всім узагалі у країні, не приділяючи увагу конкретній людині та її потребам. Тобто її хвилюють глобальні питання суспільства: виплати пенсій усім пенсіонерам, відповідає за порядок на дорогах і збір податків, стан економіки і захист кордонів усієї країни, дотримання конституції, здоров'я всієї нації тощо. І вона не знає проблем кожного з нас, бо всі ми особливі, як і наші проблеми.

Перший сектор – державний: органи державної влади на всіх рівнях, а також усі види державних підприємств і організацій, що діють у будь-якій сфері діяльності.

Бізнес (комерційні організації) забезпечує потреби окремого кожного громадянина, однак обмінює своє спілкування на гроші. Завдання бізнесу – отримати, розподілити між собою і примножити прибуток, і тому бізнес завалює нас товарами і послугами, намагаючись при цьому дійти до кожного, запропонувавши індивідуальний фасон і індивідуальний підхід. Але тільки за гроші. Бізнес – це другий сектор суспільства, що піклується про нас за наші гроші.

Другий сектор – комерційний (бізнес-сектор); неурядова прибуткова організація.

Третій сектор – неприбутковий (або їх ще називають «некомерційні» чи «недержавні») організації, які також намагаються змінити на краще життя окремої людини зокрема і суспільства взагалі, проте роблять це не заради прибутку і не заради влади. Ці організації – добровільні об'єднання людей, створені задля спільної діяльності, для розв'язання спільних проблем. Це ті, хто не змирився із ситуацією, не чекає манни небесної або дива, а, об'єднавшись, намагаються своїми силами хоч трішки, але змінити своє життя і життя тих, що нас оточують, на краще. Цей сектор ще називають добровольчим, неурядовим, неполітичним, суспільним, добродійним, самодіяльним. Він включає величезну кількість як юридично зареєстрованих, так і неформально існуючих об'єднань громадян.

Третій сектор – недержавний, неурядовий, незалежний, некомерційний, неприбутковий, тобто його можна назвати добродійним сектором добровільної активності (волонтерським, добровольчим) – об'єднання громадян у громадські організації.

Однак треба звернути увагу на те, що некомерційні організації – це не безоплатна робоча сила. Вони можуть надавати певні послуги за гроші, але всі зароблені кошти мають бути спрямовані на діяльність, заради якої вони створені. А не на збагачення. Ця структура суспільства не має національного або релігійного забарвлення. Всяка держава, що стала на цивілізований демократичний шлях розвитку, виявляє необхідність розвитку всіх трьох секторів суспільства.

Вправа «Малювання одним олівцем»

Мета: формувати в учасників навички ефективної взаємодії, співпраці та партнерства.

А зараз об'єднаємося в пари. Кожна пара отримує один аркуш паперу та один олівець. Поклавши перед собою аркуш, обидва учасники беруться за один олівець, ставлять його на аркуш і мовчки, не спілкуючись між собою, за командою починають малювати спільний

малюнок. Закінчивши малювати, пари обов'язково мають написати на ньому свої імена, продовжуючи робити це спільно .

Другий блок «Волонтерство».

А зараз ми проведемо вправу «Мозковий штурм».

Із запропонованих слів потрібно скласти правильні слова.

Робот (*добро*), овлбю (*любов*), сртьіда (*радість*), стьвауніж (*уважність*), богатур (*турбота*), сітьчнуй (*чуйність*), лордисеям (*милосердя*).

Отже, ви зрозуміли, що зараз ми перерахували найкращі якості людини, яка може бути волонтером. Що таке волонтерство?

Той, що хоча б раз чув слово «волонтерство», знає, що йдеться про добровільну неоплачувану працю для добра суспільства. Дехто задасть питання: «А навіщо витрачати час і сили на роботу, за яку нічого не отримаєш?». Причин багато: від бажання побувати в іншій країні до прагнення допомогти тим, хто цього потребує.

Поняття «волонтер» і «волонтерство» є дуже широкими. В основу добровольності покладена здатність однієї людини безкорисливо і, здебільшого, анонімно виконувати роботу на благо іншої. Тобто частину часу, енергії, знань, досвіду волонтер витрачає на виконання діяльності, яка приносить користь іншим людям чи суспільству в цілому. Однак термін «волонтерство» означає передусім діяльність на основі доброї волі.

Волонтерами спочатку називали тих людей, що добровільно і виключно із свого бажання поступали на військову службу в деяких європейських країнах (наприклад, у Франції, Іспанії). Зараз від цього громіздкого визначення «волонтерства» залишилося лише слово «добровільно». Правда, додалося ще й «безоплатно».

Волонтерів називають по-різному, але всі знають, що волонтер – це людина, що допомагає сусідам, співвітчизникам і людям, які потребують допомоги, вдома чи за кордоном. Волонтери працюють у школах, лікарнях, бібліотеках, у таборах біженців, при захисті навколишнього середовища – усюди.

Практично кожен із нас хоча б раз у житті зі своєї волі брав на себе виконання трудових обов'язків, не вимагаючи грошової компенсації. Добровільна праця давно відома як основа економії та виховання, на яку звертають увагу владні та підприємницькі еліти розвинутих країн, де існують чітко відпрацьована система пошуку добровольців і робота з ними.

Роком виникнення волонтерського руху вважається 1859-й. Саме тоді французький письменник-журналіст Анрі Дюнан, вражений кривавими картинами битви при Сольферино, запропонував ідею створення Червоного Хреста – організації, яка працювала б на волонтерських засадах і надавала першу медичну допомогу пораненим бійцям. Принципами, сформульованими Дюнаном, керуються сьогодні волонтерські організації в усьому світі.

Волонтерство – це:

- добровільний вибір, що визначається особистими поглядами та позицією;
- активна участь громадянина в житті суспільства;
- самореалізація в суспільній діяльності в рамках різноманітних асоціацій, доброчинних організацій та громадських об'єднань;
- сприяння поліпшенню якості та рівня життя, особистому розвиткові та поглибленому почуттю солідарності;
- сприяння реалізації основних людських потреб заради справедливості та миру в суспільстві.

Джерело. Із загальної Декларації волонтерів, прийнятої на XI Конгресі Міжнародної асоціації волонтерів (Париж, 14 вересня 1990 р.).

Вправа «Бути волонтером – це...»

Мета: створити позитивну атмосферу в групі, підвести учасників до розуміння важливих якостей волонтера.

Перед вами плакат, де ви бачите напис «ВОЛОНТЕР». Я пропоную вам ще раз по літерах дати відповідь на питання «Бути волонтером – це…» і відповіді записати на плакаті.

Бути волонтером – це:

Відповідальність за своє рішення та вчинки;

Оптимістичний погляд на життя;

Любов і співчуття до скривджених долею;

Охорона прав дитини;

Надія на перемогу;

Талант бути потрібним людям;

Енергійний спосіб життя;

Радість спілкування!

Волонтерів у своїй діяльності поділяють на групи:

підлітки та юнаки, учні старших класів шкіл і середніх спеціальних закладів, які становлять різні групи при ЦССДМ (у клубах молодих інвалідів, творчих об'єднаннях, школах лідерів, групах самодопомоги, молодіжних і дитячих об'єднаннях тощо). Рівень їхньої готовності до будь-якої добровільної соціальної роботи – непрофесійний;

студенти вищих навчальних закладів (переважно відділень педагогіки, психології, соціальної роботи / соціальної педагогіки), які звертаються до центрів ССДМ з приводу практичної допомоги в навчанні за профілем діяльності центрів або проходять у центрах навчальну практику. Рівень готовності до добровільної соціальної роботи наближений до професійного;

батьки проблемних дітей і підлітків (дітей-інвалідів, неповнолітніх груп ризику: девіантної, адитивної поведінки та інші), які об'єднуються у групи самодопомоги. Рівень готовності до добровільної соціальної роботи – непрофесійний, самоосвітній;

фахівці-волонтери (психологи, педагоги, соціальні педагоги, соціальні працівники, юристи, лікарі), які надають консультаційну допомогу соціальним працівникам, іншим волонтерам або практичну допомогу клієнтам соціальних служб. Рівень готовності до добровільної соціальної роботи – професійний.

Студенти-волонтери можуть набути фахових знань з майбутньої спеціальності, напрацювати навички спілкування з клієнтами. Для них стає можливим спілкування з професіоналами з обраної спеціальності, ознайомлення з новими методиками і техніками, отримати все, що може їм допомогти в подальшому стати кваліфікованим фахівцем і допоможе працевлаштуватися в нових умовах функціонування соціуму.

Напрями можливої діяльності волонтерів:

- організація дозвілля молоді;
- залучення волонтерів до масових форм роботи;
- анкетування, опитування, соціологічні дослідження;
- проведення інтелектуальних і розважальних ігор;
- сприяння розширенню світогляду, інтелектуального розвитку дітей-інвалідів;
- робота консультаційних пунктів на базі різних закладів і на вулицях міста;
- індивідуальна робота з інвалідами вдома;
- проведення роботи серед молоді;
- розвиток молоді за інтересами і потребами (розвиток творчого потенціалу талановитої молоді);
- навчання молоді;

- проведення зустрічей із молодіжними аудиторіями;
- пропаганда здорового способу життя;
- соціальна реабілітація, попередження і подолання негативних явищ у молодіжному середовищі;
- соціально-психологічне опікунство, соціальний патронаж (діти-інваліди, малозабезпечені, безпритульні діти);
- участь у виїзних акціях.

Відтак волонтер отримує:

- задоволення результатами своєї роботи, визнання своєї діяльності колегами і входження в колектив професіоналів;
- вдячність людей, почуття потреби і можливість змінити щось на краще;
- позитивні емоції;
- нові знайомства і нових друзів;
- набуття досвіду, отримання нових навичок;
- можливості реалізації творчого підходу до виконання роботи;
- саморозвиток, самореалізацію, самоорієнтування, самоосвіту і самовиховання тощо.

П'ять головних причин волонтерства:

- соціальні контакти з іншими;
- особистісний розвиток;
- набуття вмінь і навичок;
- виклик і досягнення;
- внесок у суспільство.

ФАКТИ. Соціо-демографічні характеристики волонтерів в Україні: 81% українців вважають волонтерський рух обов'язковою складовою громадянського суспільства. Більшість українців вважає, що волонтерський рух допомагає зміцненню миру, найбільше таких серед жителів Західного регіону (87%); 62% українців визнають роль волонтерів у політичних змінах, найменше таких на Сході (41%); 43% волонтерів належать до середнього класу, серед усієї вибірки таких 35%. Більш як половина волонтерів мають вищу освіту.

ФІНАНСОВИЙ СТАН СІМ'Ї

	Волонтери (231)	Уся вибірка (1000)
Змушені економити на харчуванні	15%	22%
Вистачає на харчування. Для придбання одягу, взуття треба заощаджувати чи позичати	27%	29%
Вистачає на харчування і необхідний одяг, взуття. Для таких покупок, як-от гарний костюм, мобільний телефон, порохотяг, треба заощаджувати чи позичати	21%	20%
Вистачає на харчування, одяг, взуття, інші покупки. Але для покупки дорогих речей (як-от пральна машинка, холодильник) треба заощаджувати чи позичати	22%	15%
Вистачає на харчування, одяг, взуття, дорогі покупки. Для таких покупок, як-от машина, квартира, треба заощаджувати чи позичати	7%	6%
Будь-які необхідні покупки можу зробити в будь-який час	3%	2%
Важко сказати	6%	7%

Джерело. GfK 2014 Волонтерський рух в Україні (5 грудня 2014) / Гліб Вишлінський, заступник директора GfK Ukraine (Hlib.Vyshlinsky@gfk.com); Даріна Міханчук, дослідник Відділу досліджень ринків послуг GfK Ukraine (Darina.Mikhanchuk@gfk.com).

Тільки 11% українців знають про закон про волонтерську діяльність; 21% волонтерів вважають, що закон не має впливу на розвиток волонтерства (серед усієї вибірки таких 9%); 26% серед молоді займались волонтерством коли-небудь, тоді як серед усього населення таких 23%.

Серед волонтерів трохи більше молодих жінок, киян і мешканців Заходу.

Допомога армії та пораненим стала найпоширенішою формою волонтерської діяльності 2014 року.

За останні 12 місяців найбільш охоче українці жертвували гроші на допомогу Українській армії, пораненим та хворим дітям.

Вправа « Зразковий портрет волонтера»

Мета: створити позитивну атмосферу в групі, підвести учасників до розуміння важливих якостей волонтера.

Зараз пропонуємо об'єднатися в чотири групи і протягом п'яти хвилин подумати і написати, якими якостями і знаннями повинен володіти волонтер та які практичні цінності мають стати у пригоді волонтерові.

IV. Підбиття підсумків батьківської зустрічі

Посвята у волонтери

ВОЛОНТЕР

В – відстоюю ідею забезпечення рівних прав і можливостей чоловіків і жінок в Україні
О – організовую навчання за методом «рівний – рівному»
Л – люблю людей, співпрацюю з ними в дусі взаєморозуміння і взаємодопомоги
О – орієнтую молодь на партнерство статей в усіх сферах життєдіяльності
Н – набуваю нових знань, удосконалюю свої здібності, розвиваю гендерну чутливість
Т – толерантно ставлюся до всіх, хто має інші погляди і переконання
Е – енергійно та з ентузіазмом виконую доручені мені справи
Р – радію життю, кожному дню, кожній новій зустрічі

Джерело. Кікінежді О. М., Кізь О. Б. Формування гендерної культури у молоді. – Тернопіль, 2006.

Додаток 1

Волонтерство в Україні

Костянтин Острозький – київський воєвода, князь, за власні кошти відкрив перші школи в містах: Турові (1572 р.), Володимирі-Волинському (1577 р.), Осторозі (1580 р.), у яких навчалися і діти шляхти, і селянські діти. Окремим фондом здійснювалася підтримка дітей-сиріт.

Єлизавета Гуревич (Гальшка Гулевичівна) – дружина мозирського маршалка Стефана Лозки, на дарування якої 1615 року засновано Київське братство, а при ньому – школу. Школу могли відвідувати не тільки діти шляхти, а й вихідці з козаків і міщан; 1632 року її було об'єднано з Лаврською школою Петра Могили і започатковано Києво-Могилянську колегію.

Петро Сагайдачний, Іван Мазепа – гетьмани України. У 1615–1622 роках велику матеріальну підтримку надавали Київській братській школі. Їх було визнано офіційними опікунами цього закладу. На благодійні кошти 1702 року було зведено новий великий корпус Києво-Могилянської академії.

Михайло Грушевський – видатний український історик, 1898 року на власні кошти заснував у Києві школу, в якій діти мали змогу навчатися рідною українською мовою.

СРСР із своїми історично складеними традиціями взаємодопомоги та взаємовиручки, общинно-комунальним укладом життя сприймала добровільну працю як явище природне, що не потребує додаткової аргументації. Ідеологія радянського періоду піднесла добровільність у статус державної повинності або почесного обов'язку (наприклад, участь у комуністичних суботниках). Тим самим духовний сенс цього суспільного явища було змінено.

Український народ після активного волевиявлення 1991 року свого прагнення жити в незалежній державі одержав можливість утвердити себе серед розвинутих країн світу. Сьогодні в Україні зароджується суспільство, яке має базуватися на принципах свободи, творчості та гуманізму. Формальні державні структури не в змозі реагувати на всі запити суспільства, тому особливої ваги набуває громадський рух. Про те, що цей процес розпочався і триває, попри труднощі, свідчить поява сучасних недержавних організацій, кількість яких сягнула понад 20 000. Однак тільки незначна частина цих організацій працює з волонтерами.

Варто також зазначити, що не лише громадські організації, а й державні теж намагаються розвивати волонтерський рух в Україні. Про це свідчить діяльність соціальних служб для молоді, де поряд із професійними соціальними працівниками працюють добровільні помічники. Волонтерські служби при центрах соціальних служб для молоді поступово стали одним із напрямів державної молодіжної політики.

Проте сьогодні волонтер працює, щоб отримати потрібний досвід, навички, знання та особисті контакти. У багатьох випадках волонтерство розглядається як прямий шлях до роботи.

Результати соціологічного дослідження свідчать, що переважна кількість волонтерів в Україні – це молодь віком від 15 до 19 років. Саме ця категорія становить понад 80% українських волонтерів. На відміну від Західної Європи, де переважна кількість волонтерів – це заміжні жінки після 30 років, що мають дітей.

72,5% усіх волонтерів – жінки, 27,5% – чоловіки.

Більш як половина опитаних респондентів мають вищу, закінчену чи незакінчену освіту. Тобто заняття волонтерською діяльністю притаманне людям із вищим рівнем освіти. Загалом навчається у вищих і середніх навчальних закладах до 60% опитаних.

Відповідаючи на питання, що спонукало їх узяти участь у волонтерському русі, близько 85% респондентів вказали суто альтруїстичні мотиви: бажання допомагати іншим, а також потреба зробити щось корисне для суспільства.

Серед видів діяльності, що представляють найбільший інтерес для волонтерів, лідерами є: надання соціальної допомоги дітям і молоді, просвітницька робота серед усіх верст населення та організація культурних заходів.

Отже, ми можемо зазначити, що попит на волонтерську працю зростає з кожним роком. З'явилося багато організацій в Україні, які займаються залученням і навчанням волонтерів або тих, що спеціалізуються тільки на розвитку волонтерства.

Територія потреби волонтерів не обмежується державними кордонами України. Саме тому для багатьох молодих українців іноземні волонтерські табори стають чудовою нагодою побачити світ. Волонтерська діяльність (індивідуальна чи колективна) – це спосіб підтримки, піклування, надання допомоги членам громади; взаємодії між людьми для спільного вироблення нових шляхів розв'язання проблем, які виникають. Це створює можливості для навчання і розвитку впродовж життя кожної людини.

У Загальній декларації волонтерів, прийнятій на XVI Всесвітній конференції волонтерів 2001 року в Амстердамі, визначено такі принципи діяльності волонтерів:

- визнання права на закріплення за всіма чоловіками, жінками і дітьми, незалежно від їхньої раси, віросповідання, фізичних особливостей, відповідного соціального та матеріального становища;
- поважання гідності й культури всіх людей;
- надання допомоги, безоплатних послуг особисто чи організовано в дусі партнерства та братерства;
- визнання рівної важливості особистих і колективних потреб, сприяння їх забезпеченню;
- перетворення волонтерства на елемент набуття нових знань і навичок, удосконалення здібностей, стимулюючи при цьому ініціативу і творчість людей, надаючи кожному можливість бути творцем, а не користувачем, спостерігачем.

Волонтерська діяльність ґрунтується на таких основоположних засадах:

- добровільність і доброчинність;
- законність;
- гуманність і гідність;
- спільність інтересів і рівність прав її учасників;
- гласність;
- відповідальність;
- конфіденційність.

Волонтерську діяльність проводять фізичні особи – волонтери, які можуть входити до волонтерських організацій (об'єднань) – громадських чи релігійних організацій, які діють відповідно до їхніх статутів (положень).

Волонтерська діяльність провадиться за такими напрямами:

- надання соціальних послуг громадянам, які перебувають у складних життєвих обставинах (інвалідність, часткова втрата рухової активності у зв'язку зі старістю чи станом здоров'я, відсутність житла або роботи, наслідки стихійного лиха, катастроф тощо)
- надання соціальних послуг дітям та молоді, що перебувають у складній життєвій ситуації у зв'язку з інвалідністю, хворобою, сирітством, безпритульністю, малозабезпеченістю, конфліктами і жорстоким ставленням у сім'ї.

Теоретична і практична підготовка учнівської та студентської молоді до волонтерської діяльності здійснюється у школах волонтерів.

Підготовка координаторів волонтерських груп до волонтерської діяльності здійснюється у школах організаторів діяльності волонтерів.

ІНФОРМАЦІЙНА ДОВІДКА

Що таке волонтерство?

Відповідно до Закону України «Про волонтерську діяльність», ухваленого Верховною Радою 19 квітня 2011 року, «волонтерська діяльність – добровільна, безкорислива, соціально спрямована, неприбуткова діяльність, що здійснюється волонтерами і волонтерськими організаціями шляхом надання волонтерської допомоги. Волонтерська допомога – роботи і послуги, що безоплатно виконуються та надаються волонтерами і волонтерськими організаціями. Волонтерська діяльність є формою благодійництва».

Таким чином, волонтерство – це благодійна діяльність приватної особи, яка не вимагає фінансових пожертвувань від особи, а базується переважно на використанні часу та навичок цієї особи, які надаються особою на безоплатній основі.

Чим можуть займатися волонтери?

Спектр благодійної діяльності волонтерів дуже широкий.

Так, можна говорити про тих, хто потребує волонтерської допомоги, – це хворі, інваліди, літні люди, безробітні, бездомні, безпритульні особи, багатодітні сім'ї та сироти, інші кризові категорії населення. А отже, волонтерська діяльність може бути спрямована на допомогу одній із цих груп людей.

З другого боку, можна говорити про форми волонтерської діяльності: волонтери можуть виступати організаторами заходів, пов'язаних із охороною довкілля чи збереженням культурної спадщини. Вони можуть організовувати змагання або мистецькі фестивалі. Важлива участь волонтерів у зборі фінансів на ту чи іншу благодійну ініціативу. Крім цього, завжди цінується добровільна праця на підтримку громадських і благодійних організацій. Вони зазвичай потребують безоплатних консультацій юристів, фінансистів, PR-фахівців, дизайнерів, веб-розробників, перекладачів тощо.

Додаток 2

Як стати волонтером?

У пошуках можливості для добровільної праці перш за все слід звернути увагу на своє оточення. Можливо, хтось із ваших знайомих уже має досвід волонтерства і може дати корисні поради. Якщо ж поряд немає досвідченого добровольця, то можна скористатися кількома шляхами.

Крок 1. Самостійний пошук в Інтернеті

Набравши в пошуковому рядку вираз «Як стати волонтером», ви зможете опинитися на сайтах не одного десятка вітчизняних благодійних і громадських організацій, які постійно працюють із волонтерами. На сторінках багатьох із них виписані детальні інструкції про те, яким чином стороння людина може приєднатися до їхніх команд волонтерів. Ознайомившись спочатку віртуально з діяльністю цих організацій, можна далі відвідати офіси тих, які сподобались, і зробити власний вибір.

Крок 2. Навчання в організаціях, які займаються підготовкою волонтерів

Наразі в Україні є кілька організацій, які фокусують свою діяльність на підготовці волонтерів. Звернувшись до цих організацій, ви можете, з одного боку, пройти навчання як майбутній волонтер, а з другого – отримати корисні поради стосовно можливих волонтерських ініціатив. До організацій, які активно займаються підготовкою волонтерів, належать:

Всеукраїнський громадський центр «Волонтер»;

Всеукраїнська асоціація молодіжного співробітництва «Альтернатива-В»;

Центр волонтеріату «Добра воля».

На сайті «Доброї волі» є також оголошення від тих організацій, які запрошують до себе волонтерів. А ви можете залишити там інформацію про себе як потенційного добровольця.

Крім цього, центри підготовки волонтерів створені на базі багатьох факультетів соціальної роботи у вищих навчальних закладах України. Звернувшись до цих центрів, можна також знайти корисну для себе інформацію.

Крок 3. Консультації в соціальних службах для дітей, сімей і молоді

Тривалий час державні соціальні служби для дітей, сімей і молоді дуже активно співпрацюють із волонтерами. На базі окремих служб створюються волонтерські клуби чи загони, інші проводять школи волонтерів, а деякі активно поширюють концепцію волонтерства на території власної діяльності. Великою перевагою цих служб є те, що вони володіють інформацією про благодійні чи громадські організації, які справді активно працюють у громаді та надають реальну допомогу тим, хто її потребує.

Таким чином, звернувшись до соціальної служби, можна стати її волонтером або отримати пораду стосовно того, хто потребує наразі волонтерської підтримки у вашій громаді.

Можливості міжнародного волонтерства

Для тих, хто бажає здобути досвід волонтерства в інших країнах, існує можливість приєднатися до програми «Волонтери ООН». Зазвичай волонтерські посади, запропановані програмою ВООН, тривають 24 місяці. Однак дедалі частіше з'являються вакансії, розраховані на термін від шести до 12 місяців.

Джерела: https://uk.wikipedia.org/wiki/Волонтерство; http://ufb.org.ua/sektor-blagodijnosti/privatna-blagodijnist/instrumenti-privatnoi-filantropii/volonterstvo.htm; Інформаційний дайджест «Волонтери об'єднуються з бізнесом» (благодійний фонд «Tabletochki» з питань боротьби з дитячим раком крові.

Зустріч 18 ВІД СПІЛЬНОГО ДОСВІДУ ДО ОСОБИСТОЇ ФІНАНСОВОЇ НЕЗАЛЕЖНОСТІ

Мета: популяризація родинного фінансового досвіду.

Завдання:

- розкрити фінансові родинні стратегії;
- моделювання фінансових стратегій дітей;
- ознайомлення із бізнес-школами від провідних світових компаній («Forbes», «Amway» та інші).

Дефініції: фінансові стратегії родини, сімейний бізнес.

Форми і методи проведення

Економічний порадник «*Сімейний бізнес: можливості і ризики*»

Благодійний аукціон «*Розпродаж із бабусиної скрині*»

Хід зустрічі

I. Вітальне слово

II. Економічний порадник «Сімейний бізнес: можливості і ризики»

Ключем до довгострокового успіху сімейного бізнесу є професійне управління і побудова сімейної концепції, яка дозволить родині бути відданою власній справі.

Сьогодні сімейний бізнес вважають ще не достатньо розпізнаною формою власності, але водночас він достатньо поширений – від невеличких сімейних крамничок до потужних бізнес-гігантів, таких як BMW, Samsung і Wal-Mart Stores.

Згідно з індексом S&P 500*, 40% із 250-ти найбільших компаній Франції і Німеччини є сімейними. Формат бізнесу, коли родина володіє значною часткою активів і може впливати на важливі рішення, зокрема, обрання голови правління і CEO.

Оскільки сімейний бізнес зазвичай починається з малого родинного підприємницького старту, сім'я зіштовхується з важливими стратегічними викликами – забезпечення унікальної продуктивності і керування викликами. Кількість *акціонерів сімейного бізнесу* зростає за експоненціальною кривою, тому відносини між стейкхолдерами постійно ускладнюються, а частина акцій подрібнюється.

Згідно з результатами нещодавнього дослідженням McKinsey, менше ніж 30% сімейних компаній доживають до третього покоління сімейної власності. А в тих компаніях, які виживають, створена міцна система цінностей і талановита управлінська команда. Досвід видатних сімейних компаній показує, що вони мають власну історію, яка становить великий інтерес не тільки для сімейних підприємств у всьому світі, а й для компаній з іншими формами власності.

Щоб бути успішними в бізнесі і родині, сімейний бізнес повинен вирішувати два взаємопов'язані завдання – досягнення високих показників у бізнесі і збереження сімейної рішучості в питанні власності.

П'ять аспектів сімейної бізнес-діяльності (*рис. 18.1*), що мають працювати в синергії:

- гармонійні стосунки в родині і розуміння того, яким чином вони можуть бути залучені в бізнес;

- структура власності, яка забезпечує достатній капітал для зростання і спроможність керувати родиною як ключовим активом бізнесу;
- ефективне управління компанією і динамічний бізнес-портфель;
- професійне управління добробутом родини;
- благодійні фонди для пропаганди сімейних цінностей від покоління до покоління (*додаток 1*).

Рис. 18.1. **П'ять аспектів сімейного бізнесу**

III. Благодійний аукціон «Розпродаж із бабусиної скрині»

1. Організація проведення благодійного аукціону

Підготовка до проведення благодійного аукціону.

Поради тих, хто має неабиякий досвід проведення цих заходів в Україні.

Робимо вибір: «тихий» або «живий» аукціон

Тихий аукціон у світовій практиці є популярнішим засобом збору коштів, тому що його легко організувати і він вимагає мінімальних організаційних витрат. Під час організації тихого аукціону заздалегідь публікують каталог лотів, які виставляють на аукціон, з їхньою початковою ціною. Каталог розповсюджується серед потенційних учасників. Під час заходу учасники аукціону письмово надають власні цінові пропозиції, які оприлюднюються також у письмовій формі. По закінченню терміну проведення аукціону перемагає найвища запропонована ціна.

Живий аукціон – попри вищу затратність, усе ж таки найпопулярніший в Україні. Організація цього аукціону вимагає збереження всіх правил і створення певного антуражу:

- вибір місця проведення (яке має відповідати цілям аукціону і публіці, на яку він спрямований);
- запрошення професійного ведучого і розроблення сценарію;
- підготовка презентаційних матеріалів про лоти, виставлені на торги;
- визначення стартової ціни;
- визначення кроку аукціону;
- запрошення потенційних учасників.

«Піонерами» у проведенні найбільш касових благодійних аукціонів є Благодійний фонд Олени Пінчук «АнтиСНІД», рестораторка Маргарита Січкар, Фонд братів Кличків тощо.

2. Отримання лотів для благодійного аукціону

Лоти для благодійного аукціону

Предмети на зразок second-hand. Поговоріть із друзями, родичами і колегами по роботі. Можливо, вони можуть надати вам речі, якими більше не користуються. Також можна попросити елітний секонд-хенд у вітчизняних зірок культури, спорту або у відомих політиків. Предмети повинні бути в доброму і, бажано, запечатаному стані.

Корпоративні пожертви. Зверніться до місцевих бізнес-компаній і попросіть їх пожертвувати власну продукцію для благодійного аукціону. Зі свого боку, ви можете запропонувати їм безоплатну рекламу в день проведення аукціону та будь-які інші рекламні послуги.

Купівля лотів. Купіть самостійно лоти на розпродажі або за спеціальною домовленістю за найнижчою ціною і продайте їх за ринковою. Ця стратегія є найбільш ризиковою, вона може «з'їсти» ваш прибуток (особливо якщо будь-який лот буде проданий нижче від ціни покупівлі). Ви повинні встановити мінімальну ціну, щоб цього не сталося.

Від того, які лоти ви отримуєте, залежить кінцевий результат вашого аукціону. Не бійтеся звернутись за лотом до місцевих підприємств, спортивних команд і знаменитостей.

3. Публічність

Шляхи популяризації інформації про аукціон:

- розповсюдження прес-анонсів у медіа;
- поширення буклетів у громадських місцях (у ресторанах, магазинах, на виставках тощо);
- використання онлайн ресурсів і соціальних мереж.

Що більше людей знають про аукціон, то більша вірогідність його успішного проведення. Саме відсутність потенційних учасників аукціону є одним із найбільших ризиків проведення аукціонів в Україні. Адже кількість людей, готових витрати власні гроші на аукціон, дуже обмежена, а кількість аукціонів щорічно зростає. Тому останнім часом з'являється багато випадків невдалих результатів або навіть зривів аукціонів. І забезпечення потенційних покупців – найскладніше завдання для українських благодійних організацій.

4. День аукціону

Цей день має бути ретельно продуманим. Вдалою ідеєю є поширення буклетів про хід проведення аукціону гостям на вході до приміщення, де відбуватиметься захід. Важливо, щоб буклети містили інформацію про правила проведення аукціону, про кроки аукціону і методи оплати за лоти.

Залежно від місця проведення аукціону і розміру лотів ви можете приймати платежі і дозволити переможцям забрати свої речі відразу після аукціону. Як альтернатива – організувати доставку або вказати місце, де можна забрати предмети великого розміру. Благодійні аукціони можуть бути чудовим способом зібрати багато грошей. Проте головне завдання – не потрапити в мінус (щоб ваші видатки на організацію не перевищили прибутки)! Тому, готуючись до заходу, знайдіть час ознайомитися з порадами і досвідом тих, хто їх уже організовував!

III. Підбиття підсумків батьківської зустрічі

Більшість компаній започатковують свій бізнес як сімейний. Тільки ті компанії, які навчилися протистояти усім викликам і небезпекам такої форми власності, процвітають поколіннями. Сімейний бізнес – робота складна і відповідальна, але він робить неймовірний вклад у розвиток бізнес-середовища і родинних традицій суспільства.

Додаток 1

Сімейний бізнес

Сімейні компанії можуть занепадати через різні причини, але сімейні конфлікти посідають тут особливе місце. Гроші, чвари за наступництво, «кумівство» – усе це призводить до неефективного управлінням сімейним бізнесом. Регулювання ролей між акціонерами, членами ради директорів і топ-менеджерами має важливе значення, оскільки це може допомогти уникнути багатьох сімейних пасток.

Великі сімейні корпорації, які пройшли крізь багато поколінь, переконалися в тому, що ключовим аспектом для них було *сильне почуття* мети, яке підтримувало і водночас знищувало дух власності. Протягом багатьох десятиліть вони розробляли усні і письмові угоди для вирішення різних питань:

- склад і процедура обрання членів ради директорів;
- ключові рішення ради директорів, що вимагають консенсусу чи кваліфікованої більшості голосів;
- призначення генерального директора;
- умови, в яких члени родин можуть / не можуть працювати в компанії;
- інші межі корпоративної і фінансової стратегій.

Постійний розвиток, тлумачення цих угод і рішень, управління за цими принципами можуть залучати кілька типів сімейних форумів.

Великі компанії виживали завдяки *меритократичному підходові управління* – владі людей, які мають видатні здібності. Не існує єдиного правила для всіх, оскільки політика управління частково залежить від масштабів родини, її цінностей, виховання і галузі, в якій компанія конкурує. Наприклад, ROI Group, австралійська інвестиційна бізнес-група, яка сьогодні охоплює чотири покоління родини Оуенсів, заохочує членів сім'ї до роботи за межами сімейного бізнесу з метою отримання досвіду до здобуття керівних посад у сімейному бізнесі. Будь-яке призначення в компанії має бути схвалене радою директорів, яка, у свою чергу, складається з представників родини і *консультативної ради* (групи незалежних консультантів бізнесу, що забезпечують стратегічне керівництво в компанії).

Зі збільшенням родини, і відповідно її багатства, сімейні інститути починають відігравати важливу роль у прийнятті рішень. І тоді гостро постає питання розвитку сімейних цінностей і посилення почуття гордості нового покоління за внесок бізнесу в розвиток суспільства.

Власність

Контроль над сімейним капіталом зазвичай дає багато приводів для протиріч між членами родини. Власність є основним джерелом потенційних конфліктів, особливо у процесі переходу влади від одного покоління до іншого. Регулювання питань власності, наприклад, яким чином акції можуть рухатись усередині чи поза родиною, іноді тривають до 15–20 років. Окрім основного холдингу, деякі родини володіють дочірніми компаніями, які можуть контролювати окремі члени сім'ї. *Диверсифікація бізнесу* дозволяє уникнути конфлікту інтересів.

Фінансова політика в компанії має бути побудована таким чином, щоб зберегти злагоджену систему управління.

Певна частина сімейних компаній вирішила відмовитись від зовнішніх інвестицій і підживлювати свій бізнес тільки за рахунок реінвестування більшої частини прибутку. Інші ж компанії залучають приватні інвестиції з метою впровадження більш сприятливої корпоративної культури управління. І в першому, і в другому варіантах

є як переваги, так і небезпеки. Залучення зовнішніх інвестицій є хорошим поштовхом для розвитку бізнесу, але тоді виникає певний тиск – контроль з боку родини як власника.

Для збереження контролю над власністю багато сімейних компаній установлюють обмеження в торгівлі акціями. Наприклад, акціонери, які хочуть продати свої акції, можуть пропонувати їх за встановленою схемою – від найближчих родичів до більш дальніх.

Оскільки рух акцій є обмеженим і дивіденди – порівняно низькими, то деякі сімейні підприємства проводять заходи для підвищення ліквідності з метою задоволення потреб сім'ї в готівкових коштах. Наприклад, формат публічного продажу акцій усередині компанії – між її працівниками.

Управління і довгострокове бачення

Сімейний бізнес, як жоден інший, так не потребує добре прописаних правил і принципів управління компанією. Існує два фактори успіху, які є визначальними в управлінні сімейним бізнесом, – правильне «наповнення» ради директорів і довгострокове бачення, що поєднує обачну й динамічну стратегію розвитку бізнесу.

Рада директорів. Великі сімейні корпорації, зазвичай, мають сильну команду управлінців. За статистикою, у середньому 39% членів ради директорів сімейних компаній є виконавчими директорами (у порівнянні з 23% у несімейному бізнесі). Родина є істинним активом в управлінській команді, оскільки сімейний бізнес є родинною цінністю і будувався протягом десятиліть. Члени родини дуже *лояльні* до власного бізнесу. Тим не менше, варто розрізняти *володіння* і *управління*.

Доповнення управлінської команди сімейними цінностями – непоганий баланс для успішного менеджменту. В сімейному бізнесі існує одне правило – 50% членів ради директорів мають посідати управлінці, які не є членами родини. А вже сам механізм функціонування і набір повноважень у компанії варіюється залежно від типу бізнесу і родинних цінностей.

Сімейний бізнес, як й інші види бізнесу, зіштовхується з проблемами залучення й утримання талантів на ключові виконавчі посади в компанії. Але сімейним компаніям складніше виконувати це, оскільки таланти «зовнішнього середовища» остерігаються неофіційних рішень членів родини, які можуть обмежувати їхнє кар'єрне зростання в компанії. Стереотип це чи ні, але сімейний бізнес повинен вибудовувати розумну *HR-стратегію* – будувати міцну корпоративну культуру і систему цінностей.

Довгострокове бачення. Успішні сімейні компанії зазвичай прагнуть до стійкого довгострокового зростання, зменшення фінансових ризиків і повного контролю над бізнесом. Дотримання такої стратегії оберігає компанії від короткострокових ініціатив, які нещодавно стали фатальними для багатьох корпорацій. Короткострокові ініціативи негативно віддзеркалюються на довгострокових.

Довгострокове бачення і планування, а також помірковані ризики сприяють послабленню рівня фінансового важеля (співвідношення між власними і позиковими коштами) і зниження вартості боргу в сімейному бізнесі.

Довгострокове бачення ймовірно сприятиме зменшенню прибутковості сімейного бізнесу в часи економічного підйому, але збільшуватиме шанси на виживання у скрутні часи і досягнення здорового стану бізнесу з часом.

Довгострокова спрямованість передбачає досить консервативну стратегію розвитку компанії, яка будується на таких цінностях – компетентність, досвід і органічне зростання. Сімейний бізнес є дуже обачним у M & A діяльності (*злиття* і *поглинання*),

оскільки родини фокусуються не на генеруванні прибутку, а створенні й підтримці ланцюга цінностей.

За результатами аналізу всіх M & A угод, вартістю більше ніж 500 мільйонів доларів, у США і Західній Європі в період з 2005 до 2009 рр., середній обсяг прибутку сімейних підприємств є на 15% меншим. Однак загальна додана вартість усіх бізнес-угод за той період, що виміряна за ринковою капіталізацією, становить 10,5 процентного пункту, якщо порівнювати із 6,3 для несімейного бізнесу.

Надмірна обережність може бути як корисною, так і небезпечною. Власники сімейного бізнесу, які пов'язують значну частину свого багатства з бізнесом, не можуть собі дозволити необдумано ризикувати. Відмова від ризиків здатна необґрунтовано обмежувати інвестиції на підтримку і створення конкурентних переваг і диверсифікації багатства родини. Такі обмеження мають негативний вплив, оскільки диверсифікація бізнесу є важливою не тільки для спільної довгострокової ефективності, а й для управління – диверсифікувавши бізнес, кожен член сім'ї має змогу самостійно управляти активами.

Саме тому більшість великих успішних сімейних корпорацій будують багатопрофільний бізнес. Деякі з них мають широкий спектр не пов'язаних між собою підприємств, у той час як інші – зосереджуються на двох – чотирьох галузях. А взагалі, краще шукати гармонію – будувати надійний бізнес для стабільного джерела готівки, а також експериментувати і запускати нові напрями бізнесу.

Управління добробутом

Крім основного бізнесу, родинам варто опановувати мистецтво *управління своїм багатством*. Це можуть бути управління як ліквідними, так і неліквідними активами (інвестиції в хедж-фонди, приватні інвестиційні фонди), а також акціями в інших компаніях.

Диверсифікація ризиків є надійним джерелом для забезпесення готівкових грошей для родини.

Успіх не може тривати довго. За оцінками експертів, у розпал кризи (з другого кварталу 2008 року до першого кварталу 2009-го) середні втрати сімейних бізнесів становили 30–60%. Такі дані підкреслюють важливість професійної організації ризик-менеджменту, який дозволить розумно управляти багатством сім'ї. А для родин із великими статками найкращим рішенням в управлінні добробутом є залучення спеціального сервісу.

Є п'ять ключових факторів, які збільшують шанси на успіх в управлінні добробутом:

- високий рівень професіоналізму (організація процесів і системи);
- суворі інвестиційні і дивестиційні критерії;
- вимогливе керування продуктивністю;
- міцна культура управління ризиками (загальна оцінка ризиків і моніторинг);
- розумне управління талантами.

Благодійна діяльність

Благодійна діяльність посідає одне зі стратегічних місць у сімейному бізнесі. По-перше, благодійні сімейні фонди дають змогу працювати тим членам родини, які не залучені в основний родинний бізнес. А по-друге, благодійна діяльність демонструє активну соціальну позицію сімейного бізнесу. Це створює додаткову конкурентну перевагу на ринку і, крім цього, надихає членів родини на нові досягнення.

Благодійні фонди, створені з ініціативи сімейних корпорацій, є в усьому світі. З двадцяти найбільших американських благодійних фондів тринадцять – належать сімейним компаніям. Тут неможливо не згадати про найбільший у світі благодійний фонд – *Фонд Білла і Мелінди Гейтсів* (*Bill & Melinda Gates Foundation – B&MGF*). Фонд Білла і Мелінди Гейтсів діє у сфері охорони здоров'я і освіти. Філантропічна ініціатива у сфері глобальної охорони здоров'я і освіти спрямована на те, щоб забезпечити продуктами прогресу ці визначальні сфери. Журнал «Times» 2005 року відмітив *Мелінду і Біла Гейтсів* у номінації «*Людина року*» за їхню діяльність у боротьбі з бідністю в африканських країнах, епідемією ВІЛ-інфекції, малярією і туберкульозом.

Самі по собі гроші не володіють потужною соціальною силою і, окрім цього, існує чимало складних адміністративних та фінансових питань у діяльності благодійних організацій. Проте забезпечення правильного делегування філантропічної місії родини з покоління до покоління – найскладніше завдання для сім'ї.

Діяльність фондів вимагає здійснення благодійних візитів, де кожен член сім'ї може зробити свій особистий внесок. Така схема є потужним інструментом для залучення молодого покоління в сімейні проекти, а також створення й укріплення родинних цінностей.

Оскільки родини-благодійники досить часто здійснюють різноманітні регіональні проекти, виникає проблема «дезорієнтації». Інструмент, який допомагає це вирішувати, – залучення некомерційних і неурядових організацій. А таке партнерство, у свою чергу, сприяє зміцненню соціальної місії сімейного бізнесу. Сімейні благодійні фонди мають гармонійно поєднувати пристрасть і професіоналізм. Не менш важливою є об'єктивна оцінка благодійних проектів.

Найбільш критично сім'ї-підприємці мають ставитися до вдосконалення процесу прийняття рішень і здобуття нових знань та досвіду. Не менш важливими завданнями є мінімізація експлуатаційних витрат, а також інвестиції у стратегію, планування, оцінку і розвиток персоналу.

Джерело. За матеріалами The five attributes of enduring family businesses, Christian Caspar, Ana Karina Dias, and Heinz-Peter Elstrodt, January 2010 (mckinseyquarterly.com).

Розділ III. МИ – ГРОМАДЯНИ. УСТАНОВИ ДЕРЖАВИ

Зустріч 19 РІВНІ ПРАВА І МОЖЛИВОСТІ ЖІНОК І ЧОЛОВІКІВ У РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Заміжня жінка може обирати, працювати їй чи ні,
тоді як чоловіка, який вирішив бути «домогосподаркою»,
вважають просто ледарем.
Д. Майєрс

Взаємопідтримка – головна соціальна ознака Homo sapiens.
Мати Тереза

Мета: формування розуміння рівних прав і можливостей чоловіків і жінок в умовах ринкової економіки; усвідомлення доцільності балансу особистісного і професійного.

Завдання:

- проаналізувати особливості професійного становлення чоловіка і жінки в реаліях сьогодення, простежити вплив гендерного фактору на цей процес;
- навчитися ідентифікувати випадки трудової дискримінації та оволодіти способами поведінки в такій ситуації;
- усвідомити рівність прав і можливостей жінок і чоловіків у сім'ї;
- виявити особливості традиційної та еґалітарної родини.

Форми і методи проведення

Інтерактивний тренінг «*Чи є сучасна ситуація на ринку праці відображенням гендерної нерівності в суспільстві*»

Хід зустрічі

I. Вітальне слово

II. Інтерактивний тренінг «Чи є сучасна ситуація на ринку праці відображенням гендерної нерівності в суспільстві»

1. Мозковий штурм «Кого хочуть бачити на сучасному ринку праці»

- Що ви знаєте про рівні права і можливості чоловіка і жінки на ринку праці?
- Чому жінки часто займають нижчі посади, ніж чоловіки? Чому серед безробітніх більше жінок?
- Які причини нижчого становища жінки на ринку праці?
- В яких сферах ринку праці жінкам важче реалізувати свої права? Керівні посади? Політика? Освіта? Прибирання і надання послуг? Бізнес?

- Які стереотипи є типовими для ринку праці України: «Чоловік має утримувати сім'ю. Тому керівну посаду треба віддати йому»; «Жінка дуже відповідальна та акуратна. Їй треба працювати там, де потрібна акуратніть. Це робота відповідальна, але не дуже кваліфікована. Тому і платити їй можна менше»; «Жінка більше за все дбає про сім'ю. Тому «віддатися» роботі не може. Отже, їй немає місця у керівництві та політичному житті». Чи є справедливими такі висловлювання?
- Як чоловіки і жінки реалізують свої рівні права і можливості в сім'ї? Хто більше завантажений сімейними справами – чоловік чи жінка? Скільки часу витрачає чоловік, а скільки жінка на виховання дітей? Наведіть приклади розподілу сімейних обов'язків у вашій сім'ї і в тих сім'ях, які ви добре знаєте (родичі, друзі, знайомі). Чи є справедливим такий розподіл? Чи можуть чоловік і жінка однаково реалізувати своє право на працю і самореалізацію? (робота в малих групах, обговорення).
- Чи можна розглядати насильство в сім'ї як порушення рівних прав чоловіка і жінки? Чому саме жінки більш за все (80% випадків) є жертвами психологічного та економічного насильства? Чи може жертва насильства повною мірою реалізуватися на ринку праці?

2. Робота в мікрогрупах

Завдання: розглянути ці висловлювання та підібрати аргументи і контраргументи до них.

- Чи можна змінити ситуацію?
- Які ви знаєте документи, що регламентують права людини, права дитини і права жінок?
- Як ви гадаєте, чому варто було прийняти документи, що акцентують увагу на правах жінок?
- Що ви знаєте про акцію «16 днів проти насильства щодо жінок», яку щороку проводять в Україні і в усьому світі?
- Який внесок у проведення цієї акції змогли б внести особисто ви?

3. Інформаційний блок

Учитель повідомляє про основні документи, що регламентують права людини на ринку праці. Онайомлює з Конституцією України, передумовами створення документів Декларації про права людини і Конвенції про права дитини, міжнародною Конвенцією про викорінення всіх форм дискримінації щодо жінок, Законом України «Про попередження насильства в сім'ї» і Законом України «Про забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків».

Закон України «Про забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків»
Стаття 17. Забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків у праці та одержання винагороди за неї.
Жінкам і чоловікам забезпечуються рівні права та можливості у працевлаштуванні, просуванні по роботі, підвищенні кваліфікації та перепідготовці.
Роботодавцям забороняється в оголошеннях (рекламі) про вакансії пропонувати роботу лише жінкам або лише чоловікам за винятком специфічної роботи, яка може виконуватися виключно особами певної статі, висувати різні вимоги, даючи перевагу одній із статей, вимагати від осіб, які влаштовуються на роботу, відомості про їхнє особисте життя, плани щодо народження дітей.

Завдання 1. Прочитайте оголошення. Знайдіть у них прояви гендерної дискримінації.

І. Запрошуються:
СЕКРЕТАРІ
Жінки 22–28 років із досвідом роботи від одного року, знання ПК, офісної техніки, дисциплінованість.
ІІ. Запрошуємо на роботу
АНАЛІТИКА ВІДДІЛУ ЗБУТУ
Чоловіки 24–35 років, вища освіта (маркетинг, соціологія, математика), ПК, 1С: (обов'язково).

4. Групова дискусія

1. Як ви думаєте, чому роботодавці віддають перевагу жінці на посаді секретаря, а посаду аналітика – чоловікові?
2. Згадайте ще приклади професій, посад, на які запрошують або тільки чоловіків, або тільки жінок.
3. Які професійні, особистісні можливості відкриваються для жінок і чоловіків за умови їхнього самостійного, свідомого вибору професії, посади?
4. Які закони порушують роботодавці?
5. Чи багато вам трапляється подібних оголошень? Наведіть приклади.

Висновок. Важливо, щоби на сучасному ринку праці люди обох статей, жінки і чоловіки, які мають знання, навички і досвід прийняття рішень, мали однакові можливості гідної праці. В Україні законодавчо визначено і закріплено такі поняття, як «права жінок і чоловіків», «дискримінація за ознакою статі», «гендерна рівність». Проте де-факто існує чіткий гендерний розподіл праці. Це означає: жінки зайняті на менш престижних і на малооплачуваних роботах; жінок мало на керівних посадах (крім тієї нижньої і середньої ланок, де робота малооплачувана), особливо там, де приймаються рішення; для жінок і чоловіків існує негласна (у деяких сферах для жінок конкретна) заборона займатися певними видами діяльності; продуктивна діяльність жінок цінується менше, ніж діяльність чоловіків. Існує суспільна думка, що якби чоловіки більше заробляли, то жінкам не було б потреби працювати. Причому такі «усталені суспільні погляди» розділяє більшість як чоловіків, так і жінок.

5. Тренінгово-розвивальний блок

Учитель об'єднує учасників тренінгу в малі групи. Кожна група отримує комплект вищеназваних документів і отримує завдання: визначити статті, які формують законодавче підґрунтя можливостей реалізації рівних прав жінок і чоловіків у публічній та приватній сферах (*додаток 2* «Функції сім'ї»).

6. Інформаційний дайджест

Жінка потребує фінансової підтримки з боку чоловіка. Жіноча душа так влаштована – вона повинна бути впевнена в тому, що завтра їй буде чим нагодувати й у що одягти дітей, сплатити рахунки й, узагалі, просто купити свій улюблений журнал.

Багато в наш час говорять про незалежність жінок, про їхнє бажання робити власну кар'єру. Але запитаймо себе: *чи не тому дружини так рвуться працювати, що чоловіки не можуть забезпечити їх усім необхідним*?! Мені пригадується роман «Манон Леско» Антуана

Франсуа Прево. Головна героїня цієї історії могла пережити все, крім убогості, життя без належного забезпечення. По-моєму, автор непогано знав жіночу психологію.

Насправді є жінки, яким подобається працювати. Але щасливі вони лише в тому разі, якщо їхні чоловіки дають їм вибір: ти можеш робити кар'єру, а можеш бути домогосподаркою й доглядати за дітьми. Ще один нюанс: якщо дружина працює, їй потрібно давати можливість розпоряджатися своїм доходом так, як вона вважає за потрібне.

Саме чоловік повинен подбати про те, щоб його родина не відчувала потреби в необхідних речах. Не даремно В. А. Сухомлинський радив чоловікам: «*Не утішайся тріскучою фразою, що з милим і в курені рай. Шлюб не тільки духовний, але й матеріальний союз. Збираючись створити сім'ю, подумай, наскільки ти незалежний матеріально, чи зумієш ти одягти, захистити й нагодувати свою подругу*». У цій фразі криється глибокий зміст потреби жінки в нормальному фінансовому становищі.

Кроки, до яких можна вдатися в разі нездатності чоловіка забезпечити сім'ю.

1. Якщо робота чоловіка низькооплачувана, він може змінити її. Якщо в нього немає освіти (а як результат – і кар'єрного росту), він може її здобути. Дружина при цьому тимчасово забезпечує родину.
2. Можна знизити рівень вашого життя настільки, що чоловік зможе сам покривати видатки.
3. Складайте щомісяця бюджет, тобто плануйте витрати.

1. Є в мене одна знайома пара. Молоді люди до весілля були знайомі два роки. Оскільки стосунки складалися якнайкраще, то незабаром вони вирішили побратися, щоб узаконити свої стосунки й бути разом «і в горі, і в радості». Кохання молодих людей було безмежним і взаємним. Щоб показати вдячність тепер уже своєму чоловікові, молода жінка вирішила: «Я буду намагатися щосили бути найкращою дружиною для нього!» Щодня в їхньому будинку панував порядок. На столі лежала чиста біла скатертина, до приходу чоловіка була готова смачна вечеря. Так вона виявляла своє кохання. Але через якийсь час дружина почала помічати, що її чоловік сприймає всю увагу як належне. І якщо для неї це було знаком кохання, то для нього – звичайним сімейним обов'язком. Жінка почувалася використаною, оскільки не відчувала вдячності з боку чоловіка. Тому почала нервувати й ображатися «про себе», що, звичайно ж, позначалося на виразі її обличчя й поведінці. Чоловік щиро не розумів причин її роздратування, але теж «про себе» почав замислюватися про причину такої поведінки: «Може, і я не ідеальний, але й вона так рідко робить те, чого мені так хотілося б...».

Банальна ситуація, яка трапляється в нашому суспільстві частіше, ніж часто. Не можна сказати, що люди, які одружилися, не кохали одне одного. Навпаки – їхнє кохання було великим і чистим, сповненим надій на спільне щасливе майбутнє. Річ не в цьому. Усе впирається в неправильний прояв теплих і ніжних почуттів, які, власне, нікуди й не поділися, просто позначилося на стосунках те, що люди забувають, беручи, віддавати. Мораль цієї байки така: спілкування – вищий дарунок, який нам піднесла природа, і тому треба цим уміло користуватися для досягнення згоди.

Джерело: http://www.chasipodii.net/mp/article/828/.

2. Добре, якщо така пара не біжить відразу в суд за розлученням, а чоловік і дружина починають замислюватися, чому ж так склалося, і шукають спільний вихід із ситуації. Кожній людині необхідно відчувати кохання – так уже влаштовані люди, що для відчуття повного щастя більшість із нас шукають одне одного: чоловік – жінку, жінка – чоловіка. Жінці властиво показувати почуття такими, які хотіла б отримати сама.

Чоловік теж думає, що слова й вчинки, приємні йому, будуть радувати його дружину.

У підсумку виходить, що обоє нещасні, тому що не одержують задоволення своїх потреб, не виправдуються надії. Чому? А все тому, що потреби і в тих, і в інших – різні, а тому задовольняти їх потрібно по-різному.

3. Чоловік ПОВИНЕН приймати рішення, нести за них відповідальність, захищати сім'ю, турбуватись про дружину та любити її, постачати ресурси, вирішувати серйозні побутові питання, відігравати провідну роль у вихованні синів – тут не стільки права, як обов'язки. Так, певною мірою це можна назвати «переважанням» або моделлю «чоловік – головний». Хоча, по суті, – це просто добросовісне виконання власних функцій у тій сфері, де бути компетентним розпорядилася сама природа. Жінка, виходячи ЗАМІЖ (ну не ми ж «виходимо зажін»), отримує свою порцію ОБОВ'ЯЗКІВ – відповідати на турботу чоловіка своєю про нього турботою (т. зв. «щоденний побут»), доглядати маленьких дітей і виховувати дочок, бути вірною йому тощо, тощо, тощо.

По-друге, «рівноправність» ріже вухо. Рівність означає однаковість? На щастя, люди не були, не є і не будуть однаковими. У кожного в житті своє місце і призначення. Жінка повинна виконувати свої функції, а не намагатися стати «мужиком», змагатися з чоловіком у виконанні його функцій. І вони, ці функції, не є «вищими» або «нижчими». Вони є просто різними. Взаємодоповнювальними.

4. На жаль, доводилося бачити ті нещасні сім'ї, де ноша бути головою родини падала на жінку. Моторошно. Жінка вимушена сама все вирішувати, влаштовувати побут (що завжди було чоловічою справою – я не маю на увазі прибирання чи кухню, а саме ремонт, будівництво), ЗАРОБЛЯТИ і УТРИМУВАТИ СІМ'Ю. «Чоловік» покірно слухається і терпить будь-які її знущання... (зрозуміло, що вони будуть, коли чоловік не хоче бути чоловіком!!!) Є й ще гірші випадки, коли «муж» рятується від реальності оковитою і навіть б'ється з жінкою. Та й дружина за такого життя перестає бути жінкою, плечі опускаються від важких сумок, краса в'яне від недосипів, нерви летять...

По-моєму, тут не може бути двох варіантів: головою родини має бути ЛИШЕ чоловік. Якщо так вийшло, що жінка прагне домінувати, а чоловік підкорятися, – вони не підходять до нормального сімейного життя; якщо ж вона об'єктивно сильніша особистість – або чоловіку треба ставати сильнішим (це ще й стимул рости!), або жінці треба шукати іншого. Інакше навряд чи бути їм щасливими. А про дітей і не йдеться. Звісно, в сім'ї не повинно бути насильства, тим більше фізичного (до речі, спостеріг, що воно частіше трапляється якраз, коли одна із сторін у приниженому статусі – тобто коли жінка опускається до рівня чоловіка або чоловік – до рівня виконання функцій жінки). Усі питання повинні вирішуватися разом, і чоловік просто зобов'язаний дослухатися до порад своєї половини, але відповідальність повинна лежати виключно на ньому.

Рефлексія. Після обговорення загального питання щодо складностей, які виникли у процесі роботи, можна сконцентрувати увагу на питаннях до кожного з фрагментів (можливий варіант, коли група одночасно з отриманням завдань отримує і питання, ще спрямує подальші дії учасників групи, полегшить узагальнювальну бесіду).

До першого фрагмента

1. Хто чи що «так налаштував» жіночу душу?

2. Хіба прагнення жінки до самореалізації обумовлено лише недостатнім заробітком її чоловіка?

3. Чи можна слова видатного вітчизняного педагога тлумачити так спрощено?

4. Кому адресовані поради авторки?

До другого фрагмента

1. На чому було засновано сімейний союз, про який пише авторка?

2. Чим керувалася дружина, коли догоджала чоловікові?

3. Чому авторка не пише про те, як чоловік проявляв свою турботу про жінку?

4. У цілком справедливому висновку авторки про необхідність сімейного порозуміння йдеться про різні потреби чоловіка і дружини. Чи погоджуєтеся ви з цим?

До третього фрагмента

1. Якщо лише чоловік бере на себе всю відповідальність, то чи не є це авторитарною моделлю існування родини? Чи всі члени родини будуть у ній щасливими?

2. Чи можна вимагати від інших членів родини відповідальності, якщо її вже перебрав на себе чоловік? Які наслідки може мати така позиція?

3. Чому турботи про щоденний побут є лише виключно обов'язками жінки? Чи не ставить це її у підлегле (принизливе, другорядне) становище в родині?

4. У чому помиляється автор, ототожнюючи *рівність* і *однаковість*?

До четвертого фрагмента

1. Що автор називає знущанням над чоловіком? У чому вбачається головний прояв ЧОЛОВІЧОГО?

2. Невже в родині немає місця двом особистостям, а конфліктне існування можливе, лише якщо об'єднається «посередність» із «особистітю»? Хто, на думку автора рядків, повинен свідомо брати на себе ці ролі?

3. Що цікаво: логіка роздумів автора приводить до розмови про насильство в родині. Чому?

4. Чи не є висновок автора вільним трактуванням прислів'я: «Вислухай жінку і зроби навпаки».

Учасники презентують результати напрацювань у великій групі.

Підсумки. Тренер зазначає, що при реалізації прав людини на ринку праці та в сім'ї важливо дотримуватися прав кожного її члена, як батьків, так і дітей обох статей. Права і обов'язки батьків, що несуть відповідальність згідно із законом за дитину, повинні відповідати інтересам дитини і керувати нею відповідно до її розвитку, забезпечити їй повноцінний розвиток як хлопчиків, так і дівчаток, незалежно від статі. Показати можливості іншого – егалітарного – існування родини, заснованої на паритетності та взаємній повазі.

7. Вправа «Який тип сімейних відносин у вашій родині: традиційний чи егалітарний?».

Учасники отримують завдання із складання таблиць «Типові норми традиційної та сучасної (егалітарної) родини». Їм роздають аркуш ватмана (фліп чарта), де намальована таблиця (верхній рядок і лівий стовпчик), на окремому аркуші виписані «норми». Вони повинні заповнити таблицю (наклеїти норми у відповідному стовпчику). Після чого групи демонструють результати своєї роботи, порівнюють їх. Головне – це розуміння батьками того, що всі ці норми взаємопов'язані, і людина повинна обирати, за якою моделлю буде будувати свою родину.

Сфера життєдіяльності родини і позародинної діяльності чоловіка і жінки
Типові норми традиційної родини
Типові норми сучасної (егалітарної) родини

Тренер стежить за тим, як батьки займають свої позиції, після кожного групування пропонує їм (по 2–3 із кожної групи) обґрунтувати свою позицію чи змінити її.

Усі сфери родинного життя (побутова, економічна, дозвільна тощо) повинні бути узгодженими. Діаграму розміщено на інтернет-сайті, де обговорювалося питання родинного головування: 75% опитаних бажають приймати рішення разом, проте у своїх відповідях, розгорнутих коментарях вони демонстрували практично одностайно авторитарну, традиційну позицію.

Хто має головувати в родині?
Батько [22,22%]
Мати [2,78%]
Приймати рішення разом [75%]

Рефлексія

- Що для вас виявилося складним? Що збентежило? Що було незрозумілим?
- Чому думки були різними? Чи можна визначитися з тим, хто був правий?

III. Підбиття підсумків батьківської зустрічі

Вправа «Визначте свою позицію»

Тренер розкладає аркуші (чи робить інші позначки), на яких написано: «Я згодна / згоден», «Я не розумію», «Я не згодна / згоден», «Я не можу визначитися».

Пропонує визначитися.

- Чоловік має бути головним тому, що у протилежному варіанті обоє почуватимуться неповноцінними. Жінка не матиме можливості відчути себе «за кам'яною стіною», а чоловік депресуватиме, відчуваючи себе «ганчіркою».
- Я – за рівність з незначним переважанням чоловіка.
- Головою родини повинен бути найсильніший, найвідповідальніший і той, хто більше за всіх заробляє.
- Я – за існування родини, заснованої на паритетності стосунків і взаємній повазі.

Додаток 1

Гендерна рівність залежить від рівня забезпечення можливостей чоловіків і жінок, соціальних, економічних, політичних, рівного доступу до ресурсів, у тому числі до праці. Проте в суспільстві існує розподіл діяльностей на чоловічі і жіночі, що виявляється через рівень оплати праці, кар'єрне просування. У нашому суспільстві чоловіки мають більше можливостей, передусім це стосується влади, проте починається все зі сім'ї, адже саме в сім'ях можна яскраво простежити розподіл обов'язків на жіночі і чоловічі – що повинні робити чоловіки, а що – жінки. На чоловікові лежить відповідальність за захист і матеріальне забезпечення сім'ї, а найголовнішими обов'язками жінки є материнські: піклування про дітей, їхнє виховання, а також хатні обов'язки: приготування їжі, прибирання, прання тощо. Існує стійкий стереотип: якщо чоловік працює, то жінка повинна повністю відповідати за ведення домашнього господарства, незалежно від того, працює вона чи ні. Є також певний «подвійний стандарт» – те, що можна чоловікові, не можна дружині. Наприклад, чоловік може прийти додому пізніше, не завжди тверезий, а жінці не можна затриматися ні на хвилину, тому що вона несе більшу відповідальність за дітей. У сприйнятті оточення (і це ще один стереотип) у ситуації розлучення винною завжди є жінка, оскільки вважається, що вона не змогла зберегти сім'ю. Отже, сучасне суспільство більшою мірою переконане, що жінка не завжди може мати такі права, як чоловік. Оскільки чоловік – це «лідер, голова сім'ї», а жінка – «берегиня домашнього вогнища і затишку».

Закон України «Про забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків» стверджує ґендерну рівність – рівний правовий статус жінок і чоловіків і рівні можливості для його реалізації, що дозволяє особам обох статей брати рівну участь у всіх сферах життєдіяльності суспільства. Дуже часто ми думаємо, що це стосується тільки розподілу праці чи влади, проте це також є визначальним фактором у сім'ях, адже виховання і розвиток особистості починається саме в сім'ї, де і закладаються повага та взаєморозуміння між статями.

Додаток 2

Функції сімї
Виробнича. У родинах вищого і середнього соціального стану заміжня жінка не повинна працювати. У родинах нижчого стану жінка працює лише через економічну необхідність. Чоловікам і жінкам надаються рівні права на роботу, професійну кар'єру і суспільну діяльність.
Репродуктивна. Родина повинна бути багатодітною. Що більше дітей, то краще. Родина може мати стільки дітей, скільки зможе прогодувати і виховати.
Виховна. Дітей слід виховувати в суворій дисципліні. Характер виховання визначає батько, а здійснює його мати. Дитина повинна погоджуватися у своєму професійному спрямуванні з батьківським вибором. Виховання дітей здійснюється на основі урахування їхніх суджень та інтересів, на прикладах і переконаннях, а не на суворій дисципліні. Вихованням бажано займатися обом батькам рівною мірою.
Побутова. Господарство зобов'язана вести жінка. Гнучкий розподіл родинних обов'язків, з урахуванням особистих умінь, навичок і ступеня зайнятості членів сім'ї.
Економічна. Годувальником родини повинен бути батько, жінка – розпорядниця грошей, які їй видає чоловік. Внесок у матеріальний добробут роблять обидва відповідно до професійних можливостей. Розпоряджаються грошима разом.
Дозвілля. Спілкування з гостями, розваги здійснюються обома членами родини або чоловік має певне автономне право. Чоловік і жінка мають однакові права на вільний час поза домом і нерідко проводять дозвілля окремо один від одного.
Сфера духовного спілкування. Спілкування між чоловіком і жінкою присвячені родинним проблемам, дому, господарству, дітям, родинним розвагам, спілкуванню з родичами та ін. Спілкування має товариський характер і охоплює не лише сімейні проблеми, а й всі сфери життєдіяльності, виробничих проблем, інтересів, захоплень чоловіка і жінки.
Сфера влади та сімейного лідерства. Чоловік – голова родини, він одноосібно приймає всі рішення за всіма головними сферами життя родини. Чоловік і жінка разом ухвалюють головні рішення після обговорення. Можливий поділ лідерства за сферами.

Зустріч 20 ЕКОНОМІЧНЕ НАСИЛЛЯ: ПРИЧИНИ І НАСЛІДКИ

Ворог не той, хто завдає образу, а той, хто робить це навмисно.
Демокріт

Мета: ознайомлення з явищем економічного насильства в сім'ї, його причинами і наслідками.

Завдання:

- привернути увагу до явища психологічного домашнього насильства і його різновиду – економічного;
- розкрити суть економічного насилля, його причини і наслідки;
- показати роль стереотипних гендерних упереджень в економічному насильстві;
- розкрити причини експлуатації дитячої праці;
- розкрити культуру споживання послуг і благ у родині, правових основ ведення основ сімейної економіки;
- ознайомити з можливостями надання допомоги жертвам економічного насильства.

Дефініції: економічне насилля

Форми і методи проведення

Дискусія «*Економічне насильство: хто перебуває у групі ризику?*»

Тренінгово-розвивальний блок: «*Економічне гендерне насильство – порушення рівних прав чоловіка і жінки в економічній життєдіяльності сім'ї*»

Хід зустрічі

І. Вітальне слово

ІІ. Тренінгово-розвивальний блок «Економічне гендерне насильство – порушення рівних прав чоловіка і жінки в економічній життєдіяльності сім'ї»

1. Інформаційний дайджест «Що таке економічне насильство?»

Економічне або фінансове насильство дуже часто вважають різновидом емоційного чи психологічного насильства. Цей різновид насильства починається одночасно з емоційним насильством і включає дуже схожі тактики, які діють на жертву аналогічним чином. Фінансове насильство часто визначається як будь-які дії, спрямовані на те, щоб у жертви не було ресурсів для своєї економічної незалежності, та/або нав'язують жертві матеріальну залежність від кривдника. Економічне насильство трапляється в усіх соціально-економічних групах. Значна частина потерпілих називає економічну залежність основною причиною, з якої вони залишалися в насильницьких відносинах.

2. Факти про економічне насильство

Домашнє насильство часто заважає жертві зберегти робоче місце, позбавляючи її джерел доходу:

– 74% жінок, які постраждали від домашнього насильства, зазнавали насильства та/або образ з боку кривдника прямо на своєму робочому місці;

– 54% жінок, що зазнали домашнього насильства, пропускали як мінімум три робочі дні протягом місяця;

– від чверті до половини жінок, які пережили домашнє насильство, повідомляють, що вони втратили роботу через насильство або частково через насильство;

– майже 50% пережили зґвалтування і були вимушені звільнитися або були звільнені у зв'язку з наслідками насильства;

– понад 40% працюючих людей у США не можуть узяти відгул або відпустку на роботі у зв'язку з медичними, судовими або юридичними проблемами, викликаними домашнім насильством цінностей.

3. Перевірте себе. Тест «Чи зазнаєте ви економічного насильства?»

Якщо ви даєте ствердні відповіді на поставлені запитання – отже, ви опинилися у скрутному становищі.

Ваш партнер / партнерка коли-небудь:

1. Крав гроші у вас або вашої родини?
2. Змушував вас, так чи інакше, надати йому доступ до ваших особистих фінансових ресурсів, включаючи банківський рахунок?
3. Змушував вас відчути, що ви не маєте права знати рівень його реальних доходів і матеріальних ресурсів вашої сім'ї?
4. Робив інвестиції або великі витрати, які безпосередньо позначалися на вас і вашій сім'ї, не обговорюючи їх з вами?
5. Відмовляв вам у присутності на зустрічах з фахівцем із кредитів, фінансовим консультантом, страховим агентом?
6. Напряму забороняв або чинив перешкоди вашому працевлаштування або освіті?
7. Витрачав гроші з вашої кредитної карти або чинив перешкоди вашим виплатам за кредитами, зіпсувавши вашу кредитну історію?
8. Заважав вам використовувати кредитні або банківські карти?
9. Відмовляв вам у речах першої необхідності, включаючи їжу, ліки і предмети особистої гігієни?
10. Змушував вас працювати в його власній організації чи сімейному бізнесі безоплатно або за мізерну плату?
11. Відмовлявся працювати, щоб допомогти вам утримувати сім'ю?
12. Заважав вам працювати, роблячи постійні дзвінки на робоче місце, приїжджаючи до вас на роботу без попередження, демонструючи образливу поведінку перед вашими колегами?
13. Змушував вас відмовитися від допомоги на дитину або інших соціальних виплат?
14. Змушував вас підписувати підроблені фінансові документи та/або шантажував вас кримінальним переслідуванням за фінансові махінації, навіть якщо ви їх не здійснювали?
15. Змушував вас підписувати документи про дарування або заповіти вашої власності на його користь?
16. Змушував вас підписати довіреність на його ім'я, щоб він міг робити фінансові дії без вашої участі?

Дослідження показують, що успішне працевлаштування і підвищення фінансової грамотності потрібні, щоб якомога більше жінок мали можливість стати незалежними від кривдників і починали самостійне життя.

4. Міні-лекція «Поняття економічного насильства в сім'ї і його види»

Економічне насильство в сім'ї трапляється в усіх соціально-економічних групах, а внаслідок економічної кризи це явище набуло великого розмаху.

Відповідно до Закону України «Про попередження насильства в сім'ї», економічне насильство в сім'ї – умисне позбавлення одним членом сім'ї іншого члена сім'ї житла, їжі, одягу та іншого майна чи коштів, на які постраждалий має передбачене законом право, що може призвести до його смерті, викликати порушення фізичного чи психічного здоров'я.

Зокрема, до економічного насильства відносять:

- ухвалення грошових і фінансових рішень без відома або згоди жертви;
- витрачання кривдником грошей виключно на себе, відмова в наданні грошей на оплату рахунків, їжу, речі для дітей і т. п.;
- пряма заборона, щоб жертва працювала або продовжувала навчання, та дії, спрямовані на те, щоб вона не змогла працювати або вчитися;
- втручання в оплачувану роботу жертви – образлива поведінка, постійні тривалі дзвінки їй на роботу, несподівані візити на її робоче місце;
- відмова надати жертві доступ до власних фінансових коштів – аж до того, що без кривдника в неї не буде їжі, одягу і даху над головою;
- крадіжки грошей або матеріальних цінностей у партнера, надмірні витрати на його або її кредитній карті, блокування доступу до фінансів чи матеріальних цінностей;
- вимога детальних звітів, як і на що витрачаються гроші;
- видавання жертві невиправдано маленьких сум на утримання, які ніяк не можуть окупити навіть мінімальних витрат на себе і сім'ю;
- експлуатація фінансових ресурсів або власності партнера заради власної вигоди;
- підробка документів, щоб отримати доступ до банківського рахунку жертви або оформити кредит на її ім'я без її згоди;
- примус жертви до підписання паперів, які обмежать її доступ до фінансів або ресурсів, або оформлення кредитів на її ім'я;
- саботаж кредитних виплат жертвою, щоб зіпсувати її кредитну історію;
- умисне створення таких ситуацій, у яких жертва буде змушена просити гроші;
- примус партнера виписувати чеки на ім'я кривдника;
- відмова від медичної страховки або блокування кредитних карт партнера без його або її відома;
- свідоме псування або відмова в товарах першої необхідності, включаючи їжу, одяг, ліки і засоби особистої гігієни.

Джерело. Національна коаліція проти домашнього насильства (США).

5. Дискусія «Економічне насильство: хто перебуває у групі ризику?»

Додаток 1

Інформаційно-розвивальний блок «Комерційна сексуальна експлуатація дітей»

Окремі злочинці і кримінальні структури займаються купівлею та втягуванням дівчат і хлопців у комерційну сексуальну експлуатацію. Ці злочинці задовольняють сексуальні запити клієнтів, в основному чоловіків, які шукають незаконного сексуального задоволення, використовуючи дітей.

У комерційній сексуальній експлуатації дітей можуть брати участь як одна особа, так і невелика група (наприклад, сім'я, знайомі), або великі групи (наприклад, кримінальні організації) людей.

На кожному континенті десятки тисяч дітей експлуатують у проституції. Діти, що живуть на вулицях Бразилії, Камбоджі, Росії або України; «пляжні хлопчики» у

Шри-Ланці, Ямайці або Кенії; діти, що втекли з дому і стали наркоманами у Східній, Західній Європі, Австралії або Північній Америці; діти, що продані із Західної Африки, Східної Європи або Центральної Америки... Майже кожна країна тією чи іншою мірою зіштовхнулась із цим явищем. Відомі навіть випадки, коли батьки самі використовують своїх дітей з такою метою.

Зверни увагу! Ніхто не має права порушувати твої права, навіть рідні та близькі тобі люди.

Примушування чи втягнення дітей у заняття проституцією

Дітей втягують у проституцію не тільки через задоволення таких їх базових потреб, як житло, їжа та одяг, але також пропонуючи дітям кишенькові гроші і товари, які для них були недоступні. За даними Дитячого Фонду ООН (ЮНІСЕФ), близько 2 800 дітей у світі кожного дня примушують до заняття проституцією. У проституцію втягнені як дівчата, так і хлопці, причому експерти свідчать про тенденцію до збільшення кількості хлопців, утягнутих до проституції.

Примушування чи втягнення дітей у заняття проституцією караються позбавленням волі на строк від трьох до п'яти років (стаття 303 Кримінального кодексу України).

Згідно з Конвенцією ООН про права дитини, яку підписала 191 держава світу і яка набула чинності в Україні 27 вересня 1991 року, кожна дитина має право на захист від усіх видів економічної та сексуальної експлуатації, насилля (статті 19, 32, 34, 35 та 36). Усі держави повинні захищати дітей від будь-яких форм експлуатації і розбещення, торгівлі та контрабанди їх у будь-яких цілях і в будь-якій формі.

Заповніть таблицю:

Назва об'єкта, явища чи поняття?	З яким людським правом асоціюється	Ситуація, в якій це право порушується
Будинок		
Родина		
Вітер		
Знак «дорівнює»		
Кохання		
Зустріч, зібрання		
Закон		
Батьківщина		
Навчання		
Вільний час		
Листування		

Спочатку в ліву колонку запишіть свої власні визначення порушень прав дитини. Потім у праву – визначення, які наведено в зошиті. Порівняйте.

Торгівля дітьми		
Насильство		
Комерційна сексуальна експлуатація дітей		
Дитяча порнографія		
Експлуатація дитячої праці		
Втягнення неповнолітніх осіб у злочинну діяльність		
Дискримінація		

7. Міні-лекція «Цикл насильства»

Єжі Мелібруда виділив чотири ознаки насильства: насильство завжди здійснюється за певного наміру; суть насильства полягає в порушенні прав і свобод конкретної людини; насильство є таким порушенням прав і свобод людини, що унеможливлює її самозахист; насильство за умов відсутності самозахисту призводить до певної шкоди.

Цикл насильства – це психологічний механізм стосунків між жертвою і кривдником, який проявляється за докладного розгляду випадків насильства на гендерній основі. При розгляді циклу насильства можна виділити певні етапи:

- ВИПАДОК – оскаженіння, екстаз насильника, прояв насильства;
- ЗАСПОКОЄННЯ – насильник просить вибачення;
- ПРИМИРЕННЯ – жертва приймає вибачення, вірить, що цього більше не буде;
- НАРОСТАННЯ НАПРУГИ – частішають конфліктні ситуації;
- ВИПАДОК – оскаженіння, екстаз насильника, прояв насильства.

Цикл завершено. Почався новий виток. Зазвичай, кожний наступний випадок характеризується усе жорстокішим проявом насильства, що, врешті-решт, закінчується КРИЗОВОЮ СИТУАЦІЄЮ.

Рекомендації. Важливо підкреслити, що розуміння витоків насильницької поведінки і психології кривдника допоможе:

- навчитися розпізнавати домашнє насильство;
- не залучатися до кола насильства;
- не ставати жертвою.

Після міні-лекції можна запропонувати учасникам об'єднатися в малі групи і виконати вправу.

Крок 1. Користуючись роздатковим матеріалом, визначити:

- цикли домашнього насильства, що відображені в конкретному випадку;
- етапи, що характеризували кожен цикл насильства;
- визначити можливості: як жертва могла зупинити насильника чи захиститися від насильства на кожному з етапів циклу насильства. Показати, з якими ризиками вона могла при цьому стикнутися та яку і де отримати підтримку (*діти можуть вказати, де і як можна отримати інформацію щодо захисту жертви, про наявність притулків, про соціальні служби та інші організації, що надають підтримку постраждалим від ґендерного домашнього насильства*).

Вправу можна виконувати на великих листках паперу, розділених навпіл.

З одного боку вказати ризики, з якими стикається жертва, коли наважується розірвати коло насильства і йде від насильника, а з другого – шляхи і можливість отримання допомоги, захисту і підтримки.

Результати виконання вправи кожна група презентує у великому загалі з наступним обговоренням.

Крок 2. *Завдання.* Подумайте, у чому і як саме проявляється економічне насильство, і заповніть таблицю назвами проявів.

Економічне насильство
1. 2. 3. 4.

Дайте відповіді на питання.

1. Які найголовніші гарантії права на працю зазначені в Конституції України?
2. Якби ти міг прийняти закон про заборону праці дітей, якими були б його основні положення? Запиши їх.
3. Що включає термін «найгірші форми дитячої праці»? Наведи приклади.
4. Яким чином, на вашу думку, можна запобігти поширенню найгірших форм дитячої праці?

Крок 3. Напишіть ознаки трудового виховання та експлуатації праці. Порівняйте свої результати з результатами інших учасників.

Трудове виховання	Експлуатація праці

Рефлексія

- Кожен учасник отримує невеликий листочок зеленого паперу (клейкий з одного боку і вирізаний у формі листочка) та можливість користуватися фломастерами.
- Учитель пропонує за 5 хвилин написати (або намалювати) можливості, які відкриває для людей життя без насильства (наприклад, реалізація прав і можливостей людини, незалежно від її статі, поглядів і фізичних можливостей; можливість кожному розкрити у свої таланти та здібності, бути самим собою, взаєморозуміння з іншими, взаємоповага, взаємопідтримка, повага до поглядів іншої людини, можливість дітям вирости в любові, формування позитивного погляду на життя...)
- Після завершення цієї роботи кожен учасник озвучує зміст свого листочка і наклеює його на заздалегіть підготовлений малюнок дерева на дошці або великому листку паперу.

Наклеювання останнього листочка завершується оплесками.

8. Тренінгово-розвивальний блок «Економічне ґендерне насильство – порушення рівних прав чоловіка і жінки в економічній життєдіяльності сім'ї»

Крок 1. Інтерактив «Чому гендерні упередження є кроком до домашнього насилля?»

Слово тренера

- Що ви знаєте про насильство на гендерній основі? Хто частіше стає жертвою насильства в сім'ї – чоловік чи жінка? У разі скоєння насильства в сім'ї чи часто жертвами такого насильства стають діти?
- Чому жінки частіше стають жертвами насильства? Вони фізично більш слабкі? Чи існують сімейні традиції, відповідно з якими жінка є ніби «рабинею», повинна слухатися господаря і служити йому?
- Що ви знаєте про традиції сімейного життя в Україні? Яку роль відіграє жінка в українських казках, піснях (обговорення з елементами мозкового штурму)?
- До яких міжнародних нормативних актів, що унеможливлюють гендерне насильство, приєдналася Україна? Декларації та конвенції ООН.

- Чи чули ви про кампанію «Стоп насильство проти жінок і дівчат», проголошену Генеральним секретарем ООН Паном Гі Муном? А про всеукраїнську кампанію «Стоп! Насильство!»?
- Якими законами в Україні захищаються права жертв насильства і які покарання передбачені для осіб, які вчинили насильство в сім'ї?

Крок 2. Які конфліктогени можуть прогнозувати схильність чоловіків і жінок до домашнього економічного насилля?

Робота у фокус-групах покликана дати відповідь на питання – які властивості людини є передвісниками домашнього насилля. Тренер пропонує групам доповнити перелік таких властивостей, ознайомившись з уже зазначеними на листках (кожна група отримує листок з описом цих властивостей).

Доповніть список конфліктогенів – передвісників потенційного насильника (в особі чоловічої чи жіночої статі)

1. Часто використовує в розмові негативні узагальнення щодо іншої статі, на зразок «усі ці дурні баби», «де білки-телички», «масні очі цих козлів», «похітливі тварюки», «цей чоловічий зоопарк».

2. У поведінці, спілкуванні дотримується традиційних гендерних орієнтацій і відповідного принципу «Що дозволено Юпітеру, не дозволено Венері». Такі юнаки вважають себе сильною статтю (без лапок) і поводяться зі слабкою статтю відповідним чином. Такі дівчата насправді вважають жіночу стать слабкою, яка може досягти своїх цілей маніпулюваннями, інтригами, ущемленням чоловіка від своїх примх.

3. У стосунках і взаємодії з іншою статтю юнаки і дівчата демонструють приватновласницькі мотиви («це моя дівчина і не смій витріщатися на неї», «спробуй тільки кокетувати з моїм хлопцем, дуже пожалкуєш».

4. Юнаки і дівчата виявляють позитивне ставлення тільки до найближчого кола друзів і знайомих. Він може запопадливо відчиняти двері перед подружками і не притримувати їх перед незнайомими дівчатами чи жінками, поступатись місцем у транспорті симпатичній молодій жінці і відвернутися від бабусі. Вона ввічлива перед учителем і «по-хамськи» відповідає на слушні зауваження незнайомих дорослих.

5. Російський психотерапевт Сергій Лібіх, котрий вивчав психологію жіночого дорікання, підрахував: на голову бідного чоловіка припадає 1 000–1 200 закидів на рік або по 3–4 на день. Більшість чоловіків подібна тактика досягнення бажаного неймовірно дратує й обурює. Особливо, якщо закиди несправедливі. На думку вченого, докір – одна з форм агресії, масована психологічна атака, якій піддається чоловік (трапляється, і жінка) день у день. При цьому, вважає він, непотрібно плутати конструктивну критику і докір. Це абсолютно різні речі. Закиди бувають кількох видів.

Найчастіший – прямий, коли жінка звинувачує чоловіка в тому, що він матеріально неспроможний, не допомагає по господарству, не займається дітьми тощо. Нерідко дружина намагається намацати найболючіші точки… У багатьох такий докір викликає сильний стрес…»

Джерело. Якщо дружині язика вкоротити, то життя чоловіка подовшало б»
(Є. Соколова. Дзеркало тижня, 17.08.2002).

Варто доповнити цей перелік конфліктогенів, на зразок, докорами про малу зарплату чоловіка, брехливістю, звичкою вживати повсякчас ненормативну лексику, гнівливою вибуховістю, нездатністю сприйняті пустощі дітей тощо.

Підсумок. Насильницька поведінка в сім'ї не виникає з нічого, на порожньому місці. Конфліктогени – це риси, які роблять імовірним порушення паритету статей і в сім'ї, і за її межами.

Рефлексія

- Витоки гендерного насилля можна шукати на різних рівнях несправедливих законів, низькій суспільній моралі, звичаях. Проте початки упередженого ставлення до іншої статі треба віднаходити і в тому, якими є стосунки сьогоднішніх юнаків і дівчат.
- Гендерні упередження проти іншої статі, які мають юнаки і дівчата, можуть трансформуватися в патологічні моделі їхньої дошлюбної поведінки, а в перспективі – і в домашнє насилля.

Крок 3. Анатомія домашнього економічного насильства

Учасників ділять на групи, які відтворюють у сюжетно-рольових іграх типові ситуації домашнього насилля – фізичного і психічного, а також підкреслюють його наслідки.

Завдання кожної з груп – віднайти відповіді на такі питання:

- Чому наслідки фізичного насилля відчувають на собі переважно жінки і діти?
- Які висновки можна зробити з причин психічного насильства, якщо взяти до уваги той факт, що за рівнем переживання стресу фізичне насилля прирівнюється до психічного?
- Чи чоловіки бувають жертвами домашнього насильства?
- Як допомогти жертвам домашнього насилля – у кого шукати допомоги, за якими телефонами звертатись, як впливати на міліцію, яка часто не хоче втручатися в сімейні скандали, мовляв, самі розберуться?
- Чому жертви домашнього насильства часто приховують від сторонніх і навіть родичів свої сімейні негаразди?
- Чому все більше в містах і селах з'являється соціальної реклами, яка закликає не мовчати, дзвонити за телефоном довіри, звертатись у центри допомоги людині у кризі?
- Чому все більше людей приєднується до акцій проти домашнього насилля і починає, наприклад, носити спеціальні браслети – символи протесту проти нього?
- У який спосіб підвищення рівня гендерних знань, досягнення гендерного рівноправ'я може вплинути на розв'язання проблеми домашнього насилля?
- Чому особливу увагу в розв'язанні проблеми домашнього насилля слід приділяти психологічній роботі з насильниками?

За результатами узагальненої інформації з презентації фокус-груп учасники готують спеціальний експрес-випуск шкільної стіннівки – інформаційного дайджесту «Ми – проти економічного домашнього насильства!» У ньому – загальна і місцева статистика про поширеність цього явища, документальні історії, телефони гарячих ліній, контактів із міліцією, адреси тимчасових притулків для членів сім'ї, які потерпають від домашнього насилля.

Рефлексія

- Паритетність статей у суспільстві безпосередньо впливає на конфліктогенність сімейних пар.
- Гендерна культура суспільства формується із сукупності індивідуальних життєвих орієнтацій. Тому корекція власних гендерних настанов, рефлексія статевих упереджень визволяє від перспективи стати жертвою економічного насилля чи його виконавцем.

Джерело: Як навчати школярів долати гендерні стереотипи : конспекти занять : навчально-методичний посібник для загальноосвітніх навчальних закладів / [Говорун Т., Кікінежді О. та ін.] ; за заг. ред. Т. Говорун. – К. : ФОП Клименко, 2011. – 806 с.

III. Підбиття підсумків батьківської зустрічі

Домашнє економічне насилля і брак гендерної культури – два взаємопов'язані процеси. Викорінення цього ганебного явища із сімейного життя можливе за рахунок досягнення паритетності та егалітарності стосунків у родині, подолання гендерних стереотипів і упереджень.

Додаток 1

Результати опитування громадської думки з питань економічного насильства щодо дітей (2014–2015 рр.)

Економічного насильства зазнавала кожна четверта дитина – 25%. Це означає, що із ними хоча б інколи траплялася хоча б одна із таких ситуацій.

- Я витрачаю свої кишенькові гроші, як захочу (ніколи).
- Мені доводилось просити у сторонніх або красти гроші, бо мені не вистачало на вкрай необхідні речі.
- Коли батьки (опікуни) розсердяться, вони псують або викидають мої речі (іграшки, одяг тощо).
- Дорослі ховають мої речі, щоб я не міг (могла) вийти з дому.
- Мене примушували працювати на когось або віддавати їм гроші (особисті речі).
- Удома мені не дають їсти, коли я дуже голодний (голодна), (часто або завжди).
- Замість того, щоб відвідувати школу, я змушений (змушена) працювати.
- Дорослі примушують мене просити або красти гроші, речі, їжу в інших людей.
- Мої батьки (опікуни) не купують речі, які мені вкрай необхідні для навчання і харчування.
- Однокласники примушують мене робити замість них домашні завдання або контрольні роботи.
- У школі мене змушують працювати як покарання.

Поменшало випадків економічного насильства в дитячому віці у дітей 12–17 років, порівняно з дорослою групою 18–29 років.

Економічного насильства зазнавали 50% дітей із найнижчою самооцінкою фінансового становища («нам ледь вистачає грошей на їжу») і 21% із найвищою самооцінкою фінансового становища («ми можемо дозволити купувати собі все, що захочемо»).

Економічного насилля зазнавала майже однакова частка дітей із сіл і великих міст – 29 і 27% відповідно і менша частка дітей із міст із населенням до 500 тисяч – 22%.

Економічного насильства зазнавала приблизно однакова частка дітей у всіх регіонах (23–27%), але порівняно найбільша в Західному регіоні – 27%.

Джерело. За матеріалами для журналістів «Прес-конференція до Міжнародного дня захисту дітей: «Результати опитування громадської думки з питань насильства щодо дітей» (29 травня 2015 р., 11.00–13.00, УНІАН, вул. Хрещатик 4, Київ) (виконано у рамках проекту Ради Європи «Зміцнення та захист прав дітей в Україні»).

Додаток 2

У житті кожної людини вибір роду трудової діяльності та місця роботи – серйозний і відповідальний крок. Від цього вибору й працевлаштування залежатиме багато – добробут людини та її сім'ї, можливості реалізації її інтересів, перспективи творчого зростання, нові дружні й ділові контакти.

Інформація з цієї теми допоможе дізнатися про міжнародне і національне законодавство стосовно праці дітей, на що звернути увагу під час пошуку роботи, як влаштуватися або звільнитися з роботи, які права у трудових відносинах ти маєш.

Право на працю – одне з основних прав людини, що утвердилися у XX столітті. Це право проголошене в Загальній декларації прав людини (стаття 23) і розширено витлумачене в Міжнародному пакті про економічні, соціальні та культурні права, де зазначено, що «держави визнають право на працю, яке вміщує у собі право кожної людини заробляти собі на життя працею, яку вона вільно обирає або на яку вільно погоджується». Це означає, що кожна людина має право на працю, право вільно обирати ту чи іншу роботу та одержувати за неї винагороду (заробітну плату), що дає їй можливість гідно існувати самій та утримувати сім'ю. Європейська конвенція про захист прав і основних свобод забороняє застосування примусової праці.

Міжнародна організація праці (МОП) дуже багато уваги приділяє захистові прав дитини в галузі праці. У рамках і під егідою цієї впливової міжнародної організації ухвалено конвенції та рекомендації, спрямовані на обмеження використання дитячої праці, на забезпечення охорони дитячої праці, установлення вікових обмежень у залученні дітей до праці, а також заборону експлуатації дитячої праці. Ці документи є міжнародними стандартами в галузі прав людини, світовими зразками для виконання кожною державою.

Поняття дитячої праці для нас є цілком позитивним, оскільки під ним ми розуміємо можливість працювати до досягнення повноліття, можливість допомагати своїм рідним чи близьким удома або на присадибній ділянці, можливість заробити невеликі гроші на кишенькові витрати.

Зовсім інше ставлення до експлуатації праці дітей, оскільки вона завдає шкоди здоров'ю і розвитку дитини. Нерідко можна бачити, коли діти миють машини, працюють на базарах або жебрачать, замість того, щоб навчатись у школі.

Вербують дітей, потерпілих від експлуатації праці, найчастіше пропонуючи їм такі види робіт, як торгівля на вулиці, домашня робота, робота в сільському господарстві, надання секс-послуг, танці, робота офіціантами, продавцями, прибиральниками. Проте на місці призначення дітям рідко доводиться працювати за домовленістю, натомість їх примушують жебракувати, танцювати чи надавати секс-послуги.

Дітям часто доводиться працювати по 12 годин щодня, часто вночі. Вони ізольовані від контактів із сім'ями і знайомими. Здебільшого, діти не отримують винагороди за свою працю, а якщо це трапляється, то оплата здійснюється тютюном, наркотиками чи алкогольними напоями з метою викликати в них залежність.

Економічне насильство в сім'ї – умисне позбавлення одним членом сім'ї іншого члена сім'ї житла, їжі, одягу та іншого майна чи коштів, на які постраждалий має передбачене законом право, що може призвести до його смерті, викликати порушення фізичного чи психічного здоров'я.

Коли справа заробляння грошей або участі в самозабезпеченні чи забезпеченні родини вступає у конфлікт зі справою зростання і освіти, результатом є ДИТЯЧА ПРАЦЯ. Функція роботи в дитинстві є перш за все розвиваючою, а не економічною. Тоді робота дітей є соціальним благом, у протилежному разі дитяча праця є соціальним злом.

Важливим кроком у напрямі протидії експлуатації праці дітей стала ратифікація Українською державою в жовтні 2000 року Конвенції Міжнародної організації праці (МОП) № 182 «Про заборону та негайні дії щодо ліквідації найгірших форм дитячої праці».

Стаття 3 цієї Конвенції в термін «найгірші форми дитячої праці» включає:

а) усі форми рабства або практику, подібну до рабства, як, наприклад, продаж дітей і торгівля ними, боргова кабала і кріпосна залежність, а також примусова чи обов'язкова праця, включаючи примусове чи обов'язкове вербування дітей для використання їх у збройних конфліктах;

б) використання, вербування або пропонування дитини для заняття проституцією, виробництва порнографічної продукції чи для порнографічних вистав;

в) використання, вербування або пропонування дитини для незаконної діяльності, зокрема для виробництва і продажу наркотиків;

г) роботу, яка за характером чи умовами, в яких її виконують, може завдати шкоди здоров'ю, безпеці чи моральності дітей.

Джерело. Енциклопедія соціальних наук.

Зустріч 21 НАЦІОНАЛЬНИЙ БАНК І БАНКІВСЬКА СИСТЕМА В УКРАЇНІ

Банк – це місце, в якому вам нададуть в позичку гроші,
якщо ви зможете довести, що вони вам не потрібні.
Б. Хоуп

Мета: розуміння призначення роботи НБУ, дослідження ризиків банківських операцій на прикладі діяльності комерційних банків у своїй місцевості.

Завдання:

- підвищити рівень поінформованості батьків про діяльність банківської системи через спільні зустрічі з представниками фінансових установ;
- обговорити особливості діяльності комерційних банків і застерегти батьків від непередбачуваних ризиків та втрат;
- популяризувати фінансову грамотність через ігрові методи спільної діяльності.

Дефініції: банк, банківські послуги.

Форми і методи проведення

Круглий стіл із представниками банку «*Я – клієнт банку*»

Батьківсько-учнівський квест «*Грошові історії*» за книгою «У банку – як у танку» Юрія Лихуна.

Хід зустрічі

І. Вітальне слово

ІІ. Круглий стіл із представниками банку «Я – клієнт банку»

ІІІ. Батьківсько-учнівський квест «Грошові історії» за книгою «У банку – як у танку» Юрія Лихуна.

Мета: застосовувати економічні знання на практиці, розвивати ініціативу, інтерес до економічних знань, активізувати групову розумову діяльність.

Місце проведення: початок і закінчення гри – у шкільній бібліотеці. Станції квесту – на першому поверсі школи.

Кількість команд: чотири

■ Хід гри

Вступне слово ведучого

(привітання команд, представлення журі, налаштування на гру)

Капітани квест-команд отримують конверти з назвами станцій у певній послідовності. Назви станцій: **«Грошові історії»** (1 бал за кожне запитання. Максимальна кількість балів – 1); **«Смачний підручник»** (2 бали за кожне запитання. Максимальна кількість балів – 4); «Незбагненні слова» (1 бал за кожне запитання. Максимальна кількість балів – 1); **«Я – клієнт банку»** (2 бали за кожне запитання. Максимальна кількість балів – 2); **«Міфи про банки»** (1 бал за кожне запитання. Максимальна кількість балів – 1); **«Бухгалтер»** (3 бали за кожне запитання. Максимальна кількість балів – 3).

Команда свої відповіді залишає «станційному», який підраховує бали і передає журі.

Отже, максимальна кількість балів за квест – 15. Що швидше ви даєте відповіді на запитання, то швидше закінчите гру.

Станція «Грошові історії»

Запитання

1. Країна, що винайшла паперові гроші (*Китай*)
2. Звідки походить назва гривні? (*Від прикраси із золота або срібла у формі обруча, який носили на шиї, тобто – на «загривку»*).
3. Від яких двох грецьких слів походить термін «економіка»?(*Дім і закон*).
4. Що означає слово – реклама? (*Кричати*)
5. Монета, на якій у старовину був зображений вершник зі списом. Кінь символізував стійкість, вершник – посидючість, а спис просто підколював вершника (*Копійка*).
6. Одна із народних назв грошей (*Капуста*).

Станція «Смачний підручник»

Запитання

1. Грошова сума, невиплачена комусь, наприклад, через раптовий від'їзд, чи просто людині гроші набридли (*Депонент*).
2. Гроші або цінні папери, внесені на зберігання у кредитні установи (*Депозит*).
3. Грошовий вираз вартості товару (*Ціна*).
4. Письмове зобов'язання сплатити комусь певну суму у визначений термін (*Вексель*).
5. Закладання на нерухомість, під яку одержують кредит (*Іпотека*).
6. Назва вартості паперових грошей (*Купюра*).
7. Основні доходи родини (*Заробітні плати, пенсії, стипендії*).
8. Кусок металу (золота, міді, срібла або сплавів) установленої законом ваги і форми, що використовується як засіб обігу або платежу (*Монета*).

Станція «Незбагненні слова»

Завдання: розшифруй слова за черговістю літер алфавіту:

1. 3, 1, 16, 32, 23, 18, 11, 14 21, 11, 18, 19, 15 (*Валютний ринок*).
2. 17, 12, 9, 18, 1, 21, 19, 6, 18, 12 4, 21, 19, 29, 12 (*Міжнародні гроші*).
3. 23, 21, 24, 6, 19, 3, 11, 14 15, 19, 18, 23, 21, 1, 15, 23 (*Трудовий контракт*).
4. 15, 21, 7, 6, 11, 23, 18,1 15, 1, 21, 23, 15, 1 (*Кредитна картка*).

Станція «Я – клієнт банку»

Запитання

1. У який банк ви б поклали свої гроші: туди, де нараховують 14% річних, чи туди, де нараховують 16% річних (*Де нараховують 16% річних*).
2. Один банк надає кредит під 12% річних, а інший – під 17% річних. У якому банку ви б узяли кредит? (*Де дають кредит під 12% річних*).
3. У який банк ви б поклали свої гроші: туди, де нараховують 15% річних, чи туди, де нараховують 19% річних (*Де нараховують 19% річних*).
4. Один банк надає кредит під 15% річних, а інший – під 18% річних. У якому банку ви б узяли кредит? (*Де дають кредит під 15% річних*).

Станція «Міфи про банки»

Інструкція: перелік тверджень «згоден – не згоден» (*міф*)

Педагог пропонує учасникам обговорити міфи про банки.

Перелік тверджень «Згоден – не згоден»

- Щоб користуватися послугами банку, потрібно бути багатим (*міф*).
- Банки – це безпечне місце для зберігання ваших грошей (*правда, банки часто є найнадійнішим місцем для зберігання грошей, у багатьох із них є перевірена система охорони будівлі і страховки для покриття втрат у разі крадіжки*).
- Похід у банк, щоб покласти або зняти гроші, займає багато часу (*правда*).
- Банки дають вам у борг гроші, і якщо ви не зможете їх повернути, вони можуть забрати, наприклад, ваш телевізор (*правда*).
- Якщо банк пограбують – ви втратите свої гроші (*міф*).

Станція «Бухгалтер»

Запитання

1. Заробітна плата робітника пропорційна кількості відпрацьованих ним годин. Першого місяця він працював 160 год. і отримав 960 грн. Скільки годин він працював другого місяця, якщо отримав за працю 1 080 грн? (*180 годин*)
2. Загальний статутний фонд чотирьох банків становить 180 млн гривень. Який статутний фонд кожного з них, якщо фонди банків пропорційні числам 2, 2, 3 і 5? (*30, 30, 45 і 75 млн гривень*)
3. На 1 січня 2000 року рівень безробіття в Україні становив 4,5% працездатного населення, а кількість працездатних жителів – 26 млн. Скільки тоді було безробітних в Україні? (*1,17 млн*)
4. За чинною в Україні системою оподаткування прибутковий податок із прибутку 2 000 грн сплачується в розмірі 260 грн. Який прибутковий податок потрібно сплатити з 5 000 грн? (*650 грн*)

IV. Підбиття підсумків батьківської зустрічі.

Домашня ігротека

Зіграйте з дітьми в економічні ігри.

Вправа «Банкір»

Ведучий обирає кілька дітей і дає кожному банку з монетами. «Банкіром» стане той, хто швидше за всіх витрясе монети з банки через вузький проріз у кришці без допомоги сторонніх предметів.

Вправа «Головний бухгалтер»

Ведучий вивішує великий аркуш паперу (ватман), на якому зображено таблицю (20–30 клітинок) із різноманітними грошовими знаками, які не згруповані, а перемішані.

Кожен із знаків може повторюватись 3–6 разів. Потім ведучий просить дітей швидко порахувати їх, причому вести рахунок потрібно так: один долар, один карбованець, одна марка, дві марки, два карбованці, три марки, два долари і т. д. Хто порахує правильно до найбільшої купюри – той і переможець.

Зустріч 22 НЕБАНКІВСЬКІ ФІНАНСОВІ ПОСЛУГИ

Уся перевага володіння грішми полягає в умінні ними користуватися.
Бенджамін Франклін

Мета: розуміння діяльності небанківських фінансових установ і співпраці з ними.

Завдання:

- ознайомити учасників із діяльністю небанківських фінансових установ: кредитних спілок, ломбардів, лізингових компаній, довірчих товариства, страхових компаній, установ накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційних фондів і компаній;
- розкрити роль небанківських установ у наданні фінансових послуг;
- розкрити позитивні і негативні сторони надання споживачеві небанківських фінансових послуг.

Дефініції: лізинг, ломбард, кредитна спілка.

Форми і види роботи

Економічний практикум «*Співпраця з небанківськими фінансовими установами*»

Хід зустрічі

І. Вітальне слово

ІІ. Економічний практикум «*Співпраця з небанківськими фінансовими установами*»

Вправа «Яблуня з яблуками»

Мета: допомогти учасникам усвідомити власні очікування від зустрічі, скоригувати план роботи відповідно до очікувань.

Інструкція. Потрібно намалювати на аркуші яблуню. Учасники на клейких папірцях у формі яблук кількома словами записують свої очікування від зустрічі та розміщують свої папірці біля підніжжя або на кроні яблуні. По завершенні зустрічі учасникам пропонують проаналізувати, які сподівання справдилися.

Міні-лекція «Діяльність небанківських фінансових установ в Україні»

Вправа «Клієнт»

Мета: сформувати уміння вибору недержавної фінансової установи (НФУ) для співпраці.

Технологія проведення

Робота в групах

Учасників об'єднуємо у групи, відповідно до кількості НФУ, які на порядку обговорення. Визначаємо назви групи: «Ломбард», «Кредитна спілка», «Страхова компанія», «Інвестиційний фонд» та ін.

Кожна група учасників отримує відповідні матеріали для обговорення.

Завдання учасників – надати якомога більше інформації про цю установу, виділити переваги і недоліки компаній.

Вправа «Формула захисту»

Мета: поширення фінансової грамотності споживачів небанківських послуг.

Технологія проведення.

Економічний порадник «Як не потрапити в руки фінансових шахраїв»

Перегляд циклу відеосюжетів «Формула захисту».

Складання алгоритму формули захисту від шахрайських схем у співпраці з небанківськими фінансовими установами.

Вправа «Найцінніший досвід»

Мета: залишити в пам'яті учасників позитивні емоції щодо цієї зустрічі.

Технологія проведення

Учасники сідають на стільці, розташовані по колу. Послідовно кожен з учасників кількома фразами підбиває підсумок заняття, фіксуючи в пам'яті ключові питання та отриманий досвід.

Економічний порадник «Як не потрапити в руки фінансових шахраїв» (*додаток 1*).

Додаток 1

Споживачеві небанківських фінансових послуг

Вступне слово

Якщо права споживачів детально описані в Законі України «Про захист прав споживачів», то норми захисту прав споживачів саме фінансових послуг містяться в багатьох законах, які регулюють фінансову сферу. Кількість і характер звернень споживачів до регулятора ринку небанківських фінансових послуг свідчать про недостатній рівень інформаційного забезпечення споживачів фінансових послуг і необхідність підвищувати фінансову грамотність. Вона сприятиме посиленню довіри громадян до фінансового сектору і дозволить активно використовувати вільні кошти населення як інвестиційні ресурси для розвитку економіки.

Ваше фінансове сьогодення і майбутнє залежить від рівня вашої особистої фінансової грамотності, зокрема від уміння захистити свої гроші. Незнання фінансового ринку, специфіки і відмінностей фінансових послуг може зробити вас жертвою шахраїв.

Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг), регулює небанківський фінансовий сектор України, до якого входять:

- страхові компанії;
- кредитні спілки та інші небанківські кредитні установи;
- юридичні особи публічного права, що надають фінансові послуги, недержавні пенсійні фонди та їхні адміністратори;
- ломбарди, фінансові компанії, що надають такі послуги, як фінансовий лізинг, факторинг, поруки і гарантії;
- юридичні особи без статусу фінансової установи, які мають право надавати певні види фінансових послуг.

Нацкомфінпослуг створена відповідно до Указу Президента України від 23 листопада 2011 року № 1070. Одним з основних її завдань є нагляд за наданням фінансових послуг і захист прав споживачів фінансових послуг у межах своїх повноважень.

Нацкомфінпослуг постійно веде роботу із споживачами фінансових послуг для захисту їхніх інтересів. Усі звернення громадян України до Нацкомфінпослуг реєструються, на кожне дається повна і мотивована відповідь.

Другого липня 2013 року Нацкомфінпослуг створила Сервісний центр для учасників ринків фінансових послуг, у якому громадяни можуть отримати допомогу з оформлення і подання звернень (заяв, скарг, клопотань) та інформацію про строки прийняття рішень за результатами опрацювання звернень і щодо попереднього запису на прийом до голови і членів Нацкомфінпослуг, а також зареєструвати звернення.

УСТАНОВИ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Щоб забезпечити собі достатній рівень життя після закінчення трудової діяльності, українські громадяни мають право отримувати, поряд із державною, пенсію з недержавного пенсійного фонду – за умови участі в такому фонді.

В Україні пенсійна система складається з трьох рівнів.

Перший рівень – солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, в якій усі кошти, що перераховуються підприємствами і застрахованими особами до Пенсійного фонду України, одразу ж виплачуються нинішнім пенсіонерам.

Другий рівень, який планується запровадити, – накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. Частина обов'язкових пенсійних відрахувань (до 7% від заробітної плати працівника) буде спрямована на індивідуальні накопичувальні рахунки громадян. Ці кошти інвестуватимуть в українську економіку, а інвестиційний дохід збільшуватиме розмір майбутніх пенсійних виплат.

Третій рівень – система недержавного пенсійного забезпечення, в якій можуть добровільно брати участь як фізичні особи, так і юридичні особи – роботодавці для отримання додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування пенсійних виплат.

Недержавний пенсійний фонд (НПФ) – юридична особа, яка має статус неприбуткової організації (непідприємницького товариства), функціонує і провадить діяльність виключно з метою накопичення пенсійних внесків на користь учасників пенсійного фонду з подальшим управлінням пенсійними активами, а також здійснює пенсійні виплати учасникам зазначеного фонду в порядку, визначеному Законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення».

Переваги НПФ:

- НПФ – найкращий засіб для людини, поки вона працює, накопичити кошти і забезпечити собі гідний рівень життя на пенсії;
- кошти, які накопичуються на індивідуальному пенсійному рахунку, разом із коштами інших учасників інвестуються заради отримання інвестиційного доходу;
- усі кошти, що обліковуються на індивідуальному пенсійному рахунку учасника фонду, є його власністю незалежно від того, хто платив внески – сам учасник, його роботодавець чи родичі;
- можна самостійно обрати розмір пенсійних внесків і періодичність їх сплати (щомісяця, щоквартально, щороку) відповідно до укладеного з НПФ пенсійного контракту; інвестиційний дохід від здійснення операцій з активами фонду (мінус витрати на обслуговування фонду) повністю розподіляється між учасниками фонду;
- розмір недержавної пенсії, яку отримуватиме учасник НПФ, ніяк не впливає на розмір державної пенсії;
- пенсійні внески до НПФ не оподатковуються;

- виплата недержавної пенсії розпочинається з дня досягнення учасником фонду того віку, який визначений у його заяві. Пенсійний вік, що визначається учасником фонду, може розпочинатися пізніше або максимум на 10 років раніше, ніж той вік, який надає право на державну пенсію;
- заборонено проголошення банкрутства НПФ – існує особлива процедура переведення пенсійних коштів з однієї пенсійної установи до іншої, яка унеможливлює втрату пенсійних коштів кожного учасника НПФ;
- прозорість НПФ: вкладники та учасники фонду можуть отримати потрібну інформацію про його діяльність, а учасники фонду – також про поточний стан свого пенсійного рахунку (у тому числі про інвестиційний дохід), а в разі потреби – перевести свої кошти до іншого НПФ;
- для збереження коштів учасників від інфляції НПФ має розподіляти їх на різні інвестиційні інструменти відповідно до законодавства (показник надійності фонду: що більша кількість інвестиційних кошиків, у які розкладені накопичення учасників, то краще);
- для управління і контролю за діяльністю НПФ утворюється рада пенсійного фонду. Ця рада може в будь-який час замінити компанії, що обслуговують НПФ, якщо їхня діяльність буде визнана неефективною. Рада фонду затверджує інвестиційну декларацію, яка визначає напрями інвестування пенсійних активів.

У НПФ захист пенсійних активів забезпечується чітким розподілом повноважень і високими кваліфікаційними вимогами до компаній, що обслуговують НПФ, повною прозорістю їхньої діяльності завдяки запровадженню систем обов'язкової звітності та оприлюднення інформації про діяльність НПФ. Законодавчі вимоги до капіталів таких компаній та їхньої майнової відповідальності є досить суворими, адже кожна юридична особа, що здійснює обслуговування НПФ, відповідає перед пенсійним фондом своїм майном за збереження і цільове використання належних учасникам пенсійних накопичень.

Держава здійснює постійний нагляд за діяльністю НПФ і суб'єктів системи: діяльність НПФ та адміністраторів контролює Нацкомфінпослуг, діяльність компаній з управління активами і зберігачів – Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, а діяльність зберігачів – Національний банк України.

Недоліки НПФ:

- накопичувальна система не має механізму перерозподілу коштів від учасників з високими доходами учасникам із низькими доходами, оскільки пенсії залежать виключно від внесків, сплачених кожною окремою особою;
- працюючі інваліди, безробітні і жінки, які виховують дітей, до досягнення пенсійного віку не зможуть накопичити достатньо грошей для отримання пристойних виплат; система може опинитися під загрозою в період тривалої високої інфляції або серйозної кризи фінансових ринків;
- ризик зменшення вартості пенсійних активів через об'єктивні зміни на фінансовому ринку покладається на самого учасника фонду.

На що треба звернути увагу під час обрання НПФ

До підписання будь-якого договору і користування будь-якою послугою:

- варто перевірити, що фінансова установа має всі дозвільні документи:
- свідоцтво про внесення інформації про НПФ до Державного реєстру фінансових установ (видається Нацкомфінпослуг);

- відповідні ліцензії осіб, які надають послуги НПФ, зокрема адміністратора НПФ (ліцензія на провадження діяльності з адміністрування пенсійних фондів), осіб, що здійснюють управління активами НПФ (ліцензія на провадження професійної діяльності на ринку цінних паперів – діяльності з управління активами), і зберігача (ліцензія на провадження діяльності на ринку цінних паперів – депозитарної діяльності зберігача цінних паперів);
- слід звернути особливу увагу на осіб, що обслуговують НПФ, зокрема на компанію з управління активами, яка інвестуватиме кошти, і банк, у якому зберігаються пенсійні кошти. Їхній досвід, ділова репутація та професіоналізм суттєво впливають на розмір пенсійних накопичень, які складаються не тільки з внесків, а також і з інвестиційного доходу. Досвідчені компанії розміщують інформацію про свою діяльність на власних сайтах, у тому числі про результати обслуговування НПФ;
- варто уважно ознайомитися з договорами, які укладаються з фінансовою установою;
- треба отримати інформацію про діяльність пенсійного фонду, яка оприлюднюється, звернути увагу на показники діяльності НПФ із початку діяльності до останнього дня звітного кварталу, зокрема:
- на кількість учасників і кількість вкладників – юридичних осіб; пенсійні внески і пенсійні виплати;
- загальну вартість і чисту вартість активів; чисту вартість одиниці пенсійних активів;
- зміну чистої вартості пенсійних активів (зростання чи зменшення); обсяг переведених пенсійних коштів із пенсійного фонду.

Одним із важливих показників, що характеризує діяльність НПФ, є чиста вартість одиниці пенсійних активів, яка визначається шляхом ділення чистої вартості активів на загальну кількість одиниць пенсійних активів на день підрахунку. Це показник ефективності інвестування пенсійних коштів: що більшою є чиста вартість одиниці пенсійних активів, то більше коштів міститься на індивідуальних пенсійних рахунках учасників пенсійного фонду.

Захистити свої вклади можливо – потрібно відповідально підійти до вибору недержавного пенсійного фонду!

Страхові компанії

Страхування – це вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів фізичних і юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати фізичними і юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) і доходів від розміщення коштів цих фондів.

Основною метою страхування є забезпечення захисту майнових інтересів страхувальників.

Переваги:

- простота і доступність населенню послуг страхування; розгалужена мережа представництв страховиків по всій країні;
- можливість для громадян сплачувати страхові платежі частинами (у розстрочку, без збільшення вартості страхового платежу);

- можливість отримання якісних послуг, вартість яких перевищує розмір страхового платежу (наприклад, у разі медичного страхування); можливість отримати не тільки страховий захист на випадок настання визначених у договорі страхування життя подій, а й накопичену страхову суму і додатковий інвестиційний дохід (бонуси) після закінчення цього договору.

Недоліки:

- відсутність досконалої системи гарантування страхової виплати;
- наявність недобросовісних страховиків.

На що треба звернути увагу, обираючи страхову послугу

До підписання будь-якого договору і користування будь-якою послугою:

- ознайомитись із законами України «Про страхування», «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» і правилами страховика, які повинні бути зареєстровані в Держфінпослуг або Нацкомфінпослуг;
- ознайомитися з відповідними ліцензіями страхової компанії, які видані Держфінпослуг або Нацкомфінпослуг і повинні бути розміщені для огляду у приміщенні страхової компанії;
- у разі сумнівів щодо конкретного страховика ознайомитися з інформацією про нього в Державному реєстрі фінансових установ на сайті *www.nfp.gov.ua;*
- уважно ознайомитися з умовами договору страхування і правилами страхування, відповідно до яких укладаються такі договори;
- страховик повинен надати страхувальникові додаткову інформацію:
- про страхову послугу, яку пропонують клієнтові, із зазначенням вартості цієї послуги для клієнта (якщо інше не передбачено законами з питань регулювання окремих ринків фінансових послуг);
- умови надання додаткових послуг і їхню вартість;
- порядок сплати податків і зборів за рахунок фізичної особи в результаті отримання страхової послуги;
- правові наслідки і порядок здійснення розрахунків із фізичною особою внаслідок дострокового припинення надання страхової послуги;
- механізм захисту страховиком прав споживачів і порядок урегулювання спірних питань, що виникають у процесі надання страхової послуги;
- реквізити органу, який здійснює державне регулювання ринків фінансових послуг (адреса, номер телефону тощо).

Не укладайте договір страхування на вулиці або в непристосованих для цього приміщеннях, а відвідайте офіс страхової компанії, зверніться до брокера або страхового агента для отримання консультації стосовно договору страхування.

Також варто знати, що за обов'язкового страхування (наприклад, цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів) у разі відсутності договору такого страхування настає відповідальність, установлена законодавством України. А добровільне страхування означає, що особа самостійно обирає – страхуватися їй чи ні.

Якщо будь-яка умова договору страхування не є зрозумілою для вас, варто попросити роз'яснення і відповідні документи у співробітників страхової компанії, а також з'ясувати всі питання, які вас цікавлять. Якщо ви не отримуєте відповідей на свої питання, то краще відкласти укладення договору страхування.

Кредитні спілки

Кредитна спілка – це неприбуткова організація, заснована фізичними особами, професійними спілками, їхніми об'єднаннями на кооперативних засадах з метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків членів кредитної спілки.

Основними видами діяльності кредитних спілок є:

- надання кредитів своїм членам на умовах платності, строковості та забезпеченості в готівковій і безготівковій формах;
- залучення на договірних умовах внесків (вкладів) своїх членів на депозитні рахунки як у готівковій, так і в безготівковій формах.

Переваги кредитних спілок:

- усі члени кредитної спілки є її співвласниками, що дає можливість кожному членові кредитної спілки впливати на її діяльність;
- більшість кредитних спілок створюються в межах однієї адміністративно-територіальної одиниці (області, району) або на базі підприємств, навчальних закладів чи інших юридичних осіб, професійних спілок, громадських чи релігійних організацій, що дозволяє кредитній спілці мати індивідуальний підхід до кожного члена спілки;
- кредитна спілка в сільській місцевості часто є єдиною доступною фінансовою установою, до якої можуть звернутися мешканці зі своїми потребами;
- кредитні спілки здебільшого працюють із малозабезпеченим населенням; легкий доступ населення до кредитного ресурсу.

Недоліки кредитних спілок:

- відсутність гарантії повернення членам кредитних спілок їхніх внесків (вкладів) на депозитні рахунки у зв'язку з відсутністю єдиної державної системи гарантування таких внесків (вкладів);
- член кредитної спілки ризикує внесеними коштами, як і будь-який власник підприємства, бо він не є клієнтом, як у банку, а безпосередньо бере участь в управлінні кредитною спілкою.

На що треба звернути увагу, обираючи кредитну спілку

До підписання будь-якого договору і користування будь-якою послугою:

- треба перевірити, чи включена кредитна спілка до Державного реєстру фінансових установ, який ведеться Нацкомфінпослуг, на сайті *www.nfp.gov.ua* та чи має вона свідоцтво про внесення інформації до Державного реєстру фінансових установ;
- поцікавитися, скільки років кредитна спілка працює на ринку, якими є відгуки і рекомендації її членів;
- якщо ви плануєте розмістити кошти на депозитний рахунок у кредитній спілці, треба перевірити чинність її ліцензії на здійснення діяльності кредитних спілок із залучення внесків (вкладів) членів кредитної спілки на депозитні рахунки;
- уважно ознайомитися з договорами, які ви укладаєте з кредитною спілкою.

Рішення про отримання кредиту – це відповідальне рішення!

Усі позичальники повинні розуміти, що кредит легше отримати, ніж його погашати. Перед отриманням кредиту потрібно:

- оцінити свої потреби у кредиті та можливості його своєчасного обслуговування (погашення); розрахувати свої фінансові можливості виходячи з дохідної і видаткової частин сімейного бюджету;
- проаналізувати свій бюджет з урахуванням зростання видатків – на майбутні платежі за кредитом;
- розуміти, що отримання кредиту передбачає обов'язок повернути в установлені договором строки основну суму боргу (сума, яка була отримана від організації), а також сплатити відсотки за користування кредитом.

Для прийняття виваженого рішення взяти споживчий кредит треба отримати від співробітників фінансової установи вичерпну інформацію про умови кредитування, зокрема про всі без винятку платежі, які пов'язані з отриманням, обслуговуванням і погашенням кредиту.

Зверніть увагу: відповідно до статті 11 Закону України «Про захист прав споживачів» кредитодавець перед укладенням договору про надання споживчого кредиту зобов'язаний повідомити споживача в письмовій формі про орієнтовну сукупну вартість кредиту (у процентному значенні і грошовому вираженні) з урахуванням відсоткової ставки за кредитом і вартості всіх послуг (реєстратора, нотаріуса, страховика, оцінювача тощо), пов'язаних з одержанням кредиту та укладенням договору про надання споживчого кредиту.

Ваше право на отримання своєчасної (ще до укладення кредитного договору), повної, потрібної, доступної та достовірної інформації закріплене Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» (стаття 12). Така інформація повинна забезпечувати правильне розуміння суті фінансової послуги без нав'язування її придбання.

Відповідно до закону споживачі мають право:

- на захист своїх прав державою; належну якість обслуговування;
- звернення до суду та інших уповноважених державних органів за захистом порушених прав;
- об'єднання у громадські організації споживачів (об'єднання споживачів).

Обов'язково зверніть увагу на базу розрахунку платежів, тобто суму, на підставі якої робитиметься розрахунок ваших платежів. Зокрема, це може бути сума наданого кредиту, сума непогашеного кредиту або фіксована сума тощо. Окремі умови кредитування можуть діяти впродовж тільки частини строку користування кредитом.

Перед підписанням кредитного договору ретельно вивчіть його зміст. Якщо у вас є така можливість, візьміть проект кредитного договору (до його підписання) додому для більш уважного вивчення тих умов, які встановлюють ваші зобов'язання. Переконайтесь, що запропонований кредитною спілкою для підписання зміст кредитного договору не містить незрозумілих для вас умов.

Якщо будь-яку умову кредитування ви не зрозуміли, просіть роз'яснення і відповідні документи у співробітників кредитної спілки, з'ясовуйте й уточнюйте всі питання, які вас цікавлять. Якщо ж ви не одержали потрібного роз'яснення, краще відкладіть рішення про отримання кредиту.

Членам кредитної спілки слід пам'ятати, що відсотки нараховуються і сплачуються в обов'язковому порядку тільки на внесок (вклад) на депозитний рахунок. Відсотки за пайовими внесками можуть бути виплачені в разі наявності у кредитної спілки нерозподіленого доходу. У разі якщо за результатом діяльності протягом фінансового року у кредитної спілки відсутній нерозподілений дохід, ця спілка не сплачує відсотків за пайовими внесками.

Внесок (вклад) на депозитний рахунок повинен бути оформлений відповідним договором із кредитною спілкою про залучення внеску (вкладу) на депозитний рахунок. А пайові членські внески, у тому числі додаткові, залучаються кредитною спілкою на бездоговірній основі.

Фінансові компанії

До учасників ринку, які можуть надавати населенню фінансові послуги, належать:

- фінансові компанії (у тому числі управителі); довірчі товариства;
- ломбарди;
- юридичні особи – суб'єкти господарювання, які за своїм правовим статусом не є фінансовими установами, але мають визначене законами і нормативно-правовими актами Нацкомфінпослуг право надавати послуги з фінансового лізингу (лізингодавці).

Зазначені фінансові установи мають право надавати такі послуги:

- довірче управління фінансовими активами;
- залучення фінансових активів із наступним їхнім поверненням;
- фінансовий лізинг;
- надання коштів у позику, зокрема на умовах фінансового кредиту; надання гарантій і поручительств;
- обмін валют і переказ коштів (контроль за дотриманням вимог законодавства при наданні цих фінансових послуг здійснює Національний банк України);
- факторинг;
- адміністрування фінансових активів для придбання товарів у групах.

Переваги фінансових компаній та ломбардів:

- надання різноманітних видів фінансових послуг, що дають змогу задовольнити потреби споживачів;
- можливість отримання «швидких кредитів» під заставу майна для вирішення невідкладних фінансових питань; фонди фінансування будівництва і фонди операцій;
- з нерухомістю – вигідний спосіб придбання житла за прийнятною ціною.

Недоліки фінансових компаній і ломбардів:

- низький рівень стійкості до кризових явищ;
- невисокий рівень капіталізації фінансових компаній;
- недостатня прозорість і відкритість у взаєминах із споживачами фінансових послуг.

Відповідно до Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» фінансові послуги мають право надавати фінансові установи, а також, якщо це прямо передбачено законом, фізичні особи – підприємці, і цей вид діяльності (надання фінансових послуг) має бути виключним видом діяльності таких фінансових установ.

Сьогодні є поширеною практика незаконного надання суб'єктами господарювання таких послуг, як адміністрування фінансових активів для придбання товарів у групах, без статусу фінансової установи і ліцензії від Нацкомфінпослуг. Такі несумлінні суб'єкти господарювання нерідко створюють схеми залучення коштів громадян, відомі як «надання позик (кредитів) шляхом адміністрування коштів учасників груп». Зазвичай, такі схеми спрямовані на ошукування громадян, які через життєві обставини

терміново потребують грошових коштів (наприклад, на лікування), але не можуть отримати кредит у банку чи іншій фінансовій установі.

Підписуючи будь-який договір про надання фінансових послуг, будьте уважними і чітко розумійте його умови (права і обов'язки сторін, строк дії договору та умови його розірвання).

На що треба звернути увагу споживачеві фінансової послуги

До укладення (підписання) договору про надання фінансових послуг:

- переконайтеся, що юридична особа, з якою ви укладаєте договір, є фінансовою установою;
- внесена до Державного реєстру фінансових установ.

Джерело: на сайті www.nfp.gov.ua
та/або має відповідну ліцензію на надання фінансових послуг.

Якщо вам пропонують укласти договір, яким передбачено, що для отримання майбутнього кредиту потрібно сплатити певні внески (вступні, адміністративні, щомісячні, за консультаційні послуги тощо), будьте вдвічі обережніші. Вас намагаються ввести в оману!

Зазвичай шахраї не мають наміру видати вам кредит, але намагаються переконати, що ваша черга на отримання кредиту ще не надійшла, що треба трішки почекати, що невдовзі обов'язково отримаєте кредит, але для цього потрібно й далі сплачувати щомісячні внески. Якщо ж ви не сплатите, з вами просто розірвуть договір, тому що в ньому, напевно, є відповідний пункт, який ви не помітили, коли підписували.

Так діють і фінансові піраміди!

Вони збирають гроші довірливих громадян і в найкращому варіанті надають кредити невеликій групці осіб за рахунок грошей великої кількості інших людей, а в найгіршому – просто збирають гроші і нікому нічого не видають. Фінансові піраміди обіцяють надвисокі прибутки, яких неможливо досягти шляхом інвестування. Такі прибутки можуть виникнути тільки в разі перерозподілу грошей великої кількості людей на користь невеликої. Будь-яка фінансова піраміда рано чи пізно розвалюється, тому що грошей на всіх не вистачає. Строк існування такої піраміди – 3–9 місяців.

Щоб не стати жертвою фінансової піраміди, передусім треба уважно прочитати договір, який вам пропонують укласти, і розуміти, що саме ви підписуєте.

Поради споживачеві фінансових послуг

Недобросовісні особи йдуть на будь-які хитрощі, щоб отримати ваші гроші. Текст договору з ними зазвичай надрукований таким дрібним шрифтом, що його можна прочитати хіба що під мікроскопом. У такому договорі викладаються заплутані посилання одного пункту на інший, із хитро замаскованими умовами, які важко зрозуміти навіть досвідченому юристові. Усе це робиться з єдиною метою – уникнути в подальшому відповідальності та на цілком законних підставах не повертати ваших грошей, адже ви погодилися з цими умовами і поставили свій підпис під договором.

Дуже часто є незрозумілим, з якою саме юридичною особою громадянин підписує угоду: на бланку угоди розміщений логотип одного суб'єкта господарювання, на початку тексту угоди стороною є вже інша юридична особа, у кінці тексту угоди вказані реквізити і адреса якоїсь третьої особи, а печатка – взагалі четвертої. Це робиться з метою заплутати вас та ускладнити захист ваших прав у подальшому!

Не підписуйте жодного договору про надання фінансових послуг без ретельного ознайомлення та повного розуміння його змісту!

У будь-якому разі не укладайте жодних подібних угод у великих супермаркетах, торговельно-розважальних центрах, у вуличних кіосках і підземних переходах. Уникайте укладення договорів про надання фінансових послуг на масових акціях, презентаціях, майстер-класах та інших подібних заходах, на яких присутні багато людей. Такі методи недобросовісні ділки використовують для того, щоб приспати вашу пильність і обережність.

Краще взяти примірник договору із собою, уважно і не кваплячись прочитати його, порадитись з юристами. Варто замислитися над тим, чи зможете ви повернути свої гроші, якщо відмовитеся від договору і послуг, які вам пропонують. Якщо відповіді на свої запитання не можете знайти, ризик втратити свої гроші занадто великий.

Ви можете перевірити інформацію про фінансову установу в Інтернеті:

- *на сайті www.nfp.gov.ua в рубриці «Державний реєстр фінансових установ / Комплексна інформаційна система»;*
- *на сайті Державного підприємства «Інформаційно-ресурсний центр» www.irc.gov.ua в рубриці «Пошук в ЄДР».*

Поради споживачеві фінансових послуг

Перш ніж довірити кошти будь-якій фінансовій організації, слід перевірити наявність у неї ліцензії та дізнатися про досвід її роботи, оскільки більшість шахраїв посилаються на свій «міжнародний статус», хоча насправді їхні вивіски існують лише тиждень чи місяць і зникнуть, як тільки вони зберуть гроші довірливих громадян.

Не довіряйте рекламі, яка заради приваблювання клієнтів може бути недобросовісною: наприклад, у рекламному тексті використовується абревіатура «Б. А. Н. К.» (це нібито означає «Більш актуально, ніж кредит») із додаванням слів, що нагадують найменування відомих банків.

Не довіряйте порадам незнайомців. Шахраї часто використовують буцімто сторонніх (підставних) людей, які розповідають потенційним клієнтам про те, як вони вдало скористалися послугами цієї юридичної особи, як одразу отримали великий кредит і як платять невеликі відсотки на погашення цього кредиту. Вони казатимуть, що у вас теж усе буде чудово: потрібно тільки підписати договір, заплатити вступний внесок – і кредит майже у вашій кишені!

Якщо під час спілкування з представником юридичної особи, яка пропонує фінансові послуги, вам говорять, що сьогодні останній день, коли умови дуже вигідні, або що тільки сьогодні є якась пільга (наприклад, менший вступний внесок або консультаційні послуги безоплатні), а завтра цих пільг уже не буде, – теж будьте обережні!

Не треба копіювати і довіряти третім особам свої документи чи їхні копії – ними можуть скористатися шахраї для оформлення на ваше ім’я кредиту. У будь-якому разі втрати паспорта або інших документів треба терміново повідомити відповідні правоохоронні органи і фінансові організації.

Джерело. Програма розвитку фінансового сектору (USAID / FINREP-II).

Зустріч 23 ПОДАТКИ, ЇХНЄ ПРИЗНАЧЕННЯ В ДЕРЖАВІ

Податки – це ціна цивілізованості суспільства.
Напис на фасаді Міністерства внутрішніх доходів США

Мета: розуміння призначення податку як основної форми доходу держави і необхідності сплати податку як обов'язку кожного громадянина.

Завдання:

- проаналізувати значення сплати податків як важливого обов'язку кожного громадянина;
- надати інформацію для батьків про види оподаткування.

Дефініції: податок, оподаткування.

Форми і методи проведення

Економічний практикум «*Гроші в "конвертах"*»

Усний журнал із працівниками податкової служби.

Хід зустрічі

I. Вітальне слово

II. Економічний практикум «Гроші в „конвертах"»

1. Мозковий штурм «Що таке податки? Навіщо їх сплачують люди?»

➢ Навіщо люди сплачують податки?

Історія податків нараховує багато тисяч років. Перші згадки про них збереглися на єгипетських пірамідах. З тих пір яких тільки податків не запроваджувало людство: на землю, двері, вікна, собак, зарплату...

Але не кожне примусове вилучення майна і грошей слід називати податком. Податки як обов'язкові примусові платежі фізичних і юридичних осіб виникли досить недавно – разом із появою сучасної держави. Коли виникла організація державної влади, одночасно з'являється потреба фінансового забезпечення її життєдіяльності.

2. Вправа «Сплата податків»

Мета: розуміння сплати податків як основи для задоволення суспільних інтересів.

■ Хід вправи

Інструкція. Сплачуючи податки, ви одержуєте певні послуги від держави. Без неї таких послуг отримати не можна. Держава не може існувати без податків. Сучасне суспільство домоглося перетворення податків із суто фіскально-державного заходу на вигідний більшості громадян економічний, соціальний і політичний фактор. Сплачуючи податки, ви турбуєтеся і про себе.

Учасники об'єднуються у кілька груп, кожна з яких отримує завдання. Час на підготовку – 2 хв. Кожна з груп має 1,5–2 хвилини для наведення аргументів, які захищають їхні позиції. У ролі арбітра виступає вчитель, мета якого – доведення потреби сплати податків. Перша група учнів виступає в ролі уряду. Завдання групи – показати ті причини, що спонукають уряд до збирання податків. Друга група виступає в ролі населення, якому потрібні суспільні блага. Третя група виконує роль багатого населення держави і повинна

висунути аргументи на користь необхідності сплати податків. Четверта група – арбітри – під керівництвом учителя мають проаналізувати наведені аргументи, зробити висновок.

З цією метою на дошці у процесі виступу кожної з груп графічно зображують головні аргументи кожної зі сторін:

Уряд	Населення	Багате населення
1. Виплата пенсій	1. Право на працю	1. Захист державою приватної власності
2. Допомога безробітним	2. Право на освіту	2. Безпека комерційної діяльності
3…	3…	3…
4…	4…	4…

Підсумок вправи

Прокоментуйте вислів: Податкова політика держави має бути побудована таким чином, аби податків, які сплачуються в державі, з одного боку, було достатньо для виконання своїх функцій, а з другого – щоб податки не «задушили» економіку.

Висновок. Головним джерелом надходжень до бюджету держав із ринковою економікою є додана вартість (прибуток). Одне з питань, від яких залежить економічний розвиток країни, – скільки доданої вартості (прибутку) держава бажає забрати у формі податків, а яку частину вона залишає приватному секторі, громадянам для подальшого розвитку економічної діяльності.

Надмірно малі та надмірно високі податки є шкідливими, оскільки малі податки не дають можливості сформувати бюджет і регулювати економіку, а високі податки знищують виробництво.

3. Міні-лекція «Гроші в „конвертах”»

У нинішніх кризових умовах актуальною темою сьогодення є боротьба з виплатою заробітної плати у «*конвертах*», реалізація гарантій оплати праці та організація заходів недопущення виникнення заборгованості з виплати заробітної плати. Підприємства, установи, організації та громадяни – суб’єкти підприємницької діяльності при виплаті заробітної плати повинні дотримуватись чинного законодавства, нести відповідальність за навмисне ухилення від сплати податків і порушення норм законодавства щодо виплати заробітної плати. Працівники, які одержують гроші в «конвертах», є заручниками самих себе. Працівник, отримуючи нелегальну винагороду в результаті домовленості з роботодавцем, позбавляє себе соціальних виплат і гарантій.

Виплата заробітної плати у «*конвертах*» – тягар сучасності, який несе багато негараздів як країні, так і кожному з нас. Нелегальна заробітна плата послаблює соціальний захист працівників, зменшує надходження до бюджетів і державних соціальних фондів. Тому легалізація заробітної плати, прихованої зайнятості на сьогодні є одним із найпріоритетніших напрямів роботи державних службовців.

Працівник, який отримує зарплатню в «*конверті*», виявляється повністю беззахисним перед роботодавцем. Усна домовленість жодним чином не фіксується юридично, роботодавець сплачує стільки, скільки вважає за потрібне, і доти, доки вважає за потрібне. Працівник не має жодних доказів на підтвердження дійсного розміру своєї заробітної плати і трудового стажу.

Дуже важливо, щоб громадяни усвідомили, що їхня згода отримувати зарплату в «конвертах» позбавляє їх соціального захисту. Неоформлений офіційно працівник ризикує

залишитися без права на отримання соціальних пільг та виплат, гарантованих державою, особливо при нарахуванні пенсії та здійсненні перерахунків пенсій у подальшому.

Ще гірше, коли найманому працівникові ставляться позначки про неповний робочий день і виплачується зарплата менше від мінімального розміру, або з ним узагалі не оформляють трудових відносин. Це цілком зрозуміло: у такий спосіб керівники намагаються уникнути витрат на фонд оплати праці. Але точно відомо й інше: цим самим наноситься прямий збиток не тільки державі, через «*економію*» страждають самі люди – адже виробничий стаж їм зараховується або частково, або не враховується взагалі. Майбутні пенсіонери втрачають право на призначення гідної пенсії, а нинішні – на перерахунок уже призначеної пенсії. Тож звертаюсь до всіх громадян: погодившись отримувати зарплату в «*конвертах*», ви не тільки сприяєте розвиткові «*тіньових*» схем оплати праці, а й позбавляєте себе соціальної захищеності, адже пенсію та інші соціальні виплати отримаєте тільки з офіційно нарахованої суми заробітної плати. Кожному працюючому варто звернути увагу на те, чи оформлено його трудові відносини з роботодавцем згідно з чинним законодавством, чи враховується кваліфікація працівника, робота в нічний і понаднормований час, багато інших факторів.

Обговорення виступу

Цікаві факти про податки

З 1941 року в СРСР існував податок на бездітність... Він був установлений з метою допомоги багатодітнім матерям. Платниками податку були чоловіки і жінки, які не мали дітей. Ті громадяни, зарплата яких становила більше ніж 91 руб. на місяць, платили податок за ставкою 6 відсотків.

У Башкірії був податок на очі. Сума залежила від їхнього кольору. Сірі оцінювали у 8 алтин, а чорні – у 2–3 алтини.

Але незвичайні податки є і в наш час. Податок на тінь стягується з 1993 року у Венеції. Об'єктом оподаткування є навіси, парасольки, що є власністю кафе, магазинів, тінь від яких падає на комунальну власність – землю.

А знаєте звідки пішов вислів: «Гроші не пахнуть»?

Податок із туалетів був введений римським імператором Веспасіаном, який правив у 69–79 роках нашої ери. За свідченням історика Светонія, що жив у Римі, коли син імператора Тіт докоряв батькові в тому, що він і туалети оподаткував, Веспасіан узяв монету з першого прибутку, підніс до носа свого чада і запитав чи смердить вона. «Ні», – відповів Тіт. «Адже це гроші зі сечі», – сказав Веспасіан.

Так з'явилося вислів «Гроші не пахнуть».

4. Податковий практикум «Як заповнити...» зустріч із представниками державної фіскальної служби України

Представники фіскальної служби розповідають про систему оподаткування в Україні (*додаток 1*).

III. Підбиття підсумків батьківської зустрічі

Вправа «Як говорити з дітьми про податки»

Мета: ознайомлення з методиками батьківського фінансового навчання.

1. Перегляд мультфільму «Місто мрії» та відеороликів про податки

Джерела: www.youtube.com/watch?v=inEzgd-S-ag; https://www.youtube.com/watch?v=ykDIfksF7dU.

2. «Країна Економіка, або Чи важливі податки» (*додаток 2*).

3. Арт-навчання «Податки очима дітей».

Додаток 1

Податки – обов'язкові платежі фізичних і юридичних осіб у бюджет держави.

Суб'єкт оподаткування – це платник податку.

Об'єкт оподаткування – це те, що підлягає оподаткуванню: дохід, майно, земля, вартість товару.

Прогресивне оподаткування – це вид оподаткування, за якого ставка податку залежить від отримуваного доходу: багаті платять більше, а бідні – менше.

Пропорційне оподаткування – це вид оподаткування, за якого ставка податку для всіх однакова, незалежно від того, яка в людей зарплата.

Регресивне оподаткування – це вид оподаткування, за якого зі збільшенням доходу ставка податку зменшується.

Прямі податки – це податки, об'єктом яких є дохід або майно платника, і вони сплачуються платниками з власних надходжень.

Непрямі податки (косвені) – це податки, що встановлюються на товари і послуги шляхом надбавок до ціни на ці товари та послуги, їх оплачують покупці в момент купівлі, а в бюджет держави вносять продавці цих товарів і послуг.

ПДВ (податок на додану вартість) – це податок, що стягується з покупців шляхом надбавки до цін на товари, роботи, послуги, які їм надають, а сплачують їх до бюджету продавці цих товарів, робіт, послуг.

Акцизний збір – непрямий податок, що встановлюється на високорентабельні та монопольні товари, їх оплачують покупці в момент купівлі, а сплачують його до бюджету продавці цих товарів.

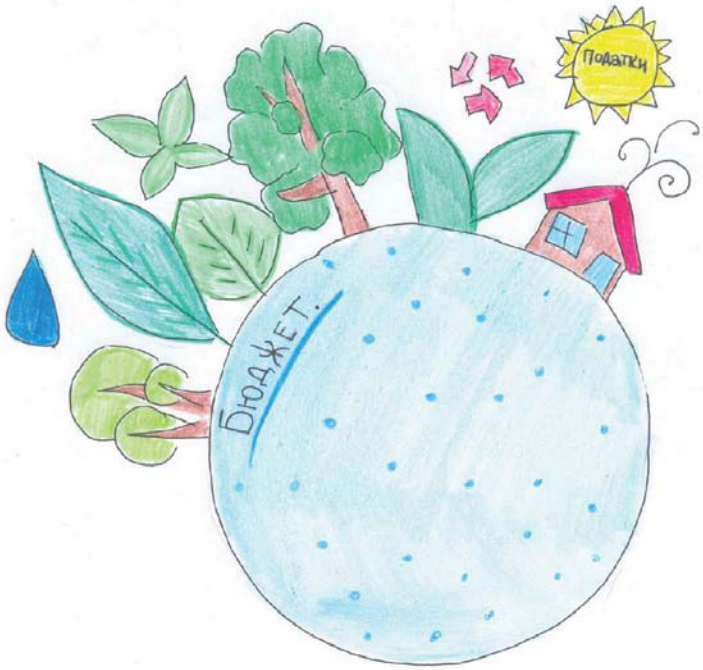
Додаток 2

Всеукраїнський конкурс «Майбутнє країни – у мріях дитини»

Діана БОЯР

Казка

«Країна Економіка, або Чи важливі податки»

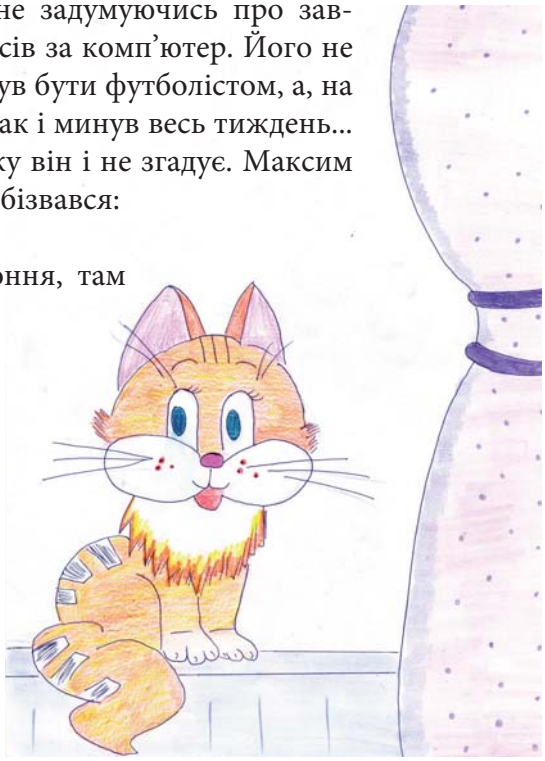


На уроці економіки діти почали вивчати новий розділ – гроші. Учителька підготувала першу тему про податки. Матеріал зацікавив усіх учнів, адже Оксана Михайлівна розповідала дуже спокійно і вдумливо, демонструючи слайди проекту. Урешті-решт, щоб упевнитися в тому, що всі зрозуміли матеріал, учителька закінчила урок фразою: «Наступного понеділка чекаю ваших проектів, рефератів або розумних розповідей про податки. Хочу побачити, наскільки уважно ви мене слухали, а також почути вашу власну думку. Часу чимало, тому підготовка обов'язкова»! Продзвенів дзвінок. Оскільки економіка була останнім уроком на сьогодні, усі попрямували додому...

Максим прийшов зі школи. Хлопець, не задумуючись про завтрашній день, домашнє завдання і обов'язки, сів за комп'ютер. Його не цікавили зауваження вчителів, адже він прагнув бути футболістом, а, на його думку, знання спортсменові недоречні. Так і минув весь тиждень... Уже й понеділок не за горами, а про економіку він і не згадує. Максим грає комп'ютерні ігри, аж тут його кіт Тимко обізвався:

– Телепню, ти нічого не пам'ятаєш?

– Що? Хто тут? – Подивися на підвіконня, там сидить таке руде і неповторне створіння – кіт.



– Ось і я власною персоною, той хто розмовляє у твоїй кімнаті.

– Але ти – тварина, ти від природи лише кажеш «Мяу-мяу».

– Розумієш, я просто лінгвістично розвинений кіт. Знаю людську, котячу і трішки мишачу мови. Так, не збивай мене з пантелику, я не про це мав розмовляти з тобою. Отже, почнімо з початку. Ти пам'ятаєш, що ти ходиш до школи?

– Так, звісно! – сміючись, мовив Максим.

– Тоді чому ти досі не вивчив економіку?

– Ах, точно... Проект, реферат чи розповідь. Геть з голови вилетіло. А я ще й не зрозумів, що таке податки...

– От, що б ти робив без мене. Гаразд, але це перший і останній раз, коли я тобі так допомагаю. Пішли зі мною!

Тоді кіт Тимко узяв старий підручник Максима в шафі (про існування якого хлопець точно не пам'ятав). Пронявчавши щось котячою, кіт разом із хлопчиком зникли з кімнати. Потрапили вони у диво-країну Економіку. Їх зустріла Гривня. Вона й супроводжувала Максима і Тимка протягом подорожі. Сівши в диво-мобіль, групка туристів з Гривнею відправились до міста Податки. Місто було дещо особливим, адже здавалося ніби, з одного боку, реальність, а з другого – дзеркало. Хоча насправді це було два шляхи. Перший вів до зміцнення купюри, до злагоди, а другий – до бідності й занепаду.

Гривня запропонувала гостям із реальності заглянути до двох світів. Спочатку всі попрямували до гарної частини Податків. Саме тут наполегливо трудилися Долар, Євро, Рублі, Злоті, Фунти, Гривні... Ці купюри потрапили сюди випадково, адже виїхали з міста Зарплатня. Тепер вони ідуть на допомогу пенсіонерам, лікарям, пожежникам, міліціонерам, учителям, ремонтникам доріг... Долар, Євро, Рублі, Злоті,

Фунти, Гривні працюють над своїм економічним станом і тоді неушкодженими потрапляють у руки тих, хто служить державі реального.

Гривня розповіла котові Тимку і хлопчикові Максиму про те, як з'явилися податки, задля чого їх сплачують, чому її вираховують із зарплатні і навела конкретні приклади. Тут вона завершила розповідь словами: «Коли ця частина міста працює, тоді гроші ідуть в роботу і на лад держави».

Далі супроводжуюча повела гостей у протилежну частину міста Податки. Тут усе було так брудно. Гроші кволими ходили по вулицях. Вони здавалися хворими. Складалось враження, що ця частина міста й хоче кращого, але їх мало. Ледве вистачає хоча б на одну душу. Максим поцікавився:

– А чому вони такими стали?

– Розумієш, хлопчику, – почала Гривня. – Тут гроші не хотіли працювати. Вони не йшли на допомогу нікому. Люди відмовлялися сплачувати податки, їх цікавила лише платна медицина, елітні школи, особисті міліціонери або вони приховували власний дохід. І тому ця частинка міста наче духовно померла, бо тут усе падає вниз, економічний стан руйнується, держава занепадає.

– Це так страшно, а що ж робити щоб усе змінилося і поліпшилося?

– Вірити. Прагнути. А ще краще діяти. Зрозумій, усе залежить від людей. Якщо вони одумаються і розпочнуть віддавати частинку власних доходів державі, країна Економіка помітно зміцнішає, її жителі не виглядатимуть втомленими або кволими. Перестануть хворіти. Світ наче розцвіте, і в ньому все стане ідеальним. Думаю, нам слід прощатися, адже робота не повинна стояти на місці. Час – це гроші, а їх треба берегти. Для блага в Україні трудиться кожна Гривня, що потрапляє із Зарплатні, і тому мені потрібно підключатися до справи. Приїздіть до нас ще, завжди раді гостям, які хочуть кращого для людства.

– Бувайте, – попрощалися кіт і хлопчик.

Кіт і Максим повернулися додому. Кіт уже не розмовляв людською, а хлопець відразу сів за уроки. До економіки він готувався старанно, бо зрозумів, наскільки важливі податки.

…Ось і понеділок. Довгоочікуваний урок економіки. Усі учні були готові до уроку і кожен прагнув висловити власну думку з приводу такої важливої теми. Настала черга і Максима. З його уст пролунали такі слова:

– Податки – це гроші, які працюють. Так, так. Вони трудяться завдяки людям. Кожна купюра іде у справу. Гривня, Злотий, Фунт, Долар, Євро, Рублі живуть у місті Податки, а потрапляють сюди

завдяки переїзду із Зарплатні. Сплачування податку – це наче ціль кожної валюти. Вони всі хочуть піти на допомогу державі. От, як ви гадаєте, звідки беруться гроші для лікарів чи пожежників, як будуються школи і лікарні? Це – податки, сплачені нашими батьками. А ПДВ, яке написане на чеку після покупок у супермаркеті, – це також гроші, що відкладаються для державослужбовців.

Особисто я думаю, що податки має сплачувати кожен громадянин своєї держави, бо приховавши власний дохід, люди обманюють інших, а це – погано. Байдужість до економічного стану держави – це неповаги до неї, а податки, сплачені на користь і лад країни, – добра справа... Ні, обов'язок.

Цим Максим і завершив. Учителька була зворушена підготовкою хлопця. Її вразило те, наскільки правильно була висловлена його думка, а Максим зрозумів, що гроші забезпечують не тільки наші матеріальні потреби, а й ідуть на користь держави і благо суспільства.

Зустріч 24 ЕКСКУРСІЯ У ФІНАНСОВІ УСТАНОВИ

Мета: ознайомлення з діяльністю фінансових установ та встановлення співпраці з ними.

Завдання:

- ознайомити учасників із діяльністю фінансової установи свого міста (села);
- розкрити роль фінансових установ у наданні фінансових послуг;
- представлення фінансових продуктів установою.

Форма проведення: екскурсія.

Економічний практикум «Екскурсія у фінансові установи»

Екскурсію у фінансову установу, зокрема банк, можна провести за представленою тематикою.

1. Історія банку.
2. Онайомлення з відділеннями банку.
3. Види банківських продуктів.
4. Інтернет-банкінг як один із видів дистанційного банківського обслуговування.
5. Банківські картки: практичні завдання.
6. Підсумки: анкетування.

Розділ IV. МИ – СПОЖИВАЧІ

Зустріч 25 РЕКЛАМА ЯК ЗАСІБ ПРИВЕРНЕННЯ УВАГИ ДО ТОВАРУ (ПОСЛУГИ)

Ідеали нації можна легко визначити за рекламними оголошеннями
Норман Дуглас

Мета: розуміння призначення реклами як засобу привернення уваги і поширення інформації, виховання свідомого споживача, який зважено ставиться до всіх рекламних пропозицій.

Завдання:

- використовуючи родинні ресурси, створити рекламу власної сім'ї;
- ознайомити з видами реклами, способами її поширення, перевагами і недоліками;
- охарактеризувати цінності, що створюють імідж сім'ї, батьків, членів родини.

Дефініції: реклама.

Форми і методи проведення

Економічний практикум «*Створення реклами власної сім'ї*»
(Створення рекламного постера відкритих родинних студій класу).

Хід зустрічі

I. Вітальне слово

II. Економічний практикум «Створення реклами власної сім'ї»

1. Психологічний дайджест «Вплив реклами на рішення і поведінку людей»

Яка реклама корисна, а яка – шкідлива для людини? Чому?

Реклама – це спеціальна інформація про осіб чи продукцію, що розповсюджується в будь-якій формі та в будь-який спосіб з метою одержання прибутку. Використовується з метою привернути уваги покупців, споживачів, глядачів, замовників до товарів.

ЦІКАВО ЗНАТИ!

Термін «реклама» (лат. *Reclamare*) означає поновлюваний крик. Давньоримський мислитель Луція Анней Сенека у своїх листах Луцилію скаржиться на те, що навколо його помешкання, яке межує з лазнею, торговці щодня здіймають нестерпний галас, безперервно викрикуючи про свій товар (зразки реклам навено на *іл. 1–6*).

Завдяки рекламі ти можеш дізнатись про новинки споживчого ринку, отримати інформацію про акції на необхідні товари. У відеороликах може міститись інформація про правильну поведінку (режим дня, допомога батькам, особиста гігієна, турбота про близьких тощо).

Іл. 1. **Зразки споживчої реклами**

2. Вправа «Корисна реклама – соціальна»

Соціальна реклама – звернення уваги людей до важливих (болючих, злободенних) проблем, які є суспільстві. Соціальна реклама допомагає дізнатись про проблеми, які є в нашому житті, та спонукає докласти зусиль до їх вирішення.

Робота з малюнками. Розгляньте соціальну рекламу.

– Як ви думаєте, до чого спонукає така реклама?

Робота у групах. Об'єднайтесь у групи. Придумайте соціальну рекламу, відповідно до завдань і схематично відтворіть свій задум на ватмані.

1 група. Соціальна реклама про шкідливість куріння.

2 група. Соціальна реклама про переваги здорового способу життя.

3 група. Соціальна реклама про переваги користування велосипедами.

Іл. 2. **Зразки соціальної реклами.**

Реклама може впливати негативно на рішення людей. Найбільше під її вплив потрапляють діти. Тобі одразу хочеться купити товар, який побачив у відеоролику з веселими мелодіями, цікавими сюжетами, фразами героїв реклами.

Робота в парах. Прочитайте й обговоріть інформацію про шкоду від реклами.

Шкода від реклами:

- реклама спокушає купувати некорисні товарами (наприклад, солодощі, жуйки, газовану воду), від яких потім здуває живіт і болять зуби;
- реклама зумовлює додаткові витрати батьків, що позначається на матеріальному добробуті сім'ї;
- небезпечними є так звані лотереї: «Назбирай стільки-то кришечок, етикеток – і отримаєте приз»;
- рекламу для «дорослих» важко зрозуміти дитині, а її часто демонструють удень.

Робота з малюнками.

– Яку шкоду може мати зображена реклама?

– Чи були ви жертвою реклами? Якої саме?

Іл. 3. **Зразки «шкідливої» реклами**

Диск. Новорічна реклама відпочинку в Буковелі.

– Чи подобається вам ця реклама? Чим саме?

Домашня академія

Складіть рекламу активного відпочинку родиною на морі, у горах, у літньому таборі.

3. Цитати від великих рекламістів. Девід Огілві

Девід Огілві народився в Англії, своє визнання знайшов в Америці, а відійшовши від активної роботи, жив у Франції. Він відкрив відділення своєї фірми в більш ніж 30 країнах і бачив себе людиною світу. Девід Огілві прожив довге життя (помер 1999 року). Йому довелося за життя випробувати славу і переконатися у вірності своїх творчих і лідерських принципів. «Батько реклами», «найвідоміший чарівник у сучасній індустрії реклами», «патріарх рекламної індустрії», «класик рекламної справи» – це лише небагато з епітетів, якими не втомлюються нагороджувати геніального копірайтера і засновника рекламного агентства «Ogilvy & Mather». У рекламному світі поширений термін «огілвізм», що бере почало з книг Девіда Огілві, в яких він яскраво ілюструє суть реклами і рекламної діяльності. Його публікації «Теорія і практика продажу печей Aga», «Таємниці рекламного двору», «Відвертість рекламного агента», «Теорія іміджу», «Про рекламу» «порозтягували» на цитати і прийняли за керівництво до дії підприємці і рекламники всього світу.

«Ви не можете змусити людей купувати ваш товар; ви можете лише зацікавити їх у купівлі цього товару».

«Реклама може переконати людину купити неякісний товар, але тільки один раз».

«Покупець не ідіот: це твоя дружина» «Ніколи не створюйте таку рекламу, яку ви б не хотіли, щоб побачила ваша сім'я. Ви не стали б брехати власній дружині. Не брешіть і моїй»

«Не конкуруйте з вашим рекламним агентством у творчості. Навіщо тримати собаку і самому гавкати?»

«Один мільйон, вкладений в ефективну рекламу, продає більше, ніж десять мільйонів, вкладених у неефективну рекламу».

«Клієнт отримує ту рекламу, на яку він заслуговує!»

«Що вища ціна, то бажанішим стає товар в очах покупця».

«Існує думка, що будь-яка реклама – це двигун торгівлі. Не будь-хто! Погана реклама не двигун, а гальмо».

«Якщо говорять про рекламу, це погана реклама. Якщо говорять про товар, це хороша реклама».

4. Психологічний дайджест «Вплив реклами на рішення і поведінку людей»

Переглядаючи улюблені програми по телебаченню, часто трапляється реклама. Реклама буває різною: корисною і шкідливою.

Подумайте, яка реклама шкідлива для людини, а яка – корисна? Чому?

Діти – найбільш підходяща аудиторія для рекламодавців. Адже вони наївні і довірливі, тому сприймають усе, що бачать на екрані телевізора, за чисту монету і одразу бажають отримати рекламований товар.

Вони самовіддано наспівують прилипливі рекламні мелодії, повторюють слова і фрази і не втомлюються сотні разів дивитися вподобаний рекламний ролик. Наївний малюк усерйоз буде чекати, що з банки шоколадного напою вистрибне кролик і візьме його зі собою у подорож, чи з пачки чаю вийде добрий дідок і заведе з ним милу бесіду. Вони вбирають усю цю нісенітницю з разючою легкістю і потім годинами пристають до батьків, розповідаючи про дурні реклами, які їх спокусили.

Шкода від реклами:

- реклама спокушає купувати некорисні товари (наприклад, солодощі, жуйки, газовану воду), від яких потім здуває живіт і болять зуби;
- реклама зумовлює додаткові витрати батьків, що позначається на матеріальному добробуті сім'ї;
- небезпечними є так звані лотереї: «Назбирай стільки-то пробок, етикеток, вкладишів ... і отримаєте приз»;
- рекламу для «дорослих» важко зрозуміти дитині, а вона часто демонструється вдень.

Подумай, яку шкоду може нести така реклама.

Іл. 4. **Зразки реклами з призами**

Чи були ви жертвою рекламних махінацій? Яких саме?

В Україні існує Закон про рекламу, згідно з яким забороняється реклама:

- з використанням зображень дітей, які споживають або використовують продукцію, призначену тільки для дорослих чи заборонену законом для придбання або споживання неповнолітніми;
- з інформацією, яка може підірвати авторитет батьків, опікунів, піклувальників, педагогів і довіру до них дітей;
- з уміщенням закликів до дітей придбати продукцію або звернутися до третіх осіб із проханням зробити покупку;
- з використанням зображень справжньої або іграшкової зброї, вибухових пристроїв.

Реклама не повинна містити зображення дітей у небезпечних ситуаціях чи за обставин, що в разі їх імітації можуть завдати шкоди дітям або іншим особам, а також інформації, здатної викликати зневажливе ставлення дітей до небезпечних для здоров'я і життя ситуацій.

Реклама не повинна завдавати дітям моральної чи фізичної шкоди, викликати в них відчуття неповноцінності.

Реклама не повинна вказувати на можливість придбання рекламованого товару, розрахованого переважно на дітей, кожною сім'єю без урахування можливостей її бюджету.

Реклама не повинна створювати у дітей враження, що володіння рекламованою продукцією дає їм перевагу над іншими дітьми.

Проте є в *реклами й позитивні моменти*:

- завдяки рекламі ми дізнаємося про новинки споживчого ринку;
- отримуємо інформацію про новий товар;
- деяка рекламні ролики вчать нас правильної поведінки (режим дня, допомога батькам, особиста гігієна, турбота про близьких тощо).

Іл. 5. **Зразки «корисної» реклами**

Іл. 6. **Зразки соціальної реклами**

Соціальна реклама – інформація, яка спрямована на досягнення корисних цілей для суспільства, держави, популяризацію загальнолюдських цінностей і розповсюдження якої не має на меті отримання матеріального прибутку.

Соціальна реклама допомагає нам дізнатись про ті проблеми, які є в нашому житті, спонукає нас докласти власних зусиль до їх вирішення.

Джерела для перегляду відео:

https://www.youtube.com/watch?v=HchCcQbNXro – карпатська джерельна (2015 р.);

https://www.youtube.com/watch?v=RojIHG0FrYs – карпатська джерельна (2010 р.);

https://www.youtube.com/channel/UC2Qeamp7SCiS4-mDKziieIg – відпочинок у Карпатах;

https://www.youtube.com/channel/UCBKGElN_hWsT_FrDUxKZn7Q – Державна служба зайнятості України;

https://www.youtube.com/watch?v=YcsiKJLSV2I.

III. Підбиття підсумків батьківської зустрічі

Створення креативної реклами відкритих родинних студій.

Джерело. http://www.cmsmagazine.ru/authors/illarionov/adv.

Зустріч 26 ТОВАР, ЙОГО ЦІНА

Ви не можете примусити людей купувати ваш товар;
ви можете лише зацікавити їх у покупці цього товару.
Девід Огілві

Мета: формування уявлень про товар і його складові; порівняння товарів за призначенням; знаходження джерел отримання інформації споживачем про товар.

Завдання:

- дослідити зв'язок ціни як економічної категорії з іншими аспектами життя;
- ознайомити з маркуванням товарів, які реалізуються через торговельні мережі;
- учити знаходити потрібну інформацію на етикетках товару;

Дефініції: товар, ціна,чек, розрахунковий документ.

Форми і методи проведення

Економічний порадник «*Етикетки, ярлики, вкладки, штампи, клейма – носії інформації про товар*»

Книжковий салон «*Невпіймана книга*»

Хід зустрічі

I. Вітальне слово.

Економічний порадник «Етикетки, ярлики, вкладки, штампи, клейма – носії інформації про товар» (*додаток 1*).

II. Книжковий салон «Невпіймана книга»

Творчість без стратегії називається мистецтвом.
Творчість із стратегією називається рекламою.
Джеф Річардс

Мета: розкрити сучасні методи популяризації товару.

Книжковий салон – це форма проведення батьківських зустрічей. Разом з дітьми батьки створюють у навчальному закладі книгарню- салон, яка є не тільки місцем, де можна придбати книгу, а й відповідає цікаво продуманим послугам.

У салоні учні і батьки презентують книги з фінансової грамотності, розповідають цікаві фінансові історії:

а) поки батьки обирають книги на полицях, їх чадо теж має змогу зайнятися не менш цікавою справою. Підібраний асортимент із безлічі іграшок доповнює загальну картину книжкового магазину;

б) ціни на будь-який статок, віддруковані на якісному папері;

в) книжкові полиці відведено для тематичної літератури, до всіх них покупець має вільний доступ;

г) у книгарні працюють приємні продавці-консультанти, що пропонують свою допомогу покупцеві. Продавець, запропонувавши свою допомогу в підборі літератури клієнтові, обов'язково запросить його сісти у крісло і не поспішати у виборі тієї чи іншої книги, а літературу приносить сам на його прохання;

ґ) приємну атмосферу в салоні доповнюють пропозиції випити смачної кави, гортаючи сторінки цікавих книг;

д) полиця для буккросингу – безоплатного обміну книжками;

е) презентація та авторське читання творів;

є) найголовніше – любов до книги, яка витає тут навіть у повітрі.

Рекламний блок

Книгарня рекомендує

- якщо ви не маєте зі собою книги, але хочете взяти щось із фонду буккросингу, можете придбати книгу в книгарні та обміняти її;
- для того, щоб «запустити» книгу в «Є буккросинг», потрбно наліпити спеціальну круглу позначку на титульний бік книги і наліпку для заміток на внутрішній бік обкладинки. На ній варто записати своє ім'я, контактні дані (телефон, e-mail тощо), ваш коментар до книги, яку ви «відпускаєте»;
- не варто ставити на полицю обміну книги, які вам нецікаві, адже таким чином зникає сама ідея буккросингу – привід для спілкування;
- книгарня вітає обмін україномовною та англомовною літературою;
- буккросинг – це обмін книжками не тільки у спеціально обладнаних місцях на зразок цієї полиці. Ви можете залишати книги в будь-якому громадському місці (кав'ярні, кінотеатрі тощо), попередньо наклеївши на неї вищевказані наліпки.

Інформаційний блок

Буккросинг – це ідейний рух інтелектуальної молоді різних країн – вільний рух книг, організований за спеціальними правилами. Буккросинг використовує принцип соціальних мереж і близький до акцій флеш-моб. Учасники руху залишають книги зі спеціальними позначками в заздалегідь обумовлених і вказаних через сайти буккросерів місцях, щоб охочі буккросери-мисливці могли ці книги знайти, прочитати і, зафіксувавши у самій книзі та на сайті історію її пересування, знову «відпустити» у подорож.

Ідея буккросингу з'явилася в американського інтернет-технолога Рона Хорнбекера. На сайті phototag.org, він прочитав про систему циркуляції по всьому світу залишених фотоапаратів і вирішив повторити це з книгами. У березні 2001 року він залишив 20 книг у холі свого готелю. А за півроку на сайті Хорнбекера було зареєстровано вже 300 активістів, які «відпускали» свої книги в подорож.

Мету буккросингу всі учасники формулюють по-різному: популяризація ідеї читання і перетворення світу на бібліотеку, практика налагодження нових соціальних зв'язків, створення нового інтелектуального прошарку суспільства і навіть подолання буржуазно-капіталістичного принципу привласнення і накопичення. Тобто йдеться не просто про обмін книгами, а й про спілкування та обмін ідеями.

Останніми роками буккросинг набув поширення у світі і переріс у справжній інтелектуальний вид спорту, а його визначення навіть з'явилося в останньому виданні оксфордського словника.

За даними офіційного сайта буккросерів www.bookcrossing.com, сьогодні у світі налічується вже 617 тисяч офіційно зареєстрованих буккросерів і майже 4,5 мільйона «вільних» книжок. До кола буккросерів щоденно приєднується щонайменше 300 людей. Тож за кілька років їхня кількість сягне 1 млн людей.

Найбільше «невпійманих» книг циркулює Сполученими Штатами – 13 380. Утім, за кількістю активних учасників руху лідирує таки Європа. Найбільша кількість буккросерів (30%) живе в Італії. За сприяння третього каналу державного радіомовлення Італії Radio Tre, ідея обміну книгами стала настільки популярною, що міська влада Флоренції навіть

подарувала буккросерам 4 тисячі книг. З Італії ідея обміну книгами 2003 року потрапила до Франції, де сьогодні її підтримують кілька видавництв, які постійно «відпускають» частину тиражу своїх видань у вільну подорож. Видавці заявляють, що це не шкодить книготоргівлі, а навпаки – стимулює читацький інтерес до нових книг.

II. Підбиття підсумку батьківської зустрічі

Популяризація сучасних методів реалізації товару, обізнаність із новітніми технологіями маркування товарів та використання знань у побуті.

Додаток 1

ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ ПРО ТОВАР

Маркування товару

Маркування товару – один із способів, за допомогою якого інформацію про той чи інший товар доводять до відома споживача особа, яка цей товар виготовляє. Інформація про товари повинна містити, зокрема: перелік основних споживчих властивостей товарів, а щодо продуктів харчування – їхні склад, калорійність, вміст шкідливих для здоров'я речовин; дату виготовлення; найменування і адресу виробника, а також підприємства, яке здійснює функції щодо прийняття пропозицій від споживача. Стосовно окремих видів товарів закон установлює спеціальні правила їх маркування (лікарські засоби, продовольчі товари, ювелірні вироби тощо). Наприклад, маркування горілки і лікеро-горілчаних виробів, які реалізуються через торговельну мережу, здійснюється шляхом нанесення на кожну пляшку етикетки.

Згідно з Постановою КМУ № 574, товари маркують штрихкодами EAN, які привласнює нумерувальна організація «ЄАН-УКРАЇНА». Вона представляє Україну в міжнародній асоціації товарної нумерації EAN International (організації, відповідальній за нумерацію товарів і стандартизацію в галузі штрихового кодування).

Штриховий код – це послідовність штрихів і проміжків певного розміру, за допомогою яких кодуються цифрові й інші дані про товар у легкій для зчитування технічними засобами формі. Кожна цифра або буква відображається комбінацією штрихів і проміжків за чітко встановленими правилами.

У штрихкоді відображається тільки однозначне позначення товару – його ідентифікаційний номер. З цим номером пов'язана конкретна інформація про товар. Наприклад, у касовому апараті з ідентифікаційним номером товару пов'язана його ціна. При продажу касир сканує штрихкод, і касовий апарат за отриманим ідентифікаційним номером знаходить ціну цього товару й автоматично реєструє касову операцію. Тобто штрихкод є засобом «зв'язку» між реальним товаром і його відображенням в електронних системах.

Міжнародна система ідентифікації забезпечує однозначну ідентифікацію будь-якого товару незалежно від його характеристик, походження, призначення й застосування. Ідентифікаційний номер EAN UCC, що міститься у штрихкоді, дозволяє безпомилково визначити, до якої товарної позиції належить ця товарна одиниця. Такий ідентифікаційний номер прийнято називати Глобальним номером товарної позиції (Global Trade Item Number – GTIN). Складається штриховий код з двох частин – самих штрихів і цифрового коду. При цьому в штрихах повинно бути виділено кілька штрихів (крайові і центральні – більшої і меншої довжини). Цифровий код складається з кількох груп кодів (*іл. 7*).

Іл. 7. **Зразок коду EAN-13**

1. Код країни-виробника, в якій виготовлений товар.
2. Код виробника товару.
3. Код товару.
4. Контрольна цифра, яка використовується для контрольної функції і є розрахунковою.
5. Знак товару, який вказує, що діяльність, пов'язана з виготовленням або продажем цього товару, є ліцензійною, і на нього отримана ліцензія.

Код товару складається з п'яти цифр:
1-ша цифра – найменування товару;
2-га цифра – споживчі якості товару;
3-тя цифра – розмір або маса товару;
4-та цифра – інгредієнти товару;
5-та цифра – колір товару.

Види штрихових кодів. Розрізнюють кілька видів штрихових кодів.

1. Штриховий код EAN (EAN-8, EAN-13, EAN-128) – присвоюється одиницям обліку (товару) згідно з рекомендаціями Міжнародної асоціації товарної нумерації EAN International. Зазвичай, товар із позначкою EAN-13 маркується в загальних випадках. Якщо товари невеликі за розмірами й на них недостатньо місця для розміщення якісної відмітки EAN-13, на них проставляється штрихкод EAN-8. Застосування EAN-128 дозволяє закодувати додаткову інформацію про товар (номер партії, термін зберігання тощо). Найчастіше використовується при маркуванні вагового товару. Характерна особливість штрихової символіки EAN-128 – висока густина штрихів і контролездатність.

2. Штриховий код UPC – присвоюється одиницям обліку (товару) згідно з рекомендаціями Міжнародної організації Північної Америки. Для товарів, що експортуються у США або Канаду, існують особливі правила штрихового кодування. Пов'язано це з тим, що в цих країнах значна частина обладнання для зчитування штрихкодів не може обробляти коди EAN-13, тому інформація на такі товари подається в UPC.

3. Внутрішній штриховий код EAN – унікальний і однозначний на обмеженій території й призначений для використання тільки на цій території. Іншими словами, внутрішній штрихкод призначений для маркування суб'єктами підприємницької діяльності своїх товарів для реалізації. В Україні для внутрішнього користування застосовуються EAN-8, EAN-13, EAN-128. Маркування внутрішніми штрихкодами відбувається при реалізації товарів:

– прийнятих до реалізації без штрихових кодів;
– які пройшли додаткову обробку (фасування, пакування тощо);
– які вимагають перекодування (у разі зміни техніко-економічних характеристик товару, переоцінки тощо).

Основними функціями маркування є:

- інформаційна;
- ідентифікаційна;
- мотиваційна;
- емоційна.

Інформаційна функція маркування як одного із засобів товарної інформації є основною. Це визначає співвідношення між різними видами інформації –

основоположною, споживчою і комерційною. Найбільша питома вага припадає на основоположну й споживчу інформацію, менше – на комерційну. При цьому основоположна інформація на маркуванні дублює той самий вид інформації у ТСД. Розбіжність даних основоположної інформації на маркуванні й у ТСД може бути наслідком фальсифікації товарів.

Ідентифікаційна, вказівна, рекомендаційна та обмежувальна функції маркування забезпечують простежування товарних партій на всіх ланках логістичного ланцюга і дозволяє реалізувати основні логістичні функції: додержання технологічного процесу товаропросування та зберігання товарів, управління запасами, розподіл і споживання товарів, додержання і оптимізація процесу виробництва товарів та ін.

Емоційна, пропагандистська і мотиваційна функції маркування взаємопов'язані. Яскраво оформлене маркування, що пояснює тексти, застосування узвичаєних символів викликають у споживача позитивні емоції і служать важливою мотивацією для прийняття рішення про придбання товару. Це дуже добре знають виготовлювачі імпортних товарів, барвисте маркування яких приваблює покупців, особливо, якщо ці товари купують уперше.

Виробниче маркування – текст, умовні позначення або малюнок, нанесені виготовлювачем (виконавцем) на товар і (або) упаковування та (або) інші носії інформації.

Торговельне маркування – текст, умовні позначення або малюнок, нанесені продавцем на товарні або касові чеки, пакування і (або) товар. Вимоги до виробничого маркування встановлюються в основному стандартами на маркування й упаковування, а також загальнотехнічними умовами стандартів на продукцію. Вимоги до торговельного маркування, порівняно з виробничим, до останнього часу були менше розроблені. Окремі вимоги до торгового маркування встановлюються Правилами продажу окремих видів продовольчих і непродовольчих товарів. Ухвалений нещодавно Закон України «Про якість і безпеку харчових продуктів та продовольчої сировини» чітко визначив умови маркування харчових продуктів. До маркування висуваються загальні для товарної інформації та специфічні для маркування вимоги. Загальні вимоги регламентуються Законом «Про захист прав споживачів», вони включають найважливіші з них, які звичайно називаються вимогами «трьох Д» – достовірність, доступність і достатність. Носіями виробничого маркування можуть бути етикетки, вкладиші, ярлики, бирки, контрольні стрічки, клейма, штампи, кольєретки й ін.

Етикетки

Етикетки наносять друкарським або іншим засобом на товар чи пакування, крім того, вони можуть бути самостійним носієм інформації, який приклеюють або який прикладають до товару. Наприклад, більшість пакованих у виробничих умовах продовольчих товарів мають на пакуванні етикетку, на якому текст, малюнки й інша інформація нанесені друкарським способом. Етикетування консервних банок здійснюється шляхом приклеювання паперової етикетки або нанесення її літографським способом. Іноді етикетку наносять безпосередньо на товар (наприклад, маркування на дні посуду, на електропобутових товарах та ін.). Етикетки відрізняються значною інформаційною ємністю. Крім тексту, вони часто містять зображення, символи. З усіх носіїв маркування відомості на етикетках є найбільшими за кількістю характеризованих ознак. Маркування на етикетках може вміщувати пояснювальні тексти.

Покупець має право до укладення договору купівлі-продажу оглянути товар, вимагати проведення в його присутності перевірки властивостей товару або

демонстрації користування ним. Щодо моменту, з якого договір вважається укладеним, див. коментар до статті 640 ЦК. Це правило не застосовується, якщо передбачені в ньому дії виключені характером товару або суперечать правилам роздрібної торгівлі.

Наприклад, демонстрація користування лакофарбовими засобами може мати несприятливий вплив на організм людей, перевірку властивостей цих товарів покупцем до укладення договору купівлі-продажу не проводять.

Юридичні наслідки ненадання покупцеві потрібної і достовірної інформації розрізняють залежно від того, укладений договір роздрібної купівлі-продажу чи ні. Якщо продавець не надає інформації до укладення договору, він зобов'язаний відшкодувати покупцеві збитки, заподіяні необгрунтованим ухиленням від укладення договору. Після укладення договору покупець має право в розумний строк відмовитися від договору, вимагати повернення сплаченої за товар грошової суми й відшкодування збитків, а також моральної шкоди.

Джерело: http://school.xvatit.com.

Зустріч 27 СПОЖИВАЧ – «КОРОЛЬ» РИНКУ

Багато дрібниць стали важливими речами завдяки правильній рекламі.
Марк Твен

Мета: формування грамотного споживача і навичок у фінансово грамотній поведінці споживача.

Завдання:

- розвивати навички фінансової поведінки у вихованні свідомого споживача;
- обговорити з батьками Закон України «Про захист прав споживачів»;
- формувати активну позицію щодо дотримання і захисту прав споживачів.

Дефініції: споживач, споживання.

Форма проведення

Економічний порадник «*Як захистити права споживача*»

Ярмарок професій «*Справою, а не словом*»

Хід зустрічі

I. Вітальне слово

II. Інформаційний блок

Споживач – це…

Усі ми – споживачі, незалежно від віку, статі, освіти, соціального статусу та займаної посади, оскільки протягом життя споживаємо товари й послуги і платимо за них. Людина народжується – і вже стає споживачем медичних послуг, вмирає – ритуальних. Тому кожен повинен знати, на що має право і на що може розраховувати.

Зрештою, у статті 42 Конституції України зазначено: «Держава захищає права споживачів, здійснює контроль за якістю і безпечністю продукції та усіх видів послуг і робіт, сприяє діяльності громадських організацій споживачів».

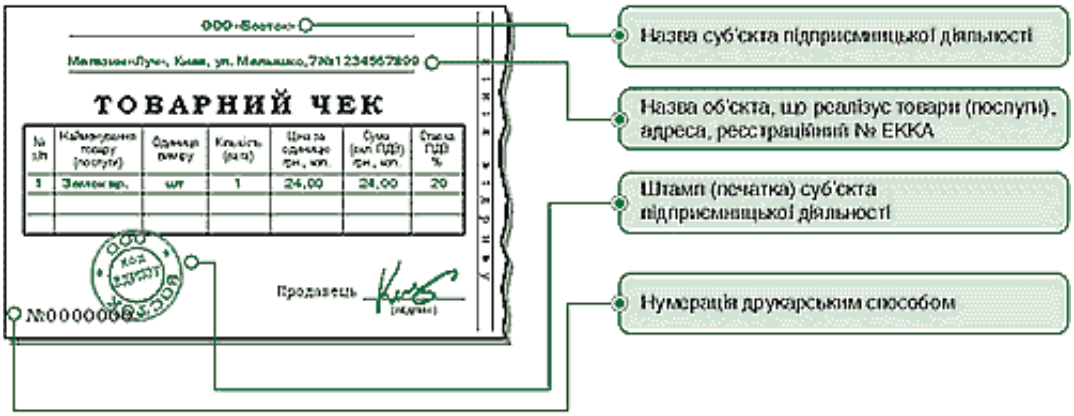
Попри те, що всім добре відомий крилатий вислів «Споживач завжди правий», права споживачів порушують. Щоденно кожен із нас без винятку стикається з обманом та обрахунками, продажем неякісних товарів, обслуговуванням неналежного рівня і некоректною поведінкою працівників закладів торгівлі.

Основні правила придбання товарів (послуг)

Що ж слід знати, щоб уникнути ситуації, де порушуються ваші права як споживача? По-перше, слід правильно укладати угоду.

В усіх випадках купівлі товару, замовлення роботи чи послуги потрібно отримати письмове підтвердження такого факту.

При купівлі товарів продавець (касир) зобов'язаний видати споживачеві розрахунковий документ установленої форми і змісту: касовий чек, товарний чек, розрахункову квитанцію, який посвідчує факт купівлі-продажу (повернення товарів), надання послуг, із позначкою про дату продажу, надрукований і зареєстрований у встановленому порядку реєстратором розрахункових операцій або заповнений вручну. За невиконання цього зобов'язання споживач має право вимагати від продавця (виконавця) видати розрахунковий документ (*іл. 8*).



Іл. 8. **Розрахунковий документ (товарний чек)**

У разі, якщо немає документів, які підтверджують вашу правоту, можна використати докази свідків, проте ПАМ'ЯТАЙТЕ, що наявність документа завжди надійніше за свідка.

Перше, що треба робити після купівлі, – зберігати чеки (*іл. 9*). У разі виявлення дефектів до 14 днів із дня купівлі непродовольчих товарів і якщо покупець ще не користувався ними, то товар можна повернути або ж обміняти, і зазвичай такі процедури проходять без зайвих нервів для споживача. У разі, якщо таким товаром, як, до прикладу, мобільний телефон, покупець уже почав користуватись і виявив у ньому недоліки, то також можна звернутись до продавця і поміняти модель телефону на аналогічний, або ж до сервісного центру, за бажанням, а не за направленням продавця, як це часто в нас буває.

Якщо під час гарантійного терміну потрібно визначити причини втрати якості продукції, продавець (виконавець, виробник) зобов'язаний у триденний строк з дня одержання від споживача письмової згоди організувати проведення експертизи продукції. Експертизу проводять за рахунок продавця (виконавця, виробника).

ПІІ 'ЛУКОЙЛ-УКРАЇНА'
АЗС з магазином №1

ПН 306035726596
ВІДПУСК ПММ ТРАНЗ. 1266
ПРК № 3 КРАН № 1 -> РЕЗЕРВУАР № 4
10,69 X 9,35
ДП Євро сірка до 0,005 % 99,95А

ФОРМА ОПЛАТИ: ГОТІВКА 99,95
СУМА, ГРН 99,95
ПДВ А=20,00% 16,66

ГОТІВКА: 99,95
РЕШТА: 0,00

ЧЕК 031
ОПЕРАТОР 1
ІД 306035
ПРИХОДЬТЕ ЩЕ!
ДАТА: 07-04-11 ЧАС: 12:48:32
ФН 26590172 ЗН НД000002
ФІСКАЛЬНИЙ ЧЕК

Іл. 9. **Розрахунковий документ (касовий чек)**

Якщо у висновках експертизи буде доведено, що недоліки виникли після передання продукції споживачеві внаслідок порушення ним установлених правил використання, зберігання чи транспортування або дій третіх осіб, вимоги споживача не підлягають задоволенню, а споживач зобов'язаний відшкодувати продавцю витрати на проведення експертизи. Споживач і продавець мають право на оскарження висновків експертизи в судовому порядку. Допомогти відстояти свої права українським споживачам може Комітет із захисту прав споживачів.

Порядок пред'явлення вимог споживачем

По-друге, вивчити порядок пред'явлення вимог споживачем, зокрема ось що.

1. Подати продавцеві письмову заяву або претензію (*іл. 10*) у двох примірниках про повернення товару неналежної якості та виконання відповідних вимог. Один примірник цієї заяви повертають споживачеві з відміткою продавця, виробника (підприємства, що задовольняє вимоги споживача), дати прийняття заяви, прізвища, ініціалів і посади працівника, який прийняв заяву, другий залишається у продавця, виробника (підприємства,

що задовольняє вимоги споживача), згідно з п. 1.30 Правил роздрібної торгівлі непродовольчими товарами, затверджених наказом Міністерства економіки України від 19.04.2007 № 104.

Директору магазину _____
(повне найменування та юридична адреса)

від _____
(прізвище, ім'я та по батькові, адреса, телефон)

ПРЕТЕНЗІЯ

"___" _____ 20_ року у вашому магазині я придбав(ла) _____

_____
(найменування товару)

вартістю гривень _____

Через _____ після покупки _____

_____
(найменування товару)

Вийшов (вийшла) з ладу _____

У відповідності з п. 1 ст. 8 Закону України "Про захист прав споживачів",
я вимагаю заміни несвіжого(ої) _____
(найменування товару)

на новий(у) доброякісний(у) негайно, якщо аналогічних товарів немає в продажу, протягом двох місяців.

Якщо ви відмовите у моїй законній вимозі, я залишаю за собою право звернутися до суду з позовною заявою про примусову заміну _____
(найменування товару)

та стягнення неустойки за прострочення доставки мені нового(ої) _____

_____
(найменування товару)

в розмірі одного відсотка вартості товару за кожний день прострочення, а також про стягнення моральної шкоди, заподіяної мені вашими незаконними діями.

Про прийняття рішення прошу повідомити мені письмово у встановлений строк.

_____ (дата) _____ (підпис)

Іл. 10. **Бланк претензії директорові магазину**

Якщо продавець відмовляється отримати від вас заяву або претензію особисто, надсилайте поштою рекомендованим листом, бажано – з повідомленням про вручення.

УВАГА: претензії або заяви електронною поштою не є обов'язковими для розгляду і доказом не вважаються.

2. Питання, пов'язані з поверненням та обміном товарів із гарантійним терміном використання, розглядаються продавцем при пред'явленні покупцем технічного паспорта чи іншого документа, що його замінює, з позначкою про дату продажу товару і заяви або претензії на обмін товару, відповідно до п. 11 статті 8 Закону і п. 1.29 Правил продажу непродовольчих товарів.

3. *Вимоги споживача,* передбачені статтею 8 Закону, не підлягають задоволенню, якщо продавець, виробник (підприємство, що задовольняє вимоги споживача) доведуть, що недоліки товару виникли внаслідок порушення споживачем правил користування товаром або його зберігання, згідно з п. 14 статті 8 Закону.

Зазначаємо, що недоліком є будь-яка невідповідність продукції вимогам нормативно-правових актів і нормативних документів, умовам договорів або вимогам, що пред'являються до неї, а також інформації про продукцію, наданій виробником (виконавцем, продавцем).

У зв'язку з цим, якщо виникли сумніви щодо причин втрати якості товару, продавець (виконавець, виробник) зобов'язаний у триденний строк з дня одержання від споживача письмової згоди організувати проведення експертизи продукції. Якщо у висновках експертизи буде доведено, що недоліки виникли після передання продукції споживачеві внаслідок порушення ним установлених правил використання, зберігання чи транспортування або дій третіх осіб, вимоги споживача не підлягають задоволенню, а споживач зобов'язаний відшкодувати продавцю (виконавцю, підприємству, яке виконує його функції) витрати на проведення експертизи (п. 4 статті 17 Закону, п. 1.31 Правил роздрібної торгівлі непродовольчими товарами).

Отже, вам варто дотримуватись установленого порядку, щоб потім наполягати на своїх правах:

– при купівлі брати чек і зберігати його протягом терміну користування виробом;

– купуючи товар із гарантійним терміном використання, перевірити наявність штампу закладу торгівлі з вказівкою дати продажу в технічному паспорті і в гарантійному талоні;

– виявивши недоліки товару протягом гарантійного терміну, звернутись до продавця, виробника (підприємства, що задовольняє вимоги споживача) з письмової заявою у двох примірниках, представивши технічний паспорт, гарантійний талон та чек;

– за потреби встановити причину втрати якості товару, пред'явити продавцеві товар для проведення експертизи. При бажанні споживач може бути присутнім під час експертизи.

Правила обміну товару

Якщо покупка виявилася невдалою, а саме: товар не задовольнив вас за формою, габаритами, фасоном, кольором, розміром або з інших причин не може бути вами використаний за призначенням, то ви маєте право:

– обміняти товар на аналогічний у продавця, в якого він був придбаний;

– розірвати договір купівлі-продажу непродовольчого товару та одержати назад гроші в розмірі вартості повернутого товару.

Якщо на момент обміну аналогічного товару немає у продажу, споживач має право:

1) придбати будь-які інші товари з наявного асортименту з відповідним перерахуванням вартості;
2) розірвати договір та одержати назад гроші в розмірі вартості повернутого товару;
3) здійснити обмін товару на аналогічний за першого ж надходження відповідного товару в продаж.

Продавець зобов'язаний у день надходження товару в продаж повідомити про це споживача, який вимагає обміну товару.

Іл. 11. **Пломба**

При розірванні договору розрахунки із споживачем у разі підвищення ціни на товар провадяться виходячи з його вартості на час пред'явлення відповідної вимоги, а в разі зниження ціни – виходячи з вартості товару на час купівлі. *Гроші*, сплачені за товар, повертаються споживачеві в день розірвання *договору*, а в разі неможливості повернути гроші в день розірвання договору – в інший строк за домовленістю сторін, але не пізніше ніж протягом семи днів.

Обмін товару провадиться протягом чотирнадцяти днів у разі, якщо він не використовувався і якщо збережено його товарний вигляд, споживчі властивості, пломби (*іл. 11*), ярлики, а також розрахунковий документ, виданий споживачеві разом із проданим товаром.

III. Підбиття підсумків батьківської зустрічі

Ярмарок професій «Справою, а не словом»

Родинне свято «Професії мого роду»

Ярмарок (з нім. *Jahrmarkt* – річний ринок) – це тимчасовий періодичний захід, у рамках якого продавці демонструють і продають товар споживачам. Нині на ярмарках усе частіше організовують виставки, на яких підписують контракти купівлі-продажу; проводять зустрічі з цікавими людьми, концерти аматорських колективів, просто зустрічаються, щоб поділитися своїми планами.

Ярмарки є: будівельні, сільськогосподарські, ярмарки праці, благодійні. Фірми різних напрямів, як найвідоміші світові марки, так і менш знані підприємства та організації, у своїх виставкових павільйонах представляють зразки своєї продукції, рекламну інформацію про фірму, а також вакансії. Учасники ретельно готуються до торгів, тому на столах можна знайти брошури з переліком основних товарів, послуг, професій, для носіїв яких найчастіше звільняються вакансії, перелік якостей і вмінь працівників, яких шукають організації, специфіку роботи у фірмі, додаткову інформацію.

Зустріч 28 «ЗЕЛЕНЕ СПОЖИВАННЯ» – ЗАПОРУКА ЗБЕРЕЖЕННЯ ДОВКІЛЛЯ

Зміни мислення, і ти зміниш своє життя.
Брайан Трейсі

Мета: ознайомлення з основними принципами екоспоживання.
Завдання:
- ознайомити з основними принципами екоспоживання;
- сприяти усвідомленню вторинного використання упаковок, їх способів переробки, утилізації та використання;
- сприяти усвідомленню громадян про шкідливість і наслідки неправильного використання та утилізації упакування продукції;
- показати важливість досвіду пращурів у екоспоживанні.

Дефініції: екоспоживання, ГМО.
Форма проведення
Економічний практикум «*Зелене світло – зеленому споживанню*»
«Зелений» родинний портал
«Сім'я – один із шедеврів природи» (*Джордж Сантаяма*)

Хід зустрічі

І. Вітальні слово.

ІІ. Економічний практикум «Зелене світло – зеленому споживанню»

План
1. Зелене, стале чи екоспоживання – сучасні реалії.
2. Дії споживача спрямовані на захист екології.
3. Екологічне маркування товарів.
4. Загальні принципи екологічного маркування.
5. «Екологічно чисто і безпечно».
6. Сім'я, дружня до довкілля.

«Зелене», стале споживання чи екоспоживання – це альтернатива моделі виробництва, яка склалась у нашому суспільстві, що заснована на взаємозв'язку між діяльністю людини і станом навколишнього середовища.

Головною метою «зеленого» / сталого споживання є гармонізація взаємовідносин «людина – навколишнє середовище».

Основні завдання:

– формування екологічно дружнього підходу до споживання;

– просування товарів та послуг, котрі не мають негативного впливу на людину і навколишнє середовище;

– популяризація знань про виробництво, маркування і споживання екопродукції.

Іл. 28.1. **Вітрина з продуктами, призначеними для «зеленого» споживання**

Споживачі все частіше усвідомлюють, що їхні дії впливають на стан природного середовища. Під час купівлі вони звертають увагу на її екологічні аспекти товару, хочуть, щоб їхня покупка не мала шкідливих наслідків для середовища. У зв'язку з цим усе популярнішим стає відповідне споживання. Прийняття і поширення екологічного стилю життя в англомовній літературі визначається як *green consumerism* (екологічне споживання), або зелене споживання (*іл. 12*).

Дії споживача, спрямовані на захист екології

Кожен із нас може захистити екологію, навіть виконуючи такі прості дії кожного дня:

- ходити до супермаркету зі своєю власною сумкою або пакетом;
- купувати товари з мінімальною кількістю пакувального матеріалу;
- віддавати перевагу товарам в упаковці, що легко переробляється;
- робити вибір на користь місцевих товарів;
- більше користуватись велосипедом і громадським транспортом замість особистого авто.

Крім того, якщо ви хочете захистити екологію, варто притримувати і певних принципів при споживанні товарів, зокрема, уникати товарів, які:

- небезпечні для здоров'я споживача і середовища;
- заподіюють істотну шкоду середовищу у процесі виробництва, використання, а також у фазі після споживання;
- потребують диспропорційної кількості засобів;
- призводять до непотрібного марнотратства через високі ексклюзивні вимоги, надлишок рис або короткий період придатності;
- використовують матеріали, які небезпечні для людини і середовища;
- вимагають жорстокості стосовно тварин;
- здійснюють негативний вплив на інші країни.

Ідея екологічного маркування виникла в 1960-ті роки, коли стан навколишнього середовища погіршився настільки, що мотивацією для покупців у виборі продуктів стали «екологічний» *імідж виробника* та екологічна якість продукції. Тоді ж ринок поставив перед підприємствами нові завдання: збалансований розвиток виробництва і випуск екологічно пріоритетної продукції. Екологічні пріоритети продукції передбачають мінімальний вплив продукції на здоров'я людини і навколишнє природне середовище протягом усього життєвого циклу продукту (від видобутку чи виробництва сировини до утилізації використаного продукту). Екологічне маркування товарів покликане допомагати просувати на ринок конкурентоспроможний за ціною продукт, що задовольняє потреби і підвищує якість життя людей і одночасно зменшує негативний вплив на їхнє здоров'я і навколишнє середовище *(іл. 13)*.

Загальні принципи екологічного маркування

Загальними принципами екологічного маркування є такі:

– продукція повинна відповідати чинним ДСТУ та ТУ (відповідність цим вимогам має бути підтверджена сертифікатом);

– наявність висновку санітарно-гігієнічної експертизи на продукцію;

Іл. 13. **Приклади екологічного маркування в різних країнах**

– дата виготовлення і термін експлуатації повинні бути вказані на упаковці;

– на упаковці виробу коротко можуть бути вказані критерії, на основі котрих виріб одержав екологічне маркування;

– матеріал, використаний для упаковки, має бути придатним для повторного або багаторазового використання;

– повинні бути дотримані норми, встановлені для транспортування, обробки та зберігання виробу (його частин) з дерева, а також при утилізації відходів, що виникають на виробництві.

Постійне урізноманітнення продукції, поява її нових різновидів водночас вимагає від виробників роз'яснень щодо особливостей її використання й безпеки. Останнім часом на товарах широкого вжитку, побутовій техніці та інших з'явилися спеціальні позначки, що стосуються їх безпечного вживання. Для того, щоб звернути увагу споживача і зменшити потенційну загрозу чи труднощі, які можуть виникнути під час використання товару, в багатьох країнах серед так званого «попереджувального маркування» застосовують позначки – прохання прочитати заходи перестороги, зазначені в інструкції, листівці чи на етикетці.

Особливу увагу виробники споживчих товарів приділяють безпеці дітей. Оскільки багато видів продукції, призначеної для догляду за дітьми, мають привабливий яскравий колір і приємний аромат, зазвичай, фруктового чи «цукеркового» спрямування, існує небезпека, що дитина намагатиметься випити чи з'їсти не призначені для цього шампунь, піну для ванн, мило тощо. Щоб запобігти такій ситуації, косметичну продукцію (переважно імпортного виробництва) відповідальні виробники позначають.

Необережне поводження з целофановими чи пластиковими пакетами іноді призводить до випадків задушення дітей. Щоб запобігти цій, часто смертельній небезпеці, на пакетах роблять отвори для дихання, наносять написи на зразок «Цей пакет – не іграшка!» та відповідне маркування, призначене, насамперед, для дорослих, щоб попередити їх про можливість загрози життю дитини від, здавалося б, зовсім безпечних і звичних предметів.

Наявність маркування, що свідчить про екологічну чистоту й безпечність продукції, слугує додатковим стимулом для купівлі товару. Тож і на деяких вітчизняних товарах з'явились подібні позначки (*іл. 14.*).

Іл. 15. **Екологічне попереджувальне маркування**

Аналіз показників фінансово-господарської діяльності засвідчив, що протягом шести місяців 2006 року спостерігалась позитивна динаміка економічного розвитку виробничо-господарської діяльності. Порівняно з аналогічним періодом попереднього року, сукупний прибуток від галузі зріс на 30,6 відсотка.

На сьогодні український знак екологічного маркування «екологічно чисто і безпечно» (*іл. 15*) включено до міжнародного реєстру Глобальної мережі Екологічного маркування – Global Ecolabelling Network – і визнано 35-ма країнами світу, в тому числі Європейським співтовариством, – найважливіший фактор підвищення конкурентоздатності продукції українських виробників на світовому ринку та основний критерій вибору з боку споживача.

Іл. 15. **Український знак екологічного маркування**

Зображення зеленого журавлика і напис «Екологічно чисто і безпечно», окрім належних якісних характеристик маркованої продукції, свідчить про відповідність до критеріїв екологічності протягом всього життєвого циклу продукції: від заготівлі сировини до утилізації, а також дійсно гарантує споживачеві екологічну якість.

«Зелений» родинний портал

«Сім'я – один із шедеврів природи» (*Джордж Сантаяма*)

Девіз: Скорочуй (*Reduce*). Повторно використовуй (*Reuse*). Переробляй (*Recycle*).

Мета порталу: формування активного сприйняття проблем охорони довкілля, поширення і популяризацію економічних знань про «зелене споживання» через виховний потенціал сім'ї.

Рубрики порталу

1. «Сім'я, дружня до довкілля»

Сім'я – це суспільство в мініатюрі, від цілісності якого залежить безпека всього великого людського суспільства (*Фелікс Адлер*).

2. «Зелені споживачі»

Якщо ти хочеш зміну в майбутньому – стань цією зміною в сьогоденні (*Махатма Ганді*).

3. «Зелений парадокс»

Усе прекрасне у природі належить усім разом (*Петроній*).

4. «Бабусин город і дідусів сад».

Природу неможливо побачити очима, її можна лише зрозуміти розумом і відчути серцем (*Д. Адамс*).

5. «Екологічно чисто і безпечно»

Якщо ви дійсно вважаєте, що навколишнє середовище менш важливе, ніж економіка, спробуйте затримати дихання, поки ви рахуєте свої гроші (*Гай Макаферсон*).

Напрями діяльності порталу – популяризація досвіду і знань сімейної економіки:

– «зелений бізнес»: спрямовувати зусилля на скорочення споживання електроенергії, тепла, води, паперу та інших матеріальних ресурсів;

– «зелений бізнес»: повторно використовувати витратні матеріали; скорочувати транспортні пересування через викиди газів в атмосферу; популяризувати екотранспорт – велосипеди;

– «зелений бізнес»: переробляти і правильно утилізувати відходи: роздільне збирання сміття, здача макулатури, утилізація батарейок, ламп тощо;

– «зелена економія»: упровадження правил «зеленого бізнесу» знижує шкідливий вплив діяльності людини на навколишнє середовище і дозволяє заощаджувати;

– «зелена корпоративна культура»: висаджування дерев, прибирання в парку, «зелений» пікнік;

– «зелений виробник»: виробляємо і споживаємо екологічно чисті продукти;

– «зелений споживач»: підтримувати рух на захист інтересів споживачів і добросовісних виробників проти «псевдоекологічної» і «псевдоорганічної» продукції;

– «зелена альтернатива»: за можливості сім'ї, використання альтернативних джерел енергії: вітряки, сонячні батареї; налаштовуємо енергозберігальні технології в побуті тощо;

– «зелене споживання»: споживання екологічно чистих продуктів, збільшення їхньої частки в щоденних покупках.

Акції від «Зеленого родинного порталу»

- «Єднаймося з природою»
- «Рослини життя»
- «Дім, у якому ти живеш»
- «Букет замість ялинки»
- «Дай друге життя побутовим відходам»
- «Парки – легені міста»
- «Школа – наш дім, ми – господарі в нім»
- «Чисте подвір'я»
- «Алея квітів»
- «Здорова планета – здоровий ти!»
- «Школа без агресії»
- «Обміняємо цигарку на цукерку»
- «Поділись із ближнім»
- «Тестуємо якість»
- «Міжнародний день без автомобіля»
- «Купуй місцеве»
- «Уроки сортування сміття»
- «Будуймо енергоощадне місто»
- «Розумний дім»

III. Підбиття підсумків батьківських зустрічей

Пам'ятка «Якою має бути сім'я, дружня до довкілля?»

- **Почніть зі себе!** Махатма Ганді сказав: «Якщо ти хочеш зміну в майбутньому – стань цією зміною в сьогоденні».
- **Використовуйте енергоощадні лампи.** Вони споживають у 3–5 разів менше електроенергії, ніж лампи розжарювання.
- **Вимикайте на ніч комп'ютер, телевізори.** Комп'ютери і деякі інші прилади (телевізори, hi-fi системи) споживають енергію навіть у сплячому режимі, тому вимикайте прилади повністю, коли вони не використовуються (виймайте вилку з розетки).

- **Сортуйте сміття.** Окремо зібрані відходи – це не сміття, це вторинна сировина.
- **Ходіть за покупками з екоторбами.** Намагайтеся не брати пропоновані пластикові пакети в магазині, заведіть свою торбу з екологічних матеріалів і носіть її зі собою.
- **Не використовуйте одноразове.** Намагайтеся не купувати продукцію одноразового використання: посуд, серветки, ручки, замість цього віддайте перевагу відповідним багаторазовим речам.
- **Позбавтеся від неекономічної техніки.** При покупці звертайте увагу на економічність техніки (маркування A, A+, Energy Star), таким чином можна зменшити свій рахунок за електроенергію на 30 відсотків.
- **Приймайте душ замість ванни.** Скоротіть час перебування в душі, зменшіть натиск, придбайте спеціальну економічну насадку з функцією повітряного душу (насичує потік води повітрям). Ремонтуйте крани, які протікають.
- **Установіть водолічильник.** Установивши квартирний водолічильник, ви заощадите на комунальні послуги і в той же час допоможете природі.
- **Правильно обирайте побутову хімію.** Перед купівлею мийних засобів обов'язково зверніть увагу на їхній склад, зазначений на упаковці, та уважно прочитайте інструкцію.
- **Здавайте макулатуру.** Для виготовлення 60 кг паперу зрубують дерево. Коли ми бачимо величезні ділянки вирубок, нам жаль ліс, і в той же час ми викидаємо газети у відро для сміття.
- **Обирайте корисне для себе і природи.** Обирайте екологічно безпечні продукти, вирощені без застосування добрив і пестицидів.
- **Даруйте непотрібні речі.** Віддавайте їх іншим людям, таким чином ви даєте друге життя речам, які приноситимуть користь.
- **Частіше ходіть пішки.** Піші прогулянки не завдають шкоди природі і приносять користь вашому здоров'ю.

Розділ V. НАШІ ПЕРЕМОГИ

Зустріч 29 УСПІШНІ ЛЮДИ УКРАЇНИ І ЇХНЄ МІСЦЕ У СВІТОВІЙ СПІЛЬНОТІ

Той, хто переборює інших, має владу.
Той, хто переборює себе, має силу.
Лао-Цзи

Мета: визначення складових успіху людини; отримання інформації про успішних людей в Україні, ознайомитись із досвідом сучасних українських бізнес-лідерів.

Завдання:

- отримати інформацію про практику сучасних українських бізнес-лідерів;
- удосконалюватись у вмінні аналізувати інформаційний матеріал;
- бачити переваги практичної діяльності реальних українських особистостей;
- визначати пріоритетні риси лідера, успішного підприємця, вчитися на життєвому досвіді вітчизняних лідерів;
- з'ясувати вплив статевих стереотипів на можливості самовираження, самореалізації чоловіків і жінок;
- обговорити й опрацювати інструменти успіху батьківської педагогіки, які допоможуть дітям бути ініціативними, креативними, успішними;
- розвинути навички асертивної (упевненої) поведінки.

Дефініції: успіх, успішна людина, бізнес-лідери.

Форми і методи проведення

Інтерактивна вправа «*Якості вітчизняних лідерів*»

Тренінг «*Чи статева належність стає на перешкоді самовираження, самореалізації людини*?»

Хід зустрічі

I. Вітальне слово

II. Інтерактивна вправа «Якості вітчизняних лідерів»

Мета: визначення пріоритетних рис успішних вітчизняних підприємців.

Обладнання: примірники журналів «FORBEX», «Власть денег» чи їхні електронні варіанти, фотографії жінок і чоловіків – успішних підприємців України, видрукувані доповіді (або ж мультимедійні презентації у програмі «Power Point», мультимедійний проектор, ноутбук).

Вступне слово вчителя

На основі аналізу біографічних матеріалів розкрити секрети життєвого успіху сучасних українських бізнес-лідерів, визначати пріоритетні риси успішних вітчизняних підприємців.

Джерело: http://forbes.ua/ua/magazine/forbes/y2011

Робота у групах

У презентаціях показати, як можна досягнути великих висот у творчості, підприємницькій чи новаторській діяльності, не маючи високого рівня освіти чи початкового капіталу, розкрити головні фактори їхнього життєвого і професійного успіху за таким планом:

- Історія особистого життя (дитячі роки, юність, перші кроки в самостійне життя).
- Професійна кар'єра.
- Між сім'єю і кар'єрою.
- Життєві кризи.
- Успіх, здобутий працею.
- Постулати (правила) досягнення успіху.

Висновок. Ми обговорювали життєві долі успішних жінок і чоловіків – українських підприємців і намагалися відшукати секрет їхнього успіху. Кожен з них постав сильною і самодостатньою особистістю, які впевнено долали перешкоди, не раз спотикалися, піднімались із колін, упевнено і сміливо йшли вперед. Ретроспектива їхнього життєвого шляху, починаючи з ранніх дитячих років, допомогла нам зіставити всі фактори успіху, акцентуючи увагу на особистісних якостях вітчизняних лідерів.

III. Вправа «ДЕКЛАРАЦІЯ МОЄЇ САМОЦІННОСТІ»

Станьте режисером свого життя, замість того щоб бути актором.

Ф. Ейр (психотерапевт)

Швидкий темп життя в сучасному суспільстві вимагає від особистості гнучкості, пластичності, усвідомлення власної компетентності і у професійно-кар'єрній сфері. Жінкам, на відміну від чоловіків, часто набагато важче рівної мірою реалізувати себе в сім'ї та професії, оскільки левова частка хатньої роботи, включаючи виховання дітей, часто покладена тільки на їхні плечі. Виходом із цієї непростої ситуації є побудова стосунків на принципах партнерства (егалітарності), що передбачає рівність і взаємозамінність статей як у професійній сфері, так і в побуті.

Крок 1. Пригадайте історії життя щасливих родин відомих письменників, музикантів, художників, артистів тощо. На яких засадах (домінаторних чи егалітарних) будувались взаємини між подружжям, між творчими людьми – чоловіками і жінками.

Рефлексія

Егалітарність (як стиль життя) та егалітарні стосунки мають численні переваги порівняно з традиційністю / патріархальністю.

Чоловіки і жінки рівною мірою на егалітарних засадах можуть виховувати дітей, матеріально забезпечувати сім'ю, дбати про побут і домашнє господарство.

Основною нормою егалітарних стосунків між чоловіком і жінкою є прагнення забезпечити комфортне існування одне одного. Егалітарність не залежить від статі, а від самоцінності особистості, її унікальних особистісних якостей.

Пам'ятка

В. Сатір. Як будувати себе і свою сім'ю

Я – це Я.
В усьому світі немає такої самої людини, як я.
Мені належить усе, що є в мені:
• моя свідомість, мої думки і плани;

• мої очі, усі образи, які вони можуть бачити;
• мої почуття, якими б вони не були, – тривога, насолода, напруження, любов, роздратованість, радість;
• мій рот і всі слова, які він може вимовляти;
• мій голос;
• усі мої дії, звернені до інших людей і до себе.
Мені належать усі мої фантазії, мої мрії, всі мої надії і страхи.
Мені належать усі мої перемоги та успіхи.
Я можу полюбити себе й затоваришувати із собою. Я можу зробити так, щоб усе в мені співвідносилось з моїми інтересами.
Я знаю, що дещо в мені є незрозумілим, проблемним. У мені є те, чого я не знаю. Оскільки я дружу із собою і люблю себе, я можу обережно й терпляче дізнаватись усе більше і більше різного про себе.
Я можу бачити, чути, відчувати, думати, говорити, діяти. Я маю все, щоб бути близьким до інших людей, щоб бути продуктивним, вносити суть і порядок у світ речей і людей навколо мене.
Я належу собі, а значить, я можу будувати себе.
Я – це Я, і Я – це надзвичайно.

Відомі поети про унікальність особистості

Ти знаєш – що ти людина!
Ти знаєш, що ти – людина?
Ти знаєш про це, чи ні?
Усмішка твоя – єдина,
Мука твоя – єдина,
Очі твої – одні.

В. Симоненко

Є тисяч доріг,
мільйон вузьких стежинок,
Є тисячі ланів,
але один лиш мій!

В. Симоненко

Хоч різні в кожного можливості й потреби,
Та потяг до життя єднає усіх нас,
Тож жити треба і любити треба,
І вірити, що прийде кращий час.
І не знецінюйте коштовне,
Не загубіться у юрбі,
Не поміняйте неповторне
На сто ерзаців у собі!

Л. Костенко

Крок 2 «*Оцінка міфів*»

Групи занотовують міф з лівого боку аркушу, а з правого записують альтернативну думку, як, наприклад:

Жінка-лідер – неефективна	Жінки-лідери ефективніші за лідерів-чоловіків

Завдання: підійти до записаних стереотипних суджень «за» і «проти», зазначити галочкою свою позицію щодо кожного із стереотипів (означення посередині означає невизначене переконання (50 / 50); ближче до лівого краю – альтернативу до стереотипного судження).

Крок 3 «*Лідерство: він і вона. Хто кращий*?»

Показати, що в лідерстві можуть проявлятися різні властивості як авторитарного стилю керівництва, так і демократичного. Учасники повинні вміти оцінювати риси лідера і виховувати в собі асертивність.

Властивості авторитарного і демократичного лідера

Демократична властивість / якість
Творчий, креативний у справі.
Впевнений у своїй думці.
Приймає самостійні рішення.
Відповідальний, ініціативний.
Гнучкий у справах.
Може повести за собою і бути відомим.
Наполегливий.
Дисциплінований.
Високе почуття власної гідності.
Поважає себе та інших.
Не боїться помилитись.
Знаходить вихід із складної ситуації з користю для кожного.
Розвиток демократичного стилю поведінки
Дозволяє їм приймати рішення самостійно.
Підбадьорує.
Допомагає виправляти помилки.
Дає право на вибір.
З повагою ставиться до них.
Дає зрозуміти, що їх любить.
Проявляє доброту і твердість одночасно.
Проявляє послідовність.
Не порівнює з іншими.
Дає їм зрозуміти, як багато вони вміють робити.
Дати їм допомогти вам.
Навчає з розумінням ставитись до поглядів інших

Автократична властивість
Смиренний.
Залежний.
Покірний.
Охоплений почуттям страху.

Пасивний.
Терпимий.
Високомірний із тим, хто під «ним».
Слухняний із тими, хто над «ним».
Не дуже самобутній і винахідливий.
Знає точно, що добре, а що – погано.
Підлаштовується під лідера.
Не вистачає рішучості.
Методи розвитку
Подавляти довільними рішеннями.
Не давати права на вибір.
Наказувати.
Заохочувати виконання бажань старших.
Загрожувати.
Утримувати у страху.
Осуджувати за помилки.
Не підтримувати.
Не поважати думки інших.
Порівнювати з іншими для того, щоб підчинити

Рефлексія

Стереотипи є посеред нас, вони живучі, їх дію не помічаємо, ігноруємо, мовляв, це – не про нас. Насправді гендерні стереотипи впливають (негативно) на рівень домагань, особливо на жінок, створюють фіктивні орієнтири творення власного щастя.

IV. Творчо-розвивальний тренінг «Чи статева належність стає на перешкоді самовираження, самореалізації людини?»

Мета: формування лідерського світогляду, визначення власного потенціалу й налаштування на саморозвиток і самовдосконалення.

Завдання

1. Спонукати до усвідомлення можливостей самореалізації в сьогоденні і в майбутньому.
2. Показати обмежувальний вплив статевих стереотипів на вибір сфер самовираження, самореалізації чоловіками і жінками.

Обладнання: 4 ватмани, маркери, самоклейки, скотч.

■ Хід заняття

Вступне слово вчителя

Що означають слова «самовиражатися», «самореалізовуватися»? Чому ці поняття є синоніми упіху, щастя людини? Кого з чоловіків і жінок можна назвати самореалізованими? В яких сферах вони досягнули успіхів? Що є спільним у словах «самовираження» і «самореалізація»?

Підсумовуючи відповіді, учитель окреслює поняття «самовиражатися» як розкривати своє «Я», свою індивідуальність, а «самореалізація» – реалізація своїх знань, досвіду, творчого потенціалу.

Інформаційний блок

Учитель звертає увагу учасників на те, що виявляти і реалізовувати можна те, що маєш у своєму доробку, – якість, уміння, знання, здібності. Вони накопичуються у школі, інших освітніх закладах – спортивних, музичних, у сім'ї.

Саморефлексія

Учитель малює на дошці вісім еліпсів з означенням сфер життєдіяльності і просить учасників прикріпити свої статевокольорові самоклейки до тих, у яких вони виразили себе найбільшою мірою, те, які вони вже осягнули. Бажаючі можуть початково прокоментувати свій вибір.

Сфери самовиявлення

- Професійна праця
- Кохання
- Сімейне життя
- Спорт
- Мистецтво (музика, образотворче мистецтво, спів, народна культура)
- Подорожі, пізнання світу
- Громадсько-політичне життя
- Дружба

Підсумковий блок

Учитель запрошує групу експертів – «лічильну комісію». Учасники шукають відповідь на такі питання, як: Які життєві сфери виявились найбільш значущі для статей (спорт, подорожі, сімейне життя)? Чому? Яку роль у цьому виборі відіграли статеві стереотипи, а яку саме особистісні якості людини?

Рефлексія. Розуміння того, що уподобання сфер самовираження досить часто продиктоване саме статевими очікуваннями (інтерес жінки культурою, а чоловіка – спортом). Проте самореалізованими людьми стають ті, які слухають своє серце і йдуть за покликом серця. Дівчатка цікавляться громадсько-політичним життям, обирають для себе так званий «чоловічий» фах політолога, це підтвердження тому, що такий вибір можуть зробити ті, хто здатен протистояти стереотипам.

Мозковий штурм

- Чим статевий стереотип відрізняється від національного чи професійного?
- Чому ми «сердимось» на стереотипи, можливо, не варто їх боятися?
- Кому і чим вони заважають? Кому більше – чоловічій чи жіночій статі?

Учитель використовує схему «Сфери самовиявлення» і запрошує до обговорення таких питань.

Крок 1. Визначити, які сфери життєдіяльності людини найбільше цінуються в суспільстві? Які – найменш? (Учасники символічно зазначають рейтинг кожної із зазначених сфер життєдіяльності).

Висновок: професійна праця і спорт – ціняться в суспільстві більше, ніж самовираження та самореалізація в сім'ї.

Крок 2. Визначити, в яких із зазначених сфер чоловіки і жінки мають найбільше шансів для самореалізації? Чому? (Учасники вписують слова «чоловіки» і «жінки» у відповідні еліпси).

Висновок: найменш престижні в суспільстві сфери життєдіяльності – це ті, в яких задіяні переважно жінки. І навпаки, найбільш пошанованими із позиції заробітку, соціального статусу, впливу на інших, можливостей показати себе і здобути славу тощо є саме ті напрями соціального функціонування людини, де домінують чоловіки.

Рефлексія. Яким може бути вихід із ситуації? Коли статеві стереотипи спонукають чоловіків до виявлення себе і знижують рівень соціальних досягнень жінок? Чи можна протистояти статевим стереотипам? Чому буває нелегко? Як шляхи ви знаєте для реалізації себе і виявлення свого «Я» у бізнесовій сфері?

Підсумок. Сталість і консерватизм гендерних стереотипів та їх збереження в масовій свідомості обмежує індивідуальний розвиток людини, незалежно від її статі. Дуже слушним є висловлювання президента Ізраїлю Шимона Переса «Демократія надає рівні права для того, щоб відрізнятися і бути особливим». Варто відмовитися від нав'язування традиційних очікувань на користь особистісного розвитку людини, незалежно від її статі.

V. Вправа «Розвиваю в собі асертивність»

Асертивна поведінка – особистісна риса, яку можна визначити як наполегливість, незалежність від зовнішніх впливів і оцінок, здатність самостійно регулювати власну поведінку. Це оптимальний спосіб міжособистісної успішної взаємодії (на противагу деструктивним – маніпуляції та агресії).

Крок 1. Складіть на ватмані якогомога повніший перелік рис успішної людини, упевненої в собі, асертивної, як, наприклад, упевненість у собі, уміння бути самим собою, уміти слухати, бути хорошим співрозмовником, мати власну думку, вміння бачити перспективи, уміння сміливо використовувати шанс, відсутність страху ризикувати, уміння врегульовувати конфлікти, уміння прислухатись до критики, здатність продуктивно і наполегливо працювати, бути креативним, бути технічно підкованим, прояв розуміння і співчуття, уміння знайти мотивацію для співробітників.

Продовжіть його рисами, які властиві вам.

Крок 2. Самостійно виконати вправу «Геть руйнацію в собі! На шляху до позитивного мислення».

1. Візьміть аркуш паперу, розділіть його на три колонки і підпишіть заголовки: «Мої позитивні якості», «Чого я досяг (ла)», «Де я можу себе добре проявити».
2. Заплющіть очі і зосередьтесь на кожному заголовку впродовж хвилини.
   Розплющіть очі і запишіть те, що спало вам на думку.
3. Зробіть це для кожного заголовка, тоді перегляньте свій список. Читаючи кожен пункт, створіть подумки картину, ніби ви володієте цими якостями, талантом чи маєте досягнення. Насамкінець створіть повну картину себе самого з урахуванням цих якостей, талантів і досягнень і відзначте, як приємно це усвідомлювати.
4. Закінчіть тим, що уявіть, ніби ваші успіхи помітили. Подумки похваліть себе. Ви справді чудові. Ви багато чого досягли, прагнучи своєї мети, і заслуговуєте похвали за це.
5. Подивіться на всіх привітно, усміхнено, доброзичливо.
6. Промовте вголос три фрази з натхненням, щирістю і впевненістю:
   «Я дарую свій розум, свою енергію, свою працелюбність, одне слово, себе – світові»; «Я готовий(а) з радістю прийняти те, що світ подарує мені; «Моє життя буде змістовним і щасливим, бо я роблю все, щоб цього заслужити».

VI. Підбиття підсумків батьківської зустрічі

Чи узгоджується сьогоднішній епіграф до зустрічі з вашими висновками чи суперечить їм?

Підготувати колективний альбом **«Життєве кредо успішної людини»**, у якому презентувати її основні життєві постулати щодо того, як досягти успіху.

Презентація інформаційного порталу родинних студій «Мудрість родинної педагогіки. Фінансова грамотність».

Зустріч 30 УСПІШНА РОДИНА – БАГАТА КРАЇНА

Творення людини – найвище напруження всіх ваших сил.
Це і життєва мудрість, і майстерність, і мистецтво.
Діти – це не тільки і не стільки джерело щастя.
Діти – це щастя, створене вашою працею.
Пам'ятайте це – і ти, юначе, що із завмиранням серця
чекаєш години побачення з коханою,
і ти, молодий батьку, у кого в колисці вже співає свою віковічну пісню дитина,
і ти, посивілий, змудрілий радощами і тривогами сімейного життя,
батько дітей і дідусь внуків своїх.
В. О. Сухомлинський

Мета: розкриття феномену успішної родини як інвестиції майбутнього доброустрою країни, збереження і примноження її людського потенціалу.

Завдання:

- популяризація сімейного бізнесу, в основі якого – спадкоємність поколінь, досягнення родинного добробуту;
- виховання підприємницьких традицій;
- сформувати розуміння: родина – яскравий приклад згуртованості сім'ї однодумців задля досягнення спільної мети;
- розвивати навички діалогічного спілкування у взаємодії «батьки – діти»;
- активізація виховного потенціалу сім'ї у фінансовому вихованні дітей.

Форми і методи проведення

Психологічний практикум «*Що для українців означає сім'я*»

Вернісаж успіхів «*Успішна родина – багата країна*» (родинне свято)

Хід зустрічі

І. Вітальне слово

ІІ. Психологічний практикум «Що для українців означає сім'я»

1. Інформаційний блок

Сім'я займає провідне місце на шкалі життєвих цінностей українців, уособлює переважаючий спосіб життя населення в нашій країні.

Як показує досвід, в Україні в періоди економічних труднощів, життєвих випробувань і негараздів активізуються механізми сімейної взаємовиручки і солідарності між поколіннями. Сім'я відіграє роль своєрідного амортизатора, забезпечуючи виживання широких верств населення в умовах несприятливого соціально-економічного середовища.

Тому суспільству і державі зараз украй важлива чітка діагностика стану і проблем сім'ї, а також мобілізація на різних рівнях зусиль щодо підтримки сімей з тим, щоб вони могли виконати свою місію, упоратися з покладеними на них функціями.

Уже традиційно в нашій країні саме сім'ї з дітьми (особливо кількома) уособлюють ті групи населення, які мають високі ризики бідності. Рівні бідності сімей із дітьми в Україні

(за різними критеріями) в останні роки в середньому більше ніж удвічі перевищували такі для домогосподарств без неповнолітніх дітей. При цьому частка бідних серед сімей із двома дітьми була в півтора раза вищою, ніж серед сімей з однією дитиною, а серед багатодітних домогосподарств (з трьома або більше дітьми) – більш ніж удвічі.

Соціальна підтримка сімей із дітьми – це не тягар для бюджету, а інвестиція у благополучне майбутнє країни.

У досить складному становищі щодо монетарної бідності перебувають у нашій країні і багатопоколінні сім'ї з «подвійний демоекономічним навантаженням», тобто ті, в яких є і неповнолітні діти, і особи похилого віку.

Тому державну сімейну політику в нинішніх умовах слід, насамперед, зорієнтувати на запобігання різкому зниженню рівня життя сімей із дітьми (особливо з кількома). Ця політика повинна поєднувати різні механізми соціальної підтримки вразливих сімей (допомога на дітей, пільги з оплати або можливості безоплатного одержання деяких видів соціальних послуг, житлові субсидії) із заходами, спрямованими на підвищення рівня самозабезпечення сімей із дітьми (підвищення гнучкості ринку праці для успішного поєднання зайнятості з материнством / батьківством, розвиток системи дитячих дошкільних закладів, розширення практики надання податкових знижок для працюючих батьків із дітьми тощо).

Що стосується наявних виплат сім'ям із дітьми, то, як показують розрахунки фахівців Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, краще за інших соціальну функцію запобігання бідності (особливо щодо уразливого в цілому контингенту сімей із дітьми до трьох років) у даний час виконує допомога при народженні дитини. Помітним позитивним впливом на рівень бідності цільових контингентів характеризується також допомога на дітей одиноким матерям і державна соціальна допомога малозабезпеченим сім'ям. Однак остання, попри те, що базується на принципах перевірки доходів претендентів, усе ж відрізняється досить низьким рівнем адресності.

У цілому ж основним напрямом удосконалення соціальної підтримки сімей має бути посилення її дієвості та адресності, а також сприяння формуванню в населення активної життєвої позиції щодо виходу з бідності. Система соціальної підтримки сімей, крім доходів і необхідної фінансової допомоги, повинна враховувати і конкретні потреби в різних послугах – із догляду, психофізичної реабілітації, отримання дітьми освіти та ін. При цьому у фокусі особливої уваги держави і суспільства зараз повинні бути ті сім'ї, які в сучасних умовах потрапили або мають високий ризик потрапляння у складні життєві обставини, і тому вимагають комплексного соціального супроводу. Це насамперед сім'ї вимушених переселенців із дітьми, сім'ї, що втратили годувальника, і т. п.

Досвід інших країн демонструє, що, поряд із прямими виплатами, важливе надання знижок на певні види продукції безоплатно – необхідних речей, здійснення цільових виплат, надання різних бонусів і ваучерів на ті чи інші послуги. Будь-який вид соціальної підтримки повинен надаватись, виходячи з реальних потреб і життєвих обставин конкретної сім'ї, причому пріоритет повинен бути за тими заходами, які можуть сприяти реалізації потенціалу сім'ї (трудового, освітнього, підприємницького та ін.) для її самозабезпечення.

У цьому контексті слід зазначити, що у провідних європейських країнах одним із пріоритетів сімейної політики вже тривалий час визнається створення умов для успішного поєднання зайнятості з материнством / батьківством. На наш погляд, суспільний запит на роботу за гнучким графіком, добровільну неповну і дистанційну зайнятість (у т. ч. з боку цільового контингенту – матерів із дітьми дошкільного і молодшого шкільного віку) в Україні є, і в цьому сенсі важливою проблемою залишається брак традицій гуманістично налаштованого менеджменту і загальний дефіцит соціальної відповідальності роботодавців.

Чималу роль не тільки у створенні сприятливих умов для поєднання зайнятості з материнством, а й у забезпеченні освіти і загального розвитку дітей покликана відіграти система дитячих дошкільних установ. Основними проблемами її розвитку в Україні залишаються: дефіцит місць і надмірна завантаженість значної частини дошкільних закладів у містах, брак садків і недостатній рівень охоплення дітей дошкільними установами в сільській місцевості. Залишає бажати кращого якість послуг цієї системи, адже давно назріла потреба перегляду режимів роботи дошкільних установ відповідно до робочого графіка батьків.

Загалом ж варто відзначити, що соціальна підтримка сімей із дітьми в умовах кризи важливіша, ніж у будь-який інший час, і повинна розглядатися не як тягар для бюджету, а як інвестиція у благополучне майбутнє країни, збереження і примноження її людського потенціалу.

Джерело: http://nv.ua/opinion/Kurilo/chto-dlya-ukraincev-oznachaet-semya-55266.html.

2. Тренінгово-розвивальний блок

Вступне слово тренера / вчителя

Кажуть, що діти – це прекрасний вінець шлюбу, радість і щастя подружжя, яке важко чимось замінити. Проте неможливо оцінити якоюсь однією міркою, що означає щастя материнства і батьківства.

Чи усвідомлюєте те, як діти позитивно впливають на сім'ю, на родинне життя? Чи розумієте всю відповідальність, яка лягає на кожного з вас як батька чи матір? Як і завдяки чому формуються материнська і татусева любов до дитини? Чи можна запобігти соціальному сирітству?

Пошукові відповідей на ці та інші запитання присвячена сьогоднішня зустріч. Адже виховання хорошої матері, хорошого батька, а значить і хороших чоловіка і дружини – це, по суті, одне з найважливіших завдань, адже матерями і батьками бути майже всім.

3. Інтерактивна вправа «Діти – це...»

Ведучий просить учасників замислитись над тим, які асоціації викликає в них слово «діти». Він записує в центрі великого аркуша, прикріпленого до стіни, слово «ДІТИ» і фіксує їхні думки у формі промінців. Коли всі висловились, ведучий разом з учасниками систематизує асоціації, об'єднуючи всі висловлювання в певні групи: люди, які про них піклуються (батько, мати, бабуся, дідусь, сестра, брат); почуття, якими їх оточують (любов, радість, щастя); предмети їхньої діяльності (іграшки, машинки, ляльки, конструктор) і т. п. Після цього він звертає увагу учасників на різноманітність сприйняття слова «діти» кожним із присутніх. Підкреслює, що всі ці уявлення пов'язані з набутим життєвим досвідом, з очікуваннями і мріями. Він пропонує їм подумати і сформулювати усно: «Діти – це...».

Рефлексія. Вправа активізує батьків, дає змогу поділитися власним життєвим досвідом щодо економічної соціалізації дітей.

Інформаційний блок «Сімейні ролі у двох іпостасях: батьківства і материнства»

Сімейні ролі розглядають у двох іпостасях – батьківства і материнства. І батьківство, і материнство є базовим життєвим призначенням, важливою соціально-психологічною функцією кожної людини.

Помилково вважати, «що від чоловіка немовби йде сильніший вольовий вплив, і в цьому немовби полягає мужність виховної сили батька, а від жінки-матері – ніжніший, тонший, благородніший вплив, який мало не розслаблює людину. Не так, зовсім не так. Справжня жінка-мати і ніжна, як пелюстка троянди, і тверда, мужня, несхитна, непримиренна до зла і безпощадна, мов караючий меч».

В. Сухомлинський

– Що таке батьківство у вашому розумінні: це почуття, цінності, ролі, культурні символи чи стиль стосунків із дітьми?
Батьківство і материнство починається з власного дитинства, із сімейної історії, яка накладає відбиток на поведінку людини. Батьківська сім'я є найбільш доступним взірцем для спостереження, який за певних умов стає зразком для наслідування.
– Хто із членів вашої родини є для вас взірцем батьківства і материнства?
Для того, щоб стати люблячими мамою і татом, потрібно навчитися любити, піклуватися, опікуватися іншими, чимось жертвувати, не очікуючи термінової віддачі. А до цього здатен той, хто в дитинстві відчув таке саме ставлення до себе з боку батьків.
Традиційна сім'я побудована на домінуванні однієї статі, як правило, чоловічої, на чіткому розподілі ролей і видів діяльності, згідно з яким чоловік матеріально забезпечує добробут сім'ї, утримує дружину і дітей, а дружина виховує дітей, веде домашнє господарство й у всьому йому підпорядковується.
– Як розподіляються обов'язки у вашій сім'ї щодо догляду за дітьми:
  - з ким дитина відвідує лікаря?
  - хто доглядає за хворою дитиною?
  - хто допомагає у виконанні домашніх завдань?
  - хто супроводжує дитину до дитсадка чи школи?
  - хто контролює дотримання дитиною режиму дня?
  - хто відвідує позашкільні заходи, в яких бере участь дитина?

Конфлікти з приводу виконання домашніх обов'язків і догляду за дітьми – основне джерело напруження у стосунках подружжя. Партнери-чоловіки, котрі беруть участь на рівних засадах у догляді за дитиною, можуть отримувати певну психологічну користь, відчуваючи менше почуття провини. За домашні, побутові справи береться в сім'ї той, хто на даний момент є менш зайнятим. Статева належність не має значення.

Для виховання дитини необхідна наявність дорослих обох статей. Адже таким чином дитина отримує навички гендерної поведінки. Роль батька в житті дитини не менш виняткова і унікальна.

4. Гра «Магазин»

Завдання:

- розвивати навички пристосування до партнера при прийнятті спільних рішень, опираючись на отримані знання;
- створити умови для побудови партнерських взаємин з метою виконання умов гри;
- допомогти в ігровій формі набути досвіду облаштування побуту;
- сприяти згуртуванню учасників, підняти настрій.

Дії ведучого. Ведучий ділить групу на 10 «сімейних» пар. Усі пари сідають поряд, одна біля одної в ряд. Психолог пропонує їм зробити покупки в магазині, але для того, щоб щось придбати, потрібно спочатку відгадати слово, яке задумав ведучий. Він бере один з аркушів лото і загадує зображений на ньому об'єкт. Тоді підходить до першої пари і запитує: «Який це фрукт (овоч, тварина, птах, меблі, квітка, колір, пора року, день тижня і т. п.)?».

Кожна пара за чергою на його запитання дає одну відповідь.

Парі, яка відгадала, ведучий дає можливість щось купити в магазині (одяг, квартиру, меблі, автомобіль і т. п.).

Коли «сімейні» пари використають усі спроби і придбають речі на виграні бали, ведучий пропонує обговорити, наскільки чоловік і дружина радились при виборі покупок,

чи враховувались при цьому інтереси одне одного, наскільки збігались їхні інтереси, чи легко було облаштовувати побут.

Дії учасників. Учасники за вказівкою ведучого виймають одну половинку із 10 розрізаних малюнків. Їм треба відшукати свою пару, тобто людину, в якої є друга половина малюнка. Створені пари сідають в один ряд і відгадують задумані ведучим слова. Пара, яка дала правильну відповідь, отримує можливість щось придбати в «магазині».

Після закінчення гри учасники проводять обговорення стосовно того, як облаштовували свій побут «сімейні» пари. Вони акцентують увагу на тому, чи вміли партнери домовитись, чи враховували бажання і смаки одне одного, хто робив більші поступки, чи дотримувались рівності у взаємодії.

Рекомендації ведучому. Ведучому потрібно наголосити, що у грі кожен повинен відштовхуватися від тих позицій, які, на його думку, притаманні справжній партнерській сім'ї.

Коментар. Гра проводиться з метою закріплення інформаційного матеріалу про партнерську і домінаторну сім'ю. Учасники мають змогу приміряти сімейні ролі подружжя, вчаться враховувати при прийнятті спільних рішень бажання та інтереси партнера.

Дії ведучого. Але що саме робить сім'ю щасливою? Передусім, розуміння членами сім'ї того, як влаштована сім'я, які функції вона виконує, які вимоги висуває до людини як до сім'янина. Практика свідчить, що як молодь, так і дорослі чи літні люди орієнтовані на партнерство статей у шлюбі і поза ним. Ведучий наголошує, що творення людських стосунків, а тим паче сімейних, виконання сім'єю основних її функцій має відбуватися на засадах психологічної рівності особистостей чоловіка і жінки.

III. Підбиття підсумків батьківськкої зустрічі

Вернісаж успіхів «Успішна родина – багата країна» (родинне свято – на розгляд учителя)

Додаток 1.

Порадник «Для чого потрібна сім'я»

- щоб було кому підтримати у важкі хвилини;
- щоб було з ким порадитись;
- щоб поряд був хтось, чию думку поважають;
- щоб був хтось, хто не залишить у біді;
- щоб поряд був хтось, з ким по-справжньому добре;
- щоб поряд був хтось, хто поділяє такі самі цінності;
- щоб був хтось, хто не буде заздрити;
- щоб був хтось, хто разом радітиме успіхам;
- щоб поряд був хтось, кому можна довіряти;
- щоб був хтось, хто у важку хвилину підтримає, захистить;
- щоб поряд був хтось, хто б допомагав переборювати недоліки;

Продовжіть далі самостійно.

Пам'ятка «Що дають діти батькам»

- Роблять подружжя ріднею. Через дитину чоловік і дружина стають батьками, тобто біологічними родичами.
- Дитина дає батькам емоційне задоволення вже фактом своєї появи на світ, розвиває почуття материнства і батьківства, дає можливість відкрито виявляти почуття любові та емоційного самовираження (рідного малюка можна пригорнути, попестити і т. п.).

- Діти урізноманітнюють і збагачують міжособистісні зв'язки в сім'ї, значно розширюючи сферу її інтересів і потреб.
- Дитина виступає певним етичним регулятором, тому що змушує дорослих стримувати свої негативні емоції, контролювати свою мову, слідкувати за манерами і поведінкою. Такий «контролер» у сім'ї часом дуже позитивно впливає на батьків і розвиває їхній самоконтроль.
- Дитина змушує батьків підвищувати свій культурно-освітній рівень. Уже вік «чомучок» виявляє, що батьки багато чого не знають: мама відправляє до батька, а батько обіцяє подивитись у словнику. Навчання дітей у школі змушує батьків по-новому вчитися і, як не дивно, багато чого вчитися у своїх дітей.
- Дитина дає можливість батькам повернутися у своє дитинство, ніби повторно пережити пройдені етапи життя.
- Дитина в сім'ї забезпечує партнерство – спочатку в іграх, потім у більш серйозних видах дозвілля, далі – у веденні господарства і часом продовжує професійні захоплення батьків.
- Дитина зміцнює єдність поколінь, підносить престиж сім'ї як мікроосередку суспільства.
- Дитина є потенційною опорою і підтримкою у старості.

Джерело. Як навчати школярів долати гендерні стереотипи: конспекти занять : навчально-методичний посібник для загальноосвітніх навчальних закладів / [Говорун Т., Кікінежді О. та ін.]; за заг. ред. Т. Говорун. – К. : ФОП Клименко, 2011. – 806 с.

Додаток 2

Засідання Верховної Ради України, парламентські слухання «Сімейна політика: цілі та завдання». Доповідь Ірини Курило «Пріоритети сімейної політики в сучасній Україні».

Джерело: https://www.youtube.com/watch?v=HlwoxDZApZ0.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ДЛЯ БАТЬКІВ

1. Шефер Б. Пес на ім'я Мані, або Абетка грошей / Бодо Шефер. – Львів : Видавництво Старого Лева, 2014.
2. Гендерні медійні практики : навч. посібник із гендерної рівності та недискримінації для студентів вищих навчальних закладів / кол. авт. ; заг. ред. : Сергій Штурхецький. – К., 2014. – 206 с.
3. Демина К. А. Дети и деньги. Что разрешать, что запрещать, к чему готовиться / К. А. Демина. – СПб. : Питер, 2010. – 208 с.
4. Діти і гроші. Як навчити дитину поводитись з грошима [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ditey.com/child_development/10084diti-i-groshi_-yak-navchiti-ditinu-povoditis-z-groshima.html.
5. Діти і гроші: як у світі дають на кишенькові витрати [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://wcu-network.org.ua/ua/defence-rights/article/diti_i_groshi_yak_u_sviti_dayut_na_kishenkovi_vitrati.
6. Діти та гроші: як навчити дитину витрачати гроші з розумом? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vseprogroshi.com.ua/diti-ta-groshi.html.
7. Энциклопедия для детей. Бизнес. – М. : Аванта, 2008.
8. Кийосаки Р. Несправедливое преимущество : пер. с англ. / Р. Кийосаки. – Мн. : Попурри, 2012. – 256 с.
9. Колесо жизни. – 2008. – № 1 (15). – С. 43–54.
10. Кушнір Р. Багатство як спосіб мислення / Р. Кушнір. – Дрогобич : Коло, 2013. – 224 с.
11. Кийосаки Роберт Т. Богатый папа, бедный папа / Роберт Т. Кийосаки, Л. Шерон. – СПб. : «Попурри», 2010.
12. Кийосаки Роберт Т. Прощайте, крысиные бега! / Роберт Т. Кийосаки, Л. Шерон. – СПб. : «Попурри», 2011.
13. Кийосаки Роберт Т. Руководство богатого папы / Роберт Т. Кийосаки, Л. Шерон. – СПб. : «Попурри», 2011.
14. Кушнір Р. Спосіб мислення як багатство / Р. Кушнір. – Дрогобич : Коло, 2014. – 192 с.
15. Кушнір Р. Продажі з любов'ю, або Як звабити клієнта на тривалі взаємини / Р. Кушнір. – Дрогобич : Коло, 2015. – 224 с.
16. Красавина Е. Дети и деньги. Растим миллионера / Красавина Е., Бродникова Е. – СПб. : Питер, 2013. – 256 с.
17. Лигун Ю. У банку – як у танку / Ю. Лігун. – Дніпроперовськ : «Проспект», 2004.
18. Липсиц И. Удивительные приключения в стране Экономика / И. Липсиц. – М. : Вита-Пресс, 2011.
19. Нестуля О. О. Основи лідерства. Тренінг лідерських якостей та практичних навичок менеджера. Уроки видатних підприємців : навч. посіб. / О. О. Нестуля, С. І. Нестуля, В. В. Карманенко. – К. : Знання, 2013. – 358 с.
20. Нестуля О. О. Основи лідерства. Тренінг лідерських якостей та практичних навичок менеджера : навч. посібник / О. О. Нестуля, С. І. Нестуля, В. В. Карманенко. – К. : Знання, 2013. – 287 с.
21. Сторожук С. П. Як заробити гроші, коли надворі криза / С. П. Сторожук, В. Ю. Федорович. – Тернопіль : Навчальна книга – Богдан, 2011. – 80 с.
22. Томсон К. М. Рецепты корпоративной культуры. Как изменить привычное поведение = Як змінити звичну поведінку : пер. з англ. – Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс, 2005. – 272 с.
23. Тончу Е. Большой бизнес для маленьких детей / Е. Тончу. – М. : ИД Тончу, 2007.
24. Успенский Э. Бізнес крокодила Гены / Э. Успенський. – М. : ТПО «Интерфейс», 1992.
25. Чуб Н. Азбука бизнеса / Н. Чуб. – Харьков : Фактор, 2011.
26. Як навчати школярів долати гендерні стереотипи : конспекти занять : навчально-методичний посібник для загальноосвітніх навчальних закладів / [Говорун Т., Кікінежді О. та ін.] ; за заг. ред. Т. Говорун. – К. : ФОП Клименко, 2011. – 806 с.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Концепція розвитку економічної освіти в Україні // Освіта в Україні. – 2004. – 23 с.
2. Авер'янова Г. Особливості економічної соціалізації молоді в умовах трансформації українського суспільства / Г. Авер'янова, В. Москаленко // Соціально-психологічний вимір демократичних перетворень в Україні / за ред. Максименка С. Д., Циби В. Т., Шайгородського Ю. Ж. – К. : Український центр політичного менеджменту, 2003. – С. 296–318.
3. Авер'янова Г. М. Кишенькові гроші як фактор економічної соціалізації підлітків / Г. М. Авер'янова // Психологія : зб. наук. праць – К. : НПУ ім. М. П. Драгоманова, 2002. – Вип. 18. – С. 87–96.
4. Акимова Г. Е. Как помочь своему ребенку : справочник по повышению родительской компетенции / Г. Е. Акимова. – Екатеринбург : У-Фактория, 2004. – С. 164–171.
5. Аменд А. Ф. Економічне виховання молодших школярів / А. Ф. Аменд. – М. : Педагогіка, 1982. – 23 с.
6. Арефьева Т. А. Дети и деньги / Т. А. Арефьева. – СПб. : Речь, 2006. – 246 с.
7. Галіцина Л. Серйозні ігри для серйозних людей / Л. Галіцина, О. Шатохіна. – К.: Шк. світ, 2007. – 120 с. – (Б-ка «Пік. світу»).
8. Говорун Т. Гендерне насильство в економічних реаліях / Т. Говорун // Дитинство без насилля : суспільство, школа і сім'я на захисті прав дітей : збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції / за заг. ред. проф. О. Кікінежді. – Тернопіль : Стереоарт, 2014. – С. 12–14.
9. Головніна О. Г. Основи соціальної економіки : підручник / О. Г. Головіна. – К. : Арістей, 2006. – 612 с.
10. Грама Н. Г. Формування економічної грамотності у дітей дошкільного віку : монографія / Н. Г. Грама. – Одеса, 1997. – 216 с.
11. Денігер К. Ранні концепції економічних відносин дитини / К. Денігер, Ж. Екон // Психологія. – 1958. – № 47. – С. 231–240.
12. Єроніна С. В. Особливості економічної соціалізації дітей старшого дошкільного віку / С. В. Єроніна // Проблеми загальної і педагогічної психології : зб. наук. пр. / за ред. С. Д. Максименка. / Інститут пси-хології ім. Г. С. Костюка АПН України – К., 2008. – Т. X, ч. 2. – 526 с.
13. Жадан Р. Економічна освіта дітей старшого дошкільного віку (перспективно-календарне планування занять з економіки) / Р. Жадан, Г. Григоренко. – Запоріжжя : ТОВ «ЛІПС» ЛТД, 2006. – 116 с.
14. Кийосаки Р. Т. Прощайте, крысиные бега! / Р. Т. Кийосаки, Л. Шерон. – СПб. : «Попурри», 2011.
15. Климчук І. Економічна освіта в загальноосвітній школі: проблеми і перспективи / І. Климчук // Географія та основи економіки в школі. – 2003. – № 6. – С. 33–35.
16. Колесо жизни. – 2008. – № 1 (15). – С. 43–54.
17. Концепція розвитку економічної освіти в Україні // Освіта в Україні. – 2004. – 23 с.
18. Курак Е. А. Економічне виховання дошкільників / Е. А. Курак. – М., 2002.
19. Кушнір Р. Багатство як спосіб мислення / Р. Кушнір. – Дрогобич : – Коло, 2013. – 224 с.
20. Кушнір Р. Спосіб мислення як багатство / Р. Кушнір. – Дрогобич : Коло, 2014. – 192 с.
21. Кушнір Р. Продажі з любов'ю, або Як звабити клієнта на тривалі взаємини / Р. Кушнір. – Дрогобич : Коло, 2015. – 224 с.
22. Ложкін Г. В. Економічна психологія : навч. посібник / Г. В. Ложкін, В. В. Спасєнніков. – 2-ге вид, переробл. і допов. – К. : ВД «Професіонал», 2007. – 400 с.
23. Мельничук И. А. Дети и деньги / И. А. Мельничук // Работа с родителями : пособие для учителей начальных общеобразовательных учреждений / М. П. Осипова, Г. А. Бутрим, И. А. Мельничук и др. ; под общ. ред. М. П. Осиповой, Г. А. Бутрима. – Мн. : Экоперспектива, 2003. – С. 465–472.

24. Москаленко В. В. Економічна соціалізація особистості / В. В. Москаленко // Соціальна психологія : підручник – К. : Центр навчальної літ-ри, 2005. – С. 284–315.
25. Нестуля О. О. Основи лідерства // Тренінг лідерських якостей та практичних навичок менеджера. Уроки видатних підприємців : навч. посіб. / О. О. Нестуля, С. І. Нестуля, В. В. Карманенко. – К. : Знання, 2013. – 358 с.
26. Нестуля О. О. Основи лідерства. Тренінг лідерських якостей та практичних навичок менеджера : навч. посібник / О. О. Нестуля, С. І. Нестуля, В. В. Карманенко. – К. : Знання, 2013. – 287 с.
27. Парходько Г. Психолого-педагогічні проблеми виховання фінансової культури дітей : навч.-метод. посібник для вчителів / Г. Парходько. – Черкаси, 2010. – 97 с.
28. Підготовка волонтерів до реалізації ідеї гендерної рівності : методичні рекомендації / авт.-упоряд. О. Остапчук, Н. Павлик, С. Котова-Олійник. – Житомир, 2009. – 160 с.
29. Сторожук С. П. Як заробити гроші, коли надворі криза / Сторожук С. П., Федорович В. Ю. – Тернопіль : Навчальна книга – Богдан, 2011. – 80 с.
30. Творимо майбутнє відповідально й ощадливо : програма соціально-фінансової освіти й виховання для учнів загальноосвітніх навчальних закладів : метод. посіб. / автори-упоряд. : В. С. Петрович, Т. П. Цюман, Т. П. Авельцева, В. В. Молочний ; за заг. ред. В. С. Петровича. – К. : ФО-П Буря О. Д., 2014. – 192 с.
31. Тимошенко І. В. Меценацтво та благодійність у сучасній Україні / І. В. Тимошенко // Вісник Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля. – 2013. – Вип. 2 (5). – С. 77–80. – (Серія «Юридичні науки»).
32. Томсон К. М. Рецепты корпоративной культуры. Как изменить привычное поведение = Як змінити звичну поведінку : пер. з англ. – Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс, 2005. – 272 с.
33. Шефер Б. Пес на ім'я Мані, або Абетка грошей / Бодо Шефер. – Львів : Видавництво Старого Лева, 2014.
34. Щедрина О. Б. Исследование экономических представлений у детей / О. Б. Щедрина // Вопросы психологии. – 1991. – № 2. – С. 157–164.
35. Як навчати школярів долати гендерні стереотипи : конспекти занять : навчально-методичний посібник для загальноосвітніх навчальних закладів / [Говорун Т., Кікінежді О. та ін.] ; за заг. ред. Т. Говорун. – К. : ФОП Клименко, 2011. – 806 с.

Навчальне видання

КІКІНЕЖДІ Оксана Михайлівна, САМПАРА Оксана Володимирівна,
РЯБОВА Олена Борисівна, ТКАЧЕНКО Наталія Володимирівна,
ЛАПІШКО Зоряна Ярославівна, ХМЕЛЯРЧУК Марія Ігорівна

ВІДКРИТІ РОДИННІ СТУДІЇ «ФІНАНСОВА МУДРІСТЬ РОДИННОЇ ПЕДАГОГІКИ»

Навчально-методичний посібник для батьків

За загальною редакцією
доктора економічних наук, професора Т. С. Смовженко

Редактор	О. П. Яремчук
Технічний редактор	І. В. Мазінг
Комп'ютерне складання	С. В. Полець, М. П. Спутай
Коректор	О. П. Яремчук
Дизайн обкладинки	Д. Ю. Іщенко

Підписано до друку 26.06.2015. Формат 60 × 84 1/8.
Обл.-вид. арк. 17,0. Умовн. друк. арк. 29,3. Зам. № 1353.

Державний вищий навчальний заклад «Університет банківської справи».
04070 м. Київ, вул. Андріївська, 1.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи серія ДК № 5033 від 29.12.2015.