



Ako učiť tému: **TENDENCIE**

Mentor sa vráti k téme MAPA, tentokrát v súvislosti s mapovaním SÚČASNOSTI PRÍBEHU MOJICH PEŇAZÍ.

Druhým z formujúcich zdrojov vzťahu k peniazom sú naše jedinečné TENDENCIE.

Má 3 časti:

1. krátke video – trvanie 4-5 min
2. aktivita dar 100 € – trvanie 5 min
3. skupinová aktivita na tendenciu ŠETRENIE/ MÍŇANIE – trvanie 20 min
4. reflexia – trvanie 15 min
5. individuálna aktivita – Kde sa nachádzam ja? – trvanie 5-7 min

1.Úvod: krátke video na tému tendencie  [Untitled.mp4](#)

Trvanie: 4-5 min

Každý z nás vidí život a veci v ňom inak. Každý z nás má svoju výbavu svojich jedinečných tendencií. A aj keď netrávime čas uvažovaním o nich, ovplyvňujú naše rozhodnutia. Teória o tendenciách, poukazuje na to, že naše presvedčenia, postoje a návyky súvisiace s peniazmi sú formované našimi minulými skúsenosťami, výchovou, osobnosťou a hodnotovým systémom, čo následne ovplyvňuje naše správanie a rozhodovanie vo vzťahu k peniazom.

Naše tendencie ovplyvňujú našu realitu, čo znamená, že ak veríme, že peňazí je málo alebo veľa, budeme sa podľa toho správať a naše činy následne ovplyvnia našu finančnú situáciu. Napríklad jednotlivec, ktorý je presvedčený o tom, že má nedostatok (aj keď čísla tomu nenasvedčujú) sa môže neustále zameriavať na šetrenie peňazí a premeškať tak investičné príležitosti, čo následne obmedzí jeho schopnosť zveľaďovať svoje bohatstvo. Na druhej strane, jednotlivec so zmyšľaním nadbytku, je ochotnejší riskovať a investovať do príležitostí, ktoré majú potenciál zvýšiť jeho príjem, čo môže viesť k lepšej finančnej situácii.

2.Aktivita dar 100€

Trvanie 5 min

Mentor požiada účastníkov vzdelávania, nech si zatvoria oči a položí im otázku: „Predstavte si, že máte osem rokov a dostali ste 100 Eur. Čo by ste s tými peniazmi urobili?“ Následne vyzve účastníkov, nech dvihne ruku ten, kto by peniaze minul hneď. Neskôr vyzve ostatých, ktorí by si peniaze odložili a neminuli ich hneď. Prípadne zisťuje, či niektorí majú iné nápady ako finančný dar použiť.

Mentor následne facilituje: „Každý sme iný, každý má s darom 100 € svoje vlastné plány. Každý máme nejaké tendencie správania a narábania s peniazmi. Aj v tejto skupine sú ľudia, ktorí sú prirodzene nastavení na míňanie ale aj takí, ktorí majú prirodzene tendenciu šoriť, ani jeden z týchto prístupov nie dobrý alebo zlý.“

3. Skupinová aktivita na opis tendencií

ŠETRENIE/ MÍŇANIE

Trvanie 20 min

Pomôcky: flichartový papier, fixky

Mentor rozdelí účastníkov vzdelávania do menších skupín (4-5 osôb) a zadá im úlohu:
„Predstavte si, že patríte k ľuďom s tendenciou šetrenia /s tendenciou míňania“ (rozdeliť zadanie medzi skupiny).



Pokúste sa opísať pri konkrétnej tendencii:“

- jej silné stránky
- čo sa deje pri extrémnom správaní
- preventívne kroky proti extrémnemu správaniu

Každá skupina vyplní tieto 3 zadania do tabuľky podľa zadania v PPT.

Opíš silné stránky tendencie	Čo sa deje v extrémne?	Prevenia proti extrému?

4. Reflexia

trvanie 20 min

Po ukončení aktivity jednotlivé tímy prezentujú svoje zistenia pred celou skupinou. Mentor facilituje diskusiu. V závere aktivity z výstupov jednotlivých skupín sumarizuje že:

1. žiadna z dvoch tendencií nie je lepšia alebo horšia. Človek ktorý prirodzene šetrí, ale aj ten, ktorý nemá problém dlaň otvoriť a peniaze z nej pustiť, môže ťažiť z výhod, ktoré z jeho preferovanej tendencie plynú
2. je dôležité poznať samého seba, svoje tendencie a vedieť využiť ich výhody. Problém ale nastane vtedy, ak sa tendencie dostanú do extrému

3. dôležitou je kontrola správania a prevencia pred extrémami. Ak na sebe pozorujem, že mi bliká kontrolka, urobiť kroky na nápravu správania, alebo také, aby som sa do extrému vôbec nedostal

Podporné odpovede pre lektora k facilitácii:

Výhody jednotlivých tendencií

- *tendencia šetrenia – sporenie je prirodzené, radosť zo sporenia v súvislosti s plánmi do budúcnosti, sporenie vytvára pocit bezpečia, ľudia s touto tendenciou sú trpezliví v napĺňaní cieľov, radi využívajú rôzne akcie a zľavy.*
- *tendencia míňania – je prirodzené viac míňať ako odkladať na budúcnosť, nevedia sa dočkať, kedy minú peniaze ktoré, majú navyše, míňať však neznamená to isté ako nedostatok zodpovednosti a kontroly, nebezpečné je len zachádzanie do extrémov.*

Extrémy v správaní

- *tendencia šetrenia – extrémne opatrný, nedopraje sebe ani svojim blízkym, ľudia okolo neho trpia kvôli jeho extrémnemu šetreniu*
- *tendencia míňania – extrémne rozhadzuje, nemá rozpočet a prehľad o svojich príjmoch a výdajoch, ľahko sa zadlží*

Prevencia

- *tendencia šetrenia – identifikovať strach, ktorý drží správanie v zajatí, vedome si dať do rozpočtu položky, ktoré budú o dávaní sebe a ostatným*
- *tendencia míňania – robiť rozpočet a mať prehľad o svojich príjmoch a výdajoch, viac plánovať a mať pod kontrolou spontánne nakupovanie*

Mentor diskusiu uzavrie: Dôležitým princípom teórie o tendenciách je, že naše uvažovanie o peniazoch môžeme zmeniť. Zámerným úsilím a učením sa. Tu zohráva dôležitú úlohu potreba osobného rozvoja a finančného vzdelávania. Učením sa o finančných konceptoch, stratégiách a aktívnou prácou na zmene obmedzujúcich presvedčení a zvykov sa jednotlivec môže posunúť k zdravšiemu spôsobu premýšľania o peniazoch, čo sa prejaví aj prakticky v zdravších finančných rozhodnutiach.

Okrem toho aj emocionálna inteligencia zohrávajú veľkú úlohu v narábaní s peniazmi. Ak budeš cielene monitorovať myšlienky a emócie, ktoré vo vzťahu k peniazom máš, budeš schopný zachytiť a pomenovať obmedzujúce presvedčenia a následne ich korigovať.

Je dôležité si uvedomiť, že tvoj vzťah k peniazom je zložitá a mnohostranná téma, ktorú ovplyvňuje množstvo faktorov, pričom nejde len o jednorazovú úlohu, ale o dlhodobý proces. Ak vyrastáš v rodine, kde nemáš pozitívne vzory narábania s peniazmi, pomôže nájsť si vo svojom okolí niekoho, kto narába s peniazmi múdro a vyhýba sa extrémom. Môže sa stať tvojím neformálnym mentorom na podporu v procese učenia sa novým návykom v narábaní s financiami. Nápomocnými sú zdroje o financiách vo forme kníh, podcastov a podobne.

Mentor pre úplnosť témy ponúkne v PPT aj ostatné tendencie:

2. Tendencia skúsenosť vs. veci



Tendencia míňať na skúsenosť/zážitok: pre týchto ľudí konkrétny zážitok a spomienka je dôležitejšou hodnotou než materiálne veci. Majú tendenciu uprednostňovať míňanie peňazí na skúsenosti, zážitky, relax a zábavu, cestovanie, spoločné stretnutia, večierky, darčkové poukážky a pod.

Tendencia míňať na materiálne veci: Pri spomínanej tendencii ide o sklon míňať peniaze na materiálne veci, ktoré sú praktické, zlepšujú kvalitu života či prinášajú radosť z vlastníctva daných predmetov, ktoré nás zabezpečia, sú praktické a zlepšujú kvalitu života.

3.Tendencia bezpečie vs. postavenie



Tendencia bezpečie: Ľudia s touto tendenciou často nevedome používajú peniaze ako nástroj na zabezpečenie istoty a pokoja. Sú častokrát až prehnane opatrní a veci si "poistia" viackrát. Obava, že o peniaze môžu prísť znižuje schopnosť si ich zdravo užívať.

Tendencia peniaze ako postavenie: Pre tento typ ľudí sú peniaze meradlom osobného úspechu a spoločenského statusu. Prostredníctvom nakupovania trendových značiek sa snažia byť "spoločensky akceptovateľní." Bohatstvo môže byť vnímané ako odmena za dobré hospodárenie, alebo naopak len postup po spoločenskom rebríčku.

4.Tendencia dávať spontánne verzus dávať plánovane



Tendencia spontánne dávanie: Pri tejto tendencii ľudia prispievajú na každú finančnú zbierku a sú ochotní pomôcť každému kto o pomoc požiada aj na úkor naplňovania vlastných potrieb. Dávanie im prináša pocit slobody a radosti. Pri neopatrnosti sa však rýchlo môžu ocitnúť v pozícii niekoho, kto potrebuje pomoc.

Tendencia plánované dávanie: Ľudia s touto tendenciou vždy najprv preveria dôveryhodnosť inštitúcie, ktorej plánujú svoje peniaze darovať. Darovanie je premyslené a plánované, nikdy nie na ulici neznámym, tým ktorým pomoc prisľúbia sú následne zaviazaní.

5.Tendencia kvalita verzus kvantita



Tendencia míňať na kvalitu: Ľudia, ktorých nakupovanie je zamerané na menej tovaru vyššej kvality. Nákupy majú dôsledne premyslené a naplánované. Extrémom je nakupovanie príliš drahých tovarov, alebo prepadnutie zvyku nakúpiť vždy najdrahší tovar.

Tendencia míňať na kvantitu: nakupovanie u ľudí s touto tendenciou je impulzívne a zamerané na nákup rozmanitého tovaru, kde rozhodujúce je množstvo a nízka cena. Potrebné pre nich je vlastniť širokú škálu z každého tovaru, bez ohľadu na kvalitu a využiteľnosť.

6. Tendencia vnímania dostatku verzus nedostatku



Tendencia vnímania dostatku: Pri tejto tendencii ľudia vidia svet z perspektívy "poloplného pohára", s perspektívou, že všetkého vrátane peňazí je pre všetkých dostatok. Sú ochotní riskovať, vidia množstvo príležitostí získať dostatok peňazí. Majú radi zmeny, výzvy, sú prirodzenými darcami, často tak spontánnymi, že môžu robiť neuvážené finančné rozhodnutia.

Tendencia vnímania nedostatku: rozhodovanie ľudí s touto tendenciou vychádza z perspektívy "poloprázdného pohára" a z predpokladu, že ich zdroje sú obmedzené.

Svoje peniaze nemíňajú ľahko, lebo čo ak ich neskôr budú potrebovať, neradi sa zbavujú vecí, nevedia či ich dokážu nahradiť. Peniaze míňajú plánovane a premyslene, ovplyvňuje ich obava z nedostatku, často premeškajú dobré finančné príležitosti.

7. Tendencia plánovať versus spontánne konať



Tendencia plánovať: Plánovači sú často označovaní ako ľudia, ktorí sú v narábaní s financiami veľmi disciplinovaní a analytici. Majú prehľad o míňaní a sporení, majú rozpočet a držia sa svojho finančného plánu s dlhodobou víziou. Plánovač vie kedy treba napríklad podať daňové priznanie a tento dátum nezmešká.

Tendencia konať: Ľudia s tendenciou spontánneho konania bývajú pri finančných rozhodnutiach spontánnejší a väčšinou nemajú svoje peniaze naplánované. Myslia pozitívne, aj napriek tomu že bývajú v narábaní s peniazmi menej zodpovední, neriadia sa finančným plánom, nemajú rozpočet, pretože ten im evokuje nudu. Ak majú s peniazmi nejakú víziu, väčšinou krátkodobú. Finančné povinnosti, ako daňové priznanie, riešia vždy na poslednú chvíľu.

5. individuálna aktivita – Kde sa nachádzam ja?

Trvanie 5-7 min

Pomôcky: pracovný list s otázkami

Mentor uvedie aktivitu: "Tendencie fungujú na princípe protikladov. Každý človek je jedinečný a môže sa v škále jednotlivých tendencií nachádzať na rôznych úrovniach. Nejde o nemenný stav a človek sa vie posunúť od extrémov k neutrálnejším hodnotám. Žiadna z nasledujúcich tendencií nie je správna alebo nesprávna. Ide o pochopenie, ako naše tendencie ovplyvňujú naše finančné rozhodnutia. Na jednotlivých osách tendencií si je možné poznačiť, kde sa nachádzaš."

1. Vypíš tendencie, ktoré sa u teba objavujú viac v extrémoch.

2. Aké praktické kroky môžeš urobiť, aby si sa na danej škále posunul do zelenej časti?