



Úvodní vzdělávací program

Workshop č. 4:

Téma: Utrácení peněz

PIGGOY
Bank

A Family Learning Model to
Promote Financial Literacy

ÚVOD

Projektový tým projektu Piggy Bank vytvořil sérii osmi půldenních workshopů pro rodiče. Cílem workshopů číslo 1 až 6 je rozvíjet schopnosti finanční gramotnosti rodičů. Cílem workshopů číslo 7 a 8 je podpora rodičů v jejich roli zprostředkovatelů rodinného učení.

Vítejte na workshopu číslo 4!

Tématem tohoto workshopu je Utrácení peněz. Po absolvování tohoto workshopu budou rodiče schopni:

- Hrát aktivnější roli ve výchově dětí k finanční gramotnosti.
- Vysvětlit otázky týkající se tématu workshopu - Utrácení peněz.
- Využít nové moderní online vzdělávací nástroje, únikové místnosti číslo 7 a 8 projektu Piggy Bank.
- Vysvětlit pozitivní a negativní scénář týkající se daného tématu „Potřeby versus Přání“.
- Popsat pozitivní a negativní scénář týkající se tématu „Práva spotřebitelů“.
- Promluvit si a diskutovat s dětmi, zejména s teenagery, o různých tématech finanční gramotnosti.
- Používat praktické tipy, jak rozvíjet finanční gramotnost dětí.

V průběhu workshopu si navíc rodiče vymění mnoho praktických zkušeností s ostatními rodiči na téma výchovy dětí a finanční gramotnosti dětí. Jednoduše řečeno, absolvováním workshopu se stanou lepšími rodiči.



Tento produkt je volně šiřitelný - Creative Commons Attribution 4.0 International License.



Podpora Evropské komise při tvorbě této publikace nepředstavuje souhlas s obsahem, který odráží pouze názory autorů, a Komise nemůže být zodpovědná za jakékoliv využití informací obsažených v této publikaci.



AKTIVITA 1

Zahájení workshopu, představení cílů workshopu

Na začátku workshopu by měl lektor účastníky přivítat a krátce je seznámit s programem a cíli workshopu. Cíle tohoto workshopu jsou následující.

Cíle workshopu

Po absolvování tohoto workshopu budou rodiče schopni:

- Hrát aktivnější roli ve výchově dětí k finanční gramotnosti.
- Vysvětlit otázky týkající se tématu workshopu - Utrácení peněz.
- Využít nové moderní online vzdělávací nástroje, unikové místnosti číslo 7 a 8 projektu Piggy Bank.
- Vysvětlit pozitivní a negativní scénář týkající se daného tématu „Potřeby versus Přání“.
- Popsat pozitivní a negativní scénář týkající se tématu „Práva spotřebitelů“.
- Promluvit si a diskutovat s dětmi, zejména s teenagery, o různých tématech finanční gramotnosti.
- Používat praktické tipy, jak rozvíjet finanční gramotnost dětí.



AKTIVITA 2

Potřeby versus Přání - negativní a pozitivní scénář

30 min

V této části workshopu lektor představí téma a pozitivní a negativní scénář. Účastníci budou diskutovat o obou scénářích a během diskuse si uvědomí, co dělají dobře a co dělají špatně ve své rodině. Prostřednictvím této vzdělávací aktivity si účastníci také vymění praktické zkušenosti týkající se výchovy dětí a teenagerů.

Lektor může jako úvod do tématu říci několik slov, například:

Co jsou to PŘÁNÍ? Přání jsou věci, které bychom chtěli mít, ale nutně je nepotřebujeme k fyzickému přežití nebo k přežití ve společnosti. Například můžeme zmínit herní konzoli Playstation, nebo cigarety. Lidé je nutně nepotřebují. Pro někoho to zní krutě, to chápu. ☺

Co jsou to POTŘEBY? Potřeba je něco, co musíte mít, abyste přežili a byli zdraví. Je to také něco, co nezbytně potřebujete do školy, k práci nebo k plnění každodenních povinností. Příkladem může být jídlo a voda. K přežití potřebujete jídlo a vodu, takže tyto věci definujeme jako potřeby. Pokud musíte dojíždět za prací tam, kde veřejná doprava nefunguje, můžete mezi své potřeby zahrnout

také kolo nebo auto. Je to tedy do jisté míry individuální. To, co je potřebou pro jednoho člověka, může být naopak zařazeno mezi přání u druhého člověka.



Negativní scénář: V každé rodině jsou peníze vynakládány na potřeby a přání. Rodina musí platit náklady na bydlení, jako jsou energie a voda. Rodina musí hradit jídlo a oblečení a mnoho dalších nezbytných výdajů. Každý člen rodiny má také svá vlastní přání, kterým by chtěl vyhovět, i když je nutně nepotřebuje. Může to být luxusní oblečení, večeře v restauraci, moderní hračky nebo alkohol (mluvíme také o dospělých členech rodiny). V některých rodinách nevěnují pozornost rozdílu mezi potřebami a přáními. Utrácí peníze za potřeby a přání dokud mají peníze v peněžence či na kreditní kartě. Jakmile je vyčerpají, musí si na uspokojení potřeb peníze půjčit, protože bez potřeb se žít nedá. Tento styl utrácení často vede k dluhům a rodinným sporům.

Lektor položí účastníkům následující otázky k diskusi.

- Proč k tomuto negativnímu scénáři dochází v některých rodinách?
- Jak může tento scénář ovlivnit budoucnost dětí, například jejich budoucí finanční situaci v dospělosti?



Pozitivní scénář: V některých rodinách rozlišují mezi potřebami a přáními. Platí pravidlo, že nejprve se platí za potřeby. Pouze pokud nějaké peníze zůstanou, mohou se utratit za přání. Takové rodiny mají peníze pod kontrolou a nemusí si půjčovat peníze pro zaplacení potřeb. Každý člen rodiny chápe, že je třeba nejprve uhradit nezbytné výdaje a není možné žít na dluh. Členové rodiny často šetří a přání jsou většinou uspokojeny o Vánocích nebo narozeninách. Tato finanční disciplína vede k situaci, že rodina nemá žádné dluhy a nemusí splácet půjčky a hradit úroky z těchto půjček. Absence dluhů a relativní dostatek peněz vede k lepší atmosféře v rodině. A asi nemusím dodávat, že se každý těší na Vánoce. 😊

Lektor položí účastníkům následující otázky k diskusi.

- Jaké překážky brání fungování tohoto pozitivního scénáře ve všech rodinách?
- Jak může tento scénář ovlivnit budoucnost dětí, například jejich budoucí finanční situaci v dospělosti?

Na konci této vzdělávací aktivity může lektor shrnout diskusi.

- Co jsme společně objevili nebo se naučili?
- Co považujete za nejdůležitější?
- Co bychom si měli zapamatovat z této vzdělávací aktivity?



40 min

AKTIVITA 3

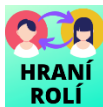
Jak používat únikovou místnost č. 7 ke zvýšení finanční gramotnosti dospívajících dětí

Lektor může na začátku aktivity říct několik slov, například:

Vzdělávání mladých lidí a komunikace s nimi je náročná disciplína. S tímto tvrzením se ztotožňuje většina rodičů. Teenageři v dnešní době stále zírají do svých mobilních telefonů a nemají náladu

ani čas se bavit se svými rodiči o finanční gramotnosti. Proto projekt Piggy Bank vytvořil Únikové místnosti. Celkem 12 únikových místností pomůže rodičům zaujmout své dospívající děti a naučit je dovednostem finanční gramotnosti. A je skvělé, že děti u toho nebudou muset ani odložit své milované mobily. Všechny únikové místnosti projektu Piggy Bank totiž fungují na mobilních telefonech, tabletech i počítačích. A tyto únikové místnosti vytvářejí příležitost pro následnou komunikaci mezi rodičem a dospívajícím na různá témata týkající se financí a finanční gramotnosti. Rodiče musí v praxi otestovat únikové místnosti a rozumět jejich fungování a obsahu, aby mohli tento moderní výukový nástroj využívat při výchově svých dětí. Naše workshopy jsou vynikající příležitostí pro rodiče k tomuto praktickému otestování únikových místností. Vaším úkolem tedy bude vyzkoušet únikovou místnost číslo 3 na mobilu, tabletu nebo počítači.

Hraní rolí



Skupina účastníků bude rozdělena do dvojic. Každá dvojice bude pracovat samostatně. Jeden z dvojice bude hrát roli teenagera (řekněme ve věku 15 let) a druhý bude hrát roli rodiče. Společně se pokusí vyřešit všechny úkoly únikové místnosti číslo 7. Během, nebo po testování únikové místnosti, si mohou navzájem klást různé otázky, které jim přijdou na mysl. Teenager se ptá rodiče a rodič se ptá teenagera.

Zde je odkaz na únikovou místnost.

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdSMEMtj5rusvgiBoCLGscrE4VGVWIW3SNQT5ucXDr0Ehk4pA/viewform>

Po dokončení hraní rolí se všichni účastníci spojí do jedné skupiny a lektor se jich zeptá na jejich pocity, zkušenosti a názory týkající se právě dokončené aktivity.

Lektor může použít konkrétní otázky, například:

- Jak jste zvládli úkoly únikové místnosti?
- Jak se vám aktivita líbila?
- O čem jste diskutovali?
- Jaké otázky položil teenager a jaké rodič?
- Jak byste zapojili tento vzdělávací nástroj do výchovy svých dospívajících dětí?

Tip!

Na konci každé vzdělávací aktivity nezapomeňte ocenit aktivitu a názory účastníků. A před první přestávkou řekněte účastníkům, jaké občerstvení je k dispozici, kde jsou toalety a kdy začíná další výuková aktivita.



PŘESTÁVKA

10 min



30 min

AKTIVITA 4 Práva spotřebitelů

V této části workshopu lektor představí téma a pozitivní a negativní scénář. Účastníci budou diskutovat o obou scénářích a během diskuse si uvědomí, co dělají dobře a co dělají špatně ve své rodině. Prostřednictvím této vzdělávací aktivity si účastníci také vymění praktické zkušenosti týkající se výchovy dětí a teenagerů.

Lektor může jako úvod k tématu říct několik slov, například:

Pokud si koupíte nějaké zboží, získáte zákonná práva. Jsou to práva kupujících - spotřebitelů. Podívejme se, jak vypadá právní ochrana kupujícího.

Například v celé EU máte právo do 14 dnů vrátit nákupy uskutečněné online nebo prostřednictvím jiných druhů prodeje na dálku, například telefonicky nebo poštou, a získat plnou finanční náhradu. Můžete tak učinit z jakéhokoli důvodu, i když jste si to jednoduše rozmysleli.

14denní lhůta se nevztahuje na všechny nákupy. Některé z výjimek jsou:

- letenky a lístky na vlak, stejně jako lístky na koncerty, rezervace hotelů;
- zboží na zakázku nebo jasně personalizované věci, například oblek na míru;
- zapečetěné audio a video nosiče nebo počítačový software, který jste po přijetí rozpečetili nebo použili;
- online digitální obsah, pokud jste jej již začali stahovat nebo streamovat.

Dalším příkladem je, že podle pravidel EU musí obchodník opravit nebo vyměnit zboží, snížit cenu nebo vám vrátit peníze, pokud se ukáže, že zboží, které jste si koupili, je vadné nebo nevypadá či nefunguje tak, jak bylo inzerováno.

Vždy máte právo na minimální dvouletou záruku bez jakýchkoli omezení, bez ohledu na to, zda jste své zboží zakoupili online, v obchodě nebo poštou. Tato dvouletá záruka je vaše minimální právo. Pokud vám obchod prodá nový produkt ve slevě a tvrdí, že nemáte žádnou záruku, není to pravda. Pokud se ukáže, že je výrobek vadný, nebo není v souladu s popisem v nabídce, máte vždy nárok na dvouletou záruku zdarma a bez omezení.



Negativní scénář: V některých rodinách rodiče neznají práva kupujících (spotřebitelů). Pokud se produkt během záruční doby pokazí, tak z různých důvodů nenárokují jeho vrácení nebo opravu. Například se bojí konfliktu v obchodě, nebo nemají doklad o nákupu. Neznají svá spotřebitelská práva a neuplatňují je. V důsledku toho přichází o peníze. Na druhou stranu se také stává, že lidé, kteří neznají svá práva, jdou do obchodu, aby si stěžovali na zboží neoprávněně, a tím způsobují konflikty a bývají verbálně agresivní. Pokud by tito lidé znali svá práva, věděli by přesně, kde je hranice mezi tím, na co mají nárok, a tím, na co nárok již nemají.

Lektor položí účastníkům následující otázky k diskusi.

- Proč k tomuto negativnímu scénáři dochází v některých rodinách?
- Jak může tento scénář ovlivnit budoucnost dětí, například jejich budoucí finanční situaci v dospělosti?



Pozitivní scénář: V některých rodinách si rodiče uchovávají účtenky za nákupy, a pokud se zboží během záruční doby pokazí, reklamují ho a obdrží opravu, nové zboží nebo vrácení peněz. Nejsou agresivní, ale jsou asertivní. Tímto způsobem šetří peníze a také získávají větší sebevědomí, protože reklamace někdy nejsou snadné. Rodiče vysvětlují práva kupujících svým dětem. Někdy je vezmou do obchodu, aby jim předvedli komunikaci ohledně reklamace zboží, aby děti mohly samy vidět, jak je stížnost vyřízena, a jaký je rozdíl mezi agresivitou a asertivitou.

Lektor položí účastníkům následující otázky k diskusi.

- Jaké překážky brání fungování tohoto pozitivního scénáře ve všech rodinách?
- Jak může tento scénář ovlivnit budoucnost dětí, například jejich budoucí finanční situaci v dospělosti?

Na konci této vzdělávací aktivity může lektor shrnout diskusi.

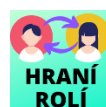
- Co jsme společně objevili nebo se naučili?
- Co považujete za nejdůležitější?
- Co bychom si měli zapamatovat z této vzdělávací aktivity?



50 min

AKTIVITA 5

Jak používat únikovou místnost č. 8 ke zvýšení finanční gramotnosti dospívajících dětí



Hraní rolí

Skupina účastníků bude rozdělena do dvojic. Každá dvojice bude pracovat samostatně. Jeden z páru bude hrát roli teenagera (řekněme ve věku 15 let) a druhý bude hrát roli rodiče. Společně se pokusí vyřešit všechny úkoly únikové místnosti číslo 8. Během, nebo po ukončení testování únikové místnosti, si mohou navzájem klást různé otázky, které jim přijdou na mysl. Teenager se ptá rodiče a rodič se ptá teenagera.

Zde je odkaz na únikovou místnost:

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdVsRqgDuP8UQTUdYRCn4KJQmOKLXUopEa6nwNcjKFkp-h2GA/viewform>

Po dokončení hraní rolí se všichni účastníci spojí do jedné skupiny a lektor se jich zeptá na jejich pocity, zkušenosti a názory týkající se právě dokončené aktivity.

Lektor může použít konkrétní otázky, například:

- Jak jste zvládli úkoly únikové místnosti?
- Jak se vám aktivita líbila?
- O čem jste diskutovali?

- Jaké otázky položil teenager a jaké rodič?
- Jak byste zapojili tento vzdělávací nástroj do výchovy svých dospívajících dětí?



10 min

PŘESTÁVKA



20 min

AKTIVITA 6

Dobré tipy pro rodiče, jak rozvíjet finanční gramotnost dětí

Projekt Piggy Bank také vyvinul vzdělávací nástroj pro mladší děti. Tento vzdělávací nástroj se skládá ze sady 12 komiksů na různá témata z oblasti finanční gramotnosti. V této části workshopu lektor účastníkům představí jeden z těchto komiksů, který se jmenuje „Utrácení peněz“.

Lektor rozdá komiks účastníkům a oni si ho přečtou. Po přečtení zahájí lektor krátkou diskusi. Lektor může použít některé z následujících otázek.

- Jak se vám líbí komiks z hlediska obsahu a grafiky?
- Jaký je váš názor na TIPY PRO RODIČE uvedené na zadní straně komiksu?
- Máte nějaké vlastní tipy nebo osvědčené postupy, které fungovaly dobře při výchově vašich dětí k lepšímu porozumění finanční gramotnosti?

Tip!

Lektor samozřejmě může použít i další otázky, které umožní výměnu osvědčených postupů mezi rodiči při výchově dětí a rozvoji jejich finanční gramotnosti.



10 min

AKTIVITA 7

Shrnutí workshopu

Na konci workshopu by měl lektor účastníkům poskytnout příležitost shrnout získané znalosti a dovednosti. Lektor by měl také požádat účastníky o zpětnou vazbu a krátké zhodnocení workshopu. Lektor může použít například některé z následujících otázek:

- Které téma vás během workshopu nejvíce zaujalo?
- Jaké nové znalosti a dovednosti jste se naučili?
- Proč je téma „Finanční matematika“ důležité?
- Jak se vám líbily únikové místnosti?
- Je něco, co byste chtěli ve své rodině změnit nebo vylepšit na základě tohoto workshopu?
- Jak se vám workshop líbil?
- Která z aktivit se vám líbily nejvíce a která nejméně?
- Co byste se chtěli naučit na příštím workshopu?

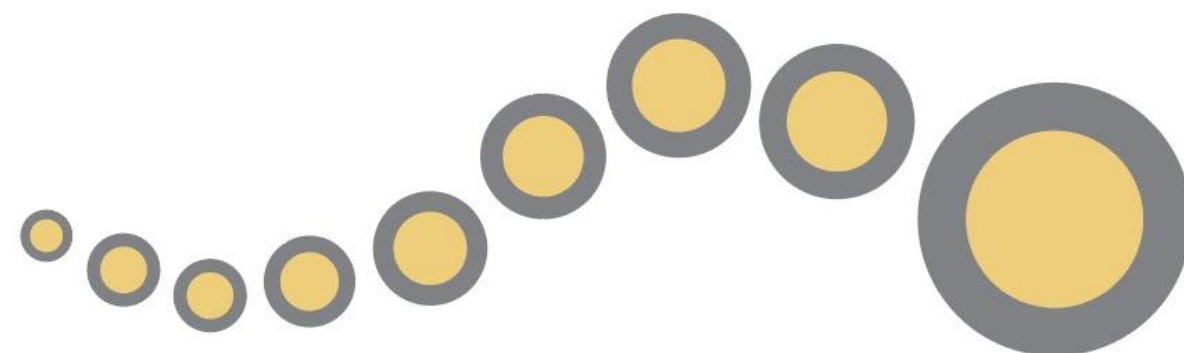
Tip!

Na konci workshopu nezapomeňte účastníkům poděkovat za účast a ocenit vše pozitivní, jako je například aktivita účastníků, jejich názory, kreativita, praktické zkušenosti z rodinného života, spolupráce s ostatními účastníky, hraní rolí apod.



PIGGY Bank

A Family Learning Model to
Promote Financial Literacy



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

"The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."

2019-1-CZ01-KA204-061127