

ГОЛОВНЕ УПРАВЛІННЯ ОСВІТИ І НАУКИ
ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСНОЇ ДЕРЖАВНОЇ АДМІНІСТРАЦІЇ
ОБЛАСНИЙ ІНСТИТУТ ПІСЛЯДИПЛОМНОЇ ОСВІТИ
ПЕДАГОГІЧНИХ ПРАЦІВНИКІВ

Післядипломна
педагогічна освіта

Г. Ю. ПАРХОДЬКО

**Психолого-
педагогічні
проблеми
виховання фінансової
культури дітей**



Навчально-методичний посібник для вчителів

Черкаси

2010

Автор:

Парходько Г. Ю., кандидат психологічних наук, доцент кафедри психології та педагогіки Черкаського обласного інституту післядипломної освіти педагогічних працівників

Рецензенти:

Калашнік І. В., старший викладач кафедри практичної психології Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького, кандидат психологічних наук;

Мойсеєва С. Г., завідувач лабораторії природничо-математичних дисциплін, методист з географії та економіки Черкаського обласного інституту післядипломної освіти педагогічних працівників

Методичний посібник апробований у навчально-виховних закладах Черкаської області та на курсах підвищення кваліфікації у Черкаському ОШОПП.

Рекомендовано до друку вченою радою ЧОШОПП
Протокол №2 від 09.06.2010 року

© Парходько Г. Ю., 2009
© ЧОШОПП, 2009

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗУМІННЯ ФІНАНСОВОЇ КУЛЬТУРИ ОСОБИСТОСТІ	7
1.1. Загальне розуміння економічної свідомості як психологічної категорії	7
1.2. Дослідження явища фінансової культури у педагогіці	9
1.3. Психологічний аналіз феномена фінансової грамотності	13
1.3.1. Емоційна основа грошової патології	15
1.3.2. Психологія азартних ігор	20
1.4. Психологічні чинники виховання фінансової культури дитини	23
РОЗДІЛ 2. ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ВИХОВАННЯ ФІНАНСОВОЇ КУЛЬТУРИ	32
2.1. Особливості розвитку пізнавальних психічних процесів та їхній вплив на сприймання дітьми грошей	32
2.1.1. Пам'ять	32
2.1.2. Увага	32
2.1.3. Мислення	33
2.1.4. Вольова сфера, емоційні особливості, самоконтроль	40
2.1.5. Мотивація	41
2.2. Психологічні аспекти фінансової соціалізації дитини	42
2.2.1. Кишенькові гроші	42
2.2.2. Гроші як плата за навчання	44
2.2.3. Гроші як відступні	46
2.2.4. Гроші як плата за домашні справи	46
2.2.5. Випадки крадіжки	47
2.2. Психологічні ігри та заняття для дітей раннього віку, спрямовані на розвиток економічної грамотності (за Т. А. Ареф'євою)	52
2.3. Психологічні вправи та ігри для молодших школярів (6–9 років), спрямовані на виховання економічної поведінки	58
2.4. Психологічні ігри для учнів середньої школи (10-13 років), що	

розвивають фінансову культуру особистості	67
2.5. Психологічні вправи та завдання для розвитку фінансової грамотності старшокласників (14-17 років)	72
ДОДАТКИ	81
Додаток А. Тест на виявлення анального характеру особистості (за П. Клайном)	82
Додаток Б. Тест «Коефіцієнт підприємництва» (за Г. Берлом)	84
Додаток В. Психологічні стратегії отримання і витрачання коштів»	88
Додаток Г. Психоаналітичне дослідження ранніх дитячих установок щодо грошей	92
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	96

ВСТУП

Ставлення людини до грошей – це не окрема риса особистості, а пряме віддзеркалення її ставлення до себе та до оточення. Це дорога до розуміння власного характеру. Якщо людина проявляє скупість у витратах на себе та близьких, вона скупа й в прояві почуттів. А проблеми, пов'язані з грошима, роблять серйозний вплив на виховання особистості.

Сформулювати уявлення про цінність грошей непросто. Практика показує, що орієнтація у фінансових питаннях неможлива без знань і досвіду, що прищеплюються людині з дитинства. Не лише слова, але й конкретні дії повинні навчити дітей тому, як заробляти та цінувати гроші. Необхідно допомогти їм усвідомити, що всі набуті матеріальні блага вимагають великої праці.

Саме на підвищення економічної грамотності як однієї з важливих складових культури особистості й спрямована ця праця. Запропонований навчально-методичний посібник презентує теоретичні та методологічні доробки численних сучасних наукових джерел з проблем економічної психології.

Перший розділ посібника знайомить читача з поняттями економічної свідомості, фінансової грамотності. У ньому висвітлюється педагогічний та психологічний аспект формування фінансової грамотності. Особлива увага приділена аналізу впливу сімейних настанов на фінансову освіченість особистості. Оскільки установки з приводу грошей формуються в дитинстві, в сім'ї, дорослим необхідно прагнути виховувати в дітей адекватне ставлення до грошей. Важливо допомогти їм зрозуміти дійсне значення грошей, показати їхнє місце в ряді основних життєвих цінностей. Ставитися до цієї проблеми слід серйозно, як і до безлічі інших питань, пов'язаних з розвитком дитини.

Другий розділ посібника присвячено розкриттю методики розвитку фінансової грамотності дитини. Відповідно до різних вікових періодів в праці наводяться розвиваючі психологічні вправи, рольові ігри, психодіагностичні

тести, спрямовані на формування фінансової культури особистості.

Сподіваємося, що представлений у посібнику матеріал допоможе психологам, соціальним педагогам, вчителям економіки та батькам у поглибленні знань про психологічні закономірності економічної поведінки, у розв'язанні важливих завдань розвитку фінансової грамотності дітей.

РОЗДІЛ 1

ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГІЧНІ ПІДХОДИ

ДО РОЗУМІННЯ ФІНАНСОВОЇ КУЛЬТУРИ ОСОБИСТОСТІ

1.1. Загальне розуміння економічної свідомості як психологічної категорії

Економічна свідомість є однією із центральних категорій сучасної економічної психології. Економічна свідомість – це результат сприймання суб'єктом тієї частини навколишньої дійсності, яка пов'язана з економікою, а також свідомі дії та стани суб'єкта, пов'язані з економікою.

На думку Г. В. Ложкіна [7, 167], економічна свідомість полягає в емоційному оцінюванні дійсності, забезпеченні економічної діяльності. Ідеться насамперед про попереднє планування дій і передбачення їх наслідків, контроль економічної поведінки й керування нею, здатність особи посісти належне місце в навколишньому матеріальному світі, у власному економічному житті.

Очевидно, що економічна свідомість – не просто образ економічної дійсності, а особлива форма психічної діяльності, зорієнтована на відображення і перетворення економічної дійсності.

Дослідники М. К. Бункіна і А. М. Семенов [3] відзначають, що економічна свідомість особистості формується на основі життєвих переживань, накопиченого досвіду і подолання труднощів. На їхню думку, економічна свідомість є складовою частиною індивідуальної свідомості, рівнем психічного сприйняття економічних процесів; вона формує реакцію і відповідну поведінку людини.

Враховуючи різноманітність економіко-психологічних підходів і можливостей їх застосування, О. С. Дейнека [4] звертає увагу на феномен економічної свідомості, властивий суб'єкту господарської діяльності. Під економічною свідомістю, на її думку, слід розуміти системну складову свідомості, вищий рівень психічного відображення економічних відносин

людиною.

Іншими словами, економічна свідомість – це сукупність соціальних уявлень, настанов, відносин, думок суб'єкта про різні економічні об'єкти.

Більшість дослідників економічної свідомості та економічного мислення трактує економічну свідомість як внутрішньо суперечливе, багаторівневе утворення, яке в узагальненому вигляді відображає ступінь обізнаності суб'єкта з економікою і раціональне ставлення до неї [3; 7; 14].

Економічна свідомість як провідна категорія економічної психології відображає економічні умови життя людини, її макро- і мікросередовище, визначає і регулює формально-динамічні і змістові характеристики її соціальної поведінки в різних сферах економічного простору.

Економічна свідомість тісно пов'язана з економічною поведінкою і є раціональною основою суб'єктивних механізмів такої поведінки. Економічна свідомість, відображаючи економічні реальності, формує економічні моделі прийняття економічних рішень. Вона пов'язана також з економічною системою і являє собою її суб'єктивний фундамент, так би мовити, її «особистісну основу».

По мірі розвитку суспільства економічна свідомість оновлюються. Зростання інтенсивності господарської діяльності, що відображається у свідомості, впливає на інші її компоненти: етичний, політичний, правовий, релігійний, естетичний. В економічній свідомості приховані джерела повсякденної поведінки громадян, вона детермінується свідомими імпульсами. Про цю цілком очевидну істину свідчать фінансові операції людей (вкладення і вилучення внесків, обмін валюти), що інколи набувають масового характеру і спростовують припущення політиків.

Відображаючи соціально-економічне середовище, економічна свідомість передусім регулює економічну поведінку людини як суб'єкта в цьому середовищі у всій різноманітності її форм: від спрощеного пристосування до радикальної зміни соціально-економічного середовища життєдіяльності особистості й соціальної групи.

Таким чином, можна стверджувати, що економічна свідомість особистості як соціально-психологічний феномен є результатом взаємодії, з одного боку, особистості з її численними індивідуально-психологічними характеристиками, а з іншого боку – соціально-економічного середовища з не менш численними його особливостями.

1.2. Дослідження явища фінансової культури у педагогіці

Сучасні педагогічні теорії, спеціально не досліджують проблему взаємин «діти – гроші», однак припускають таке навчання в рамках загальних знань. Разом з тим класичні представники вітчизняної педагогіки у своєю професійному досвіді підтримували ідею щодо необхідності виховання в дитини фінансової культури.

Так, Ян Амос Каменський, всесвітньо відомий чеський педагог, вважав, що досягнення успіху разом із взаємною підтримкою є основою національної педагогіки [6]. К. Д. Ушинський підкреслював важливість для виживання людини здібностей до промислового й торгового життя, а виховання дітей, спрямоване на розвиток цих здібностей, вважав необхідним для добробуту нації [11].

А.С. Макаренко підтримував ранній початок трудового життя дитини, але не для розвитку навичок накопичення, ведення особистої справи (він був супротивник цього), а для самозабезпечення та участі в житті сім'ї, суспільства. Почавши працювати досить рано, ще під час навчання, він дійшов до висновку, що сімейне виховання у робочих та селянських сім'ях надає особистості більше матеріалу для розвитку, ніж у сім'ях заможних. Виховання в таких сім'ях він характеризував як просте дресирування. Створюючи шкільні колонії, комуни, він використовував, хоча й у своїй критичній інтерпретації, досвід традиційної педагогіки українців та росіян. Кращими якостями слов'ян він вважав оптимізм, інтелектуальне багатство, духовність, скромність і простоту.

В. А. Сухомлинський, був ідеологом комунізму й комунального способу

життя, відповідно до якого вчити накопиченню прирівнювалося до морального злочину проти суспільства. Однією з його заповідей дітям було те, що дорогоцінним для них повинно стати поняття не «моє», а «наше», тобто цінності, що належать суспільству, створені суспільством для щастя й радості всіх, кожної особистості [10]. Гроші й особисте багатство, прагнення лише до них є злом, і, як усяке зло, повинно мати несхвальне ставлення оточення. На думку педагога, зло нестерпиме, й примиритися зі злом означає й самому стати злим, аморальним [10]. Розвиток економічних навичок, необхідних лише одній людині або її сім'ї, він однозначно вважав неприпустимим у роботі з дітьми. Орієнтація дитини на суспільну включеність, небайдужість до будь-яких суспільних пороків, проблем найближчого оточення – ось що було одним з важливих аспектів його теорії виховання.

Відомий досвід дитячої комуни І. Я. Яковлева на основі традиційної чуваської педагогіки. В общині були діти різного віку, їхні стосунки будувалися за зразком багатодітної сім'ї, де особливо цінують працьовитість, взаємодопомогу, селянські традиції. Особливістю школи було те, що діти повністю забезпечували себе власною працею [2, 19]. І. Я. Яковлев закликав вихованців до тісної широкій дружби, уникаючи дрібних непорозумінь. Він застерігав від «кривих і обхідних шляхів». Вважав, що успіхи, досягнуті нечистими способами, – неміцні й тимчасові. Природно, що гроші, незважаючи на їхню доступність для вихованців з раннього віку, в общині розглядалися лише як необхідний засіб для задоволення здорових потреб, але не як засіб придбання предметів розкоші. Цікаво, що доходи, харчування дітей були кращими, різноманітнішими порівняно з однолітками в звичайних селянських сім'ях. На свята члени общини їли особливо смачну їжу, яка часто була недоступна іншим дітям у селі.

І. Я. Яковлев прагнув максимально наблизити атмосферу общини до традиційних сімейних стосунків, де сам педагог виконував функції батька. Взаємна турбота була нормою.

Школа І. Я. Яковлева жила за принципом релігійної християнської

общини до 1918 року і за весь час існування в ній не трапилося жодного серйозного інциденту: ні злочинів, ні особливих порушень етичних норм.

І. Я. Яковлєв будував своє виховання на таких правилах [2, 20]:

- постійна фізична та розумова праця;
- здорова їжа;
- сприятливі емоційні стосунки;
- зміцнення здоров'я дітей.

Сучасні педагогічні теорії, що спеціально не досліджують проблему взаємин «діти – гроші», допускають таке навчання в межах загальних знань. Можна виділити декілька напрямків таких теорій, що реалізуються як самостійно, так і в комплексі [2, 20-22].

- *Теорії раннього розвитку*

Важливим принципом є ранній початок засвоєння тих навичок і тієї інформації, яка раніше вважалася непотрібною для дитини раннього віку. Наприклад, засвоєння грамоти та рахунку до трьох років, навчання декільком мовам.

- *Навчання з базовою опорою на практичні навички*

Як приклад можна навести вальфордівські школи, де педагоги велику увагу приділяють залученню дітей до буденної практичної діяльності. Ці школи привчають дітей до розпорядження грошима в межах життєвої необхідності.

- *Навчання з базовою опорою на фізичний розвиток та розвиток сприйняття*

Насамперед розвиваються не академічні навички, а здібність до сприйняття квітів, музики, форми, руху, ритму. Зазвичай ритм такого навчання не допускає поспіху. Діти удосконалюють свої здібності розрізняти нюанси навколишнього світу, виражати емоції різними способами.

- *Навчання в грі*

Головний принцип – подача матеріалу в ігровій, цікавій формі. Цілком серйозні справи, завдання складаються так, щоб учень сприймав їх мимоволі, наче несерйозно. Дорослі активно використовують ігрові стратегії й тактики у своєму буденному житті. Але щодо учнів це не вважається обов'язковим.

Ігрові форми навчання у звичайних школах України використовуються тільки в дошкільній освіті та початковій школі. Проте ці методи, з урахуванням специфіки віку, можуть бути широко поширені й у старших класах. «Казочки скінчилися!» – часто можна почути репліки вчителів старших класів. А, власне, чому?

- *Навчання у творчості*

Основний принцип – створення нового. Педагог прагне не давати звичних відповідей, пропонувати учням ситуації, коли вони можуть максимально самореалізуватися, створюючи щось своє. Активно заохочується прояв індивідуальності, оригінальності, емоційного світу. Оцінок та помилок у межах цього підходу не існує.

- *Проблемне навчання*

Основний принцип – вирішення учнями завдань та проблем своїми силами, своїми методами. Вчитель лише спрямовує, якщо потрібно, хід мислення дітей. Іноді завдання, які він пропонує, здаються на перший погляд незвичними, невіршуваними або парадоксальними, готові рішення до них відсутні. Педагог дає завдання, що, по суті, стимулює пошук, оскільки учень не може перенести готовий алгоритм на розв'язання задачі. Учневі доводиться «винаходити велосипед» знову, самостійно здобуваючи знання, замість того, щоб просто вислухати, як це робили інші. Матеріал може подаватися як набір питань, що «відхиляються» від директивних пояснень.

- *Навчання, що будується на поточних потребах*

Девізом цієї теорії може бути вираз: «Коли учень готовий, вчитель приходить». Іноді пропонується повністю слідувати за потребами дитини в отриманні інформації. Тобто не учити за планом, за розкладом, а чекати, коли дитина, відчуючи ускладнення, сама звернеться за поясненням. Поурочна система як така відсутня. Одновікові класи – теж, оскільки кожна дитина має свій ритм дозрівання й розвитку. Іноді в однаковій інформації або навичках можуть мати потребу 7-річна й 10-річна дитина

Отже, виходячи із зазначених педагогічних концепцій, дитину важливо з

ранніх років залучати до сфери господарських турбот родини, колективу. У такій спосіб дитина вчиться розуміти те, що кожен зобов'язаний вносити свій посильний вклад до поліпшення життя сім'ї. І чим раніше дитина почне допомагати дорослим та приймати участь у розрахунках, плануванні, збереженні, витраченні сімейного бюджету, тим краще вона буде орієнтуватися у подальшому в фінансовій сфері життя.

1.3. Психологічний аналіз феномена фінансової грамотності

Передумови розвитку психологічних досліджень феномену грошей на рівні особистості закладено в класичних підходах психології: у психоаналізі, біхевіоризмі, в теорії розвитку Ж. Піаже, у роботах когнітивістської орієнтації.

У рамках теорії розвитку Ж. Піаже [9], робилися спроби пошуку конкретних закономірностей та механізмів сприймання грошей: так, когнітивісти прагнули виявити розумові механізми грошової поведінки, а девелопменталісти (девелопменталізм – теорія розвитку) зосереджували увагу на стадіях розвитку сприйняття грошей та ставлення до них.

Біхевіористичні теорії досліджували проблему, як гроші стають умовним підкріпленням. Перш за все це дослідження на тваринах. Щури і примати досить швидко навчилися реагувати на фішки або інші заохочувальні стимули, які можна було обміняти на будь-яку їжу і які, так чином, моделювали функції грошей. Схожість у поведінці тварин і людини, які працюють за гроші, дала змогу Б. Скіннеру стверджувати, що гроші – це лише узагальнене умовне підкріплення, пов'язане з безліччю товарів і послуг, які можуть служити як безумовне підкріплення [7, 236].

Один з провідних фахівців в області психології Е. Фромм стверджує [16], що мистецтво користування грошима відображає наше уміння контролювати свої бажання. Економічна відповідальність означає не обожнювання грошей, але психологічну зрілість особистості. Істотна відзнака психологічно зрілої людини полягає в здатності від чогось відмовитися. Батьківський обов'язок – пояснити дитині, як навчитися відкладати на якийсь

термін виконання бажання. Е. Фромм радить дати дитині час самому оцінити свої незліченні бажання та можливість задоволення найздоровіших, й необхідніших з них. Мистецтво правильно використовувати гроші виявляється в умінні відкладати бажання на якийсь термін, йти на компроміси і відчувати себе при цьому абсолютно задоволеним життям.

Однією з найретельніше розробленою психологічною теорією, що чітко пояснює індивідуальні відмінності у ставленні до грошей, залишається психоаналіз.

Так, у роботі «Характер й анальний еротизм» З. Фройд уперше звернув увагу на те, що ставлення дорослої людини до грошей може визначатися особливостями її дитячої сексуальності [15]. Щастя, вважав психоаналітик, є відстрочене виконання інфантильного бажання. От чому багатство приносить так мало щастя: гроші не можуть бути бажанням немовляти. Згодом Ш. Ференці [13], розвиваючи ідеї З.Фройда, описав онтогенетичні стадії розвитку цього потягу: від задоволення, отримуваного від бруду та екскрементів, до любові до грошей.

З.Фройд виділяв три основні риси характеру людей, фіксованих на анальній стадії: акуратність, скупість і впертість, які він пов'язував також з охайністю, надійністю, сумлінністю, запальністю і мстивістю [15].

Згідно з психоаналітичною теорією, усі діти відчувають задоволення під час дефекації. У віці близько двох років батьки в західних країнах починають привчати дітей до горщика. При цьому дорослі або виражають ентузіазм та схвалення при дефекації дитини, або карають її та погрожують їй, коли вона відмовляється це зробити. Привчання до горщика збігається за часом з тією стадією розвитку дитини, коли вона бореться за автономію і незалежність. Часто привчання до горщика стає джерелом конфлікту між дитиною та батьками. Цей конфлікт може посилитися через непослідовну поведінку батьків, які, з одного боку, цінують дефекацію як подарунок дитини, а з іншого – вважають їх брудними, не торкаються до них і прагнуть швидше викинути.

При цьому діти, яких постійно хвалили за успішне спорожнення шлунку,

розглядаючи це як подарунок батькам, зростаючи, із задоволенням роблять подарунки і витрачають гроші. Ті ж, хто відмовлявся це зробити, страждають згодом «фінансовими запорами».

У такий спосіб психоаналітична теорія пов'язує травматичний досвід привчання до горщика з подальшим типом компенсаторної поведінки. Наприклад, ситуація коли скупа людина притримує гроші, розглядається як відображення дитячої відмови від дефекації на вимогу батьків. Людина-марнотрат, навпаки, нагадує дитину, котра прагне до схвалення батьками її «подарунків». Деякі люди вважають витрати умовою отримання любові й схвалення і тому схильні витратити гроші, коли відчують себе самотньо, тривожно або потребують любові.

1.3.1. Емоційна основа грошової патології

Психоаналіз дослідив, що поведінка людини може бути протилежною її справжнім мотивам або бажанням, маскувати їх. Так, жалість до бідних може насправді приховувати ненависть, соціальні упередження і відчуття тривоги. Бідні завжди втілюють для багатих психологічну й економічну загрозу, тому їх прагнуть показати брудними, нечесними і такими, що заслуговують на свою долю. Найчастіше з грошима асоціюється *відчуття провини* [7, 239]. Воно пов'язане з пуританськими цінностями аскетизму, самозречення та агедонії. Пуритани сповідують гріховність потурання своїм бажанням, зайвих витрат і надмірного споживання. Ідеал сумлінності, пунктуальності, ощадливості і помірності примушує людей, вихованих у рамках цієї традиції, відчувати провину не за накопичення, а саме за витрачання грошей. Пуританізм виступає не проти грошей взагалі або справедливої оплати за працю, але проти грошей, отриманих дуже легко (виграних або успадкованих), нечесним шляхом, а особливо – проти дуже легкого витрачання грошей.

Відчуття провини з приводу грошей може породити в людини депресію, недовіру і навіть огиду до самої себе. Несвідомо намагаючись редукувати це відчуття, людина може розвивати в собі різні психосоматичні симптоми.

Психоаналітики наводять клінічні випадки страху багатства в пацієнтів, вихованих у пуританських традиціях. Основою цього страху, очевидно, є втрата *контролю* [7, 239]. Гроші контролюють людину; вони диктують, де їй жити і з ким спілкуватися, вони обмежують соціальну активність людини не менше, ніж сприяють їй. Пуританська етика зосереджена на обмеженнях і необхідності збереження таких ресурсів, як час, гроші і навіть емоції. Якщо грошей дуже багато, немає особливого сенсу в суворому контролі над ними. Тому багата людина легко може втратити контроль над собою. А збереження контролю – як над зовнішніми обставинами, так і над власними емоціями – створює ілюзію безпеки.

З погляду психоаналізу, нездатність швидко розбагатілих людей справитися зі своїм багатством пояснюється втратою самодисципліни. «Індивід, у якого не розвинені навички самоконтролю і самодисципліни, потребує зовнішніх обмежень, що забезпечує йому відчуття безпеки». Великі суми грошей для багатьох означають можливість витратити їх, не замислюючись над майбутнім, і ця безконтрольна поведінка викликає *відчуття тривоги*. Яким би парадоксальним це не здавалося, але раптова втрата багатства означає для таких людей повернення до «нормального» життя, впорядкованого і спокійного.

Інша важлива емоція, пов'язана з грошима – це *відчуття безпеки*. Дослідження дуже багатих американців, що належать до категорії людей, що добилися всього в житті самостійно, показали, що в ранньому дитинстві їм набагато частіше, ніж «звичайним» людям, довелося пережити смерть або розлучення батьків чи деякі інші психологічні травми. Психоаналітики вважають: ставши дорослими, ці люди накопичують гроші для того, щоб більше ніколи не опинитися в скрутному становищі. Бажання багатства для них – не що інше, як потреба в емоційній безпеці, свого роду емоційний голод, викликаний депривацією в ранньому дитинстві. Отже, гроші можуть мати різне емоційне значення. У клінічній практиці найчастіше трапляються випадки, коли психологічним значенням грошей стають безпека, влада, любов і свобода.

Використання грошей для подолання тривоги і досягнення безпеки призводить до відчуження, оскільки люди не розглядаються як можливе джерело безпеки. Побудувавши навколо себе емоційну стіну, людина починає страждати від страху і параної, побоюючись грабіжників, ворогів або фінансового краху. Той, хто шукає в грошах безпеки, потребує постійного зростання багатства, як наркоман – поступового збільшенні дози.

В Голдберг і Р. Льюїс виділили декілька типів людей, для яких гроші є символом безпеки [12, 174-175]:

Скнари. Для таких людей економія грошей є цінністю сама по собі. Вони обмежують себе у всьому, і сам цей процес, незалежно від кількості накопичень, забезпечує їм відчуття безпеки. Багато хто з них може навіть захворіти, відмовляючи собі в гарній їжі, достатньому теплі та освітленні;

Подвижники. Вони також бережливі, але вбачають задоволення в самозреченні й показній бідності. Вони можуть навіть витратити невеликі гроші на інших, щоб підкреслити своє мучеництво. Психоналітики відзначають, що їх поведінка часто маскує заздрість, обурення та ворожість щодо багатших.

Мисливці за знижками. Не розлучаються з грошима до тих пір, поки ситуація не стане «ідеальною», і тоді радісно їх витрачають. Весь інтерес полягає в тому, щоб усіх перехитрити: і продавців, і тих, хто купує товар за повну вартість. Відчуття триумфу часто компенсує нерациональність придбання речі, яка насправді й не потрібна.

Колекціонери-фанатики. Одержимі, збирають найрізноманітніші речі, багато з яких не мають ніякої справжньої цінності. Володіння матеріальними предметами замінює їм спілкування з людьми і почуття прихильності. Вони купують усе більше і більше, і їм важко розлучитися з будь-яким предметом. Колекція додає сенсу їхньому життю і рятує від самоти. Предмети невимогливі, і колекціонери можуть відчувати свою могутність та перевагу над іншими людьми.

Окрім того, згідно теорії психоаналізу, гроші можна використовувати,

щоб отримати *значущість, владу*. За гроші можна купити лояльність ворогів і розчистити собі шлях. Гроші та владу, яку вони дають, можна розглядати як спробу регресу до інфантильних фантазій про всемогутність. Серед шукачів влади за допомогою грошей теж виділяють різні типи [14, 216-217]:

1. **Маніпулятори.** Ці люди використовують гроші, щоб експлуатувати марнославство і жадібність інших. Маніпулювання людьми дає їм змогу відчувати себе менш безпорадними і фрустрованими, і вони не надто турбуються, обманюючи інших. Багато хто з них поринає в насичене життя, але поступово їхня енергія сходить нанівець через постійне приниження оточуючих і зневагу до них. Врешті-решт їх чекає розчарування.

2. **Будівники імперій.** Вони володіють (або вдають, що володіють) величезною незалежністю та впевненістю у своїх силах. Пригнічуючи або заперечуючи свою залежність від інших, вони намагаються зробити інших залежними від себе. Багато хто з них неминуче опиняється наодинці і в ізоляції, особливо на старість.

3. **Хрещені батьки.** Вони використовують гроші для хабарів і контролю, забезпечуючи собі відчуття переваги. За їх потребою в публічній пошані часто приховуються гнів і підвищена чутливість до приниження. Оскільки вони купують вірність і відданість, то привертають до себе лише слабких і беззахисних. Вони пригнічують ініціативу і незалежність, залишаючись в оточенні другорядних підлабузників.

У дитинстві шукачі влади частіше відчувають гнів, ніж страх, і ті ж самі почуття виражені в них у зрілому віці. Шукачі безпеки в страху відступають, шукачі влади нападають. Жертви владолюбців почувуються безпорадними і незахищеними, вони компенсують це, приєднуючись до когось сильного і здатного дати відсіч. Вони шукають захисту в «переможців», особливо якщо в тих є гроші.

Гроші часто використовуються, щоб купити *прихильність, відданість і самоповагу*. Оскільки принцип взаємності лежить в основі подарунка, багато хто вважає, що взаємні подарунки є знаком любові і турботи [14, 220 - 221].

Покупці любові. Багато хто намагається купити любов і пошану: ті, які відвідують повій, роблять багаті благодійні внески, балують дітей. Вони відчувають себе нелюбимими і намагаються уникнути відчуття знедоленості й нікчемності, догоджаючи іншим своєю щедрістю. Проте їм буває важко приймати у відповідь любов, а їхня щедрість іноді лише маскує справжню ворожість до тих, від кого вони залежать.

Продавці любові. Вони обіцяють іншим любов, прихильність і ласку, яка задовольняє їх самолюбство. Вони легко імітують подібну поведінку і, природно, привертають покупців любові. Дехто вважає, що психотерапія є формою операції між продавцями і покупцями любові, що заснована на законах попиту і пропозиції. Покупці купують дружню прихильність, що з готовністю продається «терапевтами». Продавці любові взагалі схильні обирати «помічні» професії.

Викрадачі любові. Клептомани не крадуть речі без розбору, вони обирають лише ті об'єкти, які мають для них символічне значення. Вони жадають любові, але відчувають, що не заслуговують на неї. Вони намагаються ризикувати на інших поприщах, а в любовних стосунках поводяться дуже скуто. Можливо, батьки всіх цих «ділків від любові» давали їм гроші не тому, що любили їх, а замість любові. Оскільки вони не знають про те, що можна любити безкорисливо, вони вимушені купувати, продавати або красти любов. Єдиним лікуванням для них є справжня емоційна близькість.

Свобода – це найприйнятніше і найпоширеніше значення, що приписується грошам. Гроші дають час, який можна присвятити своїм інтересам і схильностям, звільняють людину від повсякденної рутини та обмежень, пов'язаних з найманою працею.

Існує два типи прихильників автономії:

Покупці свободи. Для них гроші означають звільнення від правил, зобов'язань і навіть прохань, які обмежують їх самостійність і незалежність. Вони прагнуть до свободи, а не до любові; насправді вони пригнічують і тому бояться свого потягу до залежності. Вони мріють про такі стосунки, у яких

обидві людини одночасно відчували б свободу і духовне єднання. Проте фактично вони часто виявляються безвідповідальними і ненадійними, викликаючи у своїх партнерів образу й гнів.

Борці за свободу відкидають гроші і матеріальні цінності як засоби поневолення людей. Часто вони стають політичними радикалами, хіпі або технократами. Вони володіють пасивно-агресивним характером і намагаються розібратися у своїх внутрішніх конфліктах і сплутаних цінностях. Дружба й товариство є для них головною нагородою в боротьбі проти грошей. Їхній ідеалізм є спробою захиститися від емоцій. Часто вони стають жертвами релігійних сект або терористичних організацій.

Таким чином, саме особистий досвід відносин дитини з грошима, а не вік, інтелект або матеріальне положення сім'ї, робить основний вплив на виховання її фінансової культури та економічних настанов. Коли в родині відсутній здоровий контакт між батьками та дітьми, відбувається підміна реальних емоційних стосунків «товарно-грошовими».

1.3.2. Психологія азартних ігор

Відповідь на запитання, чому люди грають в азартні ігри, для більшості здається очевидною: щоб виграти легкі гроші та для розваги. Проте психоаналітики стверджують, що деякі люди, навпаки, грають, щоб програти. І клінічні випадки дійсно підтверджують цю парадоксальну точку зору.

Згідно з Ш. Ференці [13], кожному, хто коли-небудь грав у казино або на біржі, знайоме відчуття абсолютної впевненості в успіху, яке є відгомонам «інфантильної всемогутності». Ш. Ференці вважав, що немовлята сприймають себе не як слабких й безпорадних, а як владних й могутніх створінь, чії потреби задовольняються дорослими, котрі повністю їм підкоряються та не мають самостійного значення у світі. Така нереалістична самооцінка складається тому, що вони не мають способу помітити свою справжню слабкість, залежність і безпорадність. З часом вони стикаються з реальністю; негативні переживання відкривають перед ними «правду життя». Зрілість

означає розуміння не лише своїх можливостей, але і їх обмеженості. Більшість з нас втрачає відчуття всемогутності до раннього дитячого віку, але час від часу воно знову оживає, особливо якщо нам чогось дуже хочеться і ми переконані, що можемо це отримати.

У цьому полягає пристрасть гравця: він вводить себе в стан ілюзорного знання, неначе він дійсно бачить номери, які повинні випасти. За цією наполегливою – всупереч всілякій імовірності – надією на успіх ховається прагнення до програшу [7, 243]. Зрозуміло, не всі гравці – невротики. Мільйони людей регулярно відвідують перегони, беруть участь у лотереях, проводять час за грою у карти або біля ігрових автоматів. Це дає змогу пережити хвилюючі почуття ризику та азарту і ненадовго створює ілюзію, що вони можуть досягти в житті чогось більшого, ніж мають. Хоча психопатології гравців присвячено величезну кількість робіт, однак небагато авторів цікавилися психологією «нормальних» гравців, не одержимих пристрастю до гри.

Уперше випадок патологічної пристрасті до гри був розглянутий З. Фройдом в есе про Ф. Достоевського. Учений пов'язував пристрасть до гри, як й інші нав'язливі симптоми, з Едіповим комплексом. Основою психоаналітичного тлумачення одержимості є ідея про те, що гравцем рухає несвідоме бажання програти – відчуття себе жертвою несправедливості, пережити розкаяння та докори сумління. Витоки цього лежать у дитинстві – у порушенні взаємостосунків дитини з батьками. Гра може бути способом повернути материнську любов, способом покарати себе за недозволені почуття щодо матері або можливістю «тестування» дійсності.

Крім психоаналітичних, існують інші теорії, що пояснюють поведінку гравців їхніми особистісними рисами. Так, Х. Гофман розглядав гру як сурогат ризикованих ситуацій, що зникли з повсякденного життя [12, 178]. Він показав, що люди, професії яких пов'язані з дуже високим або дуже малим ризиком, вибирають ризиковані ігри. Ті ж, чия професійна діяльність пов'язана із середнім ризиком, вважають за краще не ризикувати в грі. Ці дані підтверджує Т. Лозковські, котрий показав, що ризикованим іграм віддають перевагу

екстраверти й люди, яким не вистачає зовнішньої сенсорної стимуляції [7, 244].

Крім психологічних чинників, поведінка гравця може бути детермінована демографічними, соціокультурними та ситуативними чинниками. У. Уокер спробував об'єднати всі ці чинники. На його думку, схильність людини до гри визначається низкою обставин [7, 245].

Культура може схвалювати або навіть рекомендувати різні форми гри [12, 163].

- Референтні групи, з якими людина себе ідентифікує, можуть практикувати певну ігрову поведінку.
- Соціальне навчання: способи, завдяки яким новачки пізнають правила і результати гри.
- Особистість: індивідуальні відмінності можуть впливати на певні наслідки гри.
- Криза і стрес: гра може використовуватися як компенсаційний механізм.
- Дозвілля: гра може бути важливим аспектом проведення часу під час відпочинку.
- Соціальне підкріплення: соціальні контакти та обстановка, у якій проходить гра, можуть викликати приємні відчуття. Потреба у фізіологічному збудженні: гра може служити засобом стимулювання, який використовує людина, щоб регулювати нервові збудження.
- Пізнання: ігровий досвід може використовуватися з метою вивчення і розуміння дійсності.

Причини грошових розладів. Виділяють 10 психологічних чинників, які можуть призвести до серйозних проблем у грошовій сфері [12, 163-164]:

- 1) помилки гравця: невміння вчасно зупинитися і сподівання відігратися;
- 2) жадібність: союзник маніпуляторів і шахраїв;
- 3) страх: примушує відмовлятися від розумного ризику;
- 4) заздрість: відволікає людину, обмежує її можливості і є марною витратою психічної енергії;
- 5) гнів: може розладнати ділові стосунки і перешкодити угоді;

- 6) самооцінка: думка, що людина нездатна стати багатю;
- 7) вдоволення: задоволеність своєю долею;
- 8) чесність: нездатність жертвувати певними принципами заради вигоди;
- 9) співчуття: емоційна м'якість, чуйність і турбота про ближніх можуть призводити до неправильних економічних рішень;
- 10) сентиментальність: вірність традиціям, що не схвалюють прагнення людини до збагачення.

Таким чином, аналізуючи психологічні передумови виникнення залежності від азартних ігор можна констатувати їхній зв'язок з патологією сімейних цінностей в батьківській родині такої людини.

1.4. Психологічні чинники виховання фінансової культури дитини

Психотерапевти вважають, що поведінка і настанови щодо грошей не є чимось ізольованим, а являють собою невід'ємну частину особистості в цілому. Люди, що применшують значення грошей, можуть також відмовлятися від любові, подяки або інформації, пропонованих іншими. Люди, які турбуються про своє фінансове становище, можливо, відчувають заздрість або страх залежності. Гроші можуть концентрувати в собі фантазії, страхи і бажання, а також бути об'єктом витіснення, спотворення і захисту; можуть бути пов'язані із зброєю, пристрастю, захопленням, свободою, владою та авторитетом, захватом і збудженням, виживанням і безпекою, сексуальною потенцією, перемогою і винагородою. Вони можуть сприйматися як знаряддя нападу або щит, транквілізатор або стимулятор, талісман або приворотне зілля, ласощі або пухнаста ковдра... Те, що ми носимо гроші в кишені, витрачаємо їх або відкладаємо, наповнює нас відчуттями гордості, сексуальної привабливості, невразливості, і, можливо, навіть безсмертя. Навпаки, брак грошей може викликати у нас відчуття пустки, занедбаності, приниження, неповноцінності, тривоги, гніву і заздрості.

Е. Метьюз [7, 264], посилаючись на досвід клінічної практики, вважає, що поведінка і настанови стосовно грошей є наслідком емоційної динаміки

раннього дитинства; стосунків з батьками, друзями, вчителями і сусідами; культурних і релігійних традицій; а також сучасних технологій і впливу ЗМІ. Функції грошей, перераховані нею, різноманітні: гроші можуть використовуватися для вираження недовіри й підозри; створення внутрішньосімейних союзів і виключення інших членів сім'ї; вони можуть породжувати маніпулювання; бути проекціями емоцій і звинувачень. Гроші часто використовуються як інструмент контролю; засіб створення неприродної залежності; як спокутування батьківської вини; як заміна щирого вибачення; як вираження проблеми меж, коли члени сім'ї не можуть з'ясувати, де вони починаються і закінчуються

Багато моделей фінансової поведінки зумовлюються культурними стереотипами і цінностями. Вони диктують, кого вважати багатим, а кого бідним; як заробляти гроші і на що витратити вільні кошти; хто є фінансовим героєм, а хто – антигероєм. Засоби масової інформації зміцнюють прийняті в суспільстві грошові цінності і звички за допомогою реклами, розважальних програм і благодійних марафонів.

Незважаючи на те, що більшість досліджень у сфері грошових розладів засновані на клінічних випадках досить важких патологій, багато «нормальних» людей можуть відчути ті ж проблеми в легшій формі. Кожен знає надмірно економних або навіть скупих людей, які у всьому собі відмовляють, так само як необережних і марнотратних, котрі постійно залізають в борги. Література з грошової патології показує, що гроші можуть символізувати потреби в безпеці, свободі, владі і любові. Проте вони не можуть до кінця задовольнити ці потреби.

І, оскільки багато людей вважають, що їхні невдачі в задоволенні цих потреб викликані нестачею грошей, вони подвоюють зусилля, щоб заробити ще більше. Це замкнуте коло, у якому вони перебувають, поступово звужується, і легка патологія має тенденцію переходити у важку. Наведені спостереження психотерапевтів мають важливе значення для психопрофілактики грошових розладів.

Приклади батьківської настанови наводить американський дослідник Е.Метьюз [7,264]:

- «Моя мама говорила, що розбагатіти можна тільки нечесним шляхом»;
- «Батьки попереджали мене, щоб я нікому не говорив, що у нас є гроші, а то клопоту не оберешся»;
- «Мої батьки пояснили мені, що зі мною дружать тому, що ми багаті. А якщо не буде грошей, то не буде й друзів»;
- «Мої батьки говорили, що існує секрет заробітку грошей, але ніхто в нашій сім'ї його не знає. Тільки інші знають способи робити гроші, а ми – ні»;
- «Мої батьки не відчують матеріальної потреби, проте не дозволяють мені витратити зайвого. Вони говорили, що я повинен пам'ятати, що в одного дня «ми можемо прокинутися жебраками».

У вітчизняній культурі складається своя специфіка батьківських настанов. Наприклад:

- «Гроші псують людей, гроші – це зло»;
- «Бери зараз, плати потім»;
- «Гроші можуть все, все продається і купується»;
- «Ми бідні, але чесні!»;
- «Не скупися на подарунки друзям і родичам, вони тобі ще стануть в нагоді! Задобруй долю!»;
- «Бережи кожну копійку, нічого не викидай, все в господарстві стане в нагоді!»;
- «Інші завжди заздять нам, тому що ми уміємо робити гроші, питай більше у інших, а сам мовчи!»;
- «Ми уміємо отримувати гроші будь-якими способами! Абсолютно будь-якими, і це здорово!».

Сімейні проблеми породжують багато відхилень в поведінці, пов'язаних з грошима: марнотратство, патологічна скупість, залежність від азартних ігор, kleptomania, зняття стресу за рахунок нескінченних походів в магазин.

Сімейна настанова щодо грошей має такі властивості [2]:

- подвійність, наявність явних і прихованих повідомлень, непослідовність, заплутаність;
- здатність виражати батьківське ставлення (люблю – обсипаю грошима, не люблю – нічого не дам!);
- здатність закріплювати ті або інші звички дитини (отримай п'ятірку з геометрії – отримаєш сто гривень);
- здатність формувати протилежну поведінку дитини (у економних та скупих батьків зростає марнотратець);
- вони дають поштовх до прагнення дитини перевершити батьків, розвивають характер змагання;
- можуть впливати на самооцінку, риси вдачі, розвивати активність або пасивність у відносинах з грошима.

«Сімейна культура грошей» буває настільки сильна, що часто логічно зв'язні розповіді, спеціальне навчання порівняно з нею не можуть зробити сильнішого впливу на уявлення дитини. Не завжди уроки економіки, визначення її теорії можуть допомогти дитині навчитися розпоряджатися грошима з користю. «Так робили в нашій сім'ї!» – свідомо або несвідомо цей зразок диктує лінію поведінки. Гроші в житті дитини, швидше за все, займатимуть те місце, яке їм відвели рідні. В певний момент свого життя дитина сама формує для себе, що ж таке гроші і як з ними варто поводитися. Якщо проводити аналогію з рослиною, то подібні уявлення вирощуються на ґрунті батьківських уявлень, наказів, зауважень; насичаються особистим досвідом дитини, зігріваються або висушуються тим успіхом або неуспіхом, з яким дитина починає брати участь у реальному грошовому обігу. Хтось «засихає», витративши, не вміючи контролювати, примножувати те, що у нього є. Хтось займає «всю ділянку», прагнучи зайняти якомога більше місця і «задушити» сусідів. Хтось перетворюється на перекотиполе, задовольняючись тим, що дають випадково знайдені «угіддя».

Сімейна культура грошей може бути різною. Вона виражається в тому, що

говорять один одному члени сім'ї про гроші, як вони їх сприймають, як витрачають, якими способами схильні їх отримувати. Можна описати декілька найбільш знайомих сімейних стратегій щодо грошей, які виляють діти в школі та дома [2, 43-49]. Потрібно відзначити, що іноді в сім'ї перетинаються 2-3 стратегії.

«Витягнути гроші будь-якими способами!»

Суть стратегії в тому, що навколишні люди, суспільні групи розглядаються лише як носії фінансового поповнення, з яких можна й потрібно отримати гроші. Робота, бізнес має сенс тільки в тому випадку, якщо приносять добрий дохід з мінімальними витратами. Дорослі вміють рахувати гроші, але нерегулярно, й не завжди мають певну систему. Специфічною ознакою такої стратегії є часті розмови дорослих про те, хто й яким чином отримав гроші. При цьому висловлюється захоплення та заздрість до тих, хто зумів це зробити «вправно», навіть якщо в цьому є певна частка хитрощів й обману. Члени сім'ї, що зуміли схитрувати, злукавити для отримання грошей, отримують винагороду (похвалу, захоплення, пошану і т. д.). Діти, що ростуть в таких сім'ях, люблять, коли гроші лежать у них в кишені, люблять витратити гроші на себе, але особливо їм подобається можливість зробити покупку за рахунок інших. Вони дуже швидко навчаються філософії лукавства, маніпулюванню іншими, використанню тонких психологічних прийомів. Емоції свідомо використовуються такими дітьми тоді, коли вони можуть впливати на оточення. Діти зазвичай не йдуть на крайнощі (не крадуть, наприклад), але із задоволенням випросять олівець в інших, коли є свій, «забудуть» віддати узяту на якийсь час річ (чемно віддадуть, якщо їм серйозно дорікнути), обмінюють зламану іграшку на цілу, приховавши дефект. Вони рано навчаються бути приємними для потрібних людей, лестити тим, хто вище за статусом (директорові, старшокласникам), але при цьому добрі слова як спосіб підбадьорити іншого не особливо цінують, а тільки в контексті того, що за них можна отримати. Вони уміють випробовувати своїх батьків («Ну, бабуся, ти ж мене любиш! Подаруй мені...»), однокласників («Ми ж друзі! Хіба тобі для

друга шкода...»). Вони уміють відрізнити простакуватого однокласника від хитрюги й скористатися цим. Всі діти періодично можуть удаватися до хитрощів, але тільки діти з сімей з подібною стратегією роблять це «професійно» і постійно, при цьому дістають явне або неявне схвалення від батьків.

«Бери зараз – сплачуй потім!»

Дорослі в таких сім'ях не звикли замислюватися щодо наслідків своїх фінансових операцій для інших, навіть якщо ці операції прості. Після отримання грошей партнери, помічники, підлегли, колеги, клієнти та інші учасники операції більше не враховуються. Такі поняття, як «репутація», «довготривала фінансова стратегія», «стабільні контакти», «майбутні дивіденди», дорослими зазвичай розцінюються як малоцікаві, навіть якщо розглядати ці поняття з погляду вигоди. Одним з найбільш поширених і простих прикладів є продавець, що будь-яким способом пропонує неякісний товар, обраховує покупців. Те, що покупців у нього стає з часом все менше, його у момент обраховування не хвилює. Він не розуміє іншого продавця, який намагається зробити знижку постійному покупцеві, указує на недолік, повертає решту, коли покупець помилився не в свою користь. Це один з межових випадків недалекоглядності; частіше в сім'ї схвалення такої поведінки трапляється лише іноді, але якщо дитина присутня, вона запам'ятає і цей випадковий епізод.

Діти, які засвоюють подібний стиль ставлення до грошей, не дуже соромляться в способах збагачення й насилу аналізують свої вчинки. Вони навіть можуть вкрати, «поки ніхто не бачить», а потім щиро жаліти себе, якщо їх викриють. Вони люблять брати в борг, однак потім «кредиторам» дуже важко отримати своє назад.

«Всіх грошей не заробиш!»

Дорослі члени сім'ї не вважають гроші самоціллю. Вони легко перемикаються на інші, актуальніші, на їхній погляд, заняття. Така культура заохочує відпочинок, уміння відключитися від проблем, пов'язаних з

фінансами та їх отриманням. Зазвичай характерною рисою є те, що дитину важко змусити зробити те, що у неї не вписано в «план». «Попрацювати влітку? – міркує такий підліток. – Добре, тільки я це зроблю після того, як відпочину». Крім того, дитина чітко визначає час, коли вона «вільна для роботи». Цей підхід є позитивним у своєму розумному варіанті, але паралізує економічну творчість дитини, коли дорослі пасивні.

«Гроші як випадково прийшли, так і підуть!»

Дорослим в такій сім'ї зазвичай важко або «ніколи» планувати свої фінансові справи, в основному плануються тільки дрібні поточні витрати. Більші суми витрачаються спонтанно, дорослим важко «заглядати далеко в майбутнє», діапазон економічних методів вузький. Діти в таких сім'ях зазвичай або надзвичайно економні, далеко ховаючи гроші, що «випадково» потрапили до них, не уміючи їх приумножувати або накопичувати, або ставляться до грошей досить легковажно.

Наприклад, восьмикласник знайшов «нічийну» купюру в 50 гривень. Він поспішив витратити їх так: покупка диска з грою, чіпси (щоб пригостити друзів), батон хліба. Це не найгірший варіант покупок, адже хлопчик поспішив скоріше насолодитися моментом, не порадившись з батьками. Для його сім'ї, що не має зайвих грошей, можливий був інший, раціональніший і корисніший варіант витрат, який враховував би і бажання дитини, й сімейні потреби.

«Гроші зігрівають руки»

Стратегія близька до попередньої, але відрізняється тим, що, з яких би джерел і в якій би кількості гроші не приходили в сім'ю (навіть якщо дорослі заробляють їх достатньо), спокуси їх витратити настільки великі, що фактично такій сім'ї не вистачатиме будь-якої суми, якою б великою вона не була. Причиною такої поведінки дорослих в основному є певна не до кінця усвідомлені психологічні механізми (наприклад, приховане відчуття провини, коли людина за допомогою постійної «витрати» грошей як би «відкуповується» від чогось, у чому несвідомо вважає себе винуватою). Такій сім'ї важко досягти високого рівня добробуту, що посилює психологічні проблеми. Коло

замикається.

Діти в таких сім'ях часто відрізняються щедрістю, роблять багато дрібних подарунків друзям, чекають від навколишніх у відповідь подарунків, але абсолютно не вміють розумно розпоряджатися грошима.

«Страх перед відсутністю грошей, страх убогості»

Часто подібні відчуття щодо грошей у сім'ях, що пережили яке-небудь нещастя, неповних сім'ях або тих, що мають хронічно хворого члена сім'ї, які в силу об'єктивних причин втратили впевненість у власних силах. Особливостями такого підходу є скутість у творчості, дуже обмежене число варіантів підвищення свого добробуту (наприклад, в сім'ї єдиним способом добування грошей може бути втомлююча праця найманого робітника, всі інші ідеї, зокрема ідея приватного підприємництва, не розглядаються зовсім). І справа не в рівні здібностей, наявності або відсутності навичок. Почуття страху є гальмом розвитку сім'ї.

Діти в таких сім'ях часто мають низьку самооцінку, багато хто не бажає вчитися оперувати з грошима, оскільки не відчувають упевненості в тому, що у них що-небудь вдасться. Вони непослідовні, можуть то дарувати подарунки, то ставати жадібними, підозрілими. Їм важко засвоювати інші стратегії.

«Рахуй кожну копійку»

Сім'я передає дитині хороші навички обліку, здійснюючи контроль за грошима, але часто закладає обмеження на економічну творчість дитини. Ризик в таких сім'ях не вітається. Іноді діти не отримують навіть того, що їм необхідно, хоча тут багато чого залежить від пріоритетів сім'ї. Така стратегія може перейти в звичайну жадібність. Наприклад, дитина може недоїдати в шкільній їдальні, тому що «мама веліла поберегти гроші», або не відвідувати гурток, школу, які розвивали б його виразні здібності, тому що «ми не можемо це собі дозволити».

Таким чином, в психології функції грошей багатобразні: гроші можуть використовуватися для виявлення недовіри й підозри; для створення внутрішньо-сімейних союзів й виключення інших членів сім'ї; вони можуть

породжувати маніпуляцію; служити проєкціями емоцій і звинувачень. Гроші часто використовуються як інструмент контролю; як засіб створення неприродної залежності; як спокута батьківської провини; як заміна щирого вибачення; як вираз проблеми особистісних меж.

РОЗДІЛ 2

ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ВИХОВАННЯ ФІНАНСОВОЇ КУЛЬТУРИ

2.1. Особливості розвитку пізнавальних психічних процесів та їхній вплив на сприймання дітьми грошей

Психологічні дослідження показали, що діти починають розуміти, що являють собою гроші, приблизно у віці 4-5 років, проте лише половина цих дітей більш менш знається на вартості монет. Уявлення про «ціну» грошей дитина засвоює до 9-10 років. Таке усвідомлення дитиною реальної вартості грошей напряму залежить від розвитку пізнавальних психічних процесів.

2.1.1. Пам'ять

У малюка 3-4 років об'єм оперативної пам'яті невеликий – може утримувати в пам'яті одночасно 3-4 предмети (букви, цифри), до дошкільного віку об'єм пам'яті збільшується до 5-7 одиниць. Тому, якщо дитина йде в магазин, то не варто давати малюкові запам'ятовувати дуже довгі списки покупок або цін [2, 11].

Об'єм оперативної пам'яті учня другого-третього класу наближається до середньої норми дорослого – 5-9 одиниць. Пам'ять молодшого школяра не гірша, ніж у дорослого, а в чомусь навіть краще. Наприклад, зорова пам'ять дитини 7-9 років часто фотографічна, ейдетична й навіть перевершує за точністю й детальністю пам'ять дорослого. Дитина може запам'ятовувати все підряд, навіть дефекти паперу на сторінці, переноси слів, точно копіювати малюнки, карти, знаки, які можуть бути незрозумілі їй за змістом. До підліткового віку властивості пам'яті стають практично такими ж, як у дорослих. Пам'ять дитини або молодшої людини може бути менш «впорядкованою», але «свіжіше» зберігає образи, а деколи здається «безрозмірною».

2.1.2. Увага

Увага малюка ще не стійка й надто залежить від зацікавленості зовнішнім

об'єктом. Тому вся «економіка» сприймається через яскраві, смачні, принадно звучні, динамічні форми [2, 11]. Так, є діти, здатні до трьох років (іноді раніше) засвоїти всі букви, цифри, рахувати й навіть здійснювати прості арифметичні операції. Не варто цього вимагати цього обов'язково від дитини. Діти різні, тому найрозумніше – спостерігати за своєю дитиною й нову інформацію пропонувати поступово.

Особливо важливо для дошкільняти рухатися, пересуватися в моменти засвоєння такого матеріалу. Адже деякі батьки вимагають від 3-5-річних дітей довго сидіти «на заняттях» нерухомо, як в школі. Звичайно, деяким флегматичним і спокійним від природи діткам це цілком вдається, але якщо дитина рухлива, а тим більше якщо у неї проблеми з неврологією, то краще навчати її в русі, наприклад, коли лазить сходинками шведської стінки.

Фінансову освіту маленької дитини можна починати у грі, оскільки лекції, нудні тексти, пояснення для цього не підійдуть. Починати варто з дрібниці, з реальних копійок. При цьому важливо пам'ятати – дитина, швидше за все, потягне її в рот! Тому важливо потурбуватися, щоб гроші були чистими!

До 14–15 років розвиток уваги підлітка досягає рівня дорослого й не вимагає яскравих «брязкалець». Навпаки, чим серйозніше, «доросліше» буде завдання, тим уважніше буде підліток. У цьому віці йому стають доступні всі форми навчання – й рухомі, практичні, цікаві, й нудні, абстрактні, лекційні. Однак, завдання не повинні бути монотонними.

2.1.3. Мислення

Мислення малюка конкретне. Не варто знайомити дитину з основами банківських операцій. Чотирирічному малюку практично неможливо зрозуміти, як на якійсь картці «лежать гроші». Наприклад, в сприйманні малюка присутня грошова картка, однак, ніякі гроші на ній не лежать... А тато говорить...

Дошкільнята часто відчувають недовіру до паперових грошей, натомість металеві монети привертають їхню увагу. Малюк зазвичай вважає: що чим важче або більше монета, то більше речей на них можна купити. Скарбничка сприймається як дорогоцінний скарб з величезними можливостями. І в цій ідеї

непотрібно розчаровувати дитину!

Стосовно розуміння суті обміну та деяких абстрактних понять, варто зазначити, що цей період настає для кожного індивідуально. Відомий психолог Ж. Піаже вважав, що в середньому з 11 років дитина вже готова сприймати абстрактні поняття, до яких, наприклад, можна віднести «прибуток», «щорічний процент», «швидкість обороту капіталу», «інвестиції» та інші [9]. Сучасні дані показують, що діти показують й ранішу готовність, наприклад, до 8-9 років, якщо підходити до навчання індивідуально і творчо.

Обміну ж можна навчити й дитину 3,5–5 років – таким як обмін ідеями, послугами. Наприклад, можна обміняти десять хвилин тиші на десять хвилин гри на комп'ютері. Або самостійне взування взуття на читання трьох казок на ніч. До 4–5 років можна спробувати пояснити малюкові поняття еквівалентності обміну, вигоди обміну. Наприклад, граючи в магазин:

– Скільки коштує груша? – цікавиться покупець-бабуся.

– Дві гривні, – відповідає трирічний продавець.

– А ця книжка?

– Три гривні.

– А ліжко?

– Ну... нехай буде п'ять гривень!

У процесі формулювання ціни предметів дитина керується переважно розмірами товару. Якщо дорослий поцікавиться ціною маленької золотої каблучки, то, швидше за все, почує «дві гривні», тобто не більше, ніж оцінюється груша.

Самі по собі нормально розвинені пізнавальні процеси до 11 років дозволяють дитині управлятися з грошима не гірше батьків, однак, окрім пам'яті, уваги й мислення, у дитини повинні бути досвід, навички, самостійність й ряд особистих якостей, які формуються зазвичай пізніше [2, 13].

Залежно від віку діти по-різному розуміють сенс грошей.

Коло асоціацій молодших школярів щодо грошей вужче, ніж у старших

дітей, воно конкретніше й в цілому фокусується навколо можливостей споживання. Можна узагальнити уявлення малюків наступним чином [2, 55-60]:

1. *Гроші – це якісь маленькі паперові речі, що отримують дорослі* (діти мають конкретний візуальний образ грошей, які вони мали можливість тримати в руках і певним чином використовувати). Ця точка зору відображає невеликий досвід дитини у сфері економіки, переважання образного мислення, що є нормальним для даного віку. Гроші є собою для дитини атрибутом дорослого світу. Діти приписують людині «дорослі» характеристики за самим фактом наявності у неї грошей.

Легко передбачити, що молодший школяр може спробувати підняти свій статус серед однолітків шляхом демонстрації свого «тугого» гаманця (або кишень), при цьому для досягнення мети витратити гроші йому зовсім не обов'язково. Наприклад, у батьків зі шкатулки неочікувано можуть зникнути гроші, а потім, після розслідування, вони виявляються у повному обсязі в кишнях дитини. Причому дитина до цього не значалася «кримінальними» схильностями. У такій ситуації батьки часто відчують розпач, часто говорять наступні фрази: «Невже ти не міг попросити?»; «Чого тобі не вистачає, ми купуємо тобі все, що потрібно!» або «Я знаю, це компанія Іванова на нього так впливає, моя дитина ніколи б до такого не додумалася»; «Моя дитина злодій!». Це все явні або замасковані звинувачення. Чи потрібно так діяти? Якщо дитина була цілком благополучною і гроші знайшлися, то логічніше припустити, що у неї існують проблеми зі своїм статусом серед однолітків. Така ситуація може бути проекцією як бажання піднятися вище, зайняти місце лідера положення, так і проекцією необхідності мінімального самоствердження, коли дитина не те, що не претендує на лідерство, а взагалі відчуває себе зайвою, «неправильною», нездатною, непопулярною (така позиція може бути не пов'язана ні з успішністю, ні з фізичними даними). Тому у такому разі потрібно розібратися в механізмах вчинку. Якщо причина дійсно «соціального характеру», дитина потребує того, щоб їй показали шляхи досягнення популярності

найрізноманітнішими способами, окрім демонстрації «дорослих папірців». У принципі, якщо дитина готова (тільки за цієї умови), то можна й допустити розширення сфери її фінансових можливостей (наприклад, після розумного обговорення збільшити суму кишенькових грошей або дати можливість реального заробітку, при цьому підкресливши, що той, хто сам заробляє, доросліший і незалежніший, за того, хто просто носить гаманець).

Дітям іноді подобається просто сам вид купюр – які вони різнокольорові, з малюнками. Можна покласти за обкладинку книги або в гаманець дитини декілька імітацій купюр різних країн й різної вартості, зараз знайти такі речі безпроблемно. Це приверне увагу однолітків і підбадьорить дитину, створить основу для розмови про історію, географію, економіку.

Крім того, дитина може не розуміти до кінця сенсу грошового обороту, не мати уявлення про всі функції грошей у суспільстві. Варто пограти з нею в комп'ютерні або настільні ігри – економічні стратегії. Часто такі ігри розвивають економічну грамотність не тільки дитини, але й батьків, не говорячи вже про користь спільної діяльності й обміну думками. У результаті дитина вийде на інший рівень уявлень про гроші.

2. *Гроші – засіб обміну* (маються на увазі, перш за все, об'єкти, які можна отримати, купити за гроші). Дитина з таким уявленням, швидше за все, добре розуміє, що в різних державах гроші відрізняються, але виконують схожу функцію. Вона розуміє, що до грошей відносяться й гривня, й рубль, долар, єна. Можна розповісти, що, наприклад, в Америці користуються доларом, а в Японії – єною. Вона готова вчитися й засвоювати відмінності, пов'язані з фінансами. Можливо, дитина не розуміє, як утворюється ціна товару, не має поняття про націнки, додаткову вартість, але вона починає порівнювати конкретні поняття (товар) й абстрактні (гроші). Через деякий час вона буде готова до подальших серйозних досліджень економічних стратегій, самостійних економічних експериментів.

На практиці дорослі можуть спостерігати, що багато дітей мають схильність до постійного обміну – іграшками, книжками, картинками. Само по

собі це є ознакою досягнення певного ступеня мислення, нового рівня порівнянь й аналогій, і не повинно бути приводом для неспокою. Найкраща реакція – це тактовно та детально дізнатися у дитини, за якими критеріями вона провела обмін. До критеріїв цінності у дитини можуть входити абсолютно не ті властивості, які є в дорослих. Часто дитина може спиратися на емоційні, нечіткі критерії, які додають велику цінність об'єкту в очах дитини. Важливо, щоб подібна ситуація не стала основою для конфлікту, приводом для покарання. А навпаки, перетворилася на основу для подальшої співпраці й обговорення в області фінансів, що особливо важливо в більш старшому віці. Яскравою ілюстрацією цього є розповідь «Він живий і світиться!» із збірки Віктора Драгунського «Денискини розповіді» [2, 58]. Герой оповідання Дениска довго мав чекати наодинці маму, яка «все не йшла» з роботи. У дворі нікого не було, а Дениска сидів один під темніючими хмарами, забутий, як йому здавалося, своєю мамою і сумував. Коли в двір прийшов його друг Ведмедик, він запропонував Денискові подивитися на живого світляка в коробочці. Настрій Дениски відразу змінився, тому що світляк був живим і схожим на зірочку. Тому він із захопленням віддав свій новий самоскид (подарунок отця) за коробочку зі світляком. Коли мама дізналася про обмін, вона здивувалася, однак повелася дуже мудро. Вона спокійно запитала, чому йому раптом захотілося розлучитися з новою іграшкою. І отримала чесну відповідь: «Я так довго чекав на тебе, мені було нудно, а цей світляк, він виявився кращим за будь-який самоскид на світі». Мама не відразу зрозуміла Дениску, але він пояснив: «Та як же ти не розумієш? Адже він живий! І світиться!»

Небезпечною може бути реакція батьків, котрі, побачивши, що дитина цікавиться обміном й успішно навчається в цьому напрямі, починають активно нав'язувати їй думку про те, що все на світі можна купити (або обмінити), якщо знати ціну й уміти торгуватися. Демонструючи таку позицію, дорослі можуть заплутувати дитину, оскільки в реальності існують речі, які дійсно не можна виміняти або купити через особливості людської психіки. Наприклад, можна купити доброзичливу, ввічливу поведінку, лояльність, але не можна – дружбу.

Можна купити будь-які зовнішні атрибути любові, однак істину любов – ні.

3. *Гроші – засіб для життя* (точка зору, що вимагає від дитини певних філософських узагальнень, свідчить про її особистий досвід й досвід її сім'ї). Діти з такими уявленнями, швидше за все, вже мали справу з позбавленнями, загрозливими для життя, або особисто, або на прикладі близьких людей. Подібну батьківську настанову діти отримують в сім'ях, що відчують постійний, навіть нав'язливий страх перед убогістю, або в раніше бідних сім'ях, що знають, що таке нужда, члени яких наполегливо працюють на те, щоб важкі періоди їхнього життя не повторювалися. Вид порожнього столу, голодних батьків сильно впливає на дитину, особливо у поєднанні з тими словами, які говорять дорослі, з їхніми емоціями. Урок засвоюється дуже швидко, якщо він несе реальну загрозу, стрес. Гроші стають для дитини чарівним способом виживання взагалі, або можливістю для певного рівня життя зокрема.

Така позиція має й позитивні, й негативні сторони. Позитивне те, що дитина, можливо, раніше за інших однолітків починає замислюватися про можливість життя, аналізувати, починає шукати, як здобувати потрібні гроші. Можливо, ці діти раніше захочуть стати матеріально незалежними й почати заробляти самостійно, зрозуміти труднощі своїх батьків. При цьому труднощі можуть не лякати їх, а спонукати до творчості, оригінальних рішень. Такі діти раніше починають вчитися спілкуватися із старшими на їхньому рівні. Однак, у такій ситуації важливо зберегти здоровою дитячу психіку, щоб дитяча психіка не отримала навантаження, з якими не змогла б справитися. Необхідно розуміти, що у будь-якому випадку, вік 8-10 років – лише стартовий майданчик для розвитку стійких фінансових стратегій. Не варто вимагати від восьмирічної дитини дорослого ставлення до грошей – більшість дітей поки не здатна до цього.

Як показують інтерв'ю, більшість молодших школярів мислять цілком конкретними категоріями й успішно вбирають інформацію від дорослих. Найкращою формою навчання економіці є гра, театр, казки та інший фольклор. Коли дорослі говорять, що гроші – це «рано», «бруд», «аморально», «він ще

малий» – вони роблять помилку, оскільки формують в уявленні дитини певне уявлення про цей «брудний і заборонений» предмет. Коли дорослі говорять, що «гроші можуть все», «що чим більше, то краще», «багато грошей не буває», вони також помиляються перебільшуючи значення одних речей, свідомо нехтуючи іншими. Дорослим, які навчають молодших школярів основам економіки, потрібно тонко утримуватися як від ідеї про гроші як про щось аморальне, недитяче, так і від перебільшення їхньої універсальної сили.

Підлітки 13-14 років вже добре уявляють, що таке гроші як «предмет» і вкладають в це поняття багато емоцій, їхні відповіді експресивні, проте зберігається споживче сприйняття грошей.

Серед провідної групи асоціацій, яку можна умовно назвати «споживацькою», перш за все виділяються наступні [2, 60]:

- «Гроші – це покупки» (43 %);
- «Гроші – це багатство» (40, 37%);
- «Гроші – це розвага» (близько 10 %).

Друга група асоціацій виражає емоційне ставлення підлітків до грошей.

- Гроші – це «радість», «задоволення» (25%). Підлітки відзначають у грошей здатність приносити «щастя». Коли грошей багато, то це «дивно», і взагалі гроші – «це здорово!».

- Проте гроші можуть викликати «сумнів» (такі відповіді не є масовими, не перевищуючи 5%).

Третю групу асоціацій, дуже нечисленну, але нову умовно назвемо «соціально-статусні» асоціації. Тут уявлення в основному такі:

- «Гроші – це влада» (менше 5%).
- «Гроші – символ успіху» (менше 5%)

Четверта група асоціацій конкретно-наочна. Сюди належать сприйняття грошей як «купюр», «папірців». На відміну від групи молодших школярів, серед підлітків такі відповіді непопулярні (не перевищують 5% від числа опитаних).

Таким чином, підлітки 13-14 років сприймають гроші споживчо-

емоційно. На практиці це виражається тим, що гроші для них пов'язані з розвагою, подарунками, святом, радісним очікуванням, передчуттям. Підлітки із задоволенням ходять у магазин групами, при цьому впевненіше судять про ціну товару. Вони вже засвоїли, що «бути багатим – добре», «зручно», «весело». Багатий робить більше покупок за вищою ціною. Багатство – це коли менше обмежень. Крім того, багатство – це визнання успіху, хоча критерії успіху розуміються підлітками специфічно, через радісно-споживчі очікування. Зв'язок грошей й влади для підлітків ще не такий очевидний.

Найбільш помірковані й раціональні думки школярів-випускників 16-17 років. Більшість з них відповіли, що гроші – це різноманітні «витрати» (31,6% опитаних) [2, 61].

На другому місці опинилися відповіді, що підкріплювали переваги багатії людини. Це такі асоціації, як «Гроші – це можливості», «Це – влада» (по 21,1%).

Молоді люди виокремлюють те, що наявність грошей дає людині певний статус (15,8%).

Таким чином, більше половини підлітків у цьому віці сприймають гроші як можливість досягнення цілей, статусу, влади. Емоційний рівень сприйняття ситуації зменшується. Випускники розуміють гроші як чинник, що має великий вплив на їхній життєвий шлях. Це крок вперед в економічному мисленні порівняно з молодшими респондентами.

2.1.4. Вольова сфера, емоційні особливості, самоконтроль

Якщо дорослий дає можливість дитині 3–4 років заплатити касирові в магазині або кондукторові в транспорті, потрібно бути готовим, що монети або їх частина можуть випасти з рук дитини, коли вона на секунду відвернеться на яскраву обгортку. Дитина просто «забуває», що у неї в руці щось є, коли переключається на щось цікаве. Увага пропала й пальці автоматично розтискаються.

Емоції часто беруть гору в поведінці дитини дошкільного віку. Тому лаяти та карати дитину-дошкільня за імпульсивні витрати або втрату грошей

неправильно. Краще в черговий раз спокійно пояснити, чим гроші відрізняються від інших забавок і чому вони повинні бути в порядку.

Сплеск емоцій в підлітковому віці також відбивається на фінансовій поведінці. Від дорослих буде потрібне розуміння й тактовний контроль [2, 14].

До доброго контролю серед спокусливих вітрин здатні діти вже 3-4 років. Наприклад, чотирирічна дитина, оглядаючи ряди іграшок, може пригнічувати в собі звичний ще недавно «хапальний рефлекс» і спокійно сказати: «Грошей у нас зараз мало, а іграшок у мене багато. Зараз ми купимо крупу й цукор, а потім, коли будуть гроші, – іграшки». Разом з тим немає гарантій того, що за відсутності старших дитина не візьме іграшку, оскільки внутрішній самоконтроль ще повністю не сформований. І не потрібно вимагати цього від дитини дошкільного віку, іноді навіть шестирічна дитина може «зірватися». Тільки до 16-17 років до молодої людини вже можна підходити з «дорослими мірками» самоконтролю. Це залежить від практичного досвіду підлітка – що раніше він почав знайомитися з грошима, то раніше до нього можна пред'являти дорослі вимоги.

2.1.5. Мотивація

Мотивація до наявності грошей також залежить від зрілості дитини і результатів виховання.

Маленькі діти до трьох-чотирьох років можуть виявляти виражену цікавість до грошей, але причини тут в основному в наслідуванні дорослих або прагненні зробити самостійний вчинок. Наприклад, мама дає гроші продавцеві в магазині й дитина теж хоче зробити таку дію. Вартість товару їй практично не цікавить, суті грошей вона не розуміє, вона проявляє самостійність!

Підліткова мотивація в основному пов'язана із статусними характеристиками в групі. Підліткові хочеться мати стільки грошей, скільки має середній представник його групи. Сильними мотиваторами (або антимотиваторами) підлітка можуть бути [2, 15]:

- бідність або багатство сім'ї;
- честолюбство або апатія;

- конформізм (бажання не відстати від інших, залежність від думки інших) або лідерські риси, автономність.

Отже, реальність є такою, що елементарного досвіду «спілкування» з грошима дитина набуває рано. Так, до чотирьох – шести років вона розуміє, навіщо «зберігати» гроші в скарбничці. Батькам слід враховувати, що на дев'ятому році життя на перший план виступає потреба в деякій самостійності. Дитині хочеться приносити собі задоволення: купити банани або, накопичивши трохи грошей, зробити солідну покупку. Наявність грошей дає відчуття свободи та можливість виконувати свої бажання. Разом з тим, виховання фінансової культури взаємопов'язане з психофізіологічними процесами розвитку дитини – це необхідно враховувати дорослим під час навчання дитини основам економіки.

2.2. Психологічні аспекти фінансової соціалізації дитини

Із дитинства у людини вже складається своя манера витрати грошей. Одна дитина, отримавши гроші, відразу щось купує, інша – вважає за краще накопичувати. Батькам слід постежити за діями дитини та надати їй допомогу та корисні поради.

Для формування фінансової культури дитини батьки повинні домовитися про спільні принципи виховання. Дітям потрібно пояснити, як і чому гроші приходять в сім'ю, як правильно відкладати частину доходу на майбутні цілі, як і чому ми замінюємо наші гроші на продукти харчування, одяг, розваги і тому подібне.

Виховання у дітей відповідального ставлення до грошей можливе за наявності у них останніх, тому при вирішенні питань, пов'язаних з кишеньковими грошима і матеріальним заохоченням дитини, як і у вирішенні всіх інших питань виховання, слід керуватися принципом доцільності та гуманності.

2.2.1. Кишенькові гроші

Батьки мають розуміти, що кишенькові гроші – не нагорода за хорошу

поведінку і навчання, не плата за хатню роботу. Це один з прийомів виховання, який має чітку мету, – навчити дитину розпоряджатися з грошима і правильно їх витратити. Ці гроші дитина може використовувати на свій розсуд, не звітуючи перед батьками, адже суворий контроль над витратами з їхнього боку позбавляє сенс існування кишенькових грошей [2, 104].

Наявність у дитини кишенькових грошей створює для неї можливість самостійно ухвалювати рішення про необхідність тієї покупки. Замість постійних прохань що-небудь купити дитина може вибрати предмет, час і місце покупки. Обмеженість суми змушує її визначати пріоритети і аналізувати можливі варіанти витрачання засобів.

Найпоширеніша думка, що починати видавати кишенькові гроші можна з тієї миті, як дитина пішла в школу (6-7 років). Вважається, що в цьому віці діти вже розуміють, що гроші втрачати не можна, їх можна з користю витратити.

Сума залежатиме, перш за все, від фінансового стану сім'ї і від віку дитини. Навіть якщо можливості дорослих необмежені, поспішати не варто. Починати потрібно з невеликих сум. Необхідно визначити, скільки грошей дитина зможе витратити «з розумом» відповідно до свого віку. Зрозуміло, що запити і потреби дітей постійно ростуть разом з нею, тому повинні збільшуватися і кишенькові надходження. Можна обговорити, які витрати дитина зможе самостійно оплачувати. З часом варто збільшувати суму, додаючи до неї витрати на проїзний квиток, шкільні сніданки, канцелярське приладдя. У плані фінансових навичок користі від участі дитини в оплаті власних витрат буде більше.

Діти, на відміну від дорослих, по-іншому сприймають час. Календарний місяць для них здається досить великим терміном. Якщо дитині молодшого віку видавати кишенькові гроші відразу на весь місяць, то, напевно, вона не зможе ними грамотно розпорядитися. Швидше за все, витратить всю суму в перші ж декілька днів. Дитина ще не уміє відстежувати стан своїх фінансів. Тому краще керуватися принципом: що чим менше вік, то тим частіше видавати. Проте дітям старшого віку доцільніше видавати кишенькові гроші

раз на місяць – це підводить їх до усвідомлення такого важливого поняття, як «бюджет».

Якщо дорослі суворо встановлюють, що можна купувати на кишенькові гроші, а що – ні, то вони втрачають сенс як інструмент розвитку самостійного навику. Важливо навчити дитину радитися з вами при виборі лише дорогої покупки, наприклад, велосипеду або домашньої техніки. Навіть якщо дитина помиляється, варто ввічливо її переконати, але остаточний вибір залишається за нею. Голос батьків в процесі ухвалення дитиною рішення має бути виключно рекомендаційним. Фінансові невдачі – частина науки управління грошима.

Видаючи кишенькові гроші, батькам варто дотримуватися деяких правил [2, 106]:

- видача суми повинна бути регулярною і своєчасною. Ігнорування виплати або її відстрочення ведуть до виховання фінансової необов'язковості.

- із самого початку дитина повинна зрозуміти, чому батьки дають їй гроші і які витрати, які раніше несли батьки, їй доведеться покривати зі своїх кишенькових грошей;

- кишенькові гроші – не прожитковий мінімум;

- позбавлення кишенькових грошей не можна використовуватися як покарання;

- не змінюйте правил. Якщо ви за якихось причин вимушені скоротити розмір кишенькових засобів, дитині необхідно пояснити обставини, що викликали це урізання, і добитися у неї розуміння. всі зміни в правилах виплати кишенькового доходу повинні узгоджуватися з дитиною;

- не робіть послаблень. Не компенсуйте дитині втрачені, дуже швидко або нерационально витрачені засоби це підведе її до думки, що до батьків можна ставитися як до страхової компанії, яка в разі потреби завжди покриє непередбачені втрати і збитки. Крім того, це похитне основи фінансового виховання, яке з серйозного заняття перетвориться для дитини на гру.

2.2.2. Гроші як плата за навчання

Гроші самі собою, як паперові знаки або монети, не мають позитивного

або негативного впливу на дитину. Негативний вплив може виявлятися тільки в тих випадках, коли дитина не знає, як ними розпорядитися, і тому витрачає їх на все підряд. Сам факт їх наявності примушує дитину відчувати себе набагато старшою: «Тепер я вже дорослий, як мама і тато». Починаючи з 7-8-річного віку дитина прагне до самостійності, у тому числі і до фінансової. Такі спонукальні мотиви можуть привести до того, що вона бере гроші у батьків без попиту, вважаючи їх просто «запозиченими» [2, 115].

Виходом з ситуації, що склалася, є «спонсорування» дитини – виділення певної суми коштів. Але до цього необхідність отримання грошей повинна бути обумовлена, дитина має отримати пояснення, доступні для її віку.

Багато батьків вважає, що гроші можуть стати добрим заохоченням й могутнім стимулятором для забезпечення успіхів у школі. Найчастіше цей метод використовують як «пряник» за відмінне навчання. За такого підходу є ряд позитивних і негативних моментів. До позитивних варто віднести наступні:

1. У дитини підвищується уважність на уроці (як же, пропустиш пояснення – не отримаєш грошей), а також формальний інтерес до учбового процесу;
2. Діти прагнуть менше прогулювати, а то і не прогулювати зовсім;
3. Дитина приходить до висновку, що будь-яка робота повинна оплачуватися (а навчання – це робота), отже, добра робота оплачується удвічі. Таким чином, учень прагне виконати свою роботу якнайкраще, вчиться відповідати за самого себе.

До негативних моментів можна віднести [2, 115]:

1. Не зважаючи на підвищену увагу і «потяг» до отримання знань, дитина стає стурбованою виключно проблемою отримання грошей.
2. У дитини зникає інтерес до самого учбового процесу як такого, вона стає зацікавленою лише в кінцевому результаті – в отриманій на уроці оцінці і, отже, сумі. У школах спостерігалися такі випадки, коли діти після закінчення заняття підходили до педагогів і випрошували їх поставити позитивну оцінку.
3. Прихильники матеріального заохочення шкільного учбового процесу порівнюють його з процесом отримання студентами стипендій за наслідками

здачі екзаменаційної сесії: відмінне навчання – підвищена стипендія, навчання з мінімальною кількістю оцінок «добре» – звичайна стипендія. Що чим краще вчишся – то тим більший розмір заохочення. Проте прихильники такого підходу зовсім не беруть до уваги той факт, що платниками в цих випадках виступають різні суб'єкти. У одному випадку – держава, зацікавлена в отриманні гарного фахівця для своєї економіки, а в іншому – батьки, які стають таким же формальним платником, як держава. Отже, головне для сім'ї – не вивчити доброго працівника для себе, а виховати незалежну людину, навіть від власних батьків.

2.2.3. Гроші як відступні

Дуже часто завантажені батьки виявляють свою любов до дитини шляхом видачі певних сум, вважаючи, що свою любов вони можуть цим замінити. У них геть немає часу спілкування з дитиною, тож цей недолік вони компенсують грошима. Вони сплачують дітям за будь-які домашні справи, зразкову поведінку, просто виділяють певну суму, абсолютно не розуміючи, що дитині в житті потрібне абсолютно інше.

Багато батьків вважає, що засоби заохочення хорошого навчання сина або дочки вкрай обмежені. Верхні рядки рейтингу мають такий вигляд [2, 116]: 1) покупка речі, гроші; 2) усна похвала; 3) поїздки на відпочинок. Багато хто взагалі не замислювався про те, яким чином вони заохочують навчання дитини. Інтерв'ю показали, що такі відповіді, як «приділяю увагу дитині», «проводжу більше часу з дитиною», «більше пещу дитину», «демонструю пошану», «надаю їй право голосу на сімейних радах», «ходжу з нею в кіно, цирк», є рідкісними виключеннями.

2.2.4. Гроші як плата за домашні справи

Більшість психологів не рекомендує практикувати грошові розрахунки за роботу всередині сім'ї, виключаючи випадки, коли дитину офіційно зараховують в штат сімейного бізнесу [2, 116]. Але такий варіант нереальний для маленької дитини. Вважається, що сім'я дає людині дуже багато і без фінансових розрахунків те, що не можна купити за гроші, наприклад, душевне

тепло, любов, цікаве спілкування, розвиток, розуміння тощо. Мається на увазі, що кожний член сім'ї по змозі має брати участь в збереженні її добробуту.

Якщо дорослі все ж таки допускають плату маленькій дитині усередині сім'ї, то варто це робити за якісь принципово нові або складні дії, корисні для всієї сім'ї, а не тільки для дитини. Головне, щоб гроші в цьому випадку не подавалися як оплата, а як нагорода за старанність, за відмінний результат у новій справі. Краще відразу зазначити, що це саме премія за засвоєну дію, а не регулярна «зарплата». Також важливо, щоб отриману винагороду малюк міг витратити на власний розсуд. І саме в самостійності витрати, в самостійному розрахунку отриманої суми і полягає основне заохочення, визнання з боку дорослих.

2.2.5. Випадки крадіжки

Фахівці, що працюють з дітьми, знають: практично кожна дитина хоч раз в житті взяла чуже. При цьому переважна більшість дорослих реагує на випадки дитячої крадіжки дуже гостро. Розгубленість («Як це могло відбутися з моєю дитиною?»); паніка («Що подумають інші?», «Я поганий вихователь...»); бажання «покарати».

Важливо, щоб наша реакція враховувала вік дитини. Як правило, батьки розуміють: якщо таке трапилося з дитиною, якій не виповнилося ще і чотирьох років, її вчинок важко назвати справжньою крадіжкою. Малюк ще не здатен розрізняти «моя річ» – «не моя». Дитина старшого (чотири – шість років) здатна засвоїти межі власності. Але їй поки важко стримувати свою природну імпульсивність: захотілося, знаю, що не моє, все одно узяв. Тоді як ціна речі при цьому для дитини значення не має. Дорослі ж зазвичай бувають шоковані тим, що відбулося, якщо взята річ дорога. І набагато менш гостро реагують, якщо це яка-небудь дрібниця – пластмасова іграшка, наприклад.

Як поводитися з дитиною дошкільного віку, якщо вона принесла чужу річ. Спочатку дорослому варто спробувати розібратися, що ж насправді відбулося [1, 299]. Наприклад, малюк просто помінявся з іншою дитиною. А якщо іграшка ця з дитячого саду? Зрозуміло, що треба повернути її на місце. Але при

цьому варто задуматися: можливо, дорослі не дуже уважні до потреб дитини. Або це була саме та річ, яку вона давно хотіла мати? Як бути, якщо з'ясувалося, що іграшка або річ – власність іншої дитини? Важливо розібратися в нюансах ситуації. Чи річ принесено додому відкрито і дитина сама розповіла про неї? Або батьки знайшли її захованою серед домашніх іграшок? Які стосунки склалися в дитини з господарем речі? Можливо, вона хоче звернути на себе увагу цієї дитини. Або таким чином виявляє свою владу над слабшим. Чи переживає вона почуття провини, коли річ виявлена? Якщо вона не соромиться і не шкодує про свій вчинок, потрібно висловитися суворо і однозначно: річ повинна бути повернена, дорослий засуджує подію та сподівається, що дитина вже знає, що це поганий вчинок, і не повторить його.

Якщо малюк розуміє свою провину, акцент ставиться на переживаннях власника речі; на те, як йому погано. Варто допомогти дитині повернути річ або іграшку без зайвих принижень. Мається на увазі публічний розгляд у присутності інших дітей і дорослих. Краще зробити це наодинці з господарем речі. Дитина може запропонувати якусь зі своїх іграшок і дозволити узяти її додому, щоб пограти.

Що робити якщо дошкільня бере вдома гроші. Потрібно з'ясувати, навіщо вони йому знадобилися. Можливо, він купує на них якісь дрібниці або солодощі і роздає іншим дітям [1, 300]. Причина – бажання привернути симпатії однолітків, купити їхню прихильність. Важливо пояснити йому, що цей спосіб придбати друзів – зовсім не надійний. Якщо дорослий розуміє, що дитина дійсно відчуває проблеми у встановленні контактів, необхідно допомогти їй, наприклад, організувати удома дитяче свято тощо. Інший варіант: дитина може віддавати узяті вдома гроші старшим дітям у дворі за наївністю або під погрозами. Це вже здирство, і його слід рішуче припинити. Дитині ж пояснити, як поводитися у випадку, якщо у неї щось просять або вимагають: як відповісти, до кого звернутися за допомогою тощо.

Відповідний момент для того, щоб поговорити з дитиною про становлення до грошей взагалі: їх могли відкласти на якусь покупку або розраховували,

щоб їх вистачило до майбутньої зарплати і так далі

Якщо в крадіжці помічена дитина старшого віку або підліток. І в цьому випадку, щоб правильно реагувати, потрібно задуматися над причиною крадіжки [1, 301]. Як і у дітей дошкільного віку, однією з причин може стати імпульс, невміння стримувати свої бажання і пориви. Але у малюка не старше шести-семи років така поведінка – ще несформована довільність поведінки. Якщо так поводитьься більш старша дитина, це може бути пов'язано з порушеннями нервової системи (рухливість, підвищена збудливість). Вона цілком розуміє соціальні норми («знаю, що не можна»), але утриматися не може. Інший випадок – коли дитина і не засвоює норми поведінки і не може контролювати себе. Це пов'язано з недостатнім рівнем інтелектуального та психічного розвитку.

Є ще один варіант імпульсної поведінки. Нестримну тягу узяти чуже називають kleptomaniєю і кваліфікують як психічне захворювання. Насправді дійсних kleptomанів дуже мало. Американські фахівці стверджують, що серед дорослих людей хворих kleptomанією близько 5 відсотків, й то половина з них симулює це відхилення. Серед дітей їх ще менше. Якщо крадіжка здійснена імпульсивно, швидше за все ненавмисно, необхідно реагувати негайно і однозначно, із засудженням того, що відбулося. Сама процедура з'ясування і повернення викраденого досить важка для дитини. Звичайно, дитину потрібно контролювати, розвивати в неї відповідальність за свої вчинки.

Іншою причиною крадіжок може стати прагнення привернути до себе увагу батьків. Наприклад, якщо батьки близькі до розлучення, постійно зайняті на роботі і т. д. Зазвичай в таких випадках зниклі гроші або речі швидко виявляються. Нерідко за цим слідує гучний скандал. Тобто мета «злодюжки» досягнута – отримана чимала порція батьківської уваги. Навіть така реакція влаштовує дитину більше, ніж нестача тепла або повна усунутість.

Психологічно обґрунтована поведінка дорослих у цих випадках – менше уваги приділити факту крадіжки (не ігноруючи його), значно більше – відновленню втрачених теплих стосунків з дитиною. Можлива навіть

абсолютно несподівана реакція – похвалити за якісь успіхи або зробити подарунок. Не виключено, що якщо дитина й не зізнається в крадіжці, то в усякому разі відчують незручність і сором.

Іноді дитина таким чином купує увагу однолітків. Вона сподівається або здобувати увагу інших дітей (якщо її не помічають), або відкупитися, якщо її ображають у дитячому колективі. У такому разі необхідно допомогти дитині встановити контакти з іншими дітьми. Наприклад, порадити їй знайти в своєму оточенні однолітків з схожими інтересами, створити їм умови для спілкування вдома. Якщо склалася особливо гостра ситуація й дитину або підлітка не сприймають у класі, зверніться по допомогу до шкільного психолога.

Іноді підліток поводиться «несхвальним чином», бажаючи утвердитися в своїх очах («Я – сильна особистість»), а частіше – в очах однолітків («Дивіться, який я хоробрий, спритний, плювати хотів на заборони»). Треба допомогти йому переключитися на інших, використовуючи прийнятні способи самоствердження. Якщо це складно зробити своїми, батьківськими силами, з підлітком може попрацювати психолог.

Причиною крадіжки може бути протест підлітка проти зайвих заборон і обмежень. Неминучий батьківський контроль не повинен бути тотальним і надмірно жорстким, особливо якщо йдеться про підлітка. Варто переглянути сімейний кодекс разом з сином або дочкою, надавши їм більше прав (не забуваючи про обов'язки).

Іноді батьки, самі того не усвідомлюючи, формують у дітей неадекватні установки щодо крадіжки. Наприклад: «Ось наш сусід: крав роками з виробництва – і живе тепер розкошуючи», «Працюєш чесно, надриваєшся – а що отримуєш?» і т. д.

Дитина або підліток робить свої висновки: навіщо надриватися, якщо є легші шляхи. Мотивом може стати й помста за незаконно одержане багатство більш щасливим одноліткам або їхнім забезпеченим батькам.

У таких випадках залишається сподіватися, що підлітка зможуть вчасно зупинити. Найефективніший же засіб – утримуватися від подібних розмов при

дітях. Краще направити зусилля на те, щоб допомогти дитині розвинути її сильні сторони. Адже за рахунок їх вона зможе утвердитися в житті, не заздривши нікому й не рахуючи грошей в чужій кишені.

Не виключені й випадки здирства у дитини грошей, речей однолітками або старшими хлопцями. Тут необхідні правові заходи. Важливо мати довірливі стосунки з сином або дочкою. Тоді вірогідність, що ця стресова для дитини ситуація перейде в хронічну, незначна.

Про що варто задуматися дорослим, щоб випадки крадіжки припинилися [1, 304-305]:

– зверніть увагу, як в сім'ї зберігаються гроші – це не повинно бути доступне місце. Не провокуйте дитини;

– дитина повинна розуміти, що є речі, що належать особисто кожному членові сім'ї. Тобто необхідно встановити межі власності: чим ти можеш розпоряджатися на свій розсуд (дарувати, обмінювати), а чим – ні (зокрема речами загального користування);

– установіть й дотримуйтеся домовленості про видачу регулярних сум на кишенькові витрати;

– намагайтеся розуміти й по змозі задовольняти розумні потреби дитини або підлітка (популярний в середовищі однолітків одяг, екіпіровка, техніка і т. д.). Якщо Ви не можете придбати це зараз – домовтеся про найближчі терміни або порадьте дитині самій навчитися шити, в'язати, десь попрацювати, щоб сплатити хоча б частину покупки.

Якщо дитину спіймали на крадіжці:

– не називайте її злодієм, передбачаючи недалеке кримінальне майбутнє;

– не порівнюйте її з іншими дітьми, не домагайтеся того, щоб вона відчула себе присоромленою і пригніченою («Мені соромно за тебе», «Нікому з батьків не доводиться так червоніти», «Мій син не міг так вчинити» і т. п.);

– не влаштовуйте скандал за кожную, навіть незначну провину дитини – інакше вона приховуватиме все від дорослих;

– не нагадуйте дитині про те, що трапилося, якщо вона вчинила іншу

провину, що не стосується крадіжок.

Якщо дитина краде, дорослий повинен це зупинити – але тільки якщо абсолютно упевнений у фактах. Ніщо не завдає болю більше, ніж несправедливе звинувачення. Дорослий повинен сказати дитині, що її поведінка неприйнятна, але в той же час важливо завірити, що її дуже люблять – навіть якщо не схвалюють зараз її поведінку.

2.2. Психологічні ігри та заняття для дітей раннього віку, спрямовані на розвиток економічної грамотності (за Т. А. Ареф'євою)

Деякі західні психологи вважають, що залучення дитини до фінансового світу можливе й корисне вже з раннього віку. Нижче наводиться низка ігор і занять, які так чи так можуть сприяти успіху дитини у світі грошей. У процесі підбору ігор для дитини важливо виходити з культури її сім'ї, оточення й того, що саме хоче допомогти розвинути у своєї дитини дорослий у сфері економічних знань.

Перші запропоновані вправи призначені тільки для найменших, малюків та дошкільників. У цьому віці діти вже можуть сортувати монети, купюри, вивчають їх цінність, починають усвідомлювати, як гроші можуть конвертуватися в якісь речі. Тренінгові ігри й вправи для школярів приводяться надалі.

Прості маніпулятивні ігри з монетами підходять для дітей першого року життя, деякі складніші варіанти можуть бути цікаві дітям, що освоюють рахунок, малювання, логіку, тобто дітям від року до чотирьох. Ігри з монетами, як і будь-які ігри з дрібними предметами, повинні бути під пильною увагою дорослого: дитина може проковтнути дрібну монету! Також важливо пам'ятати, що всі монети до яких торкається малюк, повинні бути чистими (вимити в гарячій воді з милом, або кип'ятити). Паперові купюри не слід пропонувати взагалі малюкам взагалі.

Звучні монети

Прості ігри для найменших. Суть ігор полягає в тому, що малюк за допомогою дорослого або самостійно розкладає монети в ємності, що супроводжується різними звуками. Можна проводити експерименти з різними предметами:

- 1) скляною банкою (тільки у присутності дорослого й без різких рухів);
- 2) пластиковим стаканчиком або банкою;
- 3) металевую банкою;
- 4) дерев'яною мискою;
- 5) Мішечком з тканини.

Самі «музичні рухи» можуть бути як мінімум трьох видів:

- різкі струшування, які дають гучний звук;
- перекочування монет на дні, що дає приглушений звук;
- якщо монети лежать у м'якому мішечку з тканини, то звук, подібний звуку бубна, можна отримати, вдаряючи мішечком по кулачку або іншому предмету. Можна звернути увагу дитини на те, що звук залежить і від кількості монет в ємності. Одна монета звучить дуже тихо, декілька – дзвінко, а якщо наповнити вкрай, звук знову стане приглушеним!

Будуємо з монет

Варіанти цієї гри різні. Можна будувати башти з монет однакового діаметру, просто накладаючи їх одна на одну. Можна будувати башти-пірамідки, коли дрібніші монети виявляються вгорі. Для пожвавлення гри можна змагатися – у кого башта вища? Скільки можна покласти монет, перш ніж башта впаде? Гра добре розвиває дрібну моторику рук.

Для дітей старшого віку цікавіше будувати палаци, колодязі з монет за тією ж схемою, що використовується у грі кубиками, тобто коли кожен наступну монету потрібно класти на сусідні краї попереднього ряду. Можна ускладнити гру, якщо запропонувати малюкові будувати замки за певною схемою. Наприклад, побудувати квадратну й круглу башти, з'єднавши їх дощечкою.

Як варіант можна викладати візерунки з монет, наприклад, квітки, доріжки та ін.

Розвиваємо моторику рук

Маніпуляції з монетами добре розвивають дрібну моторику руки. Наприклад, вправа «Павук». Дитина кладе під кожен палець по монеті (якщо дитина маленька, досить покласти монету під два пальці, наприклад вказівний та середній палець) і «ковзає» на монетах по якій-небудь гладенькій поверхні, як павук-плавунчик по воді. Або ж пальчики можуть «танцювати», як на ковзанах. Особливо весело ця гра проходить, якщо пальчики катаються по столу, на якому розсипана мука або дрібне пшоно.

Дітям старшого віку можна малювати не тільки доріжки, але й певні малюнки, букви або цифри. Такі ігри краще засвоюються дітьми з провідною кінестетичною модальністю. Діти-кінестетики краще засвоюють будь-який матеріал, якщо він запропонований через дотик або рух.

Можна використовувати монети як шаблони для малювання. Наприклад, з їх допомогою можна намалювати Чебурашку: тулуб обводиться за контуром великої монети, голова – трохи менше, вуха – з найменших монет.

Дитина може із цікавістю вписувати менші кружечки у великі. У цей час дорослий ставить питання: а яка монета менша? яка буде зовні, а яка усередині? як зробити так, щоб кола перетиналися? а як намалювати ланцюжок?

Розвиваємо логіку

Оскільки монети мають різний діаметр, можна пограти, розкладаючи монети по купках (ємностях) відповідно до їх розміру. Звертайте увагу малюка на відмінності монет. Дорослий може запропонувати зважувати їх на долоньці. Можна викладати такі візерунки, для яких потрібно враховувати розміри монет. Наприклад, побудувати квітку так, щоб серединка була більшою (або меншою).

Варіант для дітей старшого віку – побудувати з монет «драбинку», коли кожна монета, яку дитина кладе зверху, повинна бути зміщена, щоб утворити «сходинку». Врешті-решт «драбинка» неодмінно завалюється. Можна поставити дитині питання: чому так відбувається? Можна влаштувати змагання

– у кого «драбинка» буде вищою. Запропонуйте такі запитання: чому в одного гравця «драбинка» падає, а в іншого – тримається, хоча кількість монет однакова?

Де більше й важче?

Гра підходить для дитини 4–5-річного віку, розвиває сприйняття та увагу.

Дитина одягає «чарівну шапочку», закриває очі (в ранньому віці діти можуть не заплющувати очі) і витягає обидві долоні вперед себе. Дорослий кладе на долоні спочатку однакову кількість монет, потім додає монети в одну руку й питає: «Де важче?» Скільки потрібно додати монет, щоб різниця у вазі відчулася? дві? три? Дитина розплющує очі й рахує монети. Вона не лише вчиться прислухатися до своїх відчуттів, але й рахувати.

Інший, більш складний варіант гри. Дитині, коли вона заплющує очі, на долоньку викладають одну або декілька монет. Потрібно прислухатися до відчуттів й здогадатися, скільки монет на долоні. Таке завдання досить складне, особливо якщо монет більше, ніж дві. Якщо дитині важко визначити кількість монет тільки за своїми відчуттями, інколи можна називати її навімання, у такий спосіб засвоюючи цифри й рахунок! Можна покласти різну кількість монет на обидві долоні (як у попередній грі), але запитати не про те, де важче, а про те, де більше.

Скільки всередині?

Для гри потрібний тонкий мішечок з тканини з різними монетами. Дитина намагається на дотик визначити, скільки монет знаходиться в ньому. Що старша й «досвідченіша» дитина, то більше монет може сховати дорослий. Якщо дитина вже добре вміє рахувати, можна ускладнити гру: не просто порахувати монети, але й вказати, якого саме номіналу монети в мішечку.

Монета виявляється

Гра підходить для дитини, що засвоїла олівець та елементарний рахунок. Для гри знадобиться аркуш не дуже щільного паперу, м'які олівці декількох кольорів (якщо олівець дуже гострий і твердий, то папір може пошкодитись), а також декілька різних монет. Монету потрібно покласти під папір і,

притримуючи за краєчок пальцем, щоб не «втекла», почати з натиском штрихувати папір над монетою. Якщо дорослий накладає штрихи щільно, то на папері з'являється «опуклий» портрет монети. Діти від цієї появи просто в захваті й хочуть повторити фокус самостійно. Важлива умова – монета повинна бути нерухомою, інакше малюнок зсунеться й ефекту не буде! Особливо вдалі, акуратні «фальшиві монети» можна вирізати з паперу й використовувати в інших іграх.

Трохи про моністо

Моністо – нанизані на нитку або ланцюжок монети з дірочками. За способом з'єднання моністо може бути простим і складними. Дитина може спробувати зібрати моністо сама. Для цього попередньо потрібно зробити дірочки в монетах різного номіналу. Вправа розвиває моторику руки й фантазію – адже з'єднати монети можна різними способами. У процесі гри дорослий знайомить дитину з цифрами на монетах, допомагає підібрати їх за розміром (дитина вчиться порівнювати), візерунком. Моністо зазвичай гарно дзвенить, тому його можна використовувати як акомпанемент до пісеньки. Діти старшого віку можуть точно порахувати, скільки «коштує» моністо.

Школа маленького фінансиста

Цифри на монетах можна використовувати для навчання цифрам і рахунку. Звичайно, на монетах штампуються далеко не всі цифри, але можна викласти, наприклад, таку задачу:

$$2+2+1=5; 5+5=10.$$

Особливо вдало поєднати їх з відповідним сюжетом про покупки в магазині.

Магазин

Для гри необхідно мати прилавок, товари, продавця, покупця й ціни. Наприклад, телевізор коштує 10 гривень однією монетою, однак дитина має більш наочне сприйняття реальних грошей, ніж у разі картонних «іграшкових» грошей.

Можна пограти в «кондуктора» автобуса. Тоді й оплата буде цілком відповідною, дитина навчиться реальним розрахункам за реальними цінами. При цьому можна не лише підказати дитині, скільки саме грошей потрібно віддати кондукторові, але й відповісти на такі питання:

- якими можуть бути комбінації з монет для даної суми;
- що потрібно сказати, коли хочеш заплатити кондукторові;
- як дізнатися, чи потрібна здача, і як її порахувати?
- таку гру засвоїть дитина старше 2–2,5 з половиною років.

Розподіляємо бюджет

Гра цілком «серйозна», хоча цілком доступна дітям вже з трьох років. Ляльковий «тато» («мама») приніс додому гроші (наприклад, 10–15 монет різної вартості). Дочка Маша просить нову ляльку, бабуся – нову ковдру, Бобику потрібне м'ясо і т. д. Потрібно дати відповідь: як можна розділити бюджет? У грі дитина вчиться розставляти пріоритети. (однак пам'ятайте, дитина може демонструвати міркування притаманні дорослим). Хай вона коментує кожен свій крок. Дорослий, у свою чергу, повинен ставити допоміжні питання, інколи пропонуючи підказки але не зловживати ними. Мало коли дитині з першої спроби вдається розділити бюджет відносно грамотно, закривши всі статті. З часом, якщо гра сподобається й варіюватиметься, дитина стане цілком грамотним бухгалтером. Тоді, як заохочення, малюка можна частково ознайомлювати зі справжнім сімейним бюджетом.

Скарбнички

Часто в батьків виникає питання: чи потрібно мати скарбнички маленьким дітям і з якого віку? У принципі можна з будь-якого віку, якщо дитина розуміє сенс накопичення хоча б на елементарному рівні. Деякі діти буквально мріють про скарбнички років з трьох, а деякі навіть і не згадують про них. Якщо дитина просить скарбничку – потрібно її купити. Поповнювати скарбничку для малюка 3-4 років можна таким чином. Потрібно пояснити малюкові, що гроші

люблять порядок. Вони люблять жити в гаманцях або в скарбничках, але ніде більше. Але, на жаль, іноді трапляються прикрі втрати і гроші «бігають» по квартирі. Це, звичайно, неправильно! Тому малюк може обшукати всю підлогу, подивитися у всіх закутках, у всіх «неправильних» місцях, і всі монети, які він знаходитиме «не на місцях», він може складати в скарбничку. Але вже якщо дорослі знайдуть гроші, що лежать «без діла, вони покладуть їх собі у в гаманець! Такий підхід організовує і дорослих, і дітей.

Звичайно, у скарбничку можуть складатися подарункові гроші.

2.3. Психологічні вправи та ігри для молодших школярів (6–9 років), спрямовані на виховання економічної поведінки

Наосліп дійти до мети

Мета вправи – показати малюкам, що правильне керівництво може сприяти досягненню успіху у виконанні завдання. Під час гри гравці повинні бути зосередженими й уважно слухати вказівки «керівництва», намагаючись не відволікатися за наявності численних сторонніх «шумів». Щоб досягти успіху, дитина повинна продемонструвати такі якості, як наполегливість, уважність, незалежність від перешкод, уміння диференціювати інформацію.

Можна варіювати складність завдання, виходячи з можливостей дітей. Тут наведені три варіанти вправи. Для гри потрібна група дітей не менше шести осіб.

Для вправи необхідні:

- 1) широка дошка такої висоти, щоб дитина могла малювати на ній, витягнувши руку вгору й не спираючись на край;
- 2) крейда різних кольорів (відповідно кількості гравців);
- 3) вирізані з паперу або картону кола відповідно до кількості команд (можна просто намалювати кола крейдою на дошці).

Загальні умови. Діти розподіляються мінімум на дві команди. З кожної команди вибирається гравець-виконавець (його можна назвати «Мауглі»,

«Дельфін» або якимось інакше, виходячи з пристрастей групи, головне, щоб назва відображала діяльність гравця – дійти до мети під чиймсь керівництвом) і «командир» («Орел», «Космічний супутник», назва повинна відображати функції цієї ролі).

Дошка ділиться на рівні частини відповідно до кількості команд (наприклад, навпіл). У кожній частині, на рівні витягнутої руки дитини, малюється або прикріплюється коло. Це «стародавнє місто» (або «підводна печера», або щось, куди гравцеві потрібно «потрапити»). Унизу дошки, приблизно на рівні опущеної руки дитини, малюється стартова межа (можна зобразити маленький «будиночок»). З цього місця гравець почне свою «подорож».

Кожен «Мауглі» отримує крейду певного кольору. Він стає біля своєї частини дошки і йому зав'язують очі. Починаючи від стартової межі (від «будиночка»), дитина повинна, не відриваючи крейди від дошки, довести лінію до мети – кола вгорі дошки. У складніших варіантах той, кого ведуть, потрапивши в коло, повинен намалювати в ньому щось, наприклад одне око. Інші риси обличчя малюють інші гравці. У свою чергу, «Орли» стоять поблизу від своїх напарників «Мауглі» і, якщо останні збиваються зі шляху, говорять їм, куди рухатися. Завдання «Орла» – давати максимально чіткі, зрозумілі команди, щоб «Мауглі» не заблукав.

Решта членів команди – уболівальники. Вони підтримують «свою» пару. Діти зазвичай шумлять, хвилюються, сміються, іноді навмисне намагаються збити пару суперників з пантелику, але «Мауглі» повинен чітко знати, що йому потрібно виконувати команди тільки свого «орла».

У грі нараховуються штрафні бали:

- 1) якщо гравець відриває руку від дошки;
- 2) якщо гравець не слухає свого «Орла»;
- 3) якщо гравець слухає інших.

Перемагає команда, чий «Мауглі» перший потрапить в «стародавнє місто». За кожен таку перемогу команда отримує призовий бал. Після цього, якщо в

команді багато дітей, до вправи залучається інша пара. В ідеалі кожна дитина має спробувати себе в різних ролях.

За наслідками всіх пар перемагає команда, що набрала більше призових балів і менше штрафних. Можна передбачити якісь призи.

Варіант 1. «Пряма доріжка».

Це найпростіший варіант, він під силу дошкільнятам. Гравцеві, якого ведуть потрібно просто з'єднати кола й «будиночок» суцільною лінією. Зміна складності даного варіанту досягається за рахунок зміни діаметру кола.

Варіант 2. «Траса».

Створюється особлива «траса», по якій потрібно пройти. На дошці малюються різні «проблемні ділянки» – будиночки, дерева, чоловічки, мости (дві паралельні лінії, між якими гравець повинен провести лінію, не зачепивши їх). Складність гри змінюється за рахунок складності «траси».

Варіант 3. «Картина».

Гравець, потрапляючи в коло, повинен намалювати в ньому фрагмент майбутньої командної картини. Наприклад, один «Мауглі» малює око, інший – рот, третій, – ніс і т.д.

Варіант 4. «Плутанина»

Завдання ускладнюється за рахунок того, що цілі гравців знаходяться на іншій половині (у іншій частині) дошки. Гравцям потрібно не зіштовхнутися, розійтися, хоча їхні лінії будуть перетинатися.

Власні купюри

Мета вправи – дати можливість дитині познайомитися зі світом паперових купюр, зрозуміти необхідність їх захисту від підробки, подумати про доцільний дизайн і вибір зручного номіналу. Крім того, вправа розвиває творчі здібності.

Суть вправи полягає в тому, щоб дитина зобразила одну або декілька паперових купюр. Розробила їх зовнішній вигляд, дизайн, визначилася з номіналом. Окрім цього, потрібно наголосити, що паперові гроші бажано робити гарними на вигляд, щоб їх приємно було тримати в руках.

Для цього заздалегідь нагадайте дітям, що таке купюри, для чого існують,

якими бувають у різних країнах.

Для вправи знадобляться:

- 1) малювальне й креслярське приладдя, зокрема лінійки, шаблони, тонкі олівці;
- 2) зразки купюр різного номіналу і різних країн;
- 3) папір.

Дорослий показує різні купюри. Звертає увагу на їх частини, знаки, відмінності в дизайні. Після цього діти розробляють гроші для своєї «держави».

Коли гроші намальовані, дорослий може поставити низку уточнюючих питань:

- 1) Чому дитина вибрала такі кольори?
- 2) Чому вибрала саме такий номінал?
- 3) Чому деякі номінали були б незручні або не потрібні (наприклад, купюри вартістю 101 гривня, 17 гривень)?
- 4) Що означають ті або інші знаки?

Девіз успішного бізнесмена

Щоб дізнатися девіз бізнесмена, дитина повинна використати алфавіт. Кожна буква зашифрована певним номером за абеткою (з урахуванням всіх букв). Потрібно замінити цифри на букви.

22	20	21	19	24	14
----	----	----	----	----	----

3	28	11	22	33
---	----	----	----	----

6	19	22	33	4	1	14
---	----	----	----	---	---	----

6	24	17	1	14
---	----	----	---	----

Відповіді: спробуй, вчися, досягай, думай.

Навички успішного бізнесмена

Дітям роздають заготовлені бланки з таблицями-плутанинами. У таблиці зашифровані навички, які необхідні бізнесменові. Потрібно знайти ці навички серед інших літер.

Вправа розвиває уважність, здатність працювати в умовах зорового «шуму».

Завдання можна виконувати на швидкість.

Л	к	п	І	Н	Т	Е	Р	Н	Е	Т
м	М	А	Т	Е	М	А	Т	И	К	А
д	о	в	у	м	и	т	б	ю	О	ю
С	П	І	Л	К	У	В	А	Н	Н	Я
я	ч	с	м	т	б	ю	ц	в	О	я
К	О	М	П	‘	Ю	Т	Е	Р	М	н
л	д	О	х	ж	є	н	а	т	І	и
е	р	В	к	п	р	ф	м	б	К	б
р	п	А	к	а	м	ц	й	ч	А	т
Р	А	Х	У	Н	О	К	п	р	г	д

Відповіді: математика, економіка, рахунок, комп’ютер, спілкування, мова, Інтернет.)

Майже як у сейфі

Дорослий говорить про те, що люди завжди прагнули зберегти свої гроші від чужих зазіхань. Вони закопували гроші в землю, ховали у сейфи, у панчошу. А які способи знають діти?

Але іноді спроби були безуспішними і гроші зникали. А як би вчинив ти? Адже зрозуміло, що гроші не люблять того, щоб з ними недбало поводитися. Знайди відповідне місце для того, щоб заховати свої гроші. Подумай про те, в якому місці їх не шукатимуть.

Гра не вимагає ніякого обладнання, окрім головного – гаманця. Потрібно врахувати, що чим менший гаманець, тим легше знайти для нього місце. Можна наповнити гаманець справжніми грошима – це теж ускладнює завдання.

Мета гри – підвести до думки про те, що гроші не повинні лежати будь-де, дати дитині можливість перевірити надійність різних способів зберігання грошей, показати хід думок людини, яка, навпаки, хоче знайти чужі гроші .

Дайте дитині гаманець, який вона повинна заховати десь в кімнаті (класі), поки інші діти виходять до коридору. На собі ховати гаманець не дозволяється. Підглядати не можна!

Щоб дитина не опинилася в потенційно небезпечному місці, в кімнаті повинен перебувати дорослий. Бажано обмежити час пошуку надійного місця, наприклад, 30 секундами.

Потім решта дітей заходить у кімнату і починає шукати захований гаманець. Якщо завдання складне для групи, можна ввести підказки за типом «гаряче-холодно». Якщо за певний час гаманець не знайдено, той, що водить, отримує призовий бал.

Після вправи можна трохи поговорити про те, наскільки надійні різні способи зберігання грошей, чому люди придумали банки. Дорослому потрібно тільки враховувати ступінь готовності дітей до обговорення й рівня складності пояснення.

1) Що відбувається з грошима, якщо вони просто лежать у «надійному місці»?

2) Як можна зробити так, щоб гроші не просто лежали, а примножилися?

3) Як ти розумієш слово «обіг»?

Які б смішні або наївні відповіді не пропонували діти, їх не можна висміювати, краще терпляче довести ці відповіді до раціональних. Підказки дорослого при цьому не повинні бути складними, «незрозумілими». Для дітей такого віку важлива гра, а не дискусія. Подібні роз'яснення краще проводити з учнями не молодше другого класу.

Вигадай обгортку

Гра може проводитися і в групі, й індивідуально, але перший варіант дає більший ефект. Можна розділити групу на команди (залежно від числа дітей у групі), які змагатимуться один з одним. Приклад товару, для якого можна вигадати обгортку:

- 1) гумки;
- 2) торт;
- 3) шпильки для волосся;
- 4) фігурки-іграшки.

Для гри потрібні:

- папір;
- олівці, фломастери, фарби;
- лінійки, гумки.

Вправа чудово розвиває творчі здібності, нестандартне мислення, дає уявлення про роль обгортки і вплив її на психологію покупця.

Після того, як команди виконають завдання й порівняють результати, можна роз'яснити деякі моменти:

- Навіщо взагалі потрібна упаковка? Що було б, якби всі обгортки були майже однаковими? Якби взагалі обгортки не було?
- Яка упаковка швидше приверне увагу дитини: яскрава або темна, тьмяна, строката або однокольорова?
- Який колір більше всього привертає увагу? Чому?
- Краще сприймається обгортка зі знайомими й популярними малюнками або без них? Які персонажі привертають увагу, які – ні?
- Чи траплялося, що ти купував річ тільки тому, що у неї була гарна обгортка? Чи буває, що за гарною обгорткою ховається поганий товар?
- Чи потрібні слова на обгортці? Яка їх роль? Що краще писати на обгортці?

Ідея в тому, що обгортка має і раціональні (захист від пошкодження, інформація про товар), і чисто рекламні функції – привернути увагу покупця.

Що можна зробити ще?

Корисна вправа для розвитку самостійного, незалежного, нестандартного мислення. Також сприяє зниженню навіюваності дитини, залежності від думки оточення, тренує свободу мислення в умовах обмеження часу (часто в ситуаціях цейтноту діти починають хвилюватися й розгублюються). Вправу можна проводитися як індивідуально, так і в групі; у першому випадку навіть з дитиною, що не вміє писати (її відповіді фіксує дорослий у протоколі).

Мета гри – допомогти дитині спробувати подивитися на звичні предмети під іншим кутом зору. Подібні навички дуже важливі, якщо не сказати, визначальні для успіху бізнесмена. У бізнесі постійно доводиться шукати нове, випереджаючи інших, шукаючи вихід зі складних ситуацій, розв'язувати проблеми, які, на перший погляд, здаються безнадійними. Саме незвичність завдання й спроби «вийти за...» призводять до першого свідомого дослідження розвитку гнучкості мислення.

Суть вправи – дитині пропонується або сам предмет (навіть зламаний, зіпсований, або його зображення) і їй необхідно придумати інше застосування цим предметам, таке, «про яке поки що не знає ніхто, навіть дорослі».

Дорослий так пояснює завдання: «Цей предмет знайомий кожному, і ти, звичайно, знаєш, для чого він призначений. Але ти маєш придумати, для чого ще міг би стати в нагоді цей предмет, наприклад, у господарстві, у грі, на безлюдному острові... Зараховуються навіть відповіді, які можуть здатися тобі дурними, смішними. Головне – не зараховуються відповіді, які розкривають відомі всім застосування цього предмета. Наприклад, якщо ти бачиш молоток, то відповідь «ним забивають цвяхи» не зараховується. Що більше застосувань для предмета ти винайдеш, то краще!».

Гра може проводитися командним методом, тоді відповіді дає вся команда. Запис відповідей здійснює секретар (або вони записуються на диктофон). Виграє, звісно, та команда, яка за відведений час придумає більше застосувань для предмета.

Час завдання обмежується, наприклад, однією хвилиною або, якщо

завдання виконується у групі письмово, 3–5 хвилинами.

Для вправи потрібні:

- папір;
- ручки;
- предмети або їх зображення.

Приклади деяких предметів:

- коробка з-під печива;
- коробка з-під цукерок;
- вішалка-плечики;
- старий кольоровий фломастер, який вже не малює.

Дорослий підраховує, скільки оригінальних і неоднотипних відповідей дала дитина. Низький результат – до 5 відповідей, що говорить про слабких розвиток творче мислення, трудність відходу від стереотипів. Такій дитині бажано розвивати нестандартне мислення, зокрема повторними аналогічними завданнями. Середній результат – 6 – 8 відповідей. Якщо дитина дала понад 8 відповідей, для неї характерні творчість, гнучке мислення, швидкість обробки інформації, незалежність від стереотипів. Необов'язково вона стане бізнесменом, але така якість, безумовно, допоможе заробляти гроші.

Час – гроші!

У роботі, і в приватному бізнесі зокрема, дуже важлива швидкість й економія зусиль. Тобто, хто успішніше застосовує формулу: «З меншими витратами – більший результат», той досягає більшого успіху. Мета завдання показати дітям, як діє правильна організація роботи.

Обладнання:

- досить велика класна кімната;
- 6-9 коробок сірників.

Розділить групу на 2-3 команди. На перші парти розсипте по три повних коробок сірників. Коробки приберіть.

Попросіть дітей щонайшвидше та організовано перенести три коробки

сірників з першої парти на останню, враховуючи, що за один раз не можна брати до рук більше 10 сірників. Як вчинять діти?

Хтось «винайде конвеєр», хтось просто бігатиме туди-сюди без певної організації, хтось усупереч умовам гри «покладе» сірники в який-небудь «контейнер», наприклад, у портфель.

Виграє спритніша команда. Дорослому залишається обговорити результати і їх причини. Можна поставити такі питання:

- Хто втомився більше? Хто метушився і рухався більше (пам'ятаємо, що зайві рухи – це зайві витрати)?
- Як впливали на роботу шум, штовханина у в проході між партами?
- Що ще заважало швидкому виконанню роботи?

2.4. Психологічні ігри для учнів середньої школи (10-13 років), що розвивають фінансову культуру особистості

Робот

Ця гра розвиває уважність, здатність працювати в несприятливих умовах, чітко виконувати команди, ясно і стисло формулювати команди, виділяти головну інформацію, швидкість реакції, відповідальність.

Можна грати учотирьох, але краще, якщо учасників більше. Якщо група більше восьми осіб, краще влаштувати командне змагання.

Обладнання:

- як мінімум два великі столи (або дві ділянки на чистій підлозі, килимі);
- 1-2 коробки сірників;
- дошка або аркуш паперу для запису кількості сірників, зібраних гравцями кожної команди.

Суть вправи полягає в тому, щоб гравець із зав'язаними очима («робот») зібрав розсіпані сірники швидше за суперника. У цьому йому допомагає центр управління, або оператор, який сам торкатися сірників не може, але повинен віддавати чіткі команди «роботові». Команди повинні бути простими й короткими. Наприклад: «Лівіше»; «Хапай»; «Вперед прямо»; «Трохи управо» і

т. д.

Решта учасників – уболівальники. Зазвичай вони сміються, дають зайві поради, збивають з пантелику «робота» чужої команди, створюючи шум і перешкоди для «робота». «Робот» же повинен бути незворушний за будь-яких умов і «налаштований на хвилю» оператора, повинен чітко виконувати його накази. Його завдання – швидко зібрати якомога більше сірників.

Пари в команді міняються, і перемагає та команда, в якій «роботи» назбирали більше.

Перед грою потрібно чітко обговорити правила. При порушенні правил гравці або замінюються, або нараховуються штрафні бали.

Правила такі:

- Торкатися пари гравців-ведучих нікому не можна.
- Оператор не може торкатися ні «роботів», ні сірників.
- «Робот» не може робити жодного руху самостійно, без команди оператора.
- «Робот» працює однією рукою.

Обговорення можна влаштувати вже за наслідками роботи першої пари.

Можна відзначити важливість тембру голосу (упевнений – невпевнений), швидкості мови, а також проявів нестриманості (як у «робота», так і в оператора).

Після того, як гра закінчилася, підраховується загальна сума зібраних кожною командою сірників і визначається переможець. Тут основне питання: «Чому команда виграла? Що вони робили добре, правильно?».

Власні купюри

Гра проводиться аналогічно грі для молодших школярів, тільки обговорення ведеться з урахуванням старшого віку дітей.

Ось це реклама!

Мета вправи – розвинути навички живого входження в контакт з урахуванням особистих чинників, зміцнити впевненість у собі, самооцінку. Вправа виявляє здібності дитини до спілкування, значення внутрішньої

свободи, експресії, також дає можливість проаналізувати різні способи маніпулювання. Адже реклама – це поєднання переконання й маніпуляції.

Суть вправи – кожен повинен вибрати один або декілька випадкових предметів і продати їх кому-небудь.

Обладнання дуже легко підібрати:

- декілька предметів суто буденних (наприклад, сонячні окуляри, ручка);
- декілька предметів «екзотичних», незвичних для ситуації торгівлі (наприклад, ялинова шишка).

Група сідає колом. Можна ускладнити гру, не даючи взагалі ніяких заготовлених предметів, а запропонувавши гравцям узяти будь-який предмет з тих, що є в кімнаті або на тілі гравця, і спробувати розрекламувати його так, щоб у кого-небудь з'явилося бажання його купити. У групі кожна дитина хоч раз стає продавцем.

Після закінчення гри дорослий і діти обмінятися враженнями, хтось (не обов'язково дорослий) робить висновки.

Придумай обгортку

Хід вправи аналогічний вправі, описаній для молодших школярів. Можна узяти інші товари, для яких потрібно створити упаковку, наприклад:

- диски;
- книги;
- свічки;
- подарункові кухлі;
- ялинкові іграшки;
- сік.

Дітям старшого віку можна поставити такі запитання:

- Чи повинна обгортка для конкретного товару бути практичною, надійною або насамперед яскравою, декоративною?
- Чим обгортка для подарункових наборів може відрізнитися від інших? Чому?
- Чи є специфіка в обгортках? (Порівняйте диски, книги, сік і посуд)

- У чому особливості обгортки продуктів?

Що ще можна зробити?

Гра також вже була описана для молодших школярів. Можна ускладнити її, загадавши предмети, що вимагають, можливо, більшої фантазії. Наприклад:

- пластикова пляшка (для розминки, оскільки предмет цей простіший в роботі й для нього вже придумано багато варіантів застосування);

- підкасетник;
- коробка цвяхів;
- уламок чашки.

Дорослий повинен пам'ятати, що банальні відповіді, наприклад, щодо цвяхів – «прибивати щось» – не зараховуються.

Менше відходів – більше економії!

Діти вже знають, що гроші можна економити. Роботу можна зробити ефективніше (економлячи час, сили, енергію) й менш ефектніше. Особливо наочно це виявляється тоді, коли людина робить конкретні речі з наявних матеріалів. Можна вистругати дерев'яну ручку витративши ціле поліно. А можна зробити її з найменшими витратами матеріалу. Запропонуйте дітям попрактикуватися в цьому.

Варіанти можуть бути такі:

- виріжте з тканини деталі для лялькового одягу так, щоб залишилося якомога менше шматочків. Як ви розташовуватимете викрійки?

- виріжте з аркуша щільного паперу деталі для будиночка (деталі повинні бути намальовані заздалегідь і роздані учням або командам). Як більш раціонально їх розташовувати на аркуші?

Можна влаштувати як індивідуальне, так і командне змагання – у кого менше відходів, той і переміг. Обов'язково в цьому випадку викрійки для всіх учасників повинні бути однакові, щоб можна було порівняти результативність економії матеріалів.

Зверніть ще раз увагу дітей на аналогію їхньої гри з реальною справою, бізнесом. Там відбувається те ж саме – у виграшних умовах опиняється той, хто

проводить той же продукт, що й конкуренти, але з меншими витратами. Дорослий може нагадати дітям слова, що лунали в процесі гри і її обговорення:

- економія;
- матеріали;
- ефективність;
- виробництво;
- раціональне використання;
- конкурент (конкуренція).

Дорослому важливо уточнити разом з дітьми ще раз їх значення. При цьому не обмежуйтеся цитатами з підручників, доречніші пояснення, що засновані на прикладах, короткі, наочні. Наприклад: «Економія – це коли ми прагнемо отримати більше корисних речей з однієї і тієї ж кількості матеріалу. Таким чином ми зберігаємо матеріал, а отже, й гроші».

Будуємо башту

Мета гри – показати важливість уміння погоджувати дії, вирішувати конфлікти (або взагалі їх не створювати), працювати в команді. У результаті діти повинні зрозуміти, що злагоджена команда – це основа швидкої та ефективної роботи.

Суть гри в тому, що групу поділяють на декілька команд («будівельних фірм»), кожній з яких потрібно побудувати за замовленням високий хмарочос-башту, разом з довколишньою інфраструктурою. Матеріал – сірники. Число гравців у команді може бути не більше 3-5 осіб. Час роботи може бути як довільним, так і обмеженим.

Для гри потрібні столи (за кількістю команд) і багато коробок сірників, не менше трьох на команду.

Можна заздалегідь обговорити, що саме будуватиметься біля головної башти, або ж залишити інфраструктуру на розсуд дітей. Заздалегідь дорослий доступно пояснює, що це таке.

Виграє команда, у якої:

- башта вище (і не збирається падати);

- інфраструктура більш різнопланова;
- замовлення виконане швидше;
- оригінальність конструкції;
- сварок і конфліктів під час будівництва було менше.

Гру можна зафіксувати на відеотехніку й проводити аналіз паралельно з переглядом.

Дорослий цікавиться зокрема:

- Чи був у команди керівник?
- Чи потрібний він? Навіщо?
- Якщо керівник був, як він себе проявляв, у чому полягала його користь?

У грі визначають:

- Найуспішнішого «годувальника» (гравець, який придумав для своєї сім'ї реальні способи заробити найбільше грошей, зробив найбільший внесок до накопичень);
- Найбільш творчого, нестандартного гравця (він може не «заробити» більше всіх, але подати ідеї реального заробітку, які нікому не спали на думку);
- Найбільш успішнішу сім'ю (та команда, яка «заробила» найбільше або була найбільш близька до бажаної суми);
- Найбільш дружну сім'ю.

Дорослий не повинен підганяти дітей, прагнути зробити їх аналіз точнішим і глибшим, ніж це є насправді. Діти обов'язково повинні дістати схвалення за таку складну й серйозну роботу, яку вони провели.

2.5. Психологічні вправи та завдання для розвитку фінансової грамотності старшокласників (14-17 років)

Конкуруючи школи

Це ділова гра, мета якої – показати важливість спільної роботи, функції керівництва; дати можливість підліткам спробувати себе в ролі вихователя, педагога, побачити шкільний механізм зсередини. Крім того, гра виявляє

найбільш раціональні, збалансовані стратегії бізнесу, дає уявлення про командний стиль, можливість спробувати себе в бізнес-плануванні, хоча й на елементарному рівні.

Гра не вимагає особливого устаткування, окрім аркушів паперу й ручок. В принципі, замість чистих аркушів паперу можна заздалегідь заготовити й роздати структуровані картки. Але досвід свідчить, що навіть без них гра захоплює підлітків і вони зможуть вести «протокол». В ідеалі можна використовувати відеотехніку. Необхідно також поставити столи у різних кутках кімнати так, щоб гравці за ними були якнайдалі один від одного. У грі беруть участь не менше шести осіб.

Хід гри

Клас (група) поділяється на декілька команд, наприклад, три. Не обов'язково дотримуватися однакової чисельності гравців у командах. Підлітки займають місця за своїми столами. У них повинні бути аркуші паперу й ручки.

Ігрова ситуація. «Ви – дорослі, успішні бізнесмени. У вас є достатній капітал, щоб вкласти його в організацію сучасної, передової приватної школи. Ваше завдання – не просто організувати звичайну школу зі стандартним набором предметів і послуг, але придумати таку, за навчання в якій батьки погоджувалися б віддавати гроші. І можливо, чималі. Крім того, ваша школа повинна бути привабливою для дітей, сприяти до вступу до ВНЗ й успішно виживати в умовах конкуренції. Тому що не тільки ви реалізуєте такий проект, але й низка інших бізнесменів (ведучий вказує на всі команди).

Ви повинні розробити наступні важливі пункти:

- Які основні предмети будуть у вашій школі?
- Які додаткові курси, факультативи, привабливі для учнів, відрізнятимуть вас від конкурентів?
- Які додаткові форми освіти дадуть вам переваги (курси, секції і ін.)?
- Які додаткові послуги, привабливі для учнів, надаватиме ваша школа (зокрема щодо організації відпочинку дітей)?
- Як буде організована ваша школа (розпорядок, правила, управління)?

- Скільки ви плануєте платити (на місяць) педагогам і яка система оплати?
- Яку ви плануєте брати з батьків учнів оплату за навчання?

Час на обговорення повинен обмежуватися (близько 15-30 хвилин залежно від групи). Всі ідеї акуратно й послідовно записуються секретарем у протокол.

Можна виділити супервізорів, завданням яких буде спостереження за роботою однієї команди. Супервізор може висловити свою думку, визначити лідерів, стиль лідерства (авторитарне, демократичне).

Особливості роботи команди. Рівень супервізора вимагає гарних навиків спостереження, рефлексії, аналізу, тому для цієї ролі підходять найбільш готові до цього підлітки або старші учні. Супервізорство має сенс, якщо відсутній запис на відео.

Після обговорення і заповнення протоколів команди вибирають доповідачів, які знайомлять конкуруючі команди зі своїм проектом. Тому причини також небажана наявність тільки двох команд – це значно знижує якість оцінки і аналізу. Оптимально розділити клас на 3-4 команди.

Доповіді оцінюються за наступними параметрами:

1. Реалістичність.
2. Привабливість для дітей.
3. Оригінальність, незвичність ідей.
4. Конкурентоспроможність в цілому.

Важливо провести аналіз стилів керівництва в командах, особливостей поведінки учасників, психологічної атмосфери, способів пошуку компромісів. В цілому гра вимагає не менше 45 хвилин, але бажано передбачити більше часу, близько години.

Сімейний бюджет

Це ділова гра, що проводиться у великій групі (не менше 12 чоловік), що більше учасників, то жвавіше вона проходить. Чим старше учасники, тим краще. Непогано проходить гра при різновіковому складі учасників, у віці від 14 і до пенсійного. Присутність гравців-дорослих вносить додатковий ускладнюючий і дисциплінуючий елемент.

Для гри знадобляться:

- просторе приміщення (клас);
- декілька столів для головних гравців;
- стільці за кількістю;
- бажано (але необов'язково) оживляючий антураж: «інопланетянських антени», прикріплені до голови, всілякі вушка, маски тощо.
- мікрофон або його «модель»;
- папір;
- ручки;
- бажано використання відеотехніки.

Основна мета гри: розвиток навичок складання «сімейного» бюджету і взаємодії в парі.

Хід гри

Спочатку обираються головні гравці – сімейні пари (хлопець–дівчина). Таких пар може бути дві-три, не більше. «Сімейні пари» запрошуються на «сцену», за свої столи. Вони сідають лицем до аудиторії.

Решта учасників – журналісти з «інших світів» (галактик, планетних систем). Загалом, ті, хто в житті землян абсолютно нічого не розуміє. Але хочуть дізнатися більше. Вони можуть одягти різні атрибути інопланетян (ріжки, антени).

Ігрова ситуація наступна: сімейні пари землян на прохання інопланетних журналістів погоджуються прийти на міжгалактичну конференцію, щоб відповісти на ряд питань, що цікавлять жителів «інших світів». Це різноманітні сімейні пари, зовсім молоді і не дуже, що живуть з родичами і без. Але у них є хоча б по одній дитині. Пари вибирають собі ім'я і прізвище, які пишуться на настільних візитках. Далі «журналісти» звертаються до них за цими іменами або прізвищами.

«Журналісти-інопланетяни» ставлять питання загалом або конкретно парі, «земляни» відповідають. Ведучий координує і стимулює живий перебіг прес-конференції, виступає модератором. Він також може ставити питання, особливо

в моменти, коли в рядах «журналістів» затишшя.

Перший етап гри – розминка, щоб пари могли освоїтися з ситуацією і скоординувати свої дії. Їм дається сім хвилин, щоб вигадати собі «легенду» про те скільки їм років, чим вони займаються, як живуть, де познайомилися так далі. «Журналісти» в цей час готують питання за темою (бажано заздалегідь формулювати і записувати, щоб не було довгих пауз). Коли пари домовилися про своє «минуле» і «сьогодення», починається власне прес-конференція.

Час на питання повинен бути обмежений, наприклад, п'ятьма хвилинами.

Після цього починається другий етап гри – «Господарювання». На цей етап парам виділяється 5-7 хвилин, щоб розробити сімейний бюджет з урахуванням «легенди». Крім того, пари обговорюють питання ведення домогосподарства і розділення домашніх обов'язків. Необхідно пам'ятати про те, що в сім'ї є ще дитина (діти), і враховувати це в плануванні.

Потім «журналісти» починають ставити питання.

Третій етап (його іноді можна не обігрувати) – питання про роботу і джерела доходів сім'ї.

Гра проходить жваво, якщо «журналісти» ставлять питання з гумором, а пари так само дотепно відповідають. Не варто прагнути академічності.

Після кожного етапу «журналісти» оцінюють відповіді і поведінку пар за наступними параметрами:

- Практичність, знання життя, реалістичність.
- Узгодженість і взаєморозуміння.
- Гумор, винахідливість.

Зазвичай оцінки виставляються за п'ятибальною системою, а потім виховується загальний середній бал. Сім'я з вищим балом виграє.

На завершення «журналісти» можуть висловитися, які сім'ї їм сподобалися більше і чому.

Складання резюме

Вправа нагадує описані раніше, але, враховуючи те, що учні мають реальну перспективу працевлаштування, вона максимально наближена до реальності. Підлітки повинні спочатку скласти резюме за карткою-зразком на свого сусіда по столу, а потім – самостійно, без підказок – для себе.

Зазвичай перший етап обігрується як ситуація зустрічі секретаря роботодавця з претендентом на робоче місце. Секретар сидить за столом навпроти претендента, дивиться в картку-резюме, ставить по ній питання й записує відповіді.

Приклад картки з питаннями для першого етапу:

1. Ім'я, по батькові, прізвище.
2. Дата народження.
3. Освіта.
4. Результати успішності і додаткові форми освіти.
5. Основні досягнення.
6. Інтереси професійні.
7. Можливості.
8. Бажана оплата.
9. Бажаний режим роботи.
10. Причини – чому хотіли б займатися певною роботою (посідати певну посаду).
11. Побажання до майбутньої роботи.

Після цього підлітки отримують чистий лист паперу і пишуть резюме самостійно.

Потім заповнені листи здаються для перевірки і оцінки «роботодавцеві» – будь-якому іншому учасникові гри. Роботодавець уважно читає резюме і вносить критичні зауваження й виправлення.

Таким чином, кожний підліток тричі має можливість потренуватися в складанні резюме.

Прийом на роботу

У цій грі обіграється ситуація працевлаштування. Сферу зайнятості краще вибирати за бажанням підлітка, ту, в якій він краще орієнтується. Це стосується як «претендента», так і «роботодавця». Коли пара гравців домовилася про те, про яку роботу піде мова, починається власне рольова гра.

Решта підлітків спостерігає за діалогом, щоб після його закінчення висловити свої зауваження або схвалення. Часто глядачі самі хочуть тут же виправити помилки, зігравши по-іншому. Роботодавець дає оцінку претендентові, погоджуючись узяти його на роботу. Бажано пояснити, чому він ухвалив таке рішення.

Гра може проходити за різних заданих умов, наприклад:

- Претендент – доросла людина.
- Претендент – підліток.
- Претендент – людина з обмеженими можливостями.

У кого план кращий

Мета гри: показати неминучість втрати інформації при збільшенні числа посередників, значущість чіткої систематизації інформації й точності її передачі.

Для гри знадобляться заздалегідь намальовані плани трьох-чотирьох різних земельних ділянок. Розмір і складність планів повинна бути приблизно однаковою. На плані, наприклад, є: будинок складної форми з прибудовами, бані, повітка, гараж, клумби, басейн або ставок, альпійські гірки тощо. Кількість елементів ділянки повинна бути від 7 до 10. Плани знаходяться у ведучого, роль якого грає дорослий..

Підлітки розподіляються на декілька команд (3-4) так, щоб в кожній команді було не менше п'яти і не більше семи чоловік. У кожній команді обирається капітан.

Ведучий і капітани виходять з кімнати. Там кожен капітан отримує один план ділянки, яку він повинен гарненько вивчити і запам'ятати якомога точніше. Капітани повертаються до своїх команд і максимально чітко

передають зміст плану першому з членів команди. Потім цей учасник передає інформацію наступному і т. д. Той, хто останній отримав інформацію, малює план ділянки. Перемагає та команда, у якої план вийшов ближчим до оригіналу.

Замовлення котеджу

Хід гри такий же, як і в попередній, тільки ведучий показує капітанам не план ділянки, а фотографію вже готової ділянки з будинком (у журналах багато подібних зображень). Останній учасник, що вислухав розповідь про те, що було зображене на фотографії, робить малюнок. Перемагає команда з більш схожим малюнком.

Знайди людину

Принцип гри в чомусь схожий на попередні, однак для гри більше підійде розподіл не на три, а на дві команди, також зі своїми капітанами. Капітан однієї з команд загадує гравця з іншої команди (позначимо його № 1). Потім іншому гравцеві цієї команди (позначимо його № 2) дається інформація, що характеризує гравця № 1. Гравець № 2 повинен здогадатися, про кого йде мова. Ведучий може давати короткі додаткові довідки, уточнення, але за кожне звернення до довідки команда отримує штрафне очко. Далі водити має гравець іншої команди і так далі.

Виграє та команда, у якої набереться менше штрафних балів, тобто хто краще знає своїх товаришів.

Важлива умова гри! Інформація не повинна вказувати на вік, ім'я або прізвище, колір і фасон одягу. Наприклад, не можна сказати: «Ця людина в синіх джинсах». Можна повідомляти, наприклад, що ця людина – за характером мандрівник, або практичний, або невибагливий в побуті і так далі. Можливі асоціації з тваринами, стихіями, предметами і тощо. Гра розвиває уважність до людей, розуміння, здібність до аналізу характеру і асоціативне мислення.

Придумай обгортку

Нові варіанти:

- папір;
- косметика;

- колекційні машинки;
- комп'ютерна миша;
- комп'ютерна клавіатура;
- живі метелики.

ДОДАТКИ

**Додаток А. Тест на виявлення анального характеру особистості
(за П. Клайном)**

Інструкція: прочитайте та дайте відповідь на запропоновані питання. Якщо на більшість запитань ви дали позитивні відповіді, цілком можливо, що у вашій економічній поведінці проявляються характерні риси анальної особистості. Типовими рисами її є оптимізм і песимізм, щедрість, легка зміна настроїв, балакучість, жадібність і схильність займатися бажаними роздумами. Термін «анальний характер» використовується для посилення на реактивні освіти, на анальний еротизм, компульсивні упертість, акуратність, скупість, але може відноситися і до протилежних їм рисами.

№	Питання	Так	Ні
1	Чи ведете ви ретельний облік того, на що витрачаються ваші гроші?		
2	Коли ви харчуєтеся поза домом, вам хотілося б знати, який вигляд у цьому закладі мають кухні?		
3	Чи наполягаєте ви на поверненні до певної дати дрібних боргів?		
4	Чи надаєте перевагу власним вигаданим методам замість того, щоб використовувати чужі?		
5	Чи отримуєте ви більше задоволення від виконання справ, ніж від їх планування?		
6	Чи вважаєте ви, що повинні бути суворі закони, направлені проти марнотратства?		
7	Ніщо так не виводить з себе, як люди, що не приходять на заплановані зустрічі?		
8	Ви ловите себе на бажанні зупинити підлеглих, що недбало виконують роботу, та зробити її самому?		

9	Більшість людей не відповідають тим досить високим вимогам, які ставить їхня робота?		
10	Ви швидко формулюєте свою думку, а не мучитеся довгими роздумами?		
11	Чи вважаєте ви, що в основі ідеології рівноправ'я — заздрість?		
12	Вам подобається бачити щось солідне та ґрунтовне, придбане вашим коштом?		
13	Чи легко вам змінити свою думку після ухваленого вами рішення?		
14	Ви не згодні із застосуванням тілесних покарань?		
15	Чи вважаєте ви паління вульгарною, огидною звичкою?		

Додаток Б. Тест «Коефіцієнт підприємництва» (за Г. Берлом)

Інструкція. Перед вами бланк тесту на 20 питань. Якщо ви відповідаєте на питання однозначно «так», «завжди», то оцініте цю відповідь у 5 балів. Якщо варіант вам абсолютно не підходить, ставте 0. Оцінки від 1 до 4 виставляються залежно від того, наскільки ви згодні з висловлюваннями. Складіть отримані бали. Чим ближче сума до 100 балів, тим більше шансів у вас стати успішним підприємцем.

№	Питання	Так	Ні	Бали
1	Бути оптимістом – це позитивна характеристика підприємця. Як, на вашу думку, ви оптиміст?			
2	Люди, що відкривають власну справу, зазвичай неспокійні за своєю природою. Їх швидко стомлюють рутинні види роботи, що повторюються. А на вас це діє так само?			
3	Обстеження показують, що багато американських підприємців, що добилися успіху, є дітьми іммігрантів. Ваші батьки – іммігранти? (Звичайно, якщо ваша відповідь буде негативною, то змінити тут нічого не можна. Але в наших дослідженнях це питання залишилося невивченим).			
4	Коли ви вчилися (або вчитеся) в старших класах середньої школи і в коледжі, чи були (є) ви активним учасником клубів або спортивних заходів? Або ви в основному були зайняті власною персоною та навіть сторонилися людей? Типовий підприємець виключно незалежний та самотній в школі.			
5	Як ви вчилися (вчитеся) в школі? Чи досягали ви великих успіхів? Чи були ви			

	відмінником? Членом наукових гуртків і спілок? Найбільш талановиті підприємці переважно відмінниками не були.			
6	Якщо ви добре пам'ятаєте своє дитинство, чи часто ви грали наодинці? Підприємці в дитинстві часто проводили час на самоті.			
7	Чи працювали після занять додатково, коли вчилися в школі? Або ви робите це зараз? Підприємницький дух часто прокидається в підлітковому віці.			
8	Якщо ви були нетовариським та честолюбним підлітком, ви, ймовірно, були дуже цілеспрямованими і навіть упертими? Пригадаєте, чи не виявлялися у вас такі риси?			
9	Чи розпоряджалися ви в дитинстві або в юності власними грошима? Наскільки успішно? Якщо ви вдало справлялися з цим в юності, то ви пройшли добру школу підприємницької діяльності.			
10	Коли у вас з'являються якісь ідеї, виникають плани, чи записуєте ви їх, чи продумуєте? Коли ви записуєте щось, це набуває рис реальності: саме це і відрізняє людину організовану.			
11	Чи ви вважаєте себе людиною дещо авантюристською, коли справа доходить до того, щоб спробувати себе в чомусь новому? Це позитивна якість в людях, що обирають шлях підприємництва.			
12	Чи ви можете сказати, що слідуєте порадам і прикладу інших? Або ви вважаєте за краще			

	самостійно визначати та вирішувати, як вам потрібно чинити, і обираєте менш традиційні шляхи? Підприємці зазвичай люблять це робити.			
13	Перші кроки в новому бізнесі вимагають багато часу і обіцяють невелику винагороду і вельми невизначене майбутнє. Чи хотіли б ви випробувати свій шанс, починаючи власну справу?			
14	Більшість підприємців мають неспокійний розум, що завжди випереджає їхню здібність до завершення проекту. Чи можна сказати, що ви така людина? Чи починаєте ви новий проект, не завершивши попереднього?			
15	Багато підприємців вважають за краще зайнятися бізнесом, почати нову справу, тому що їм просто нудно на своїй старій роботі (займатися звичною діяльністю). Чи бувало таке з вами?			
16	Фінансування нового бізнесу – завжди ризикована. Чи ви достатньо упевнені у вашому підприємстві, щоб ризикнути власним, хай і невеликим капіталом?			
17	Якщо б ви працювали в банку та були відповідальними за видачу кредитів, надали б кредит такому підприємцеві, як ви?			
18	Хотіли б ви спробувати переконати вашу сім'ю і друзів в тому, що ваш новий бізнес – справа надійна і що вкладення в нього капіталу – прибуткова справа. Спробували б позичити у них гроші для свого бізнесу?			

19	Як би ви стали реагувати, аби ваша нова справа прогоріла? Відмовилися б від неї взагалі? Чи почали б нову справу, навчившись на своїх попередніх помилках? Ви збанкрутуєте тільки тоді, коли перестанете намагатися щось робити.			
20	Чи вважаєте ви себе прагматиком? Чи піддаєте аналізу свої цілі до того, як почнете реалізовувати їх? Читаєте ви що-небудь, чи ставите питання, чи вивчаєте цю область, чи розробляєте бізнес-план, чи з'ясовуєте що-небудь про конкурентів, перш ніж узятися за конкретну справу? Підприємець, що досягає успіху, – це не гравець, а людина, яка прагне звести ризик до мінімуму.			
Сума:				

Додаток В. Психологічні стратегії отримання і витрачання коштів»

Прочитайте всі характеристики фінансової поведінки. Які найкраще відображають ваш спосіб поведінки з грошима?

Назва стратегії	Коментарії та стратегії
«Гірка»	Перекладаючи мовою травних процесів, можна використати метафору: «Я можу добути багато їжі, але у 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 та 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»	«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 та 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 намальовані смарагдові замки, проте в реальності це зводиться

	<p>до повної відсутності 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.</p>
«Спуск»	<p>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 стратегії – це нездатність до сприймання їжі. Пригадайте Обломова з роману І.А. Гончарова – яскравий приклад «спуску». Внаслідок подібної нездатності представники «спуску» мають значні нереалізовані бажання – відчують сильний голод, тому, як результат, стан глибокого розчарування. У той же час 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?».</p>
«Підйом»	<p>Протилежність двом попереднім стратегіям: людина планує працювати мало, а заробляти вдвічі більше, витратити – ще більше. Представники «підйому» живуть сьогоденням, проте не в змозі оцінити своїх реальних бажань, які ростуть як сніжний ком. Такі люди не здатні планувати майбутні витрати. Пам'ятаєте казку «Золотий півник» і ненаситного султана? А Касима з «Алі-баби та сорока розбійників»: «На десять мулів по вісім скринь, – чи небагато буде? На двох мулів по п'ять</p>

	<p>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 з «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 та під'їдаю все у сусіда».</p>
«Рівнина»	<p>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 у неї не залишиться нічого. У першому випадку, перекладаючи мовою травних процесів, великі заробітки, а отже, і витрати можна порівняти з розладом шлунку та 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 поступає 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 приведуть до виснаження організму та його загибелі. У класичній літературі яскравим прикладом може бути образ Іудушки Головлєва з «Панів Головлєвих» М.Е. Салтикова-Щедріна.</p>
«Обрив»	<p>Планують багато працювати, в реальності вміють це робити, але, запрацювавши, накопичують і не витрачають. У цьому випадку гроші втрачають свою дійсну цінність – грошову значущість та 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,</p>

	<p>але я нічого не їм». З представників класичної літератури – це типовий образ Коробочки з «Мертвих душ» М. В. Гоголя.</p> <p>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.</p>
«Норма»	<p>Золота середина, оптимальна стратегія з восьми, що існують.</p> <p>Людина реально визначає свої можливості й потреби, заробляє стільки, скільки планує, витрачає скільки необхідно, залишає якусь частину на завтрашній день. Це людина з добрим апетитом, що знає смак та міру в їжі. Вона ніколи не загине від виснаження, оскільки ні голодування, ні діарея їй не властиві.</p> <p>Такі люди уміють точно розпізнати свої потреби та способи їхнього повного задоволення. Люди, що живуть сьогоdnішнім днем, але планують і завтрашній.</p>

Додаток Г. Психоаналітичне дослідження ранніх дитячих установок щодо грошей

Перший крок. «Почуття щодо грошей» [5]

1. Продовжить фразу «Мій найбільший страх щодо грошей – це....».

Запишіть:

2. Що ви дізналися про гроші, коли були дитиною?

3. В який економічний період росли ваші батьки? Якої вони були думки про гроші?

4. Як взаємодіяли з грошима у вашій родині?

5. Як ви тепер розпоряджаєтеся грошима?

6. Що б ви хотіли змінити у вашій свідомості?

7. Що б ви хотіли змінити в сценарії взаємодії з грошима?

Другий крок. «Родом з дитинства»

1. Подумайте, яке найраніше рішення (бажано, до 6 років), спогад, пов'язане з грошима? Просто замислитесь. Можна прикрити очі.

2. Які можете назвати почуття, котрі у вас виникли в тій ситуації?

3. Що ви могли тоді подумати? (про себе, про гроші, про життя, про людей...).

4. Ставши дорослим, чи хотіли ви змінити те, що було тоді? Якщо у вас була б машина часу і ви змогли б змінити сценарій минулого на той, що вам подобається більше Як би ви вплинули на те, що відбулося тоді, в дитинстві, маючи теперішній досвід?

5. Запам'ятайте свій стан. Подихайте.

Простіть себе та рідних, близьких, друзів, якщо відчуваєте, що у вас є образи. Повірте, ви робили все, що було в межах ваших можливостей, у той момент життя....

6. Який ваш другий спогад, пов'язаний з грошима?

7. Які б ви могли назвати почуття, котрі у вас виникли в тій ситуації?

8. Що ви могли тоді подумати? (про себе, про гроші, про життя, про людей...).

9. Якщо у вас була б така можливість повернутися в минуле, як би ви вплинули на ту ситуацію, що змінили б, а що не змінили б? Яким чином ви вплинули б на ситуацію в дитинстві, маючи теперішній досвід? Що у вашому житті у випадку змін могло відбуватися по-іншому?

10. Запам'ятайте свій стан. Подихайте.

Простіть себе та рідних, близьких, друзів, якщо відчуваєте, що у вас є образа.

11. Опишіть найпозитивнішу яскраву подію з вашого життя, пов'язану з грошима. Вік не має значення.

12. Що ви тепер бажаєте змінити у своєму житті, можливо, у своїх стосунках з грошима?

Крок 3. «Куди діваються гроші? Коли вони приходять?»

1. Запишіть, за що ви критикуєте себе щодо використання грошей (3 пункти чи більше). Потім перерахуйте 3 пункти, за якими ви пишастесь собою. _____

Крок 4. «Висновки, рішення, цінності»

1. Що корисне ви винесли, заповнюючи цей питальник? Що корисного ви дізналися про себе, про своє життя?

2. Що ви можете робити по-іншому вже від сьогодні?

3. Яким вам важливо бути, про що вам важливо пам'ятати, щоб зробити задумане вами?

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Акимова Г.Е. Как помочь своему ребенку: Справочник по повышению родительской компетенции / Г.Е.Акимова. – Екантеренбург: У-Фактория, 2004. – С. 164 – 171.
2. Арефьева Т.А. Дети и деньги / Т.А.Арефьева. – СПб.: Речь, 2006. – 256 с.
3. Бункина М. К. Экономический человек: Учебное пособие / М. К. Бункин, А.М.Семенов. – М.: Дело, 2000. – 176с.
4. Дейнека О.С. Экономическая психология. Учеб. пособие. / О. С. Дейнека. – СПб. Изд-во СПб. ун-та, 2000. – 160 с.
5. Дневник самоанализа «Освободи место для финансовой свободы!» // Колесо жизни. – №1 (15). – 2008. – С.43 – 54.
6. Коменский Я.А. Великая дидактика / Я. А. Коменський // Избранные педагогические произведения в 2-х т. – Т.1.– М., 1982.– С. 242-477.
7. Ложкін Г. В. Економічна психологія: Навчальний посібник. / Г. В. Ложкін, В. В. Спасенніков / – 2-ге вид-ня, переробл. І доповн. – К.: ВД «Професонал», 2007. – 400 с.
8. Мельничук И.А. Дети и деньги // 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.
9. Пиаже Ж. Как дети образуют математические понятия / Ж. Пиаже //Вопросы психологии. – 1966 – № 4. – С. 121-126.
- 10.Сухомлинський В.А. Серце віддаю дітям. // Вибр. твори у 5-ти т. / В. А. Сухомлинський. – К.: Рад. школа, 1977. – Т. 3. – С. 7-274.
- 11.Ушинский К.Д. /Избранные труды Учебное пособие. В 4 кн. / К.Д.Ушинский. – М. «Дрофа», 2005.
- 12.Фенько А. Б. Люди и деньги. Очерки психологии потребления / А. Б. Фенько. – М.: Независимая фирма "КЛАСС", 2005. – 416 с.
- 13.Ференци Ш. Теория и практика психоанализа / Ш. Ференци

Издательство: Университетская книга, ПЕР СЭ Год: 2000 – 316 с.

14. Фернам А. Деньги. Секреты психологии денег и финансового поведения / А. Фернам, М. Аргайл. – СПб: ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК – 480 с.
15. Фрейд З. Психология бессознательного // З. Фрейд. – М.: Просвещение, 1989. – 448 с.
16. Фромм Э. Психоанализ и религия // Сумерки богов / Э. Фромм. – М. Политиздат, 1989. – С. 143 – 221.

Видання підготовлено до друку та віддруковано
редакційно-видавничим відділом ЧОПООП
Зам. № 1043 Тираж 100 пр.
18003, Черкаси, вул. Бидгощська, 38/1