

НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ ПЕДАГОГІЧНИХ НАУК УКРАЇНИ

ІНСТИТУТ ПСИХОЛОГІЇ ІМЕНІ Г.С. КОСТЮКА



І. К. Зубіашвілі, О. В. Лавренко, Т. І. Мельничук

**СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ
ЕКОНОМІЧНОЇ КУЛЬТУРИ МОЛОДІ В ПЕРІОД
ПІСЛЯВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ КРАЇНИ**

Методичні рекомендації

Київ

2024

УДК 159. 922 : 336. 74 – 057. 87

*Рекомендовано до друку вченою радою Інституту психології імені
Г. С. Костюка НАПН України (протокол № 7 від 2 липня 2024 р.)*

Рецензенти:

Слободяник Н. В., кандидатка психологічних наук, старша наукова співробітниця лабораторії психології навчання імені І. О. Синиці Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПН України,

Власова О. І., докторка психологічних наук, професорка, професорка кафедри психології розвитку Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Соціально-психологічне забезпечення розвитку економічної культури молоді в період післявоєнного відновлення країни : методичні рекомендації / І. К. Зубіашвілі, О. В. Лавренко, Т. І. Мельничук / Ред. О. В. Лавренко. Київ : Інститут психології імені Г. С. Костюка НАПН України, 2024. 125 с.

ISBN 978-617-7745-58-6

Номер державної реєстрації наукового дослідження 0122U000296

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ КУЛЬТУРИ ШКОЛЯРІВ	
1.1. Психологічне забезпечення становлення економічної ідентичності старшокласників.....	6
1.2. Соціально-психологічний тренінг як засіб забезпечення становлення економічної ідентичності старшокласників.....	9
РОЗДІЛ 2. РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ САМОСТІЙНОСТІ ОСОБИСТОСТІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇЇ ЕКОНОМІЧНОГО ДОБРОБУТУ	
2.1. Розвиток економічної самостійності як важливий механізм економічної соціалізації особистості.....	58
2.2. Соціально-психологічний тренінг розвитку економічної самостійності студентської молоді.....	66
ПІСЛЯМОВА.....	119
ЛІТЕРАТУРА.....	120
ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ.....	124

ВСТУП

Перетворення, що відбуваються в сучасному економічному світі, воєнний стан у нашій країні ставлять практично кожен людину перед вибором економічної діяльності, пошуку та досягнення оптимальної позиції в системі економічних відносин, виводять на перший план проблему розвитку її економічної культури на різних життєвих етапах в процесі економічної соціалізації особистості. Економічна соціалізація особистості визначається рівнем її економічної культури. Саме якість економічної культури визначає міру економічної активності людей не лише в галузі стратегій споживання, але й у соціальній практиці організації життя в цілому.

Розвиток економічної культури молоді відбувається в процесі економічної соціалізації, який може розглядатися, з одного боку, як поетапний процес її включення у всі сфери суспільного життя, з іншого – як процес усвідомлення молодими людьми своєї приналежності до певних соціально-економічних груп із закріпленими в них соціально-економічними статусами та ролями, тобто формування стійкої економічної ідентичності.

Стреси, психологічні проблеми все більше впливають на психіку людини, стратегії її поведінки та визначення свого місця у світі. У зв'язку з цим процес розвитку економічної культури суб'єкта також ускладнюється. Водночас прояв економічної активності, усвідомлене використання тих чи інших стратегій економічної культури збільшує задоволеність своїм місцем життя, зрештою підвищуючи якість життя в цілому. Отже, розвиток економічної культури особистості, соціальних груп має високу практичну актуальність, що впливає на гармонізацію сучасного українського суспільства.

В умовах трансформації економічної системи України зростає роль та значення економічної культури суспільства в економічній соціалізації населення,

результатом якої має бути нова економічна культура особистості в умовах відновлення країни.

У зв'язку з цим актуальними є розроблені авторами методичні рекомендації, що сприяють усвідомленню особистістю своїх можливостей, здібностей, потреб, бажань, інтересів відносно стійких характерологічних цілей, співвіднесення їх з вимогами, які пред'являє соціальна ситуація, на основі чого здійснюється постановка цілей. У запропонованих тренінгах підкреслюється активна роль самого суб'єкта діяльності. Зміст матеріалів тренінгів передбачає формування економічної поведінки суб'єктів, системи знань, цінностей і норм поведінки, мотивацій до економічної діяльності.

Цільовою аудиторією тренінгів можуть бути старшокласники та здобувачі вищої освіти.

РОЗДІЛ 1

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ КУЛЬТУРИ ШКОЛЯРІВ

1.1. Психологічне забезпечення становлення економічної ідентичності старшокласників

На сучасному етапі розвитку українського суспільства характерною рисою його стану є нестабільність, мінливість і суперечливість економічного розвитку у зв'язку з воєнним станом, викликаним агресією росії та її вторгненням на територію України, що визначає труднощі прогнозування майбутнього як на макро- (суспільство у цілому) та мікро-соціальному (сім'я), так і на індивідуальному рівні (економічне життя конкретної людини).

У таких умовах саме економічний суб'єкт стає ключовою фігурою у пошуках виходу із ситуації наростаючої невизначеності, непередбачуваності в економічному розвитку українського суспільства, спрямовуючи свої ресурси на її подолання. Визначаючи активну роль особистості в соціально-економічному розвитку суспільства, ми цим акцентуємо увагу на проблемі вивчення процесу її функціонування та розвитку як суб'єкта економічних відносин.

Одним із важливих завдань юнацького віку є формування пошуку свого місця у суспільстві та власної економічної ідентичності як психологічного механізму економічної соціалізації. Самовизначення – важливе завдання розвитку та психологічне новоутворення юнацького віку. Результатом самовизначення стає набуття особистістю ідентичності як усвідомлення унікальності, неповторності та самототожності «Я». У цей період інтенсивно засвоюються економічні цінності, норми та способи економічної поведінки зі світу дорослих, які трансформуються у вимоги до економічної поведінки, критерії оцінки та самооцінки.

Самосвідомість юнаків і дівчат переходить на новий рівень, виникає потреба у самореалізації [24].

Економічна ідентичність є результатом економічного самовизначення особистості в процесі економічної соціалізації.

Особливість економічної ідентичності сучасного старшокласника полягає в тому, що його співвіднесення себе з тією чи іншою групою відбувається також в онлайн-середовищі через доступну онлайн-взаємодію.

Для того щоб процес становлення економічної ідентичності та його окремих компонентів був ефективним, ми використовуємо ***психологічне забезпечення*** як цілісну технологію, яка допомагає організувати та створити умови для активної взаємодії між усіма учасниками навчального процесу (учнями, педагогами, психологом).

Освітнє середовище організує процес спрямованої та стихійної соціалізації одночасно, стаючи провідним джерелом інформаційного забезпечення для учня, оскільки в ньому сконцентровано спілкування з дорослими – педагогами та однолітками. Відповідно відбувається двоканальний обмін соціальним досвідом, передачею знань, умінь, навичок, культури, формування певного стереотипу чи моделі поведінки школяра.

Оскільки освітнє середовище базується на міжособистісних взаєминах та педагогічних взаємодіях, то це має приводити до змін соціально-психологічних характеристик середовища – до його гуманізації, підвищення безпеки, адаптивності, валеологічності.

Соціалізуючий потенціал освітнього середовища школи у рамках вирішення завдань економічної соціалізації реалізується через:

- використання традицій та позитивного досвіду, накопиченого педагогічним колективом школи по формуванню у школярів знань, умінь, компетентностей, якостей особистості, орієнтованих на умови функціонування ринкової системи;

- освітні технології, форми, методи навчання в школі (кейс-технології, метод проєктування, тренінги, ігрові технології), спрямовані на розвиток у школярів економічного мислення та освоєння нових соціальних та економічних ролей (фахівця, дослідника, виробника, інвестора тощо).

Психологічне забезпечення становлення економічної ідентичності школярів передбачає досягнення такої мети, як залучення учнів до економічних знань, значущих для них не лише з погляду пізнавальної діяльності, а й практичної. Тренінги, кейс-технології, бізнес-ігри наочно доводять необхідність здобуття економічних навичок ще у школі, незалежно від майбутньої професії.

Економічна соціалізація учнів, як спосіб просування до життєвого та професійного успіху в сучасних економічних та соціальних умовах, не може бути автономним, стихійним процесом. Вирішити проблему, що стосується контрольованої економічної соціалізації, ми передбачаємо через спосіб організації психологічного забезпечення цього процесу в освітньому середовищі школи, яка має бути насичена ідеями становлення економічної ідентичності в ході цілісного психолого-педагогічного процесу [25].

Психологічне забезпечення розглядається вченими та практиками з двох позицій: як принцип соціально-психологічної діяльності та як її технологія. Крім того, психологічне забезпечення економічної соціалізації дитини – це процес, який містить у собі комплекс цілеспрямованих психолого-педагогічних дій, що забезпечують включеність дитини до різноманітних подій та стимулюють її розвиток на основі рефлексії того, що відбувається [там само].

Психологічне забезпечення становлення економічної ідентичності школяра спирається на ті особистісні здобутки, які реально він має. Воно перебуває у логіці його розвитку, а не штучно ставить йому мету і завдання ззовні. Як найважливіший аксіологічний принцип у нашу модель шкільної психологічної практики ми закладаємо безумовну цінність внутрішнього світу кожного школяра, пріоритетність потреб, цілей та цінностей його розвитку.

Отже, психологічне забезпечення становлення економічної ідентичності ми розуміємо як цілісну, системно організовану діяльність, у процесі якої створюються соціально-психологічні та педагогічні умови для успішної економічної соціалізації особистості.

1.2. Соціально-психологічний тренінг як засіб забезпечення становлення економічної ідентичності старшокласників

Існує безліч психотехнічних засобів, які оптимізують процес економічної соціалізації юнацтва, від індивідуальної терапії до групових методів роботи. Найбільш ефективною, з точки зору соціальних психологів, є тренінгова робота або активні методи соціально-психологічного навчання [3, 6, 22].

Тренінг являє собою найбільш цілеспрямовану та економічно вигідну «інвестицію» в особистість, оскільки в процесі тренінгу відпрацьовуються лише ті навички, які необхідні людині для досягнення конкретних цілей.

Навчити старшокласника приймати економічні рішення і обирати найбільш вдалу з альтернатив і на цій основі досягти формування власної позиції, тобто економічне самовизначення – головна концептуальна мета тренінгу.

Тренінг економічної ідентичності – спеціалізований, тому ми не ставили ціллю навчити учасників іншим важливим навичкам (наприклад, комунікативним).

Отже, кінцевою метою, основним «особистісним ефектом» пропонованого тренінгу є розвиток економічної ідентичності, до того і стимулюють ситуації невизначеності. Зокрема, до формування навичок демонструвати (звісно, на основі усвідомлення) свою позицію як суб'єкта економічної ситуації.

Принципи, на яких ґрунтується тренінг:

1) Принцип «навчання через досвід». Спочатку учаснику дають можливість діяти та отримати певний практичний досвід, а потім пропонують самому цей досвід осмислити та самому зробити узагальнені висновки. Добре сконструйований та добре проведений тренінг, який використовує принцип «навчання через досвід», повною мірою може замінити стихійний процес отримання та усвідомлення досвіду, який може тривати роками. Тренінг – це спеціально організована реальність справжнього життя учасників, де можна помилятися та отримувати досвід без втрат.

Навчання навичкам економічної ідентичності (і як частковий випадок – самостійного прийняття економічних рішень в ситуації невизначеності) – це скоріше модель для формування більш універсальних навичок, необхідних для життя в цілому.

2) Принцип поетапності розвитку групи та більш глибокого розуміння кожним учасником самого себе. Нова зустріч логічно витікає із попередньої та слугує в змістовному плані основою для наступної.

Існує багато описів етапів роботи тренінгової групи, так як чітко розділити груповий процес на певні етапи неможливо. Оскільки різні автори використовують різні підстави для опису етапів, то, природно, що виходять різні варіанти послідовності тренінгових вправ. Ми застосували такий підхід, де виокремлюються чотири стадії: підготовка, усвідомлення, переоцінка та дія. Найбільш вдало ці стадії лягають на процес кожної гри в тренінгові як закінчений та цілісний блок. На етапі підготовки тренер підводить групу до тієї або іншої теми, будуючи певну стратегію для того, щоб група була готова до гри. Готовність до гри полягає в тому, щоб група зацікавилась запропонованою темою, в ній проявилися різні точки зору, і у більшості учасників з'явилось бажання розібратися у цьому питанні. У процесі гри в учасників з'являється усвідомлення певних важливих закономірностей та правил. Далі йде переоцінка свого досвіду,

способів поведінки, формуються нові настанови, що приводить до нових дій, нових алгоритмів та нової поведінки.

Тренінг проходить за таким сценарієм: спочатку прийняття правил, за якими буде працювати група, потім – знайомство. Кожен день тренінгу закінчується обговоренням, підведенням підсумків, які дозволяють закріпити результат роботи, ще раз наголосити учасникам на досягненнях, обмінятися враженнями. Всі висловлювання, емоції й оцінки учасників підсумовуються та посилюють одні одну.

3) Принцип поєднання різних форм навчання – міні-лекції, розбір ситуацій, ділові ігри; вправи на відпрацювання необхідних навичок, націлених на вирішення конкретних проблем учасника. Поєднання різних форм навчання сприяє тому, що матеріали тренінгу засвоюються більш ефективно, ніж на традиційних заняттях.

Економічна ідентичність стає новоутворенням періоду ранньої юності. Поняття «економічна ідентичність особистості» є відносно новим в психології. У результаті зіткнення традиційних та нових економічних норм, стандартів, еталонів життєдіяльності особистості виникає потреба в економічній ідентичності. Це нова внутрішня позиція, що включає усвідомлення себе як члена економічного суспільства. Економічна ідентичність в ранній юності пов'язана з виробленням економічних професійних настанов. Всі складнощі і труднощі економічного світу стають більш усвідомлюваними [1].

Економічна ідентичність – це частина більш загального процесу економічного самовизначення особистості. Але становлення економічної ідентичності – це не одномоментний акт внутрішньожиттєвого самовизначення, а відносно тривалий процес.

З нашої точки зору, тренінг економічної ідентичності має будуватися з боку зовнішнього світу. Інакше ми можемо створити непоганий тренінг особистісного

росту (що може бути другорядною задачею), але усе-таки не вирішимо головну задачу свого тренінгу – вибір типу стратегії економічної поведінки учасниками.

Підбираючи вправи, ми не забували про три взаємопов'язані завдання:

- 1) структурування у свідомості учасників образу зовнішнього світу (свого досвіду);
- 2) структурування образу внутрішнього світу (свідомості);
- 3) інтегрування структур зовнішнього та внутрішнього світу (в нашій версії – через ціль життя).

Звісно, ми розуміємо, що участь старшокласника в нашому тренінгу не вирішує всіх його проблем, пов'язаних з економічною ідентичністю. Тому вважаємо можливим створення цілісної технології економічного виховання. Тренінг економічної ідентичності буде тільки частиною цієї технології. Окрім тренінгу для старшокласників ми бачимо необхідність створення спеціальної програми тренінгу для батьків та програми тренінгу для вчителів.

Головна цільова група для цього тренінгу – старшокласники. Але багато вправ, які тут описані, можна використовувати при створенні спеціальних тренінгових програм для батьків та вчителів.

У програмі тренінгу використовуються такі психологічні механізми економічної соціалізації : *наслідування, ідентифікація, соціальне порівняння, економічна спрямованість особистості, особистісно-економічне конструювання соціальності і економічних ролей, суб'єктивна економічна раціональність, рефлексія.*

Завдання програми:

Створення умов формування прагнення до самопізнання, занурення в складові власної ідентичності, орієнтація в них.

Розвиток відчуття усвідомлення власної унікальної, повноцінної особистісної, соціальної та тілесної ідентичності.

Розвинення рівня саморефлексії.

Організаційно тренінг розрахований на 10 годин. Кожен модуль складається із занять тривалістю в одну годину, які ми пропонуємо проводити один раз на тиждень.

Обладнання: канцелярське приладдя – ручки, фломастери, олівці, аркуші формату А1 та А4, фліп - чарт, роздавальний матеріал.

Тривалість одного заняття – 60 хв.

Структура тренінгу

Блок	Структура заняття
Інформаційний	<p><i>Заняття №1.</i></p> <p>1. Вправа «Знайомство». 2. Вправа «Створення правил тренінгу». 3. Міні-лекція «Економічні відносини». 4. Проективний малюнок «гумункулюса». 4. Рефлексія.</p> <p><i>Заняття №2.</i> 1. Вправа-привітання «Сніговий клубок». 2. Міні-лекція «Мистецтво взаємодії з грошима. Як подружитися з грошима». 3. Рольова гра «Хто є хто?». 4. Вправа «Фінансові цілі та можливості». 5. Рефлексія.</p>

Діагностичний	<p>Заняття №3. 1. Вправа «Послання до самого себе». 2. Презентація формули «Хочу–Можу–Потрібно»). 3. Вправа «Мої бажання для досягнення фінансового успіху» (для засвоєння формули «Хочу–Можу–Потрібно»). 4. Опитувальник «Приписування якостей». 5. Знайомство з метафоричними картами. 6. Рефлексія.</p> <p>Заняття №4. 1. Вправа-привітання «Побажання на сьогодні». 2. Вибір професії. 3. Вправа «Мій стан під час економічної кризи». 4. Вправа «Груповий малюнок: людина в кризовому стані». 5. Розминка з підвищення самооцінки. 6. Рефлексія.</p> <p>Заняття №5. 1. Вправа-привітання «Дзеркало». 2. Робота з МАК. 3. Вправа-розминка «Сигнал». 4. Психодіагностична методика «Незавершені речення» (для виявлення економічної ідентичності). 5. Тест «Мій тип ставлення до грошей». 6. Вправа-рефлексія «Асоціація із зустріччю».</p> <p>Заняття №6. 1. Вправа-привітання «Оригінальне вітання». 2. Мозковий штурм «Причини відсутності грошей». 3. Робота з МАК. 4. Вправа «Поради. Як можна долати кризу економічної ідентичності». 5. Релаксаційна вправа «Грошовий потік». 6. Рефлексія.</p>
Розвивальний	<p>Заняття №7. 1. Вправа-привітання «Забувака». 2. Робота з МАК. 3. Релаксаційна вправа «Грошове дерево». 4. Вправа «Як розбагатіти на поганій звичці». 5. Рефлексія.</p> <p>Заняття №8. 1. Вправа «Привітання в парах». 2. Ділова гра «Конкуруючі школи. 3. Вправа «Усвідомлення бажань». 4. Вправа «Який я є – цілеспрямований чи не дуже?». 5. Рефлексія.</p>

Заняття №9. 1. Вправа-привітання «Вгадай мрію». 2. Ділова гра. «Особистий фінансовий план». 3. Вправа-розминка «Білка в колесі». 4. Розгляд проблемних ситуацій. 5. Рефлексія.

Заняття №10. 1. Вправа-привітання «Поділися радістю». 2. Тест «Мотиви вибору професії». 3. Рольова гра «Накопичення та кредит». 4. Вправа «Цикли життя людини». 5. Вправа-рефлексія «Гаманець».

Програма тренінгу економічної ідентичності старшокласників

Заняття №1

1. Вправа «Знайомство»

Мета: сприяти встановленню успішної комунікації всередині групи, сформувати сприятливий психологічний клімат.

Хід вправи: Ведучий повідомляє учасникам тему та мету тренінгу. Кожен з учасників називає своє ім'я та розповідає про свій настрій, очікування від тренінгу та спілкування з іншими учасниками.

2. Вправа «Створення правил групи»

Мета: організація роботи групи, налагодження успішної взаємодії всередині групи.

Обладнання: ватман, фломастери.

Хід вправи: учасники отримують завдання сформулювати правила, яких будуть дотримуватися під час тренінгової роботи. Кожен в довільній формі висловлює по одному правилу, які ведучий записує на ватмані. Ватман з правилами зберігається до завершення циклу занять.

3. Міні-лекція «Економічні відносини. Значення грошей в сучасному світі»

Мета: сформувати уявлення у старшокласників про економічні відносини в сучасному світі.

Хід лекції.

Гроші в нашому житті

Гроші не залишають байдужим нікого. Одні переконані, що якщо у них було б більше грошей, то їхнє життя стало б набагато кращим, і вони змогли б знайти щастя. Інші, у кого грошей багато, мабуть, постійно стурбовані тим, як добути їх ще більше, як витратити і не втратити. Гроші не залишають байдужим нікого, і навряд чи можна знайти людину, яка була б задоволена тим, скільки грошей вона має і як їх використовує.

У бідних зовсім інші турботи, ніж у багатих, але сімейні конфлікти, що породжуються грошима, в різних соціально-економічних шарах суспільства часто дуже схожі. Для більшості з нас гроші так міцно вплетені в життя, що пов'язані з ними проблеми впливають і на наше здоров'я, і на наші інтимні взаємини, і на взаємини з нашими дітьми і батьками. Це проблема, яка завжди з нами.

Що таке гроші?

Гроші – це не просто готівка, що дозволяє нам набувати різних речей. Маючи гроші, можна купити освіту, здоров'я, безпеку. Можна купити час, щоб насолоджуватися красою, мистецтвом, товариством друзів, пригодами. Маючи гроші, ми допомагаємо тим, кого любимо, і надаємо своїм дітям більш широкі можливості. Маючи гроші, можна купувати товари і послуги або приберігати таку можливість на майбутнє, або для своїх нащадків. Гроші – це інструмент правосуддя, за допомогою якого ми відшкодуємо збиток, нанесений іншим. Справедливий розподіл грошей в сім'ї і в суспільстві забезпечує всім рівні можливості. Гроші можуть служити символом всього самого хорошого, що тільки є в житті: матеріальних благ, освіти, здоров'я, краси, розваг, любові і справедливості.

Хоча ми і знаємо, як багато хорошого в житті пов'язано з грошима, кожному з нас чудово знайомі проблеми, які вони породжують. Грошові турботи можуть заподіяти багато горя. Багатство нерідко неначе несе на собі дух прокляття і приносить більше нещастя, ніж радощів. Багато хто з нас вдається до самого гіркого відчаю через те, що заробляє дуже мало, або боїться, що через відсутність грошей нам або нашим дітям буде погано. Гроші – не лише символ всього хорошого в житті, але і корінь усіх наших проблем.

Кожен розуміє, що гроші часто виявляються причиною щастя або горя, проте майже у всіх шарах суспільства існує загальне табу на будь-які розмови про наше особисте ставлення до грошей. Вважається поганим тоном говорити про те, що скільки коштує, хто скільки заробляє і у кого скільки грошей. Тому гроші зрідка стають темою відкритого обговорення між батьками і дітьми, чоловіком і дружиною, братами і сестрами, друзями і навіть між терапевтом і його пацієнтом.

Проте гроші – це фундамент подружнього і сімейного життя. Через гроші відбуваються запеклі сварки між чоловіком і дружиною, батьками і дітьми, братом і сестрою. Батьки часто не знають, як розмовляти про гроші з дітьми, як і коли давати їм гроші і коли не давати, а чоловіки не можуть домовитися з дружинами про те, якою великою повинна бути грошова допомога кожному з їхніх дітей. Багато хто з тих, хто пройшов через розлучення, з гіркотою виявляє, що сімейне життя – це гроші. Саме такі кайдани розірвати найважче.

Гроші – це різновид енергії, рушійна сила нашої цивілізації. Подібна ситуація виникла в ході розвитку людства лише недавно; так було не завжди. У минулому джерелом енергії, що живила взаємодії між людьми, були земля або худоба, або раби, або природні ресурси (вода, сіль, залізо), або зброя. І хоча люди завжди використовували як головне джерело енергії щось одне – одну річ або один природний ресурс – ніщо з цих речей або ресурсів не змогло перетворитися на той колосальний механізм, яким у наш час є гроші – єдине, що пронизує всі сторони

людського життя і складає основний елемент сучасної культури. Нині гроші – це енергія, яка рухає світом.

Еволюція грошей нараховує чотири основні етапи, на кожному з яких грошові знаки прийняли нову форму. Вперше гроші як економічний інструмент з'явилися ще в давнину.

До появи найпростіших грошових знаків існував натурний товарообмін, який відбувався між первинними громадами, але такий обмін, фактично, мав випадковий характер. Розвиток постійного товарообміну економісти пов'язують з першим масштабним суспільним поділом праці на сільське господарство та скотарство. Саме на цій стадії з'являється перша проста форма вартості.

1. Еволюція грошей і перший етап – проста модель вартості

При простій формі існує два протилежних полюси вираження цінностей товару. На одному боці знаходиться товар, який розраховує свою ціну (він вважається відносним і грає активну роль). На іншому боці фігурує товар, який виступає як засіб для відображення вартості першого товару (він пасивний і знаходиться в формі еквівалента).

2. Еволюція грошей – другий етап. Розгорнута форма товару

У результаті другого значного поділу праці, коли крім скотарства і землеробства з'являється ремесло, починає формуватися товарне виробництво, і в той же час, на регулярній основі здійснюється товарообмін. При розгорнутій формі кожному товару, який приймає відносну форму, рівносильно кілька товарів-еквівалентів. Проте у зв'язку з наявністю безлічі еквівалентних товарів вартість конкретного товару (тобто який знаходиться у відносній формі) не може виражатися рівноцінно і однозначно на різних ринках.

3. Еволюція грошей та третій етап – всеобмін, еквівалент вартості

При загальній формі вартості, на відмінну від попередніх, обмін процесів опосередковується загальним вартісним еквівалентом, роль якого поки що не зміцнюється за одним товаром (у неоднорідний час і на різних місцевих ринках

таку роль виконують такі товари як солі, хутро, метали). Надалі поступово статус «загальний еквівалент» фіксується за одним товаром, а з розвитком обміну і формуванням світового ринку ця роль закріплюється за дорогоцінними металами (золото і срібло) в силу їх природних властивостей.

4. Еволюція грошей і четвертий етап – поява сучасних грошей

Отже, загальна оцінка вартості перетворюється в грошову форму.



Гроші в сучасному світі набувають не лише економічних функцій, а й психологічних. Отже, обговоримо стереотипи про гроші, які виникли в сучасному суспільстві.

Гроші як виклик

Гроші для нас – спосіб виразити свої прагнення, виконати зобов'язання, добитися помсти і подяки. Таємна влада грошей зв'язує всіх нас – братів і сестер, молодих і старих – узами любові і заздрості, жалості і злості.

Гроші служать нам таємною зброєю в безлічі прихованих сімейних конфліктів, що народжуються на ґрунті сексу, любові і влади. Ми можемо дати гроші, щоб тут же відібрати, пообіцяти їх, щоб не виконати обіцянки, притримати, щоб потім обдарувати ними понад всякі очікування. Грошові проблеми – всього лише верхівка айсберга, під якою приховані інші, глибинні, невидимі оку розбрати між членами сім'ї. З іншого боку, гроші і самі можуть лежати в основі конфліктів, що зачіпають проблеми любові і справедливості.

Гроші – це щось брудне

Першим, хто усвідомив, що гроші мають приховане значення, був З. Фройд. Проте він побачив лише негативну їх сторону. Для нього гроші символізували екскременти і асоціювалися з чимось огидним і ганебним. Можливо, саме тому про гроші в більшості класів суспільства говорити було не прийнято.

З. Фройд повстав проти лицемірства пануючої релігії вікторіанської ери з її

засудженням того, що вважалось «низовинною» частиною людської природи: тіла, сексуальності і матеріальних жадань. Він зруйнував табу, яке забороняло розглядати секс як важливу частину людського життя. Проте З. Фройд не зробив того ж з грошима – можливо, тому що вважав, ніби прагнення до грошей не є первинною, інфантильною спонукою, а може бути, тому що за часів З. Фрейда гроші ще не стали тим універсальним джерелом енергії, яким вони є нині, – єдиним засобом, що втілює будь-які бажання.

Табу, що не дозволяє грошам посідати своє місце в нашому розумінні людської природи, все ще залишається в силі. Навіть терапевти, які без усяких коливань зачіпають всілякі проблеми, що мають відношення до сексу і влади, зрідка стосуються всього, що пов'язане з грошима. Вони не висловлюють майже ніяких мудрих міркувань щодо того, як слід ставитися до важливої ролі грошей в розвитку особи. Більшості людей і в голову не приходить порадитися з терапевтом, коли у них виникають фінансові конфлікти. Проте через розбіжності з приводу грошей розвалюється, можливо, більше сімей, ніж з будь-якої іншої причини. Образа, що виникає на грошовому ґрунті, ймовірно, найважливіша з усіх проблем, що створюють відчуження між батьком і дитиною, братом і сестрою.

Гроші і духовність

Для нинішнього світу гроші означають те ж саме, що в середні віки означав порятунок душі. Найважливіші війни ХХ століття велися не через релігію, а через гроші. Залишається питання: чи є в нашому сучасному уявленні про людей місце для духовності? Духовність зрідка служить темою розмови серед тих, хто намагається регулювати нашу економічну діяльність. У соціальних науках ця тема також відсутня – можливо, завдяки впливу фрейдистських ідей. З. Фройд відкинув релігію, оскільки та закликала до придушення людини, внаслідок чого деякі з нас перестали відчувати, наскільки важливою в людському житті є духовність. Проте якщо ми хочемо зрозуміти самих себе, необхідно прислухатися не тільки до нашої тваринної природи, але і до наших духовних спонук. У минулому співвідношення

між нашими духовними зобов'язаннями і матеріальними бажаннями регулювала державна (офіційна) релігія. У міру того, як духовність переставала бути важливим елементом нашого «Я», наше самовідчуття все більшою мірою почало визначатися матеріальними жаданнями, пожадливістю і згубними пристрастями. Рівновага виявилася порушеною, і матеріальні спонуки вийшли з-під контролю. Нині гроші – головне віддзеркалення матеріального світу, того «низовинного» світу, коріння якого йде у фізичні потреби нашого тіла, в жадання і страхи. Людина – творіння подвійне, матеріалізм і духовність в ньому співіснують. Боротьба між цими двома сторонами людської природи відбивається в працях всіх великих духовних вождів, що основою духовності повинно бути нормальне життя в матеріальному світі. Зокрема, буддисти, християни та іудеї розробили норми, котрі регулюють економічну діяльність так, щоб кожен прагнув задовольняти не лише свої власні потреби, але і потреби співтовариства.

З цього виходить, що гроші теж можуть бути одним з елементів, що роблять можливими прояви духовності. Вони дозволяють нам співчувати, віддавати належне, «любити ближнього свого». Проте гонитва за грошима заради егоїстичних цілей суперечить духовним цінностям. Де проходить грань між любов'ю до себе і любов'ю до інших? Відповідь на це питання означає дозвіл дилеми нашої подвійної природи.

Гроші – штучні потреби

Думка про те, що у міру задоволення наших бажань вони не слабшають, на перший погляд здається такою, що суперечить здоровому глузду. Проте хто може стверджувати, що засмучення від незадоволеного гострого бажання відправитися у відпустку на гірськолижний курорт виявиться слабкішим за муки голоду? Ймовірно, так вже влаштована людина: як тільки задовольняються її головні життєві потреби, тут же з'являються нові.

Мабуть, ми не лише прагнемо задовольняти наші бажання, але ще і створюємо нові об'єкти жадань. У книзі «Суспільство процвітання» економіст

Джон Кенет Гелбрейт указує, що цей аспект нашого економічного пристрою – один з головних чинників, що відрізняють його від усіх інших економічних систем, відомих в історії. Він пише, що неможливо виступати в захист виробництва як засобу задоволення потреб, якщо це виробництво створює нові потреби. Виробництво всього лише заповнює порожнечу, яку саме ж і створює. Саме процес задоволення потреб народжує нові потреби. Той, хто наполягає на важливому значенні виробництва для задоволення цих потреб, – не хто інший як спостерігач, що вихваляє білку за її старання обігнати колесо, яке вона сама ж і розкручує.

Далі Гелбрейт зазначає, що економісти не зуміли звернути належну увагу на те, яке значення має у наш час процес створення потреб. Все ще вважається, що потреби виникають самі по собі, і економісти, як і раніше, не маючи ніяких сумнівів, знаходять засоби задоволення цих потреб. Він стверджує, що через таку свою сліпоту економісти уподібнюються благодійникові, якого давним-давно переконали, що в міських лікарнях не вистачає місць. Він, як і раніше, випрошує у перехожих гроші на відкриття нових місць в лікарнях, не бажаючи помічати, що міський лікар вправно збиває пішоходів своїм автомобілем, щоб лікарняні ліжка не були порожні.

Створюючи нові потреби, ми породжуємо і нові конфлікти. Демони живуть в нас самих; вони втілюють жадання, невіддатливі контролю, жадаючи задоволення потреб, а їх задоволення, у свою чергу, породжує нову спрагу.

У нинішньому суспільстві розмінною монетою, яка слугує задоволенню всіх цих жадань, виступають гроші – енергія, рушійна сила світу. У жаданні грошей знаходять своє віддзеркалення бажання мати Porsche (саме Porsche, а не просто автомобіль, на якому можна їздити); потреба володіти замиським будинком (саме замиським будинком, а не просто дахом над головою); потреба ласувати тістечками і ласощами (а не просто угамування голоду). Жадання грошей – штучна потреба, яка втілює решту всіх штучних потреб, – бути стрункою і красивою, а не просто

здоровою і сильною; бути впливовим і викликати захоплення, а не просто мати хорошу роботу; потреба глибокодумно спілкуватися, а не просто приємно проводити час.

Усе це – штучні потреби, і символічне жадання грошей втілює непереборне бажання їх задоволення. Для придбання всіх цих речей ми пропонуємо взамін свої тіла, свій час, свою любов і свій душевний спокій.

У житті багатьох людей гроші опиняються головною розмінною монетою любові. Коли ми когось любимо, то стараємося щось від нього отримати і в той же час щось йому дати. Ця подвійність мети і додає проблемам любові таку складність. Гроші впливають і на наш характер, роблячи нас або егоїстами, або альтруїстами. Для кожного з нас гроші складають особливий внутрішній світ, приховане життя, яке може ніяк не виявлятися зовні. Усередині кожного з нас, можливо, сидить таємний скупий або філантроп. Ми мучимося від болісного відчуття провини або від неугамованих бажань. Щастя і горе – частина таємного сенсу грошей. Кожен ставиться до грошей по-своєму, і для багатьох з нас це ставлення визначає характер всіх останніх наших взаємин. Ми бачили, що таємний сенс грошей може заломлюватися в різних вимірюваннях і має широкий діапазон проявів, аж до самих крайніх. Наприклад, грошима можна скористатися, щоб виразити свою ворожість або любов, щоб допомагати людям або експлуатувати їх.

4. Проективний малюнок «гумункулюса».

Мета: усвідомлення внутрішнього «Я».

Вправа виступає для психолога як певний проективний психодіагностичний матеріал.

- а) Учасникам надається малюнок чоловічка, який вони мають розмалювати.
- б) Складання розповіді про розмальованого чоловічка («гумункулюса») та презентація її групі за бажанням.

5. Вправа-рефлексія

Мета: актуалізація здобутого досвіду у старшокласників на занятті.

Хід вправи: кожен з учасників по колу висловлюється про свої враження від заняття та цінність інформації, яка була надана.

Заняття №2

1. Вправа - привітання «Сніговий клубок»

Мета: знайомство учасників між собою, створення позитивного емоційного клімату.

Хід вправи: Учасники по черзі називають своє ім'я з якимось прикметником, що починається на першу букву імені. Наступний по колу повинен назвати попередніх, потім себе; таким чином, кожен наступний повинен буде називати все більше імен з прикметниками, це полегшить запам'ятовування та сприятиме встановленню дружніх взаємин.

2. Міні-лекція. «Мистецтво взаємодії з грошима. Як подружитися з грошима»

Мета: сприяти формуванню у школярів конструктивних монетарних уявлень та стратегій монетарної поведінки.

Хід лекції.

Як подружитися з грошима

У сучасну епоху запеклого споживання і хитромудрого маркетингу, кредитів та інтернет-шопінгу контролювати гроші, а тим більше дружити з ними, стає все складніше. Якщо ви відчуваєте, що не ви керуєте вашими фінансами, а вони якимось дивним чином почали управляти вами, – можливо, вам пора переглянути свої звички у поводженні з грошима і вибудувати з ними нові відносини – засновані не на легковажних захопленнях, а на взаємоповазі і любові.

Зміст

Фіксуйте ваші витрати

Зробіть заощадження регулярною звичкою

Найчастіше розплачуйтеся готівкою

Проявляйте розумну щедрість

Не зловживайте кредитами

Любіть гроші

Фіксуйте ваші витрати

Чи можете ви відповісти на запитання, скільки в конкретний момент готівки у вас в гаманці? А який залишок на картці? Тепер запитання складніше: яку суму ви витратили в цьому місяці на продукти? А минулого місяця? А у скільки вам щорічно обходяться комунальні витрати? Якщо хоча б одне з цих запитань викликає у вас збентеження – вам варто почати приборкання фінансів з найпростішого прийому: записуйте. Записуйте абсолютно все. Не обов'язково кидатися на пошуки громіздкої програми для ведення домашньої бухгалтерії – для початку вам буде достатньо найпростішої таблиці в Excel або звичайного паперового блокнота: психологами доведено, що само по собі ведення такого фінансового щоденника дозволить вам не тільки впорядкувати, але і на 5% -10 % скоротити ваші витрати.

Зробіть заощадження регулярною звичкою

Класична частка доходу, яку психологи і фінансові консультанти в один голос рекомендують відкладати у вигляді недоторканного запасу, становить 10%. Щоб позбавити себе від спокуси витратити відкладену суму, вивчіть пропонувані банками варіанти ощадних вкладів з можливістю поповнення. Варіант управління заощадженнями для тих, хто не бачить сенсу відкладати просто «на чорний день»: заведіть кілька цільових статей, які вас надихають і водночас потребують накопичень (наприклад, «Відпустка», «Весілля», «Новий автомобіль»), і щомісяця розподіляйте чергові 10% між ними.

Найчастіше розплачуйтеся готівкою

Як стверджують психологи, такі зручні і звичні пластикові картки примушують нас витратити на 30% – 40% більше – а все тому, що вони не

дозволяють нам відчутти момент розставання з грошима: замість того, щоб віддати продавцеві щільну пачку хрустких купюр, ми оплачуємо покупки чарівним рухом невагомому пластику – і від того легко піддаємося спокусі витратити більше, ніж планували. Заради експерименту спробуйте протягом місяця розплачуватися виключно готівкою, заздалегідь плануючи свої витрати і знімаючи з рахунку потрібну суму, – результати можуть вас здивувати.

Проявляйте розумну щедрість

У прихильників езотерики існує теорія, що гроші – це енергетичний потік, який вимагає постійного руху, і щоб вони почали надходити в достатній кількості, необхідно направити потік зовні – жертвувати невелику частину доходу на благодійність, допомагати нужденним родичам, одним словом, виявляти розумну і обґрунтовану щедрість. Вважається, що віддані на добру справу гроші неодмінно повернуться до вас – в потрібному обсязі.

Не зловживайте кредитами

Кредити – благо (чи усе-таки зло?), що з'явилося, принаймні в нашій країні, відносно недавно, але стрімко увійшло в звичку – і дуже часто шкідливу. Якщо хронічний овердрафт – ваша історія, спробуйте хоча б на якийсь час відмовитися від кредиток, а якщо вистачить сміливості – позбутися від них зовсім, як Рейчел Грін, порізати свої картки ножицями на самому початку серіалу «Друзі»: якщо пам'ятаєте, саме цей суворий, але необхідний захід став для розпущеної і відірваної від реальності Рейчел першим кроком до фінансової незалежності.

Любіть гроші

Порада, що здається банальною – хто ж не любить гроші? Однак при близькому розгляді з'ясовується, що багато хто з нас грошей і багатства, нехай іноді й неусвідомлено, бояться, уникають і навіть соромляться. Причин тому може бути багато, від родових сценаріїв до закарбованих в підсвідомості стереотипів – не варто забувати, що багато з нас застали культуру радянської епохи, де багатство і прагнення заробляти було ознакою не так успішності, скільки жадібності, і аж

ніяк не заохочувалося. Щоб навчитися любити гроші, почніть з уважного до них ставлення. Неодмінно обзаведіться елегантним і зручним гаманцем, яким приємно користуватися, намагайтеся довго не зберігати зім'яті порвані купюри і взагалі ставитися до грошей дбайливо і шанобливо. І ще один важливий момент – зверніть увагу на своє ставлення до людей забезпечених: якщо чуже багатство викликає у вас не стільки повагу, скільки досаду, роздратування і осудливі думки в душі «чесною працею стільки не заробиш», то це вірна ознака того, що гроші ви поки що, на жаль, любити не навчилися.

3. Рольова гра «Хто є хто?»

Мета: надати можливість учасникам зіставити свій образ та особистісні особливості з різними якостями, приміряти на себе різноманітні психологічні якості, подивитися на себе «очима інших учасників».

Зауваження: вправа має сенс, якщо учасники були знайомі до проведення тренінгу. Якщо учасники не знайомі, то доцільно проводити таку вправу на заняттях другої половини тренінгового курсу.

Перед початком гри слід дізнатися в учасників, які якості їм найбільш цікаві, та виписати (приблизно 10-15) на дошці, які потім будуть названі. Перелік психологічних якостей має обиратися та записуватися за позитивним критерієм.

Інструкція: «Зараз я буду називати різноманітні психологічні якості. Кожен впродовж декількох секунд подивиться на інших учасників та визначиться, кому ця якість пасуватиме найбільшою мірою. Потім я сплесну в долоні, і всі за командою одночасно покажуть рукою на обрану людину (ту, кому найбільш пасуватиме названа якість)».

Потім, усі мають завмерти, аж доки ведучий не перелічить, скільки рук вказало на того чи іншого, тобто кому, на думку більшості, найбільшою мірою пасує ця психологічна якість.

4. Вправа «Фінансові цілі та використання можливостей»

Мета: сприяти формуванню у старшокласників уміння раціонального використання фінансів, планування бюджету, аналізу витрат, складання фінансового плану здійснення своєї мети.

Обладнання: аркуш паперу, ручка.

Хід вправи: Ведучий пропонує скласти карту доходів та витрат у старшокласників. В одній колонці вони пишуть свої доходи (подарунки, кишенькові гроші, стипендію, заробітну плату тощо), в іншій – свої витрати за тиждень. Запропонувати старшокласникам скласти фінансовий план здійснення своєї мети за такою схемою: визначити мету, окреслити суму для її здійснення, вказати шляхи надходження коштів, фіксувати основні та супутні витрати.

5. Вправа-рефлексія

Мета: актуалізація здобутого досвіду у старшокласників на занятті.

Хід вправи: Кожен з учасників по колу висловлюються про свої враження від заняття та цінність інформації, яка була надана.

Заняття №3

1. Вправа «Послання до самого себе»

Мета: дати учасникам тренінгу можливість подивитися на події, які відбуваються у тренінгу, з іншої точки зору та зрозуміти, що багато чого залежить від нас самих: ми дійсно можемо здійснювати вплив на події, роблячи їх позитивними або негативними. Хід наших думок впливає на розвиток ситуації, на наші вчинки та на вчинки інших людей.

Інструкція: «Ми проведемо чарівну розминку. Вона дійсно має магічну силу, тому що все, що ви загадаєте зараз, – здійсниться. Але загадувати потрібно чарівне та приємне. Наприклад, «я бажаю тобі чудово провести вечір». Далі ви ділитесь цим посланням з вашим сусідом. Послання потрібно передавати так:

- по-перше, в нього потрібно вкласти силу та бажання; по друге, скажіть це так, як би ви самі хотіли це почути.

Після того, як ваше послання відправлено, швидше біжить отримати його в кінці ряду. У цей час, не гаячи чарівних хвилин, своє нове послання говорить той, хто опинився в голові ряду та біжить отримати його.

2. Презентація формули «Хочу–Можу–Потрібно»

На фліп-чарті тренер малює три кола, які перетинаються та пояснює значення кожного компоненту (рис. 1).



Рис. 1. Психологічні засади формування оптимальної стратегії економічної поведінки особистості

Хочу – це простір бажань, цілей, інтересів, прагнень.

Можу – це простір можливостей, здібностей, талантів, стану здоров'я.

Потрібно – це простір запитів від ринку праці, соціально-економічні проблеми країни (регіону), тенденції у розвитку світової економіки.

Оптимальний вибір стратегії економічної поведінки знаходиться на перетині трьох просторів (трьох кіл).

3. Вправа «Мої бажання для досягнення фінансового успіху» (для засвоєння формули «Хочу–Можу–Потрібно»).

Мета: встановлення зв'язку між своїми фінансовими бажаннями та майбутньою роботою або навчанням.

Учасникам пропонується перелік незавершених речень, які потрібно продовжити.

Я бачу свою фінансову мету в тому, щоб...

Я прагну...

Я можу досягнути фінансового успіху...

Я абсолютно впевнений, що я хочу...

Мій фінансовий успіх пов'язаний ...

У мене є те, що потрібно для...

Я хочу мати...

Я знаю, що я буду...

Моє навчання або робота дозволить мені...

У мене є здібності для...

У мене достатньо сил та бажання...

Я мрію...

Потім кожний учасник повинен відповісти на три запитання.

1) Пов'язані мої фінансові бажання з майбутньою роботою або навчанням?

2) Існують інші можливості фінансового успіху, які вдовольняють мої бажання?

3) Достатньо я продумав, як будуть задовольнитись мої бажання в тих місцях роботи або навчання, які я для себе націлю?

Учасники об'єднуються в маленькі групи і обговорюють відповіді на три запитання.

4. Опитувальник «Приписування якостей»

Мета: спробувати усвідомити ідентичність за допомогою запропонованих психологічних якостей; розширити межі розуміння себе, власної «тіньової» сторони особи, а саме, негативних якостей.

Вправа проводиться в два етапи:

Інструкція до першого етапу: із запропонованого списку оберіть і виділіть, будь ласка, 15 якостей, які, на ваш погляд, найповніше й точно характеризують вас самих. Якщо ви помітили, що в запропонованому списку якихось характеристик не вистачає, ви можете їх дописати і виділити жирним курсивом.

Інструкція до другого етапу: із запропонованого списку оберіть і виділіть, будь ласка, 10, з вашої точки зору, негативних якостей, які, на ваш погляд, характеризують вашу особу.

Після визначення з якостями пропонується обговорення: «Чому саме ці якості ви обрали?», «Хто з близьких вам людей вважає, що у вас розвинуті саме перераховані так звані «негативні» якості?», «Як можна змінити стереотипи стосовно себе?», «Що для цього потрібно зробити?». Проаналізуйте власні стереотипи.

Спробуйте узагальнити думку групи і обговоріть типові портрети, що вийшли.

Перелік психологічних якостей: імпульсивність, серйозність, терплячість, витривалість, егоїстичність, цілеспрямованість, скромність, духовність, розкутість, адаптованість, прагнення до успіху, гордість, гуманність, дисциплінованість, оптимістичність, повільність, заповзятливість, патріотичність, непохитність, товариськість, консервативність, незалежність, пригніченість, непосидючість, конкурентність, агресивність, працелюбність, прогресивність, стриманість, щирість, ввічливість, непривітність, безвідповідальність, прагматичність, упертість, акуратність, чуйність, гостинність, чесність, недовірливість, потайливість, підозрілість, прихильність до порядку, бережливість, доброта, зарозумілість, жалісливість, діловитість, озлобленість, довірливість, щедрість, байдужість до оточення, жорстокість, замкненість, енергійність, наполегливість, слухняність, пасивність, безтурботність, добросовісність, ледачість, упевненість у собі, безгосподарність, доброзичливість, емоційність.

5. Вправа-рефлексія

Мета: актуалізація здобутого досвіду старшокласниками на занятті.

Хід вправи: кожен з учасників по колу висловлюється про свої враження від заняття та цінність інформації, яка була надана.

Заняття № 4

1. Вправа-привітання «Побажання на сьогодні»

Мета: сприяти формуванню позитивного психологічного клімату всередині групи.

Хід вправи. Ведучий: «Почнемо нашу роботу з висловлювання один одному побажання на сьогоднішній день. Побажання має бути коротким – бажано в одне слово. Ви кидаєте м'яч тому, до кого звернене побажання і одночасно говорите його. Той, кому кинули м'яч, у свою чергу, кидає його наступному, висловлюючи йому побажання на сьогоднішній день. Будемо уважно стежити за тим, щоб м'яч побував у всіх, і постараємося нікого не пропустити».

2. Вибір професії

Мета: усвідомити значущість професій для вас, спонукати до самоаналізу ставлення до певних професій, навчити розрізняти продуктивні та деструктивні уявлення про професію.

Обладнання: аркуш паперу, ручка.

Хід вправи: Напишіть, які професії підходять під кожну категорію.

Сама «зелена» професія

Сама солодка професія

Сама грошова професія

Сама дитяча професія

Сама серйозна професія

Поясність. *Головна мета* (ким хочу стати, чого хочу досягти, яким хочу бути).

Ланцюжок близьких та далеких цілей (заняття з репетитором, відвідування курсів, знайомство з майбутньою професією, можливим місцем навчання).

Шляхи та засоби досягнення цілей (для когось – знання та вміння, для когось – гроші та зв'язки).

Зовнішні умови досягнення цілей (вибір місця навчання або роботи, можливі перепони та шляхи їх подолання).

Внутрішні умови досягнення цілей (здібності, сила волі, здоров'я).

Зробіть висновок. (Цілі мають бути забезпечені внутрішніми ресурсами (особистісними особливостями, схильністю, здібностями, професійно важливими якостями), а не зовнішніми (гроші, зв'язки).

3. Вправа «Мій стан під час економічної кризи»

Мета: усвідомлення психологічного стану під час економічної кризи, формування ситуації кризи, виявлення найбільш значущих особистісних реакцій кожного учасника групи, який переживає проблему кризи ідентичності.

Інструкція. Учасникам тренінгу пропонується завдання: «Опишіть свій стан під час економічної кризи». Потім група переходить до обговорення кризових проблем, в ході чого виявляються найбільш значущі особистісні реакції кожного учасника групи, який переживає ці проблеми. До них можна віднести: неадекватний рівень самооцінки та впевненості в собі; проблеми ідентифікаційної матриці, психолінгвістичної диференційованості, валентності ідентичності; неприйняття свого «Я-образу», дисбаланс часової перспективи, неадекватність самоствалення, високий рівень тривожності; нереалістичне ставлення до власної поведінки, несприятлива оцінка шкільної ситуації, незадоволення потреби в спілкуванні, незадоволеність життєвою ситуацією та ситуацією в сім'ї; низька самооцінка зовнішності та загальне незадоволення собою.

У процесі здійснення психологічного аналізу група має дійти висновку, що поява нових здібностей стосовно подолання кризових станів взагалі пов'язана з кризовим розвитком, оскільки особистісний розвиток є наслідком переживання стресу, інтелектуального напруження під час вирішення життєвих проблем. Часто після переживання кризи особистість стає більш терплячою, уважною, тактовною, вдумливою, обережною. Тому будь-які кризові зміни в житті можна зустріти не як неприємність чи трагедію, а як шанс розпочати нове життя. Група робить висновок, що психологічно вигідно не впадати в апатію та депресію, а свідомо

активізувати психічні сили на активне вирішення проблеми ідентичності кризового періоду.

4. Вправа «Груповий малюнок: людина у кризовому стані».

Мета: знизити вплив чинників економічної кризи за допомогою арт-терапевтичної техніки.

Інструкція: учасникам тренінгу пропонується намалювати колективний малюнок, після чого обговорити арт-терапевтичну роботу в групі:

- Що зображено на малюнку?
- Що ви відчували, коли малювали?
- Чи можна за малюнком дійти висновку про настрій та думку групи?
- Які труднощі виникали?

Завершенням цієї роботи є глибинний аналіз ціннісно-смиислового простору учасників групи в процесі роботи. Запитання, якими можна стимулювати членів групи до глибинної рефлексії, можуть бути такі:

- Що я відчував у процесі роботи?
- Що я відчував стосовно інших?
- Чи змінились мої погляди щодо економічної кризи та методів її подолання?

5. Розминка з підвищення самооцінки

Мета: активізація позитивних якостей підлітків, підвищення їхньої самооцінки.

Інструкція: учасники сідають у коло. Називають своє ім'я та, вийшовши в середину кола, голосно продовжують висловлювання: «Я не хочу хвалитися, але я...».

Після того, як всі впораються, кожен з учасників має повторити висловлювання будь-кого іншого з групи, що запам'яталося. Бажано не повторюватися. Наприклад: «Я запам'ятав, що Максим – артистичний».

Вправа закінчується, коли ніхто не може пригадати чогось нового. Психолог запам'ятовує тих учасників, про яких ніхто не зміг нічого згадати, і приділяє їм більшу увагу в подальших вправах.

5. Вправа-рефлексія

Мета: актуалізація здобутого досвіду у школярів на занятті.

Хід вправи: Кожен з учасників по колу висловлюються про свої враження від заняття та цінність інформації, яка була надана.

Заняття № 5

1. Вправа – привітання «Дзеркало»

Мета: знайомство учасників один з одним, підвищення довіри один до одного.

Хід вправи: Спочатку учасники вільно рухаються по кімнаті і говорять кожному зустрічному по 2 фрази, що починаються зі слів:

- Ти схожий на мене тим, що ...
- Я відрізняюся від тебе тим, що ...

Інший варіант: в парах 4 хвилини вести розмову на тему «Чим ми схожі»; потім 4 хвилини – на тему «Чим ми відрізняємося». Після закінчення проводиться обговорення, звертається увага на те, що було легко і що було важко робити, які були відкриття. У підсумку робиться висновок про те, що всі ми, по суті, схожі і в той же час різні, але ми маємо право на ці відмінності, і ніхто не може нас змусити бути іншими.

2. Вправа-розминка «Сигнал»

Мета: розминка, поліпшення атмосфери в групі.

Хід вправи: Учасники стоять у колі, досить близько і тримаються ззаду за руки. Хтось, легко стискаючи руку, посилає сигнал у вигляді послідовності швидких або більш довгих потисків. Сигнал передається по колу, поки не

повернеться до автора. Для ускладнення можна посилати кілька сигналів одночасно, в один або в різні боки.

3. Психодіагностична методика «Незавершені речення»

Мета: виявити економічну ідентичність підлітків та її кризу, прослідкувати систему ціннісних орієнтацій, «Я-концепцію», самооцінку, стан особистісної, соціальної ідентичності, емоційний стан, рівень рефлексії.

Більш за все у своєму житті я ціную

До моїх економічних якостей, якими я пишаюся, належать.....

В інших я більш за все ненавиджу....

Підліток із високою самооцінкою, викликає в мене....

Підліток із низькою самооцінкою, викликає в мене....

Мій матеріальний добробут здається мені....

Мій психологічний стан під час економічних проблем....

Моя зовнішність....

Взаємини у мене в родині з приводу грошей....

Батьки завжди...

Для мене мій вік, це.....

Свій негативний емоційний стан я долаю

Я відчуваю напругу....

Коли мені погано, я....

Я хотів би, щоб мої фінансові проблеми були....

Мені не подобаються економічні проблеми моєї родини.....

Навчання у школі викликає в мене....

Мої вчителі добре.....

З однолітками я знаходжу....

Я більш людина, ніж.....

Мені подобається економічний стан відомих людей.....

Свої вчинки я.....

Основним у подоланні економічних проблем має бути....

4. Тест «Мій тип взаємодії з грошима»

Мета: виявлення провідних стратегій монетарної поведінки.

1. Я відчуваю велике задоволення, якщо вдається купити що-небудь за меншу суму, ніж звичайна ціна.
2. Думаю, що накопичення грошей – дуже захоплюючий процес.
3. Я часто відчуваю почуття заздрості і навіть ненависті до багатих людей.
4. Я цілком можу жити на допомогу по безробіттю.
5. Я байдужий до грошей, покупок, матеріальних накопичень.
5. Гроші представляють для мене цінність як предмет мистецтва.
7. Думаю, найлегше добути гроші шляхом обману.
8. Я часто відчуваю страх втратити гроші або витратити їх даремно.
9. Я витрачаю гроші, щоб позбутися депресії і почуття своєї незначності, знедоволеної людини.
10. Думаю, що гроші – це. передусім джерело сили і влади.
11. Для мене гроші – засіб здобуття свободи від усього, що мене напружує.
12. Вважаю, що високий дохід дозволить мені привернути увагу людей, які мені подобаються.
13. Думаю, фінансовий успіх – хороший привід піднятися над оточуючими.
14. Я охоче дозволяю близьким людям розпоряджатися заробленими мною грошима.
15. Я завжди стежу за курсом валют і прагну розібратися в усіх нюансах купівельної спроможності грошей.
16. Я прагну накопичити побільше грошей: це дозволяє мені почувати себе в безпеці.
17. Відчуваю себе набагато щасливішим, коли маю можливість витратити гроші, не замислюючись.
18. Я люблю торгуватися, коли купую щось.

19. Я добре розумію справжню вартість грошей.
20. Мене дратують люди, більш успішні у фінансовому відношенні, ніж я.
21. Вважаю, що гроші легше попросити, ніж заробити.
22. Я відчуваю збудження і підвищення життєвого тону, коли отримую можливість взяти участь у лотереї, азартній грі тощо.
23. Вважаю, що афери та авантюри – найцікавіший і багатообіцяючий спосіб отримання грошей.
24. Думаю, гроші – головна рушійна сила в суспільстві.
25. Мені не дуже цікаво витратити гроші – краще їх заробляти.
26. Я отримую насолоду від перерахунку моєї готівки або перевірки фінансів на моєму банківському рахунку.
27. Мені подобається розглядати грошові купюри, монети.
27. Мене дратує, коли доводиться заплатити за товар / послугу звичайну ціну (без знижок, акцій, бонусів тощо).
28. Я зазвичай приймаю виклик долі, коли надається можливість зіграти на гроші.
29. Вважаю, що гроші псують взаємини і життя – нема чого витратити зусилля, щоб їх заробити.
30. Я отримую особливе задоволення від «випадкових» і незаконних грошей.

Визначення результатів

Типи взаємодії з грошима

При підрахунку балів враховуються тільки відповіді «ТАК». За кожен відповідь «ТАК» нараховується 1 бал.

Отже, кожному психологічному типу взаємодії та сприйняття людини з грошима, відповідає 3 запитання.

Скупий (Скрудж Мак Дак) – питання 4, 10, 18.

Головне для вас – факт накопичення грошей. Усвідомлення того, що ви володієте достатніми матеріальними ресурсами, надає вам упевненість в тому, що

ви надійно захищені від різних неприємних переживань і мінливості долі в разі форс-мажору. Однак майте на увазі, що сила-силенна грошей на банківському рахунку або в панчосі швидше створить вам додаткові проблеми, але аж ніяк не гарантує безпеку – фізичну і психологічну. Якщо підете на поводу у страху втратити багатство, то втратите найголовніше – душевний спокій. Може, варто звернути свій погляд на прості людські радості?

Мот (шопоголік) – 1, 11, 19.

Безконтрольне, бездумне витрачання грошей – віддушину для вас. Зробивши нерозсудливий і змітаючий все на своєму шляху шопінг, ви відчуваєте себе втомленим, але щасливим. І застосовуєте цей спосіб аутопсихотерапії завжди, коли відчуваєте наступ депресії? Такий психологічний захист є неконструктивним: задоволення від «привласнення світу» швидко проходить, а ви залишаєтеся наодинці з його негативними наслідками – порожніми кишнями. Знайдіть спосіб регулярно і послідовно підвищувати самооцінку іншим способом.

Багатій (грошовий мішок) – 2, 12, 26.

Ви будь-що-будь прагнете досягти високого соціального становища і безумовної поваги оточуючих? Якщо головна мета життя – заробляння грошей, то за кадром залишаються щастя, любов і задоволення від життя. Якщо ви бачите в грошах основне і єдине джерело сили, то ви ризикуєте ще не один раз у своєму житті стати жертвою насильства. Не забувайте про різні способи розвинути силу духу. Хто знає: може на цьому шляху вас чекає маса задовольень, про які ви раніше навіть не здогадувалися? Головна влада – влада над собою.

Ринкова особистість (сейлофіл) – 3, 14, 30.

Гроші для вас – швидше символ любові, яку можна отримати у вигляді уціненого товару. Ви відчуваєте заспокоєння, коли економите на покупках, але це відчуття тимчасове. Чому ви підсвідомо прагнете до самореалізації в системі купівлі-продажу? Чи не тому, що тут можна поторгуватися, тобто вдосконалити свої акторські якості, відчути перевагу і навіть безкарно проявити агресію?

Можливо, вам не вистачає спілкування? Або вами володіє страх «платити за рахунками» в житті? А, може, ви перевіряєте.

Геймер (жертва адреналіну) – 13, 24, 31.

Вашу бадьорість і оптимізм підігріває лише ризик і можливість отримати забійну дозу адреналіну? Однак таке вивільнення емоцій від «шалених» грошей часто призводить до залежності – ігроманії. Випадкові гроші, отримані від гри, – ненадійний засіб підвищення самооцінки і доходу. Якщо і варто таким чином випробувувати на міцність фортуна, то свою психіку і нервову систему – чи ...

Колекціонер (нумізмат-гедоніст) – 8, 17, 29.

Ви здатні насолоджуватися грошима як твором мистецтва, як артефактом історії людства. Ви готові розглядати і тлумачити будь-який, навіть ледь помітний, знак або позначення на купюрі. Ви одушевляєте гроші: портрет на купюрі у вашому сприйнятті – це абсолютно жива особа. Однак у своєму захопленні ви часом забуваєте про те тепло, яке можуть дати вам близькі та рідні. Може, варто зайнятися колекціонуванням почуттів і емоцій в живому спілкуванні? І чи здатні ви контролювати ситуацію: а раптом захопитися своєю колекцією настільки, що залишите основний рід занять?

Мрійник (вільний художник) – 7, 16, 27.

Вам просто ніколи займатися такою дрібницею, як гроші. Ви повністю занурені в творчість, в якій немає місця грубому розрахунку. Ви швидше за все дозволите близьким розпоряджатися заробленими вами грошима, ніж зійдете до дрібної метушні з грошовими знаками. Але навіть якщо у вас є об'єктивні причини довіряти вашим розпорядникам, не варто аж надто витати в хмарах. Якщо виникне необхідність фінансових вкладень в розвиток ваших високохудожніх задумів, гаманець може виявитися порожнім. Розвивайте здатність до контролю – не пошкодуєте!

Практик (ділова людина) – 17, 21, 28.

Незалежно від сфери вашої діяльності, ви цілком свідомо цінуйте гроші. Ваш реалізм заслуговує на повагу. Однак не сприймайте втрату грошей трагічно: можливо, комусь вони потрібні більше, ніж вам. І, ймовірно, це стимул зайнятися мозковим штурмом і вигадати щось нове – цікаву справу, щоб заробити ще більше! Не бійтеся звільняти простір в своєму будинку і в своїй душі для нових людей, ідей і речей: накопичення і дорогі речі ще нікого не зробили щасливим. А раптом вас в житті чекає набагато більше диво, ніж гроші.

Холецистик (заздрісник) – 5, 15, 22.

Не варто мучити себе заздрістю до багатих: це спочатку психологія жебрака. До того ж заздрість остаточно зіпсує вашу печінку. Навіщо себе обмежувати нераціональними настановами і стереотипами сприйняття? Розберіться в собі: невже ви так ненавидите багатих і успішних людей за те, що вони «нечесно розбагатіли»? Або ви дуже хочете багатства, але просто не знаєте шляхів до нього або ж боїтеся зробити перший крок?

Ледар (філософ) – 6, 23, 32.

Можливо, ви славитеся безсрібником, і тим самим завоювали авторитет у певних колах. Ви готові задовольнитися найменшим і навіть іноді хизуєтесь цим. Але очевидно, що не всі філософи живуть в бочці, як Діоген. Не всі люди, що володіють споглядальним світоглядом, вільні і щасливі. Ви повинні чітко усвідомлювати, що ваші природні лінощі або гра в них може закінчитися плачевно на самому дні життя. Ви дійсно хочете бути представником соціальних низів?

Комбінатор (авантюрист) – 9, 25, 33.

Вас просто розпирає від почуття: «Що б ще таке витворити?» Ваші очі горять ентузіазмом авантюри, і ви отримуєте особливе задоволення від усього, що трохи скидається на звичайне шахрайство? Ймовірно, ви дуже приваблива людина. Ви вмієте заражати людей своїм щирим обожнюванням грошових купюр. І ще ви знаєте, що на гроші можна «купити весь світ». А ви твердо в цьому впевнені?

Інтерпретація результатів

Якщо ви відповіли «так» на всі 3 запитання по певному типу, можете вважати, що ви яскравий представник цього психологічного типу. Якщо на 2 – отже ця риса представлена в вашому характері на середньому рівні, якщо на 1 – ця характеристика факультативна.

Якщо ви виявили у себе явні риси відразу декількох типів, визначте, суперечать вони один одному чи, навпаки, супроводжують, підкріплюють. У першому випадку слід звернути увагу на характер протиріч, які можуть створювати проблеми як в міжособистісних взаєминах, так і при визначенні алгоритму визначення мети в діяльності.

Так, якщо ви виявили у себе риси одночасно «скнари» і «розтратника» або «заздрісника» і «комбінатора», то це може вказувати на серйозний внутрішньоособистісний конфлікт. У цьому випадку необхідно попрацювати над своїми настановами і цілями, а також звернути увагу на емоційний фон сприйняття соціальної дійсності.

5. Вправа-рефлексія «Асоціація із зустріччю»

Мета: зняття емоційної напруги від зустрічі.

Хід гри: Учасникам пропонується висловити свої асоціації з зустріччю.
наприклад:

- «Якби наша зустріч була твариною, то це була б ... собака ... восьминіг...»
- «Якби наша зустріч була рослиною, то це був би ... кактус ... морквина ...».

Заняття № 6

1. Вправа-привітання «Оригінальне вітання»

Мета: сприяти встановленню дружніх взаємин всередині групи.

Хід вправи: Ведучий пропонує учасникам утворити коло і розділитися на три рівні частини: «європейців», «японців» і «африканців». Потім кожен з учасників йде по колу і вітається з усіма «своїм способом»: «європейці» тиснуть руку, «японці» вклоняються, «африканці» труться носами.

2. Мозковий штурм «Причини відсутності грошей»

Мета: навчити розрізняти продуктивні та деструктивні монетарні уявлення та стратегії монетарної поведінки.

Обладнання: ватман, маркер.

Хід вправи: Ведучий пропонує учасникам подумати над психологічними причинами безгрошів'я та назвати кожному по одній причині, які записуються на папері.

3. Робота з МАК «Які стереотипи, думки, уявлення, стратегії поведінки заважають мені ефективно взаємодіяти з грошима?»

Мета: навчити виявляти психологічні причини проблем в монетарній сфері, спонукати до ефективної взаємодії з грошима.

Обладнання: МАК «24 формули грошей», щоденник МАК, ручка.

Хід вправи: Ведучий просить учасників подумки поставити собі запитання «Які стереотипи, думки, уявлення, стратегії поведінки заважають мені ефективно взаємодіяти з грошима?» та довільно обрати одну з асоціативних карт. Учасники аналізують карти, які вони обрали, та метафори, які на них написані, пишуть в спеціальному щоденнику власні враження та думки з приводу зображення та тексту метафори, висловлюють негативні стереотипи та уявлення про гроші. Потім йде колективне обговорення.

4. Комунікативна вправа «Сенситивність»

Мета: сприяти формуванню навичок невербального спілкування.

Хід вправи. Всім учасникам дається завдання пригадати яку-небудь історію зі свого життя. Ця історія повинна бути емоційно забарвлена: вона може бути веселою, сумною, забавною, трагічною, повчальною, тривожною, гостросюжетною або будь-якою іншою, навіть дуже нудною. Цю історію учасники повинні її собі подумки розповісти, не озвучуючи вербально.

Водночас треба уважно стежити за виразом обличчя інших учасників, за їх позами, рухами тіла, навіть незначними. Якщо комусь здалося, що він зрозумів,

яку емоцію зараз переживає інший учасник, він піднімає руку і висловлює свої міркування. Той учасник, якого «розкусили», говорить, що він насправді в цей момент відчував, про що думав. Якщо йому неприємно розкритися, він має право сказати: «Я не хочу говорити про це».

Вправа триває далі. Хтось може подумки продовжити історію. Хтось може почати її спочатку. Хтось, якщо бажає, може переключитися на нову історію.

Наприкінці проводиться обговорення:

- За якими сигналами найлегше стежити за станом людини, пережитими емоціями?

- Чи можна якось «прочитати» думки іншої людини?

5. Релаксаційна вправа-візуалізація «Грошовий потік»

Мета: зняти емоційне напруження учасників тренінгу, налаштувати їх на ефективну взаємодію з грошима.

Хід вправи. Уявіть потік білого світла, що спускається з безкінечності. Ви перебуваєте в цьому потоці, і Світло наповнює вас. Це незвичайне світло – це грошовий потік. Зверніть увагу на верхівку голови, через неї Світло наповнює ваше тіло. Поступово наповнюється голова. Світла стає більше.

З розслабленням йдуть побутові турботи і клопоти. Ви не звертаєте на них увагу, вони просто пливуть. А ви поступово занурюєтеся в медитативний стан. Ви відчуваєте, як розслабляється верхівка голови, потилиця, вуха. Розслабляється по чергово лоб, брови, очі, ніс, щоки, губи, щелепа, мова, підборіддя. Особа повністю розслаблена. Розслабляється шия і Світло струмує вниз по руках. Розслаблені плечі, верхні частини рук, лікті, нижні частини рук. Світло заповнило руки до самих кінчиків пальців. Розслаблені долоні, й кожен пальчик лівої руки і правої руки. Серце стукає рівно і спокійно. Дихання рівне і спокійне. Чим більше ми розслабляємося, тим глибше занурюємося в середину себе. Все зовнішнє розчиняється. Ви не звертаєте увагу на зовнішні звуки.

Ви відчуваєте себе легко, спокійно, гармонійно!

Заняття № 7

1. Вправа-привітання «Забувака»

Мета: сприяти формуванню групової згуртованості.

Хід вправи. Перший учасник називає своє ім'я, другий – ім'я попереднього і своє, третій – імена двох попередніх і своє та ін. Останній, таким чином, повинен назвати імена всіх членів групи, що сидять перед ним. Записувати імена не можна – тільки запам'ятовувати. Ця процедура називається «Забувака». Чому? Якщо ви, називаючи своїх партнерів, забули чесь ім'я, то вимовляєте «Забувака», звичайно, маючи на увазі себе, а не того, кого забули. Додаткова умова – називаючи ім'я людини, обов'язково подивитися їй в очі.

2. Робота з МАК. «Які економічні уявлення та економічну поведінку я повинен виробити, щоб ефективно взаємодіяти з грошима?»

Мета: розвивати ефективні економічні уявлення та стратегії економічної поведінки.

Обладнання: МАК «24 формули грошей», щоденник МАК, ручка.

Хід вправи. Ведучий просить учасників подумки поставити собі запитання: «Які монетарні уявлення та монетарну поведінку я повинен виробити, щоб ефективно взаємодіяти з грошима?» та довільно обрати одну з асоціативних карт. Учасники аналізують карти, які вони обрали, та метафори, які на них написані, пишуть в спеціальному щоденнику власні враження та думки з приводу зображення та тексту метафори, віднаходять ефективні способи взаємодії з грошима. Потім відбувається колективне обговорення.

3. Релаксаційна вправа «Грошове дерево»

Мета: сприяти внутрішній стабільності, створити умови для балансу нервово-психічних процесів, звільняючись від травмивної ситуації.

Хід вправи: Уявіть, як зростає грошове дерево – дерево вашого матеріального добробуту. Детально відтворіть у свідомості образ цього дерева: його потужний і гнучкий стовбур, який переплітають гілки, зелені листя, відкритість крони

назустріч сонячним променям і краплям дощу, циркуляцію живильних соків по стовбуру, корінню, що міцно вросло в землю. Важливо відчутти живильні соки, які корені витягають із землі. Земля – це символ життя, коріння – це символ стабільності, зв'язку людини з реальністю.

4. Вправа «Як розбагатіти на поганій звичці»

Мета: формувати вміння у старшокласників економити та накопичувати кошти.

Хід вправи. У мене є друг, який дуже любить палити і пити пиво.

Зліва внизу сума, яку він втратив за 10 років лише на пиві. Середній стовпець – сума, яку він втратить через 10 років, якщо буде продовжувати в тому ж дусі. Подивіться. Вражає?

Таблиця 1

Таблиця розрахунків втрачених коштів

Кількість років	Сума (грн)	Кількість років	Сума (грн)	Кількість років	Сума (грн)
1	600	11	19290	21	135015
2	1320	12	23748	22	162618
3	2184	13	29098	23	195742
4	3221	14	35518	24	235491
5	4465	15	43221	25	283189
6	5958	16	52465	26	340426
7	7750	17	63558	27	409112
8	9899	18	76870	28	491534

9	12479	19	92844	29	590441
10	15575	20	112013	30	709129
				31	851555
				32	1022466

А тепер з'ясуємо, що буде, якщо він зараз кине палити і пити пиво. Звичайно, доведеться постаратися, адже майбутнє вимагає певних зусиль. Та й навряд чи активне вживання цих речовин приносить здоров'я, так необхідне нам для щасливого життя в зрілому віці. І знову вибір залишається за вами, подивіться і просто задумайтеся.

Таблиця 2

Економія на шкідливих звичках

Кількість років	Сума (грн)	Кількість років	Сума (грн)
1	850	12	33643
2	1870	13	41222
3	3094	14	50317
4	4563	15	61230
5	6325	16	74326
6	8440	17	90041
7	10979	18	108899
8	14024	19	131529
9	17679	20	158685
10	22065	21	191272
11	27328	22	230376

Через 10 років він буде мати капітал в 22 тисячі доларів, а через 22 роки – 230 тисяч доларів.

5. Вправа-рефлексія

Мета: актуалізація здобутого досвіду на занятті.

Хід вправи. Кожен з учасників по колу висловлюються про свої враження від заняття та цінність інформації, яка була надана.

Заняття № 8

1. Вправа «Привітання в парах»

Мета : формування довірливого стилю спілкування в процесі налагодження контактів, створення позитивних емоційних настанов на довірливе спілкування.

Хід вправи. Учасники розбивають на пари і по черзі вітають один одного, обов'язково підкреслюючи індивідуальність партнера, наприклад: «Я радий тебе бачити, і хочу сказати, що ти виглядаєш чудово» або «Привіт, ти, як завжди, енергійний і веселий». Можна згадати про ту індивідуальну рису, яку сама людина виділила при першому знайомстві під час виконання вправи-привітання. Потім пари учасників міняються. Ведучому слід звертати увагу на манери встановлення контактів.

На заняття відводиться 10-15 хвилин.

Після його закінчення ведучий розбирає типові помилки, допущені учасниками, і демонструє найбільш продуктивні способи вітань.

2. Ділова гра «Конкуруючі школи»

Мета: виявити найбільш раціональні стратегії бізнесу, дати уявлення про командний стиль роботи і можливість спробувати себе в бізнес-плануванні (на елементарному рівні).

Гра не потребує особливого обладнання, крім аркушів паперу і ручок. Необхідно поставити столи в різних кінцях кімнати, щоб гравці за ними були якнайдалі один від одного.

Хід гри. Група поділяється на декілька команд, наприклад, на три (не обов'язково дотримуватися однакової чисельності гравців у команді). Учасники гри займають свої місця за столами. У них повинні бути аркуші паперу і ручки. Потім їм пояснюють «ігрову ситуацію».

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

Ви повинні розробити такі пункти:

- Які основні предмети будуть у вашій школі?
- Які додаткові курси, факультативи, привабливі для учнів, будуть у вашій школі?
- Які додаткові форми освіти дадуть вам переваги (гуртки, секції тощо)?
- Які додаткові послуги, привабливі для учнів, буде надавати ваша школа (у тому числі по організації відпочинку дітей)?
- Як буде організована ваша школа (розклад, правила, управління)?
- Скільки ви плануєте платити (на місяць) педагогам і яка система оплати?
- Скільки ви плануєте брати з батьків учнів як плату за навчання?»

Час обговорення повинен обмежуватися (близько 15–30 хвилин у залежності від групи). Всі ідеї акуратно і послідовно заносяться учасниками до протоколу.

Після обговорення і заповнення протоколів команди обирають доповідачів, що знайомлять конкуруючі команди зі своїм проєктом. З цієї причини небажана наявність двох команд. Оптимально розділити клас на 3–4 команди.

Доповіді оцінюються за такими параметрами:

1. Реалістичність.
2. Привабливість для дітей.
3. Оригінальність, незвичність ідей.
4. Конкурентоздатність у цілому.

Важливо провести аналіз стилів керівництва в командах, особливостей поведінки учасників, психологічної атмосфери, способів знаходження компромісів.

3. Вправа «Усвідомлення бажань»

Мета: усвідомлення власних бажань, оволодіння інструментом самоусвідомлення та самодіагностики.

Інструкція: Пропонується список незавершених речень. Об'єднайтеся в групи та обговоріть з учасниками відповіді на три запитання. Попросіть доброї поради, якщо бажаєте. Надайте пораду, якщо вас попросять.

Мої бажання

Я збираюся...

Я бачу мету в тому, аби...

Я прагну...

Я зможу досягти успіху в...

У мене відповідний вік для...

Я абсолютно певен, що я ...

Мій успіх пов'язаний ...

У мене є те, що потрібно для...

Я знаю, що я буду...

Я цілковито впевнений...

Мені добре було б мати...

Мені добре бути...

У мене є звичайне прагнення...

У мене є здібності для...

Я мрію...

У мене достатньо сил та бажання...

4. Вправа «Який я є – цілеспрямований чи не дуже?»

Мета: усвідомити суперечності ідентичності у часовому аспекті, формувати бажання самовдосконалення.

Інструкція. Учасникам пропонується визначитися та намалювати:

Який ти зараз?

Яким тебе хочуть бачити дорослі (батько, мати, вчителі)?

Яким ти сам хочеш бути?

Примітка: після виконання завдання потрібно, аби підлітки прокоментували малюнки.

4. Вправа-рефлексія

Мета: актуалізація здобутого досвіду у старшокласників на занятті.

Хід вправи. Кожен з учасників по колу висловлюється про свої враження від заняття та цінність інформації, яка була надана.

Заняття № 9

1. Вправа-привітання «Вгадай мрію».

Мета: сприяти саморозкриттю учасників та налагодженню довірливих взаємин між ними.

Обладнання: папір, кольорові олівці.

Хід вправи: запропонувати учасникам намалювати свою дитячу мрію. Наприклад: яку професію мріяли опанувати в дитинстві. Малюнки не

підписуються й роздаються іншим учасникам й ті намагають вгадати, кому належить малюнок.

2. Ділова гра «Особистий фінансовий план»

Мета: розвиток фінансової грамотності підлітків і молоді. Оволодіння практичними навичками особистого фінансового планування, формами здійснення операцій по заощадженню, страхуванню і примноженню капіталу домогосподарств.

Обладнання: бланк «фінансовий план», папірці з позначенням доходів, ручка.

Хід гри. Кожен з гравців має свій дохід і витрати, зазначені в бланку. Сенс гри – поставити перед собою мінімум дві фінансові цілі і досягти їх. Переможе той, хто досягне більш дорогих фінансових цілей, найменше скорочуючи свої витрати. Фінансові цілі гравці визначають для себе самі – як за термінами реалізації, так і за вартістю. Цілі записуються в верхньому правому кутку бланка (назва мети і вартість, наприклад, «машина – 300»).

3. Вправа-розминка «Білка в колесі»

Мета: сприяти підвищенню групової згуртованості, формувати вміння аналізувати емоційний стан інших.

Обладнання: пачка паперу, маркер.

Хід гри. Ведучий викликає добровольця. Розпитує його, намагаючись з'ясувати, чи багато в учасника в житті рутинних справ, які не дуже приємні, нудні, але обов'язкові. У міру того як учасник називає ці справи, ведучий записує їх маркером на окремих аркушах паперу. Закінчивши складати список рутинних справ, ведучий розкладає картки в різні кути тренінгового залу (написами вгору).

Далі ведучий піднімає всіх учасників і пропонує їм «пожити життям» цього добровольця. Ведучий називає у випадковому порядку справи. Учасники повинні всі разом рушити до картки, на якій написано справа, і стати поруч з нею. Дочекавшись, коли всі учасники згрупуються, ведучий називає наступну справу.

Багато прагнути до того, щоб учасники переходили з місця на місце якомога швидше, постійно прискорюючи темп.

Набігавшись, учасники сідають на час. Розкладені картки прибираються. Викликається ще один доброволець. Процедура повторюється.

Наприкінці проводиться бліц-опитування:

- Чи вдалося вам хоч трохи відчутися «в шкурі іншої людини»?
- Які у вас були емоції під час «біганини»?
- Які емоції зараз?
- Як краще жити, щоб не нагадувати самому собі «білку в колесі»?

4. Розгляд проблемних ситуацій

Мета: розвивати вміння аналізувати фінансовий план, визначати помилки при плануванні витрат.

Хід вправи. Ведучий повідомляє проблемну ситуацію: «Людина хотіла інвестувати гроші заради придбання автомобіля через рік, а про придбання квартири через 3 роки і про оплату освіти свого сина через 10 років вона детально не думала.

Людина успішно накопичила потрібну суму на автомобіль, але зростаючі витрати на транспорт не дозволили їй накопичити суму на початковий внесок по іпотеці. У результаті вона купила квартиру без початкового внеску, причому меншої площі, ніж хотілося б, так як на більше у неї не вистачило грошей.

Через великі кредитні виплати людина не змогла накопичити суму на навчання сина, і той не зможе вступити у відповідний ЗВО. Якщо ж до цього моменту навчання буде повністю платним, то у сина просто не буде коштів, щоб його отримувати. Про вихід на пенсію і говорити не доводиться: якщо син не зможе навчатися у закладі вищої освіти, то на гідну пенсію людина собі явно не накопичить». Колективне обговорення, визначення помилок при плануванні інвестицій та витрат.

5. Вправа-рефлексія

Мета: актуалізація здобутого досвіду у старшокласників на занятті.

Хід вправи. Кожен з учасників по колу висловлюється про свої враження від заняття та цінність інформації, яка була надана.

Заняття № 10

1. Вправа-привітання «Поділися радістю»

Мета: сприяти успішній комунікативній взаємодії учасників, формувати довірливі взаємини всередині групи.

Хід вправи. Кожен з учасників розповідає про радісну подію, яка сталася з ним за останні 2 тижні за час проведення тренінгу. Колективне обговорення.

2. Інструкція. Наведені твердження, які характеризують будь-яку професію. З перерахованих мотивів потрібно обрати ті, що більше за інших відповідають вашій особистій позиції; напроти номера запитання поставте «1», якщо цей мотив є значущий для вас, і «0», якщо він не є значущим.

1. Інтерес до змісту професії, бажання дізнатися, в чому полягають обов'язки фахівця у професії, що обирається.

2. Прагнення до самовдосконалення, розвиток навичок і вмінь в обраній сфері трудової діяльності.

3. Переконавання, що обрана професія є високопрестижною в суспільстві.

4. Вплив сімейних традицій.

5. Здобуття матеріальної незалежності від батьків.

6. Хороша успішність в школі з предметів, які відповідають обраній сфері професійної діяльності

7. Бажання керувати іншими.

8. Приваблює індивідуальна робота.

9. Мрія займатися творчою роботою, бажання відкривати нове, незвідане.

10. Впевненість, що обрана професія відповідає вашим здібностям.

11. Можливість задовольнити свої матеріальні потреби.

12. Прагнення зробити своє життя насиченим, цікавим, захопливим.
13. Можливість проявити самостійність в роботі.
14. Приваблює підприємницька діяльність.
15. Необхідність матеріально допомагати сім'ї.
16. Бажання здобути економічні знання.
17. Прагнення отримати диплом про вищу освіту незалежно від спеціальності.
18. Приваблює професія, котра не потребує тривалого навчання.
19. Бажання працювати в престижному місці.
20. Прагнення знайти вдалий спосіб заробляти собі на хліб.
21. Приваблюють модні професії (менеджер, комерсант, брокер).

3. Рольова гра «Накопичення та кредит»

Мета: закріпити знання у старшокласників про способи примноження грошей для реалізації своїх фінансових цілей, розвивати вміння спілкуватися в команді, захищати свої інтереси, навички успішної комунікації, розвивати креативність в прийнятті фінансових рішень.

Хід гри: Чотири учасники розподіляють між собою ролі, а інші – спостерігачі за ходом гри, їхня задача – фіксувати переваги та помилки активних учасників гри.

Ділові ролі:

- один – кредитний консультант в банку, він зацікавлений у продажу кредитів клієнтам банку;
- другий – консультант банку по рахунках і вкладах, зацікавлений в залученні заощаджень громадян в депозити;
- третій – консультант управляючої компанії, який агітує за інвестиції в ПФ;
- четвертий гравець – людина, яка вирішує, як їй найкраще купити автомобіль. Автомобіль коштує 500 тисяч гривень, і 250 тисяч гривень вже є.

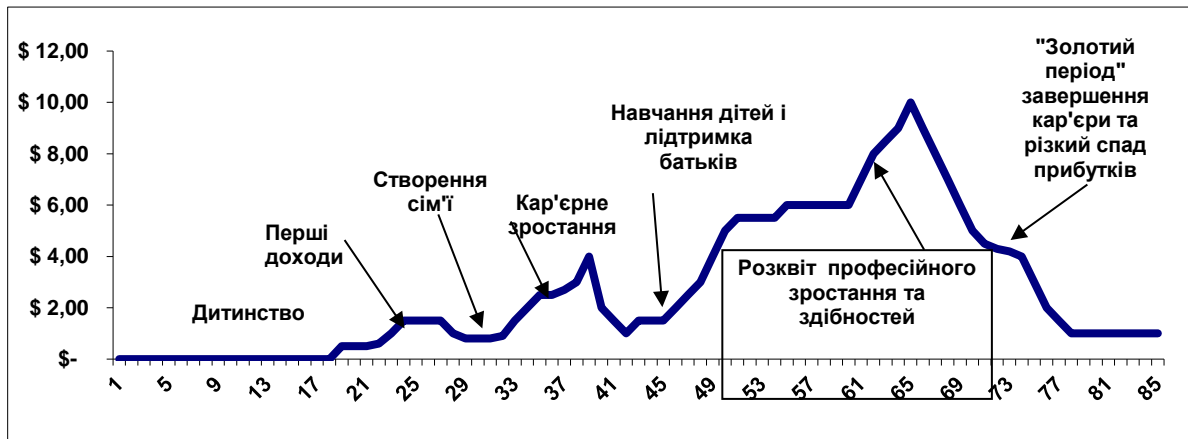
Задача консультантів – переконати клієнта в перевагах способу примноження грошей, який відповідає їхній ролі.

Потім відбувається колективне обговорення, обирається переможець рольової гри.

4. Вправа «Цикли життя людини»

Мета: розвивати вміння у старшокласників планувати свої фінанси та встановлювати довгострокові фінансові цілі.

Хід вправи. Ведучий повідомляє: «Як у природи є свої сезони, в житті людини в фінансовому плані теж зустрічаються свої періоди фінансової активності і їх згасання. Погляньте на графік матеріальних доходів нашого життя з точки зору американських фінансових аналітиків та порівняйте з українськими реаліями.



Отже, можна з упевненістю стверджувати, що грамотне фінансове планування – це планування всього нашого життя. І ціна цього кроку така, що ігнорування його може призвести до справжньої катастрофи.

Чинники, що приховують небезпеку:

- відсутність фінансової стратегії; боргові зобов'язання;
- інфляція; непередбачені витрати (операції, аварії, травми тощо);
- податки; нерішучість.

5. Вправа-рефлексія «Гаманець»

Мета: актуалізація здобутого досвіду у старшокласників протягом тренінгу загалом.

Хід справи. Ведучий пропонує уявити, що кожен з учасників на останньому занятті візьме з собою чарівний гаманець, в який можна покласти ті знання та досвід, які він здобув впродовж тренінгу. Якими будуть ті знання та навички? Колективне обговорення – кожен з учасників висловлює свою думку.

Анкета оцінки ефективності тренінгу

Що ви зараз відчуваєте?

Які зміни відбулися з вами на тренінгу?

Чи допоміг вам тренінг розширити уявлення про ваше ставлення до економічних відносини?

Як вплинув тренінг на вашу економічну поведінку, які нові стратегії поводження з грошима ви засвоїли?

Які знання та навички, здобуті на тренінгу ви збираєтеся використовувати в повсякденному житті?

Оцініть ефективність тренінгу за 5-ти бальною шкалою (0 – після тренінгу ніяких змін в уявленнях про гроші та монетарній поведінці не відбулося, 5 – сильна ефективність тренінгу, відбулися кардинальні зміни в економічних уявленнях та поведінці).

РОЗДІЛ 2

РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ САМОСТІЙНОСТІ ОСОБИСТОСТІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇЇ ЕКОНОМІЧНОГО ДОБРОБУТУ

2.1. Розвиток економічної самостійності як важливий механізм економічної соціалізації особистості

Входження індивіда в систему зв'язків і відносин економічної сфери суспільства, а також ступінь цілісності особистості значною мірою визначається її економічною культурою, яка є результатом економічної соціалізації. У сучасних освітніх нормативних документах поставлено завдання щодо підготовки фахівців нової генерації, зорієнтованих на постійне професійне і культурне самовдосконалення, які повинні мати широкий світогляд, володіти професійними знаннями, бути здатними працювати в складних економічних умовах, виробляти свій погляд на навколишню дійсність та реалізовувати економічну культуру у власній професійній діяльності. Економічна культура особистості – це не просто економічні знання, економіко-фінансова грамотність та інші навички, а перш за все особистісні якості, завдяки яким людина здатна діяти в економічному просторі. Серед таких якостей важливе місце посідає економічна самостійність особистості. Проблема розвитку економічної самостійності особистості як інструменту забезпечення її економічного добробуту сьогодні є досить актуальною та соціально значущою. Останніми роками відбулися серйозні зміни в економічному, політичному, безпековому житті суспільства, що безперечно відбивається на економічній поведінці людини, її вмінні долати економічні труднощі та забезпечувати свій економічний добробут. Загострення політичної та економічної кризи, коронавірусна пандемія, військовий конфлікт на сході країни, який перейшов в повномасштабну війну, вимушена міграція, зростання безробіття тощо є показниками порушення гармонійних відносин у суспільстві. Військове, соціально-психологічне та економічне випробування війною переживається

українським суспільством уперше. І тому проблема зростання економічної самостійності студентської молоді постає вагомим чинником економічного зростання та створення економічно незалежної України, оскільки забезпечує перетворення наявного трудового потенціалу в ресурс праці.

Для вирішення питання, що розглядається, насамперед з'ясуємо сутність поняття «самостійність». У Новому тлумачному словнику української мови термін «самостійний» пояснюється так: «1) який не перебуває під чияюсь владою, не підпорядкований, не підлеглий кому- чому-небудь; 2) здатний діяти сам, без сторонньої допомоги або керівництва; здатний на незалежні дії, вчинки; 3) відособлений від інших; який в ряді інших має значення сам по собі; окремих, самобутній»; 4) який здійснюється своїми силами чи з власної ініціативи, без сторонньої допомоги або керівництва, суверенний» [17].

У психології та педагогіці самостійність вважається однією з провідних якостей особистості, яка «виражається в розумінні застосування мети», наполегливо йти до її досягнення «власними силами, відповідно ставитися до своєї діяльності, діяти при цьому свідомо та ініціативно», не лише в звичних, а й у нових умовах, які потребують «прийняття нестандартних рішень».

Самостійність є однією із властивостей особистості, котра характеризується не тільки володінням системою знань, умінь, навичок, а й наявністю можливостей, ставленням особистості до процесу діяльності, її результатів та умов здійснення.

Самостійність спонукає особистість до економічної активності як прагнення працездатної людини застосовувати на практиці свої здібності, знання, вміння, навички, компетентності з метою отримання доходу, забезпечення свого економічного добробуту. Реалізація такого прагнення виражається в зайнятості економічною діяльністю, а відсутність реалізації – у безробітті.

Самостійність не дається людині від народження, а формується в процесі її розвитку і на кожному віковому етапі має свої особливості. У заклад вищої освіти студенти приходять навчатися молодими людьми, у яких самостійність вже

певною мірою сформована, що проявляється насамперед в самостійності мислення.

Аналіз наукових джерел засвідчує, що проблема економічної самостійності студентів не зводиться лише до набуття професійних знань і значущих практичних умінь, а потребує адекватних і ефективних шляхів її розвитку як особистісної риси [7].

Питання економічної самостійності особистості в ринкових умовах розглядалися в роботах сучасних українських та західних учених (М. Білик, І. Бланка, Р. Буряковського, В. Мочерного, І. Мартиненка, Г. Скударя, Р. О'Меара, Н. D. Mehlinger та ін.). Чинники формування фінансової самостійності молодих людей вивчали J. Lee та J. Mortimer [32]. Будь-якому вчинку людини зазвичай передують сприйняття, осмислення, розуміння ситуації і себе в ній, тобто когнітивні (пізнавальні) компоненти; суб'єктивне ставлення, забарвлене відчуттями, тобто афективні (емоційні) компоненти, і нарешті, дія або, навпаки, її стримування, тобто конативні (дієво-динамічні) компоненти. Розглядаючи економічну поведінку, вчені як правило і виокремлюють для її аналізу ці три тісно взаємопов'язані складові. Зазначимо, що нині перед студентською молоддю стоїть проблема формування власної економічної самостійності.

Під економічною самостійністю, враховуючи наші емпіричні дослідження, ми розуміємо здатність особистості орієнтуватися в економічних ситуаціях ринкової економіки, знаходити ніші та способи заробляти кошти для існування, бути незалежною від інших осіб, зокрема родини, вміти керувати власними фінансами та бути фінансово грамотною.

Значна кількість дослідників наголошує на важливості фінансової грамотності для економічної самостійності, підкреслюючи, що економічно освічені люди краще керують своїми фінансами та приймають обґрунтовані економічні рішення [33]. Huston S. J. також зазначає, що фінансова грамотність

впливає на економічну поведінку та самостійність, підкреслюючи необхідність освітніх ініціатив у цій сфері [30].

Значна кількість науковців вважають, що соціально-психологічні тренінги з відповідною структурою, яка опробована, є важливим інструментом у формуванні фінансової грамотності та економічної самостійності молоді, надаючи молодим людям необхідні знання та навички для успішного управління своїми фінансами [8, 9, 14, 29].

Сучасне життя вимагає від людини вміння якісно та швидко реагувати на нові виклики, яких щодня стає все більше. Крім того, нинішнє суспільство змінило сферу споживання, поставивши за мету економіки задоволення потреб не стільки груп населення, скільки окремої особистості, індивідуума. У цих умовах моделі, розроблені в рамках класичної економічної теорії, виявилися неадекватними. Зрозуміло, що коли постає завдання досліджувати такі дії людини і суспільства, як вибір рішення в економічній ситуації, а дійова особа – індивідуум, то необхідно насамперед звертатися до такої суспільної науки, як психологія.

Як слушно зазначає Ю. Смелянський, нова економічна модель розвитку України повинна забезпечити економічну незалежність громадян України, а через економічну незалежність кожної людини створити економічно незалежну Україну. Тому головним, базовим орієнтиром має стати формування в Україні *економічно незалежної людини (економічно самостійної)*, яку слід визначати як людину, що має достатній набір інструментів для самозабезпечення, тобто наявності можливості вести самостійні економічні та соціальні дії, без необхідності у зверненні до чужої, в тому числі і державної допомоги для придбання та споживання того набору благ, які можуть забезпечити всебічний та збалансований розвиток як самої людини, так і членів її сім'ї, за сукупності їх можливостей, в рамках, встановлених системою (тобто державою) правових обмежень [23].

Нині в Україні певною часткою економічно незалежних людей є самозайняті особи, дрібні інвестори. Економічна незалежність є одним із базових ступенів для

широкої та активної участі основної маси населення країни в інвестиційних процесах. Однак студентська молодь в цьому секторі економічного життя має мізерну частку (адже вона навчається, опановує певну спеціальність, матеріально ще залежить від допомоги батьків, рідних, друзів тощо). Та й кредити на розвиток власної справи їй взяти в банках не так просто.

Ю. Смелянський узагальнює важливі, на наш погляд, особливості економічної самостійності молодих людей як дієвого психологічного механізму їхньої економічної соціалізації, оскільки:

- молоді люди стають творцями нових робочих місць, що особливо важливо для суспільства, котре зазнає воєнної агресії з боку рф. Активна участь у створенні робочих місць та певний рівень споживчої спроможності дозволяє кооперуватися (співпрацювати) людям як з рівними, так і відмінними базовими можливостями;

- молоді люди залучаються на фінансовий ринок (зазначимо, що фахівці з фінансового сектору вказують на важливість запуску окремих продуктів для молоді. Вони повинні виділятися від основної лінійки послуг, створюватися з інноваційними підходами та бути зручними й простими в користуванні. До того ж фінансовий сектор вважається надважливою нішею, необхідною для післявоєнного відновлення держави, та є стратегічною галуззю. Молодь легше, ніж інші страти населення, освоює цей ринок нових видів інструментів в сфері фінансових послуг);

- молодь є активним споживачем вироблених у країні благ. Тобто економічно самостійна людина через збільшення власного споживання вироблених благ безпосередньо впливає на збільшення внутрішнього валового продукту держави;

- економічна незалежність індивіда змінює соціальну структуру суспільства. Насамперед економічно незалежна людина – це представник середнього класу, соціального прошарку вільних і незалежних людей, який слабо піддається маніпуляції, у тому числі й політичній;

- економічно незалежний індивід – це людина зі зміненою свідомістю, у якій ліквідована «свідомість соціального утриманства». Це проявляється, зокрема, й у сприйнятті приватної власності. Відповідно, процес деолігархізації набуває нового сенсу. Не експропріація, не «відібрати та розділити», а збереження великого капіталіста як комплексного творця великої кількості робочих місць, позбавленого можливості монетизувати свій політичний та адміністративний вплив для отримання особистої вигоди;

- економічна незалежність людини змінює споживчі можливості суспільства в позитивну сторону, тим самим знижуючи соціальну напругу. Крім того, збільшення споживчих можливостей збільшує попит та ринкову пропозицію (збільшується обсяг вироблених благ та їх асортимент);

- економічна незалежність індивіда зменшує тягар соціального навантаження на бюджети всіх рівнів, звільняючи фінансові ресурси, що надійшли до бюджетів усіх рівнів у вигляді податків, і направляючи їх на соціально-економічний розвиток окремих населених пунктів, територіальних громад, регіонів та країни загалом;

- самозайнятість, інвестиційна активність та зростання споживчих можливостей збільшують кількість та підвищують якість активних платників податків, підвищуючи рівень доходів до бюджетів усіх рівнів [там само].

Будь-якому вчинку людини зазвичай передують сприйняття, осмислення, розуміння ситуації і себе в ній, тобто когнітивні (пізнавальні) компоненти; суб'єктивне ставлення, забарвлене відчуттями, тобто афективні (емоційні) компоненти, і нарешті, дія або, навпаки, її стримування, тобто конативні (дієво-динамічні) компоненти. Розглядаючи економічну поведінку, вчені як правило і виокремлюють для її аналізу ці три тісно взаємопов'язані складові.

Аналіз наукових джерел засвідчує, що проблема економічної самостійності студентів не зводиться лише до набуття професійних знань і значущих практичних умінь, а потребує адекватних і ефективних шляхів її розвитку як особистісної

риси. А. Ларіонцева підкреслює, що самостійність – це важлива вольова риса особистості, яка виражається в ініціативному, критичному та відповідальному ставленні до власної діяльності, вмінні планувати її; ставити перед собою завдання та знаходити нові шляхи вирішення проблем без залучення зовнішньої допомоги [15].

Як зазначають М. Павлюк, А. Грись, О. Шопша, самостійною особою вважається та, яка здатна діяти незалежно від сторонньої допомоги або керівництва; має критичний підхід до впливів ззовні, аналізуючи та оцінюючи їх на основі власних поглядів і переконань, а також володіє незалежністю, визначеністю та бажанням відстоювати власні думки [20].

Самостійність особистості нероздільно пов'язана з самостійністю мислення. Вчений Є. Рапацевич розглядає концепцію «самостійності мислення» як здатність «особистості відзначати питання, які потребують розв'язання, із знаходженням відповіді на них без чужої допомоги, тобто самостійний розум не шукає готових відповідей і не використовує чужі думки або позиції без необхідності. Людина з самостійним мисленням творчо підходить до осмислення реальності, шукає нові способи її дослідження, виявляє нові факти і закономірності, висуває нові гіпотези і теорії [там само]. Самостійність мислення також пов'язана з критичним підходом до інформації.

Критичне мислення – це здатність аналізувати інформацію з позиції логіки та знаходити протиріччя в ній, уміння виносити обґрунтовані судження, розв'язки і застосовувати отримані результати як до стандартних, так і до нестандартних ситуацій, питань та проблем. Людям з критичним мисленням притаманна відкритість до нових ідей. Формування критичного мислення – одне із актуальних завдань сучасного навчання майбутніх спеціалістів.

Зазначимо, що в сучасних умовах воєнного стану та майбутньої повоєнної відбудови країни особливої ваги набуває розвиток не просто критичного самостійного мислення, а рефлексивного критичного мислення, здатного

аналізувати процеси та явища економічної сфери з точки зору їх доцільності, вагомості, ефективності, етичності тощо.

На думку А. Барбінової [2], в основу критичного мислення покладені індивідуальні особливості мислення людини, а саме:

-*самостійність мислення*, яка характеризує вміння людини ставити нові проблеми, знаходити нові підходи до їх розв'язання;

-*критичність мислення*, яка виявляється у здатності людини не підпадати під вплив чужих думок, об'єктивно оцінювати позитивні та негативні аспекти явища чи факти, виявляючи цінне та помилкове у них;

-*гнучкість мислення*, яка виявляється у вмінні змінювати спосіб розв'язання проблеми, знаходити нові шляхи її розв'язання, бути вільним від шаблону в з'ясуванні питань;

- *глибина мислення*, яка виявляється в умінні проникати в сутність складних питань, бачити проблему там, де її не помічають інші, передбачати можливі наслідки подій та процесів;

-*широта мислення*, що виявляється в здатності охопити широке коло питань, у творчому мисленні в різних галузях знання та практики;

-*послідовність мислення*, яка виявляється в умінні дотримуватися логічної наступності при висловлюванні суджень, їх обґрунтуванні;

-*швидкість мислення* як здатність оперативно розібратися в складній ситуації, швидко обдумати правильне рішення і прийняти його тощо.

Узагальнюючи вище викладене, підкреслимо: у сучасному суспільстві для формування повноцінної особистості надзвичайно важливим є аспект розвитку її економічної самостійності як важливої якості для її майбутньої професійної діяльності, що потребує посилення уваги до формування такої самостійності засобами соціально-психологічного тренінгу.

2.3. Розвиток економічної самостійності студентської молоді засобами соціально-психологічного тренінгу

В рамках нашого дослідження ми розробили соціально-психологічний тренінг «Розвиток економічної самостійності як важливий механізм соціалізації студентської молоді».

Мета тренінгу: забезпечення формування економічної культури та зростання економічної самостійності студентської молоді, використовуючи психологічний підхід та практичні стратегії в умовах воєнного стану.

Завдання тренінгу передбачають:

- засвоєння учасниками тренінгу знань про концепцію, зміст та структуру економічної самостійності та її роль у забезпеченні економічного добробуту в умовах воєнного стану;
- розкриття розуміння важливості психологічних аспектів у формуванні економічної самостійності студентської молоді для ефективної економічної соціалізації;
- здійснення навчіння учасників тренінгу практичним стратегіям розвитку економічної самостійності (формування умінь та навичок з фінансової грамотності, необхідних для розвитку економічної самостійності);
- систематизація знань про моральний розвиток особистості, ціннісні орієнтації та потреби людини, навчіння планувати власне майбутнє.

Загальний дизайн тренінгу

Тренінг розрахований на 20 годин та складається зі вступу, основної та заключної частини. У його структуру входять п'ять тренінгових сесій по 4 години кожна.

Тренінгова сесія 1. Знайомство. Вступ до теми. Сутність та психосоціальні аспекти економічної самостійності молоді у період системних змін суспільства, в тому числі воєнного стану (4 акад. год).

Тренінгова сесія 2. Розуміння концепції фінансової грамотності та її впливу на економічну самостійність. Практичні стратегії розвитку фінансової грамотності, що забезпечують економічну самостійність студентської молоді та подальшу її економічну соціалізацію (4 акад. год.).

Тренінгова сесія 3. Управління особистими фінансами та планування бюджету. Практична частина – гра «Власне бюджетування» (4 акад. год.).

Тренінгова сесія 4. «Зроби свій моральний вибір!» Моральність та ціннісні орієнтації як чинники формування економічної самостійності (4 акад. год.).

Тренінгова сесія 5. Підсумки та висновки (4 акад. год.).

Кожна тренінгова сесія включає різноманітні інтерактивні техніки (міні-лекції з презентаціями, мозкові штурми, робота в парах та міні-групах, творчі завдання, ігри, психологічні практикуми, руханки тощо).

Матеріали:

Презентації з основними пунктами тренінгу (теоретична частина – 15-20 хв.)

Приклади кейсів та вправ для групової роботи

Медійне обладнання

Фліп-чарт та дошка для фліп-чарту

Маркери

Папір А4 (на роздатковий матеріал)

Оптимальна кількість учасників для участі у тренінгу – 12-16 осіб

ПРОГРАМА ТРЕНІНГУ

Складові тренінгу	Години
Тренінгова сесія 1. Знайомство. Правила взаємодії, очікування. Сутність та психосоціальні аспекти економічної самостійності молоді у період системних змін суспільства, в тому числі воєнного стану. Практичні вправи.	4

Тренінгова сесія 2. Розуміння концепції фінансової грамотності та її впливу на економічну самостійність. Практичні стратегії розвитку фінансової грамотності, що забезпечують економічну самостійність студентської молоді та подальшу її економічну соціалізацію.	4
Тренінгова сесія 3. Управління особистими фінансами та планування бюджету. Практична частина – гра «Власне бюджетування».	4
Тренінгова сесія 4. «Зроби свій моральний вибір!» Моральність та етичні орієнтації особистості як чинники формування економічної самостійності.	4
Тренінгова сесія 5. Практична частина – гра «Аналіз фінансових рішень» (Мозковий штурм у міні-групах щодо розроблення фінансової стратегії на ближнє майбутнє). Рефлексія. Підсумки та висновки.	4
Всього	20

ТРЕНІНГОВА СЕСІЯ 1 (4 акад. год)

I. Вступна частина (2 години)

Очікування.

Знайомство.

Правила взаємодії.

II. Практична частина (2 години)

Інтерактивна презентація з елементами міні-лекції: Сутність та психосоціальні аспекти економічної самостійності молоді у період системних змін суспільства, в тому числі воєнного стану.

Психологічний практикум

Аналітична робота в малих групах

Самоаналіз та самопізнання. Робота з метафоричними картами.

Хід проведення

Вступна частина (90 хв.)

Виступ тренера (15 хв.)

Мета: оголосити тему тренінгу, структуру (кількість сесій), обговорити розклад його проведення. Назвати тему першої сесії та з'ясувати очікування учасників.

ДО УВАГИ ТРЕНЕРА: на вступній частині важливо представити тренерів, які будуть вести тренінг та всі його сесії. Обов'язково чітко визначити графік та сетинг проведення.

ОЧІКУВАННЯ (30 хв)

Вивчення очікувань учасників тренінгу (заповнення індивідуальних робочих аркушів з подальшим груповим обговоренням: учасники відповідають на такі запитання: «Чому я беру участь у тренінгу?», «Що нового я хотів би дізнатись на тренінгу?»).

Вправа «Дерево очікувань»

На фліп-чарті промальовуємо дерево із корінням. На корінні прописуємо ті знання, уміння, навички, з якими прийшли учасники на тренінг (вони аналізують щодо теми, яку оголосив тренер у вступі).

На кроні дерева учасники наклеюють прописані на наклейках (у вигляді квіточок) свої очікування.

ДО УВАГИ ТРЕНЕРА: наприкінці тренінгу (п'ятої тренінгової сесії) знову пропрацьовуємо вправу «Дерево очікувань», і замінюємо на інші наклейки у вигляді якихось плодів.

ЗНАЙОМСТВО (30 хв.)

Вправа «Моя буква»

Мета: розтопити лід, краще пізнати учасників, дізнатись про їх сильні сторони. Викликати у них вміння позитивно та ресурсно себе характеризувати.

Опис:

1. Кожен учасник вибирає собі будь-яку літеру алфавіту й озвучує її всій групі або сусідові.
2. Протягом двох хвилин учасники підбирають якомога більше слів, які описують їх і починаються на обрану літеру.
3. Кожен учасник ділиться своїми словами з групою.

ДО УВАГИ ТРЕНЕРА: Наприклад: мене звать Вікторія й моя літера - П. Я практична, пунктуальна, розуміюча і прямолінійна.

Можна написати свої імена й літери на постерах, а потім розвісити їх на стінах для загального ознайомлення протягом дня. Якщо група учасників дуже велика, потрібно спочатку розділити її на невеликі команди.

ПРАВИЛА ВЗАЄМОДІЇ (15 хв.)

«Мозковий штурм (групове обговорення)»: «Визначення правил роботи групи, міжособистісної взаємодії та організаційних питань: тривалість роботи, кількість перерв тощо».

Прописування правил на фліп-чарті. Кожна група виробляє свої власні правила, але є базові:

Говорити по черзі, не перебивати.

«Я» висловлювання.

Не засуджувати думки інших.

Не запізнюватись.

Беззвучний режим телефону.

Перерва (15 -20 хв.)

ЧАСТИНА II

ІНТЕРАКТИВНА ПРЕЗЕНТАЦІЯ З ЕЛЕМЕНТАМИ МІНІ-ЛЕКЦІЇ

(30 хв.).

Тема. «Сутність та психосоціальні аспекти економічної самостійності молоді у період системних змін суспільства, в тому числі воєнного стану».

Мета. Орієнтуватися на досягнення оголошеної мети. Розкрити сутність економічної самостійності і її важливість у подальшій соціалізації студентської молоді. Задіяти учасників до активних відповідей.

Міні-лекція. Самостійність не дається людині від народження, а формується в процесі її розвитку і на кожному віковому етапі має свої особливості. У заклад вищої освіти студенти приходять навчатися молодими людьми, у яких самостійність вже певною мірою сформована, що проявляється насамперед в самостійності мислення.

Аналіз наукових джерел засвідчує, що проблема економічної самостійності студентів не зводиться лише до набуття професійних знань і значущих практичних умінь, а потребує адекватних і ефективних шляхів її розвитку як особистісної риси.

Будь-якому вчинку людини зазвичай передують сприйняття, осмислення, розуміння ситуації і себе в ній, тобто когнітивні (пізнавальні) компоненти; суб'єктивне ставлення, забарвлене відчуттями, тобто афективні (емоційні) компоненти, і нарешті дія або, навпаки, її стримування, тобто конативні (дієво-динамічні) компоненти. Розглядаючи економічну поведінку, вчені, як правило, і виокремлюють для її аналізу ці три тісно взаємопов'язані складові. Зазначимо, що нині перед студентською молоддю стоїть проблема формування власної економічної самостійності.

Під економічною самостійністю ми відмічаємо, на основі наших емпіричних досліджень, здатність орієнтуватися в економічних ситуаціях ринкової економіки, знаходити ніші та способи заробляти кошти для існування, бути незалежним від інших осіб, зокрема родини, вміти керувати власними фінансами та бути фінансово грамотним.

Тобто економічна самостійність передбачає здатність молоді людини самостійно забезпечувати свої фінансові потреби без залежності від батьків, державної підтримки або інших зовнішніх джерел. Це включає стабільний дохід, управління особистими фінансами та можливість задовольняти основні матеріальні потреби. Ми можемо відмітити цей феномен як автономія молоді. Автономія молоді в економічному контексті включає вміння приймати самостійні фінансові рішення, аналізувати економічні ситуації та адаптуватися до змін у економічному середовищі. Це сприяє розвитку критичного мислення та відповідальності.

ДО УВАГИ ТРЕНЕРА. Потрібно сформулювати певні запитання для активізації студентської молоді. Приклад: Яке ваше розуміння самостійності? Яке бачення економічної самостійності? Які чинники можуть розвинути економічну самостійність?

Формування економічної автономії студентської молоді може відбуватися за допомогою різних механізмів та чинників.

Фінансова освіта – надання молоді доступу до фінансової освіти та навичок управління грошима допомагає їм розуміти принципи економічної самостійності, вчити їх планувати бюджет, зберігати та інвестувати гроші. *Менторство* та підтримка – наявність ментора або підтримки від батьків, родини чи спільноти може сприяти розвитку економічної самостійності молоді, надавати їй поради, підтримку та можливість для економічного розвитку. *Робочий досвід* – здобуття робочого досвіду через роботу, стажування або підприємництво допомагає молоді розвивати навички та здібності, необхідні для досягнення економічної самостійності під час навчання у вузі, проходження різних стажувань, волонтерства тощо. *Підприємницька діяльність* – розвиток підприємницьких здібностей та запуск власного бізнесу може стати шляхом до економічної автономії, надаючи можливість контролювати власні доходи та ресурси. *Доступ до фінансових послуг* – забезпечення доступу молоді до банківських послуг,

кредитів за низькими ставками, страхування та інших фінансових інструментів сприяє їхній економічній незалежності та автономії.

Ці механізми можуть працювати разом або окремо, сприяючи формуванню економічної автономії молоді (самостійності), підвищенню її фінансового стану та незалежності.

Досить важливим є розвиток економічної свідомості у молоді. Адже він є фундаментом для досягнення економічної самостійності, оскільки забезпечує необхідні знання, впевненість та навички, що допомагають молодим людям самостійно управляти своїми фінансами та адаптуватися до економічних умов. Економічна свідомість включає в себе глибоке розуміння основних економічних концепцій та фінансових принципів, що є критично важливим для фінансової грамотності, здатності до прийняття обґрунтованих економічних рішень, зміцнення психологічної впевненості; самореалізації та підвищення відчуття самоцінності, що включає і самоставлення; соціальної адаптації та підвищення рівня економічної культури. Фінансово грамотні люди здатні ефективно управляти своїми грошима, планувати бюджет, робити заощадження та інвестувати.

ДО УВАГИ ТРЕНЕРА. *Рекомендована література.*

- Новий тлумачний словник української мови у чотирьох томах / уклад. В. Яременко, О. Сліпушко. Т. 4. Київ : Видавництво «Аконіт», 1999.
- Зеліковська О.О. Розвиток пізнавальної самостійності студентів економічного профілю у процесі формування міжкультурної компетенції. *Народна освіта*. 2011. Вип. 3 (15). URL: <https://www.narodnaosvita.kiev.ua/>
- Креденцер О. Тренінг розвитку професійної самоефективності персоналу освітніх організацій в контексті забезпечення їхнього психологічного здоров'я та благополуччя в умовах війни. *Організаційна психологія. Економічна психологія*. 2024. № 31(1). С. 50-59. <https://doi.org/10.31108/2.2024.1.31.4;>

- Changing Perspectives of International Education / Edited by P. O'Meara, H. D. Mehlinger, R. Ma Newman. Indiana University Press, 2011. 419 pg.
- Danes, S. M., & Haberman, H. R. Teen Financial Knowledge, Self-Efficacy, and Behavior: A Gendered View. *Financial Counseling and Planning*, 2007. № 18(2). С. 48-60.
- Huston, S. J. (2010). Measuring Financial Literacy. *Journal of Consumer Affairs*, 2010. № 44 (2). С. 296-316.
- Lee J. C., Mortimer J.T. Family Socialization, Economic Self-Efficacy, and the Attainment of Financial Independence in Early Adulthood. *Longitudinal and Life Course Studies*, 2009. Vol. 1, No. 1, pp. 45-62.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence. *Journal of Economic Literature*, 2014. № 52(1), pp. 5-44.
- Mandell, L., & Klein, L. S. The impact of financial literacy education on subsequent financial behavior. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 2009. № 20 (1), pp. 15-24.

1. **Психологічний практикум.** Тест «Відповідальність та самостійність» (15 хв).

Повний перелік запитань тесту (оберіть один із варіантів відповідей).

1. Закінчивши школу, як ви приймали рішення про подальше навчання, майбутню професію:

- а) вирішували самостійно, слідуючи своєму захопленню і своїм здібностям;
- б) прислухалися і до думки своїх батьків, родичів;
- в) прислухалися до поради тільки близьких і друзів.

2. На що ви розраховували, вступаючи в обраний вами навчальний заклад:

- а) тільки на свої сили;
- б) на успішний результат вступних іспитів, успішне навчання і на зв'язки;
- в) тільки на зв'язки.

3. Як під час навчання ви готуєтесь/готувалися до іспитів, занять:

- а) розраховували виключно на самостійну роботу;
- б) іноді просили допомогти викладачів та однокурсників;
- в) розраховували тільки на чужу допомогу.

4. Як ви плануєте шукати роботу (чи знайшли):

- а) з допомогою навчального закладу/іншої установи-організації;
- б) в основному, буду використовувати інформацію знайомих;
- в) буду влаштовуватись завдяки зв'язкам.

5. За складних ситуацій у особистому житті/у навчанні/на робочому місці – яким чином ви приймаєте рішення:

- а) розраховуючи тільки на свій досвід і знання;
- б) іноді консультуєтесь з колегами;
- в) завжди з ними раджуся.

6. Коли ви будете приймати рішення щодо шлюбу (чи вже прийняли рішення), то чим буде продиктований ваш вибір:

- а) ви самі приймете остаточне рішення;
- б) ви прислухаєтесь до думки близьких;
- в) перш за все ви будете радитись з близькими.

7. Чи в змозі ви самостійно вирішувати питання з житлом, меблями, приймати інші побутові рішення:

- а) так;
- б) звичайно, ви можете це зробити, але краще порадитись з кимось близьким;
- в) ні.

8. Наскільки завзято в підлітковому віці ви відстоювали свою думку:

- а) завжди відстоювали;
- б) з цього приводу у вас навіть були конфлікти з батьками; відстоювали, але зберігали і повагу до думки батьків;
- в) ви ні на що не можете зважитися самі.

9. Наскільки наполегливо ви відстоюєте власну думку під час навчання, на службі, вдома, з друзями:

- а) зрозуміло, відстоюєте, незалежно від обставин;
- б) в більшості випадків – так;
- в) зрідка.

10. Як ви розвиваєтеся як особистість у навчальній, службовій, громадській, інтелектуальній сферах:

- а) повністю віддаєте себе професії, своїм справам;
- б) для вас дуже важлива думка ваших близьких;
- в) ви повністю покладаєтеся на думки близьких.

11. Як ви будете діяти, якщо вашим близьким потрібно подбати про своє здоров'я, або ваші близькі не стежать за собою, або роблять щось собі на шкоду:

- а) ви змушуєте їх стежити за своїм здоров'ям;
- б) тактовно підказуєте, що їм потрібно зробити;
- в) прагнете зробити це, але вам зрідка це вдається.

Ключ і результат тесту

Від 33 до 44 балів. Ви надто самостійні та гіпервідповідальні. Ви не тільки не терпите якогось втручання у ваші справи, але і не можете прислухатися до чужої думки. Чи впевнені ви, що завжди будете точно оцінювати плюси і мінуси будь-якого рішення? Чи не вкладаєте свою зайву впевненість у досягнення будь-якої мети?

Від 15 до 29 балів. У вас сильний характер, ви непогано переживаєте стреси. Ви надійний друг. Ваша впевненість в собі, своєму майбутньому обґрунтована. Ви незалежні, але завжди прислухаєтеся до думки оточуючих, які вас за це цінують.

Від 0 до 14 балів. Ви дуже нерішучі. Чому б вам не спробувати проявити побільше відповідальності і самостійності? Станьте більш самостійним, і тоді з'явиться впевненість у собі, якої інколи не вистачає.

ДО УВАГИ ТРЕНЕРА. Обов'язково дати можливість на саморефлексію після вправи. Декілька виступів: 1-2 речення. І наголосити, що у наступному завданні зможуть у малих групах це зробити.

Тренер може використати інший тест, щоб визначити власну самостійність для студентської молоді.

Аналітична робота в малих групах: «Особливості проявів економічної самостійності в різні періоди життя особистості» (15 хв.).

Об'єднання у малі групи по 3-4 людини. Опрацювання за періоди життя 6-12 років; 12-17 років; 17-22 роки. Здійснити саморефлексію. Виокремити ключові прояви та особливості. Після завершення один із учасників презентує роботу групи. Рекомендовано використовувати листи від фліп-чарту.

Самоаналіз та самопізнання.

Вправа «Будинок мрії» (15 хв.).

Мета: Виокремити власні чинники, що допоможуть розвинути та укріпити економічну самостійність.

Завдання. Почніть будувати будинок власної мрії – це пік ваших омріяних фінансових досягнень. Будівництво розбийте на певні етапи, де кожен буде уособлювати ваші навички, вміння, які ви отримували дотепер.

ДО УВАГИ ТРЕНЕРА. Будинок може бути навіть і недобудований, але про це не варто нагадувати. Учасники мають самостійно все опрацювати.

Рефлексія на завершення тренінгової сесії (15 хв.)

Мета : зрозуміти, наскільки зміст тренінгу був цікавий і важливий.

Що ви дізнались нового для себе;

Що візьмете та будете застосовувати;

Чим зможете та захочете поділитись із друзями, близькими?

ТРЕНІНГОВА СЕСІЯ 2 (4 акад. год.)

I. Розуміння концепції фінансової грамотності та її впливу на економічну самостійність.

- Аналітична робота в малих групах. Виокремлення компонентів власної фінансової грамотності.
- Інтерактивна презентація з елементами міні-лекції.
- Робота з метафоричними асоціативними карти «Фінансова мозаїка».

II. Практичні стратегії розвитку фінансової грамотності, що забезпечують економічну самостійність студентської молоді та подальшу її економічну соціалізацію.

Психологічна гра «Фінансовий лабіринт» (1,5-2 години)

Хід проведення

1. Аналітична робота в малих групах. Виокремлення компонентів власної фінансової грамотності (15 хв.)

Робота у міні-групах: створюються підгрупи по 3-4 учасника. На аркуші для фліп-чарту кожна група описує власні, виокремлені компоненти фінансової грамотності, що сприяють формуванню статків. Потім всі діляться інформацією на загал.

2. Інтерактивна презентація з елементами міні-лекції щодо концепції фінансової грамотності студентської молоді (15 хв.)

Фінансова грамотність є критично важливим аспектом життя сучасної молоді, особливо в умовах економічної нестабільності та системних змін у суспільстві. Вона включає знання, навички та настанови, необхідні для ефективного управління фінансами, що сприяє досягненню фінансової незалежності та економічної безпеки. Фінансово грамотні громадяни здатні краще розуміти економічні процеси та приймати обґрунтовані рішення, що сприяє економічній стабільності та розвитку суспільства в цілому.

ДО УВАГИ ТРЕНЕРА. Зверніть увагу на вищезгадані компоненти і під час міні-лекції більш детально їх проговоріть з учасниками. Також наголосіть, що у наступній частині сесії 2 ви практично пропрацюєте їх.

ОСНОВНІ КОМПОНЕНТИ ФІНАНСОВОЇ ГРАМОТНОСТІ

Базові фінансові знання

Бюджетування: вміння складати та дотримуватися особистого чи сімейного бюджету.

Збереження та інвестування: розуміння важливості накопичення та інвестування коштів для забезпечення майбутніх потреб.

Кредитування та борги: знання про різні види кредитів, їх умови, а також способи уникнення надмірної заборгованості.

Податкові знання: усвідомлення податкових зобов'язань та правил, що регулюють доходи та витрати.

Фінансові навички

Планування фінансових цілей: визначення короткострокових та довгострокових фінансових цілей.

Моніторинг та аналіз фінансових витрат: регулярний контроль доходів та витрат для підтримки фінансової стабільності.

Оцінка ризиків: вміння оцінювати фінансові ризики та знаходити способи їх мінімізації.

Фінансові настанови та поведінка

Відповідальність: усвідомлення відповідальності за власні фінансові рішення та дії.

Самодисципліна: здатність контролювати витрати та уникати імпульсивних покупок.

Інформованість: постійне оновлення знань про фінансові продукти та послуги.

1. Узагальнення важливості фінансової грамотності для студентської молоді. Рефлексія. (30 хв.)

Вправа: «Для чого мені фінансова грамотність» (вправа виконується індивідуально).

Представлення результатів у групі та рефлексія.

Інструкція: зробіть перелік тих дій, життєвих ситуацій, де вам потрібно бути фінансово грамотними. Що це вам дасть? Потім поділіться власними дослідженнями у групі.

ДО УВАГИ ТРЕНЕРА. Для підсумування цієї вправи варто узагальнити та прописати на фліп-чарті коротко загальні тези щодо важливості фінансової грамотності.

НАПРИКЛАД: економічна незалежність, підготовка до майбутнього життя, розуміння фінансових процесів, інноваційний розвиток та мислення тощо. Зробіть узагальнення.

Висновок - підсумок

Фінансова грамотність є невід'ємною складовою економічної соціалізації студентської молоді. Вона забезпечує необхідні знання, навички та настанови для досягнення фінансової незалежності та стабільності, сприяє зниженню фінансового стресу та стимулює соціально відповідальну поведінку. Інвестиції в фінансову освіту молоді є ключем до створення економічно стабільного та процвітаючого суспільства.

2. Робота з метафоричними асоціативними картами

Мета: пропрацювати та виокремити власні фінансові настанови, ставлення до власних грошей, що формують знання про фінансову грамотність (30 хв).

ДО УВАГИ ТРЕНЕРА. Як варіант, ми можемо запропонувати метафоричні карти «Фінансова мозаїка» (С. Ковальчук), метафоричні карти «Про гроші» (О. Котульська). Зазначені асоціативні Метафоричні карти для роботи є рекомендаційними, як приклад такої роботи. Вибір асоціативних карт може бути

за тренером. Головний меседж – такі справи повинні відповідати меті та змісту поставлених завдань.

Варіант 1

Набір метафоричних асоціативних карт (МАК) «Фінансова мозаїка». (Світлана Ковальчук) – це універсальний інструмент для закріплення навичок щодо фінансової грамотності, а також можливість виокремити власні страхи, негативні переконання та блоки, які заважають індивідові бути успішним та багатим, побачити шляхи збільшення доходів та досягнення цілей, отримати мотивацію для щасливих змін.

В комплект входить:

60 карток з зображеннями «Ситуації»;

40 карток з текстом «Причини-наслідки»;

40 карток з текстом «Поради»;

4 авторських техніки для роботи з картами;

оригінальне пакування.

Варіант 2

МАК «Про гроші» – це колективна колода, яка складається з 70 карток для роботи із запитам, пов'язаними з фінансовою сферою.

Над створенням цієї колоди карт працювали 35 авторів – психологів, які створили по дві ілюстрації за допомогою штучного інтелекту. Карти намальовані в стилі комікс, причому одна частина карток у колоді – з викликом, перешкодами, інша частина карток – ресурсна, надихаюча. Кожна мапа містить на звороті приклад переконання. Таких переконань є два види – підтримуючі (35 видів) та обмежуючі (35 видів). Тому колода містить дві підколоди – вирази та ілюстрації з різних сторін карток.

Робота з колодою МАК «Про гроші» дозволить глибше зрозуміти відносини з грошима та фінансові ситуації через творчий процес, допоможе визначити своє

ставлення до грошей та достатку, опрацювати труднощі, які виникали у ситуаціях, пов'язаних із фінансами, зафіксувати свої перші кроки до збільшення заробітку.

Також за допомогою МАК «Про гроші» можна виявити та переосмислити свої грошові переконання, використовуючи метафоричні карти як візуальний та аналітичний інструмент, відкрити та розширити своє розуміння різних джерел доходу через інтуїтивний вибір метафоричних карт та відповідей на запитання.

II. Практичні стратегії розвитку фінансової грамотності, що забезпечують економічну самостійність студентської молоді та подальшу її економічну соціалізацію.

Групова робота. Психологічна гра «Фінансовий лабіринт» (1,5 години)
Психологічна гра «Фінансовий лабіринт»

Мета : розвиток фінансової грамотності, навичок планування бюджету та прийняття обґрунтованих фінансових рішень. Через симуляцію реальних фінансових ситуацій учасники отримують практичні навички, які будуть корисні в їхньому повсякденному житті.

Матеріали:

Ігрове поле у вигляді лабіринту з фінансовими станціями.

Ігрові фішки (одна для кожного учасника).

Картки з фінансовими ситуаціями та завданнями.

Стартовий бюджет у вигляді ігрових грошей (наприклад, 1000 одиниць для кожного учасника).

Папір та ручки для нотування рішень та підрахунків.

Ігрове поле розділене на кілька зон (станцій), які представляють різні аспекти фінансового життя (наприклад, «Доходи», «Витрати», «Інвестиції», «Кредити», «Збереження»).

Кожен учасник отримує стартовий бюджет у вигляді ігрових грошей.

Учасники розміщують свої фішки на стартовій позиції.

Варіанти фінансових ситуацій та завдань для карток гри «Фінансовий лабіринт»

Доходи

Заробітна плата: ви отримали свою щомісячну заробітну плату у розмірі 500 одиниць. Додайте ці гроші до вашого бюджету.

Премія: за відмінну роботу ви отримали премію в розмірі 200 одиниць. Додайте ці гроші до вашого бюджету.

Фріланс: ви виконали додатковий проєкт і заробили 300 одиниць. Додайте ці гроші до вашого бюджету.

Податкове повернення: ви отримали податкове повернення у розмірі 150 одиниць. Додайте ці гроші до вашого бюджету.

Інвестиційний прибуток: ваша інвестиція принесла прибуток у розмірі 100 одиниць. Додайте ці гроші до вашого бюджету.

Витрати

Комунальні платежі: ви сплатили комунальні послуги на суму 100 одиниць. Відніміть ці гроші з вашого бюджету.

Оренда житла: Ви сплатили оренду квартири на місяць у розмірі 300 одиниць. Відніміть ці гроші з вашого бюджету.

Покупка продуктів: ви витратили 150 одиниць на продукти харчування. Відніміть ці гроші з вашого бюджету.

Транспортні витрати: ви витратили 50 одиниць на проїзд. Відніміть ці гроші з вашого бюджету.

Медичні витрати: ви сплатили за медичне обслуговування 200 одиниць. Відніміть ці гроші з вашого бюджету.

Інвестиції

Вкладення в акції: ви вирішили вкласти 200 одиниць в акції. Відніміть ці гроші з вашого бюджету. Якщо через три ходи випаде чотири або більше на кубуку, ви отримаєте 250 одиниць прибутку.

Депозит у банку: ви відкрили депозит у розмірі 300 одиниць. Відніміть ці гроші з вашого бюджету. Через шість ходів ви отримаєте 350 одиниць.

Нерухомість: ви інвестували в нерухомість 500 одиниць. Відніміть ці гроші з вашого бюджету. Через десять ходів ви отримаєте 600 одиниць.

Вкладення у бізнес: ви вклали 400 одиниць у стартап. Відніміть ці гроші з вашого бюджету. Якщо через п'ять ходів випаде парне число на кубіку, ви отримаєте 550 одиниць прибутку.

Інвестиційний фонд: ви інвестували 250 одиниць в інвестиційний фонд. Відніміть ці гроші з вашого бюджету. Через чотири ходи ви отримаєте 300 одиниць.

Кредити

Споживчий кредит: ви взяли кредит у розмірі 300 одиниць. Додайте ці гроші до вашого бюджету. Через шість ходів ви повинні повернути 350 одиниць.

Іпотека: ви взяли іпотечний кредит у розмірі 1000 одиниць. Додайте ці гроші до вашого бюджету. Щомісяця ви повинні виплачувати 100 одиниць протягом десяти ходів.

Автокредит: ви взяли кредит на автомобіль у розмірі 500 одиниць. Додайте ці гроші до вашого бюджету. Через п'ять ходів ви повинні повернути 550 одиниць.

Кредитна карта: ви використали кредитну карту на суму 200 одиниць. Додайте ці гроші до вашого бюджету. Через три ходи ви повинні повернути 220 одиниць.

Студентський кредит: ви взяли кредит на навчання у розмірі 400 одиниць. Додайте ці гроші до вашого бюджету. Через шість ходів ви повинні повернути 440 одиниць.

Непередбачені витрати

Ремонт автомобіля: ваш автомобіль зламався, і ремонт коштує 200 одиниць. Відніміть ці гроші з вашого бюджету.

Лікування: ви захворіли і витратили 150 одиниць на лікування. Відніміть ці гроші з вашого бюджету.

Поломка техніки: ваш комп'ютер зламався, і ви витратили 250 одиниць на ремонт. Відніміть ці гроші з вашого бюджету.

Штраф: ви отримали штраф у розмірі 100 одиниць за порушення правил дорожнього руху. Відніміть ці гроші з вашого бюджету.

Подорож: ви вирішили поїхати у відпустку і витратили 300 одиниць. Відніміть ці гроші з вашого бюджету.

Завдання з фінансової грамотності

Запитання: що таке складний відсоток? *Відповідь:* відсоток, який нараховується не тільки на початкову суму депозиту, але й на попередньо нараховані відсотки.

Запитання: назвіть три види інвестицій. *Відповідь:* акції, облігації, нерухомість.

Запитання: як можна зменшити витрати на комунальні послуги? *Відповідь:* використовувати енергоефективні прилади, щоб зменшити споживання води та електроенергії.

Завдання: розподіліть 1000 одиниць між необхідними витратами (житло, харчування, транспорт) та бажаними (розваги, подорожі). Відніміть витрати з вашого бюджету.

Завдання: визначте, яку суму ви хочете заощадити за рік. Розрахуйте, скільки ви повинні відкладати щомісяця для досягнення цієї цілі. Відніміть відповідну суму з вашого бюджету.

Ці картки допоможуть учасникам гри «Фінансовий лабіринт» зрозуміти реальні фінансові ситуації та навчитися приймати обґрунтовані фінансові рішення, сприяючи розвитку їх фінансової грамотності.

Хід гри:

Гравці по черзі кидають кубик і переміщують свою фішку на відповідну кількість клітинок вперед.

На кожній станції гравець бере картку з фінансовою ситуацією або завданням, яке він повинен виконати.

Завдання можуть включати:

Питання з фінансової грамотності (наприклад, «Що таке складний відсоток?»).

Фінансові рішення (наприклад, «Ви отримали додатковий дохід. Як ви його розподілите?»).

Ситуації з непередбаченими витратами (наприклад, «Ваш автомобіль зламався. Скільки грошей ви витратите на ремонт?»).

Гравець виконує завдання або відповідає на запитання, після чого його бюджет змінюється в залежності від результату.

Фінансовий баланс:

Гравці повинні вести облік своїх фінансів, записуючи доходи, витрати та залишок бюджету після кожного ходу.

Якщо гравець витрачає більше, ніж має, він повинен брати кредит. В кінці гри кредит потрібно буде погасити з відсотками.

Закінчення гри:

Гра закінчується, коли всі учасники проходять весь лабіринт або за визначеним часом. Виграє той гравець, який накопичив найбільший залишок бюджету з урахуванням погашення кредитів.

Обговорення:

Після завершення гри проводиться обговорення результатів та стратегій, які використовували учасники:

Які рішення були найбільш успішними?

Які фінансові стратегії допомогли зберегти або примножити бюджет?

Які помилки були допущені, і як їх можна уникнути в реальному житті?

Як гравці справлялися з непередбаченими фінансовими витратами?

Рефлексія після гри (15 хв)

Чи сподобалась вам ця гра, чи готові її повторити?

Що і чому сподобалось?

ТРЕНІНГОВА СЕСІЯ 3 (4 акад. год.)

I. Вступна частина. Пропрацювання та нагадування правил групи.

Рефлексія після психологічної гри «Фінансовий лабіринт».

Інтерактивна презентація з елементами міні-лекції та практичної роботи з групою «Управління особистими фінансами та планування бюджету»

II. Практична частина.

Гра «Власне бюджетування».

Самоаналіз та рефлексія.

Хід проведення

I. Вступна частина.

1. Привітання тренера та нагадування правил групи, що були прописані та визначені у перший тренінговий день (10 хв):

Говорити по черзі, не перебивати;

«Я» висловлювання;

Не засуджування думок інших учасників;

Не запізнюватись;

Беззвучний режим телефону;

Дотримуватись сетингу;

Вчасно приходити на тренінг та після перерви.

ДО УВАГИ ТРЕНЕРА. Більше дозволяйте учасникам освоїти інформацію, що подається у тренінгу, на власному досвіді. Подавайте власні приклади.

Рекомендовано використовувати руханки, щоб «розігріти» учасників групи, активізувати їхню творчу активність, налаштувати на «включеність» у все, що відбувається.

2. Рефлексія після психологічної гри «Фінансовий лабіринт» (30 хв):

Запитання для самоаналізу та рефлексії студентів після психологічної гри «Фінансовий лабіринт».

Які фінансові рішення, прийняті під час гри, виявилися найуспішнішими?

Чому?

Чи було це інвестування, економія або управління витратами?

Що саме допомогло досягти успіху?

Які фінансові помилки ви зробили під час гри?

Що стало причиною цих помилок?

Як можна було уникнути цих помилок?

Чи змінювалися ваші фінансові стратегії протягом гри? Якщо так, то як і чому?

Чи були випадки, коли ви переглянули свої підходи до управління фінансами?

Які чинники вплинули на зміну стратегії?

Як ви відчували себе, коли потрібно було приймати важливі фінансові рішення?

Чи відчували ви стрес, невпевненість або впевненість у своїх діях?

Що допомогло вам приймати рішення?

Які аспекти фінансової грамотності були для вас найскладнішими під час гри?

Чи було важко розуміти інвестиційні можливості, кредити або управління бюджетом?

Як ви плануєте покращити свої знання у цих галузях?

Як ви оцінюєте свій рівень фінансової грамотності після гри порівняно з початком?

Чи відчуваєтеся ви більш обізнаними та впевненими у фінансових питаннях?

Які нові знання та навички ви отримали?

Як впливали на вас непередбачені витрати під час гри?

Чи були у вас резерви для таких ситуацій?

Як би ви планували свої фінанси у реальному житті, щоб бути готовими до непередбачених витрат?

Які уроки з гри ви можете застосувати у своєму реальному житті?

Чи є конкретні фінансові стратегії або підходи, які ви будете використовувати?

Як ці уроки вплинуть на ваше майбутнє фінансове планування?

Як гра допомогла вам зрозуміти важливість фінансового планування та бюджетування?

Чи змінилося ваше ставлення до планування витрат та заощаджень?

Які конкретні дії ви плануєте впровадити у своєму житті?

Які емоції ви відчували під час гри і як вони впливали на ваші фінансові рішення?

Чи були моменти, коли емоції заважали вам приймати обґрунтовані рішення?

Як ви будете управляти своїми емоціями при прийнятті фінансових рішень у майбутньому?

ДО УВАГИ ТРЕНЕРА. Ці запитання допоможуть студентам глибше зрозуміти свої фінансові стратегії, навчитися на помилках та успіхах, а також підвищити свою фінансову грамотність для прийняття кращих рішень у реальному житті. Запитання можна обирати на вибір, можна використовувати всі.

3. Інтерактивна презентація з елементами міні-лекції та практичної роботи з групою «Управління особистими фінансами та планування бюджету» (80 хв.)

Сьогодні ми поговоримо про важливу тему, яка має значний вплив на ваше теперішнє і майбутнє життя – управління особистими фінансами та планування

бюджету. Уміння ефективно керувати своїми фінансами допоможе вам досягти фінансової незалежності, зменшити стрес і забезпечити стабільне майбутнє.

Усі ми у своєму житті, незалежно від фаху, роботи й добробуту, маємо справу з особистими фінансами. Хтось не може «вилізти» з боргів або зібрати кошти на те, щоб придбати квартиру чи автомобіль, а комусь треба зробити «правильні» інвестиції, щоб примножити свої статки. Чи знаємо ми, як це зробити? Чи вчили нас у школі або в університеті, як правильно управляти особистими фінансами?

Більшість людей навчається цього самостійно, на власних помилках або успіхах. Однак правильна освіта у сфері особистих фінансів дає змогу вдосконалити управління ними: знизити рівень кредитної заборгованості, побудувати плани досягнення особистих фінансових цілей, створити власний пасивний дохід і, зрештою, поліпшити свій фінансовий стан.

Управління особистими фінансами охоплює п'ять основних сфер: доходи, заощадження, витрати, інвестиції та захист.

Дохід є вихідною точкою особистих фінансів. Це вся сума фінансових надходжень, яку ви отримуєте і можете розподілити на витрати, заощадження, інвестиції та захист. До складу доходу входять: зарплата, рента, відсотки, дивіденди та інші джерела надходжень.

Витрати – це вплив коштів на ваші різноманітні потреби: оренду, іпотеку та виплати за іншими кредитами, продукти харчування, комунальні платежі, лікування, хобі, навчання, харчування поза домом, домашні меблі, ремонт будинку, подорожі й розваги.

Уміння управляти витратами є критично важливим аспектом особистих фінансів. Люди мають переконатися, що їхні витрати менші за їхні доходи, інакше їм не вистачить грошей, щоб покрити свої витрати, або вони будуть змушені користуватися кредитами, за які треба додатково сплачувати відсотки та комісії.

Заощадження – це дохід, що залишається після витрат. Кожен повинен прагнути мати заощадження на те, щоб покрити великі майбутні витрати, чи на випадок надзвичайних ситуацій. Однак це не означає, що не можна використовувати весь свій дохід. Незалежно від труднощів, треба старатися тримати принаймні частину заощаджень біля себе, щоб почуватися безпечно в разі несприятливого розвитку подій. Це називається «фінансовою подушкою» (як її правильно сформулювати, ми також обговоримо в наступних сесіях).

Інвестування передбачає купівлю активів, переважно акцій та облігацій, нерухомості, щоб отримати віддачу від інвестованих грошей. Інвестиції мають на меті збільшити добробут особи понад суму, яку вона інвестувала. Інвестиції пов'язані з ризиками, оскільки не всі активи дорожчають і можуть призвести до збитків.

Інвестування може бути складною темою для тих, хто з цим не обізнаний. Тому треба присвятити певний час вивченню цього питання перед тим, як вкласти кошти. Якщо не маєте часу, краще найняти професіонала, який допоможе вам інвестувати ваші гроші. Надалі ми розглянемо дохідність і ризики інвестицій у цінні папери України, США та ЄС, нерухомість, криптоактиви та дорогоцінні метали.

Захист стосується методів, які люди використовують для того, щоб захистити себе від несподіваних подій, зокрема від хвороб чи нещасних випадків, а також як засіб збереження багатства. Захист охоплює страхування життя та здоров'я, майна і пенсійне планування.

Частина 1. Основи управління особистими фінансами

1.1. Визначення фінансових цілей

Фінансові цілі – це конкретні, вимірювані цілі, яких ви хочете досягти за певний період часу. Вони можуть бути короткостроковими (до одного року), середньостроковими (від одного до п'яти років) та довгостроковими (понад п'ять років).

Робота у міні групах (10 хв.)

Об'єднайтесь у групи та наведіть приклади фінансовий цілей.

ДО УВАГИ ТРЕНЕРА: можете використати власні варіанти та приклади. Як варіант, у презентацію можна включити картинки різних рішень, а студенти будуть їх аналізувати.

Приклади фінансових цілей

Короткострокові: збір грошей на відпустку, покупка нової техніки.

Середньострокові: накопичення на початковий внесок на житло, погашення боргів.

Довгострокові: накопичення на пенсію, інвестування у власний бізнес.

1.2. Створення особистого бюджету

Що таке особистий бюджет?

Особистий бюджет – це план ваших доходів і витрат на певний період часу.

Які є основні кроки для створення бюджету?

Визначення доходів: сюди входять всі джерела доходів, такі як зарплата, стипендія, додаткові заробітки.

Визначення витрат: розділіть ваші витрати на обов'язкові (житло, харчування, транспорт) та необов'язкові (розваги, покупки).

Створення плану витрат: розподіліть ваші доходи так, щоб покрити всі обов'язкові витрати та зберегти певну суму на заощадження або інвестиції.

Моніторинг і корекція: регулярно переглядайте ваш бюджет, аналізуйте витрати та коригуйте план за потреби.

Частина 2. Практичні аспекти управління фінансами

2.1. Економія та заощадження

Чому важливо заощаджувати?

Забезпечення «фінансової подушки» на випадок надзвичайних ситуацій.

Накопичення коштів для великих покупок або інвестицій.

Як заощаджувати?

Відкладайте певний відсоток від кожного доходу (наприклад, 10%).

Використовуйте автоматичні перекази на заощаджувальний рахунок.

Зменшуйте непотрібні витрати.

2.2. Управління боргами

Робота у міні-групах: як уникнути надмірної заборгованості? (10 хв)

Використовуйте кредити лише за необхідності.

Сплачуйте кредитні картки вчасно, щоб уникнути відсотків.

Погашайте борги з найвищими відсотками в першу чергу.

Робота у міні-групах: план погашення боргів.

Завдання.

Складіть список всіх боргів та визначте їх пріоритетність.

Визначте, скільки ви можете щомісяця виділяти на погашення боргів.

Дотримуйтесь плану та коригуйте його за потреби.

Частина 3. Інвестиції та майбутнє фінансове планування

3.1. Основи інвестування

Інвестування – це процес розміщення коштів з метою отримання доходу або збільшення капіталу. Основні види інвестицій:

Акції

Облігації

Нерухомість

Інвестиційні фонди

Чому варто інвестувати?

Інвестиції допомагають зберегти та примножити капітал.

Вони забезпечують додатковий дохід.

Довгострокові інвестиції допомагають досягти фінансової незалежності.

3.2. Пенсійне планування

Незважаючи на молодий вік, важливо вже зараз задуматися про пенсійне планування. Відкладання коштів на пенсію з раннього віку дозволяє забезпечити собі стабільне майбутнє.

Робота у міні-групах (10 хв)

Як планувати пенсію?

Визначте суму, яку ви хочете мати на пенсії.

Розрахуйте, скільки потрібно відкладати щомісяця для досягнення цієї суми.

ДО УВАГИ ТРЕНЕРА. Управління особистими фінансами та планування бюджету – це ключові навички, які допоможуть вам досягти фінансової стабільності та незалежності. Пам'ятайте про важливість визначення фінансових цілей, створення бюджету, заощадження, управління боргами та інвестування. Почніть застосовувати ці знання у своєму житті вже сьогодні, і ваше фінансове майбутнє буде значно більш стабільним і успішним.

РОБОТА УСІЄЮ ГРУПОЮ

Питання для обговорення:

Які фінансові цілі ви ставите перед собою на найближчий рік?

Які труднощі ви зустрічаєте при створенні особистого бюджету?

Чи маєте ви заощадження на випадок непередбачених обставин?

Які види інвестицій вас цікавлять і чому?

Як ви плануєте уникнути надмірної заборгованості?

ДО УВАГИ ТРЕНЕРА. Рекомендована література.

- Васильченко І. М. Вплив фінансового стресу на психічне здоров'я: методи подолання та профілактика. *Психологія здоров'я*. 2017. № 1. С. 34-50.
- Карпенко О. А. Психологічні аспекти споживчої поведінки та управління особистими фінансами. *Вісник психології*. 2019. № 2. С. 102-118.
- Ковальчук О. В. Когнітивні упередження у фінансових рішеннях: досвід українських споживачів. *Український психологічний журнал*. 2021. № 4. С. 89-105.
- Кравченко М. В. Розвиток фінансової грамотності у підлітків: психологічні та освітні підходи. *Освіта та психологія* 2022. № 6. С. 123-137.
- Петренко Л. А. Вікові особливості фінансового планування: порівняльний аналіз. *Журнал соціальної та економічної психології*. 2020. Т. 12. № 1. С. 45-61.

- Титаренко Т.М. Життєвий світ особистості : у межах і за межами буденності. Київ : Либідь, 2003. 376 с.

Ці дослідження роблять значний внесок у розуміння того, як психологічні чинники впливають на управління особистими фінансами та планування бюджету, а також допомагають розробити ефективні методи підвищення фінансової грамотності студентської молоді в Україні.

II. Практична частина

Гра «Власне бюджетування» (1,5-2 години).

Мета: гра «Власне бюджетування» спрямована на розвиток навичок планування бюджету, управління фінансами та прийняття обґрунтованих фінансових рішень у студентської молоді.

Учасники:

6-12 осіб (може бути адаптовано для більшої кількості).

Матеріали:

Ігрове поле (може бути у вигляді таблиці або діаграми, що представляє різні аспекти фінансового життя).

Ігрові фішки (одна для кожного учасника).

Картки з фінансовими ситуаціями та завданнями.

Стартовий бюджет у вигляді ігрових грошей (наприклад, 1000 одиниць для кожного учасника).

Папір та ручки для нотування рішень та підрахунків.

Картки з доходами, витратами, інвестиціями та несподіваними витратами.

Ігрове поле розділене на кілька зон (станцій), що представляють різні аспекти фінансового життя, такі як «Доходи», «Витрати», «Інвестиції», «Несподівані витрати». Кожен учасник отримує стартовий бюджет у вигляді ігрових грошей. Учасники розміщують свої фішки на стартовій позиції.

Хід гри

Правила гри

Гравці по черзі кидають кубик і переміщують свою фішку на відповідну кількість клітинок вперед. На кожній станції гравець бере картку з фінансовою ситуацією або завданням, яке він повинен виконати. Завдання можуть включати питання з фінансової грамотності, фінансові рішення або ситуації з непередбаченими витратами. Гравець виконує завдання або відповідає на запитання, після чого його бюджет змінюється в залежності від результату.

Фінансовий баланс: стартовий бюджет у вигляді ігрових грошей (наприклад, 1000 одиниць для кожного учасника).

Гравці повинні вести облік своїх фінансів, записуючи доходи, витрати та залишок бюджету після кожного ходу.

Якщо гравець витрачає більше, ніж має, він повинен брати кредит. В кінці гри кредит потрібно буде погасити з відсотками.

Закінчення гри.

Гра закінчується, коли всі учасники проходять всі зони або після визначеного часу. Виграє той гравець, який накопичив найбільший залишок бюджету з урахуванням погашення кредитів.

Приклади фінансових ситуацій та завдань.

Прибутки: ви отримали стипендію в розмірі 200 одиниць. Додайте ці гроші до вашого бюджету.

Витрати: ви витратили 50 одиниць на проїзд. Відніміть ці гроші з вашого бюджету.

Інвестиції: ви вклали 100 одиниць у акції. Через два ходи ваш прибуток складає 120 одиниць.

Несподівані витрати: ваш телефон зламався, і ремонт коштує 150 одиниць. Відніміть ці гроші з вашого бюджету.

Обговорення

Після завершення гри проводиться обговорення результатів та стратегій, які використовували учасники:

Які рішення були найбільш успішними?

Які фінансові стратегії допомогли зберегти або примножити бюджет?

Які помилки були допущені, і як їх можна уникнути в реальному житті?

Як гравці справлялися з непередбаченими фінансовими витратами?

ДО УВАГИ ТРЕНЕРА. Гра «Власне бюджетування» допомагає студентам розвивати критичне мислення, вчитися приймати обґрунтовані фінансові рішення, а також розуміти важливість планування та контролю бюджету. Через симуляцію реальних фінансових ситуацій учасники отримують практичні навички, які будуть корисні у їхньому повсякденному житті.

Для цього розділу можна використати будь яку іншу форму гри, що сприятиме досягненню поставленої мети.

2. САМОАНАЛІЗ ТА РЕФЛЕКСІЯ (робота усією групою)

Питання для обговорення

Які фінансові цілі ви ставите перед собою на найближчий рік?

Які труднощі ви зустрічаєте при створенні особистого бюджету?

Чи маєте ви заощадження на випадок непередбачених обставин?

Які види інвестицій вас цікавлять і чому?

Як ви плануєте уникнути надмірної заборгованості?

Домашнє завдання

Створіть особистий бюджет на наступний місяць.

Визначте свої короткострокові та довгострокові фінансові цілі.

Проаналізуйте свої витрати за останній місяць і знайдіть можливості для заощадження.

ТРЕНІНГОВА СЕСІЯ 4. «Будь самостійним! Зроби свій моральний вибір у проблемній ситуації !»

(Моральність та етичні орієнтації особистості як чинники формування економічної самостійності)

(У розробці цієї тренінгової сесії використані окремі матеріали дослідження Н.В. Павлик) [9].

Мета тренінгової сесії: розвиток здатності до морального вибору (навчитися усвідомлювати суть проблемної ситуації, приймати відповідальність за її вирішення), знаходження форм моральної поведінки (уміти бачити спектр варіантів самостійної економічної поведінки в ситуації й вибрати правильні варіанти з точки зору моралі).

Заняття 1

1. **Міні-лекція.** Моральність особистості як основа її економічної самостійності (20 хв.).

Мета: сформулювати уявлення студентів про моральність особистості як основи її економічної самостійності.

Мораль – це чинник, історичне існування якого традиційно пов’язане як з упорядкуванням, організацією та регуляцією відносин між людьми, так і зі створенням та впровадженням нових механізмів соціальної та культурної взаємодії, які безпосередньо спрямовані на оптимізацію і раціоналізацію діяльності соціальних суб’єктів. Мораль – це поведінка та переконання людини, які суспільство вважає добрими або прийнятними. Це набір правил, які допомагають людям ладнати й жити разом без конфліктів. Суспільство вирішує, що вважається «правильним», а що – «неправильним» [16].

Бувають випадки, коли бути моральним означає відмовитися від того, чого ми хочемо в короткостроковій перспективі, щоб принести користь більшій спільноті. Якщо хтось іде проти цих загальних правил, його можуть вважати аморальним.

Аморальні вчинки можуть також розділятися на певні види:

- Коли хтось свідомо робить щось погане, розуміючи, що правильно, а що ні.

- Коли хтось розуміє різницю між правильним і неправильним, але не дуже переймається моральними стандартами своїх вчинків.
- Ситуації, де питання добра і зла просто не стоять.

Мораль не висічена в камені; те, що є прийнятним в одній культурі, може бути неприйнятним в іншій. Такі чинники, як географія, релігія, сім'я та особистий досвід, формують наш моральний компас.

Мораль визначає межі належного, тому вона постає як такий практично-оцінний спосіб ставлення людини до дійсності, котрий регулює поведінку людей з точки зору принципового протиставлення добра і зла, справедливості і несправедливості, того, що неодмінно має бути: як належить чинити, в тих чи інших обставинах, поводитися, спілкуватися, які цінності слід втілювати в життя, в якому напрямі вибудовувати власну особистість тощо.

Економічна поведінка людини передусім визначається її моральними якостями. Моральність особистості в процесі економічної соціалізації виступає важливою детермінантою її економічної активності і значною мірою визначає вибір виду економічної активності, методів і засобів досягнення цілей, а також специфіку її стосунків із партнерами по взаємодії. Оскільки моральні норми є узагальненими і не дають «рецептів поведінки» на всі випадки життя, дотримання їх конкретно людиною передбачає наявність у неї внутрішньої психологічної готовності самостійно здійснювати моральний вибір із урахуванням обставин.

Моральна активність особистості в економічній сфері – це насамперед *свобода вибирати*: ту чи іншу життєву позицію, ту чи іншу систему моральних цінностей, ті чи інші ідеали. Зокрема, що для неї є більш важливим: гроші чи переконання й моральні принципи. Чим вона здатна особисто пожертвувати, наприклад заради значної винагороди (зокрема, 1 млн. доларів), щоб добитися особистого економічного успіху: відмовитися від своїх переконань і моральних принципів, переступити закон і взятися за роботу, пов'язану з порушенням законодавства, змінити громадянство і переїхати в іншу країну, де у неї буде краща

можливість економічного самозабезпечення і реалізації себе, зважаючи на відсутність економічної, професійної перспективи реалізації себе, своєї кар'єри в нашій країні; змінити своє віросповідання, дозволити себе принизити тощо.

Застосовуючи *моральну рефлексію*, особистість постає перед вибором, вона має обирати моральні чи аморальні способи своєї економічної поведінки, зокрема, наприклад, матеріального самозабезпечення. Як їй оцінювати, наприклад, неетичні способи матеріального самозабезпечення (розважальний бізнес, що експлуатує сексуальність; фінансові піраміди, шлюб за розрахунком, ворожіння, магія, екстрасенсова діяльність, діяльність в релігійних сектах, виробництво і торгівля шкідливими для екології та здоров'я людей продуктами, неетична реклама тощо) – за якими градаціями: як цілком етичний спосіб? як неприйнятний, тому що аморальний по суті? як допустимий для неї, але лише в критичній ситуації? як допустимий, якщо її роль в цій справі є цілком законною та моральною?

Моральність особистості – це внутрішні духовні якості, якими керується людина, етичні норми, правила поведінки, що визначаються цими якостями. Моральність як стан духу детермінує поведінку людини зсередини, з душі, з совісті, допомагає встановити бар'єр зовнішнім негативним впливам. Моральність виникає як сукупний продукт матеріально-духовного, соціального буття людини. У ній є те духовне, спільне для всіх моральних людей, що складає її стрижень і що виражається в її принципи життєдіяльності. Вона невіддільна від свободи, від здійснення вольового вибору, без належного усвідомлення гідності і совісті людини.

Моральність – це внутрішня установка індивіда діяти відповідно до своєї совісті і свободи волі. Моральність – це особисте уявлення про те, що є добрим чи поганим, прийнятним чи неприйнятним.

Моральність особистості передбачає наявність в її моральній свідомості узгодженості між прийнятими в соціальному оточенні нормами поведінки й

власними моральними настановами. За відсутності в індивіда такої узгодженості його дії не здатні набувати належної моральної спрямованості. Водночас слід враховувати те, що зовнішні об'єктивні чинники впливають на моральність особистості не автоматично, як підкреслюється класиками соціальної психології, а опосередковуються її свідомою психічною діяльністю.

Багато моральних стандартів змінюються з плином часу і не всі вони є непорушними. Погляди на те, що вважається моральним з точки зору, наприклад, дошлюбного сексу, одностатевих стосунків, вживання канабісу тощо значно еволюціонували. Те, що колись широко відкидалося, тепер приймається більшістю.

Попри різні варіації, існують певні моральні принципи, які є майже універсальними, вселюдськими, незалежно від культури та часових періодів. Дослідження психологів, соціологів, етиків визначили низку ключових моральних принципів, які широко визнані у всьому світі: не убивай, не кради, не свідчи неправдиво, не перелюбствуй, не обманюй, будь хоробрим, будь справедливим, поважай авторитети, старших, допомагай своїй групі, люби свою сім'ю, відплачуй за послуги, поважай чужу власність тощо.

Що ж до моральності особистості, то її головний «пункт спостереження» – не іззовні, а в самій людині, в її совісті, в її душі. «Око» моралі спостерігає людину у всій неперервності її внутрішнього досвіду, всьому розмаїтті її життєвих ситуацій, що повсякчас породжують нові, інколи цілком несподівані проблеми.

Вагомий внесок у вивчення моральної свідомості було зроблено Л. Кольбергом (рівні та стадії морального розвитку особистості), Ж. Піаже (моральні судження та уявлення) та ін. Серед українських вчених значну увагу моральній свідомості приділяли О. Квашук (моральна свідомість як активне і цілеспрямоване ставлення молодшого школяра до навколишньої діяльності), Р. Павелків (розвиток моральної свідомості та самосвідомості в молодшому шкільному віці), М. Савчин (моральна свідомість та самосвідомість особистості),

В. Малахов (мораль як суспільне явище, як феномен культури та як форма світовідношення, моральна проблематика людської свідомості, діяльності й спілкування) та ін.

Моральні цінності – це різні форми вираження моральних вимог: норми і принципи моралі, моральні ідеали, поняття добра, справедливості, честі, гідності, обов'язку, життя людини, її моральні якості, моральні характеристики вчинків, діяльності та стосунків тощо. Моральні цінності виступають основою і критерієм для формування моральної оцінки та шкалою для співставлення оцінки явищ життя, вчинків людини. Моральні цінності є добром і для людини, яка здійснює їх вибір, і для її оточення, на яке цей вибір впливає. У процесі міжособистісних взаємин цінностями виступають добро і справедливість, що орієнтують на створення умов, за якими забезпечується мир і злагода між людьми, захист людського життя.

Вищим, абсолютним критерієм та основою моральних цінностей є необхідність розвитку й самоствердження цінності людського життя, визнання та забезпечення прав і свобод особи. Саме у практичній діяльності, у навчанні, конкретних вчинках людина реалізує моральні цінності.

У суспільстві формуються й відтворюються різні системи цінностей, що вимагає від особи визначитись, зорієнтуватись на певні з них, ставить її у становище постійного вибору, віддання переваг тим чи іншим цінностям, що відповідають її уподобанням, інтересам, тобто орієнтація на певні цінності є ставленням людини до звичаїв, традицій, норм, принципів, ідеалів тощо.

Ціннісні орієнтації – це соціально-психічні утворення свідомості, самосвідомість особистості, що стають базою мотивів соціально-психологічних настанов, відповідних дій, вчинків, основа спрямованості діяльності людини, її соціальної, моральної активності.

Рекомендована література для самопідготовки представлена роботами таких науковців Р. Павелків, К. Василець, В. Малахов, L. Kohlberg та ін.

2. Вправа для розвитку моральної рефлексії (дискусія) (20 хв.)

Мета: Формування вміння зосереджуватися на вагомих для себе життєвих цілях, усвідомити життєві закономірності, розкриття своїх нових цілей, розвиток взаємопідтримки учасників.

Учасникам пропонується обміркувати різні життєві ситуації і висловити свої аргументи щодо їх вирішення.

Питання, які обговорюються в процесі дискусії:

1. У вас з'явилися гроші. Могли б ви витратити їх усі на подарунки своїм друзям?

2. Друг розповідає вам про свої економічні негаразди. Чи дасте ви йому зрозуміти, що вас це мало цікавить?

3. Чи часто ви говорите приємне людям або ж робите невеличкі подарунки, щоб підняти їх настрій?

4. Чи любите ви злі жарти, котрі зачіпають економічну спроможність вашого одногрупника, друга? Як ви ставитеся до інших людей, які роблять це систематично?

5. Чи довго ви пам'ятаєте неприємності, що вам зробили ваші друзі?

6. Чи можете ви терпляче вислухати навіть ту економічну інформацію, яка вас зовсім не цікавить?

7. Чи охоче ви виконуете прохання оточуючих, наприклад, колективно зібрати гроші на матеріальну допомогу одногрупнику, на потреби волонтерів, ЗСУ?

8. Чи легко ви позичаєте гроші своїм знайомим, одногрупникам, друзям?

8. Чи можете ви жартувати над кимось з приводу його бідності, щоб розвеселити оточуючих?

9. Чи телефонуєте ви своїм друзям, щоб підтримати їх в разі втрати їхнього майна (загубленого, вкраденого, залишеного і забутого тощо)? Якими аргументами чи діями намагаєтесь їх заспокоїти?

10. Ви випадково скривдили свого друга, розголошуючи небажану інформацію про фінансові статки його сім'ї, і він перестав з вами спілкуватися. Чи можете ви підійти після сварки до друга першим та вибачитись?

11. Чи можна людину навчити моральності, як, наприклад, математиці, граматиці, географії?

Дискусія. «Будь самостійним: зроби свій моральний вибір у проблемній ситуації» (40 хв.).

Мета : формувати вміння моральної рефлексії в оцінці типових економічних ситуацій.

Інструкція: учасникам пропонується по колу висловитися про те, що вони думають про проблему вибору в типовій (скрутній) економічній ситуації, навести приклади власних життєвих ситуацій і зроблених ними виборів, пояснити критерії, згідно з якими був зроблений той чи інший вибір, оцінити правильність своїх конкретних виборів.

Самопізнання: методика «Проблемні ситуації» припускає здійснення морального вибору в тій чи іншій економічній ситуації. Вона побудована на основі підходу Л. Кольберга і складається з набору типових проблемних ситуацій морального характеру (моральних дилем), які пропонуються учасникам для вирішення. Після виконання цієї методики організовується колективне обговорення кожної ситуації. Усі ситуації мають економічну основу та передбачають такі моральні вибори: *моральний* з точки зору «добра» і «зла» вибір (високий рівень моральності); *моральні «коливання»*, пов'язані з вибором «добра» і «зла», котрий не має однозначності (середній рівень моральності); *аморальний* з точки зору «добра» і «зла» вибір (низький рівень моральності).

В якості *інструкції* до вирішення кожної проблемної економічної ситуації учасникам тренінгу пропонується відповісти на чотири запитання:

- 1) Як ви вчините у конкретній ситуації?
- 2) Чому саме так?

3) Що ви відчуваєте, вчиняючи саме так?

4) Як, на вашу думку, потрібно вчинити в конкретній ситуації з точки зору моралі, «добра і зла»?

Для обговорення пропонується набір таких економічних ситуацій:

1. Ви – керівник фірми. До вас приходить працівник конкуруючого підприємства і просить прийняти його на роботу. Навзаєм він пропонує вам надати інформацію про вашого конкурента, здатну зруйнувати його плани і допомогти вашій фірмі усунути конкурента.

А) Ви залюбки приймете на роботу такого працівника і скористуетесь наданою інформацією.

Б) Відмовлю цьому претендентові і поясню йому про такий негідний вчинок.

В) Відмовлю цьому претенденту і повідомлю керівника конкуруючої фірми про наміри його працівника.

2. Ви перебуваєте у важкій матеріальній скруті. На вулиці знайшли гаманець зі значною сумою грошей та візитівками, де вказано ім'я та адреса власника.

А) Потелефоную власнику та поверну йому загублений гаманець з усім, що там є.

Б) Залишу гроші собі, а власнику поверну тільки гаманець з візитівками.

В) Гаманець і гроші залишу собі, а візитівки викину на смітник.

3. Ви – співробітник процвітаючої фірми. Ваш колега припустився у роботі помилок, і хтось із керівництва фірми хоче його звільнити. Вам пропонують написати доповідну скаргу на вашого колегу, за що ви отримаєте вищу посаду і зарплатню.

А) Напишу доповідну скаргу, адже це дасть мені можливість отримати вищу посаду і зарплатню.

Б) Категорично відмовлюсь писати доповідну скаргу на колегу, адже це аморально.

В) Напишу доповідну скаргу і повідомлю колегу про те, що я це зробив(ла) з міркувань отримання вищої посади та зарплатні.

4. Ви купуєте на ринку зубну пасту. Продавець помилився – дістав з коробки замість тюбика в 75 мл, за який ви заплатили, тюбик в 100 мл і дав вам.

А) Скажу продавцю, що він помилився і доплачу решту.

Б) Зрадію, що мені дісталися задарма 25 мл пасти і нічого не скажу продавцю.

В) Розкажу друзям, що отримав задарма 25 мл пасти.

5. Ви збираєтеся одружитися. У вас є вибір: багата наречена (наречений), що має високопоставлених батьків і дівчина (парубок) без статків, яка (який) подобається вам.

А) Одружуся з багатогою нареченою (нареченим), бо її батьки забезпечать мені безбідне життя.

Б) Одружуся з дівчиною (парубком) без матеріальних статків, бо вона (він) мені подобається, і «не в грошах» щастя.

В) Одружуся з багатогою нареченою (нареченим), а за покликом серця буду зустрічатися з дівчиною (парубком) без матеріальних статків.

6. У громадському транспорті на сидінні поруч з вами хтось залишив жіночу сумку.

А) Ви голосно звернетесь до пасажирів, щоб знайти власницю сумки.

Б) Тихцем заберете сумку собі, зробивши вигляд, що вона ваша.

В) Віднесете сумку в транспортне бюро знахідок.

7. Вам дали прилад з кнопкою і сказали, що якщо ви натиснете на цю кнопку, то отримаєте 1 млн. доларів у будь-якому банку світу, але натомість десь помре людина, яку ви не знаєте.

А) Відмовлюсь натискати кнопку, адже це негуманно, бо кожна людина має право на життя.

Б) Натисну кнопку, оскільки 1 млн. доларів мені згодяться як стартовий капітал.

В) Натисну кнопку і перерахую гроші в благодійний фонд допомоги нужденним.

Ця методика дозволяє попрактикуватись у здійсненні морального вибору, одержати зворотний зв'язок у процесі обговорення й побачити, як інші люди вирішують цю ситуацію. Наступне обговорення моральних варіантів поведінки в проблемних ситуаціях сприяє більш глибокому усвідомленню учасниками моральних критеріїв самостійного вибору економічної поведінки.

Заняття 2

Вправа: Оцініть стратегії економічної поведінки сучасної молоді (20 хв.)

Мета: сприяти формуванню у студентів уміння раціонального аналізу стратегій економічної поведінки сучасної молоді в умовах воєнного стану.

Інструкція: розгляньте та оцініть кілька стратегій економічної поведінки сучасної молоді в умовах воєнного стану, дайте характеристику кожній із стратегій, і поясніть, яку б із них ви обрали, як найбільш ефективну в досягненні економічної самостійності, зважаючи на моральний вибір.

I. На Вашу думку, якщо людині потрібно досягти поставленої мети, то:

- а) Вона може використовувати будь-які засоби.
- б) Вона зважить на реакції оточення щодо власних вчинків.
- в) Вона вчинить залежно від ситуації, спираючись на свої переконання.

II. Бути економічно самостійною молодю людину в період воєнного стану спонукає таке:

- а) Наслідування прикладам її друзів, одногрупників, знайомих.
- б) Настанови тих одногрупників, знайомих, хто самостійно заробляє гроші.
- в) Обговорення в сімейному колі економічних подій, способів заробляння та витрати грошей.

г) Обговорення та аналіз конкретних виробничо-економічних ситуацій на деяких заняттях в університеті.

д) Орієнтація на дії, вчинки в різних економічних ситуаціях життя героїв фільмів або художніх творів, які мені подобаються.

ж) Обговорення в чатах, на інтернет-форумах питань про бізнес, про економічні новини в суспільстві під час війни.

5. Мозковий штурм: сформулюйте об'єктивні та суб'єктивні чинники, від яких залежить розвиток економічної самостійності молодшої людини в умовах воєнного стану (30 хв.).

Мета: надихнути учасників на творче мислення; дати зрозуміти, що підтримуються новаторські та незвичайні ідеї щодо розвитку економічної самостійності молодшої людини в умовах воєнного стану.

Хід вправи. З учасників тренінгу формується декілька груп по 5-7 чоловік для вирішення цієї проблеми. Кожній групі дається ватман, олівці, ручки, фломастри для фіксації висловлених ідей.

На першому етапі мозкового штурму (7-10 хвилин) кожна група активно висуває свої ідеї (зокрема й нереалістичні, фантастичні, нелогічні). Наприклад: «Давайте запишемо щонайменше десять чинників ...». На цьому етапі забороняється оцінювати висунуті ідеї. Головне завдання – кількість ідей, а не їх якість. Кожну пропозицію приймають, записують на ватмані. Учасникам нагадують, що від них не вимагається обґрунтування їхньої пропозиції чи пояснення, чому вони так думають.

На другому етапі в кожній групі відбувається оцінювання та обговорення ідей – чинників розвитку економічної самостійності, ранжування їх за рівнем значущості. Переваги цього методу полягають в тому, що він:

- дає змогу за короткий час зібрати максимальну кількість різних думок;
- допомагає залучити до роботи тих, хто зазвичай пасивний і соромиться брати участь у дискусіях;

- активізує уяву і творчі здібності учасників, уможлиблює їх відхід від стереотипних уявлень і стандартних схем;

- є цікавим початком для подальшого обговорення в групах.

На третьому етапі кожна група обирає доповідача для презентації своїх ідей усім учасникам тренінгу (ватман з пропозиціями закріплюється на фліп-чарті). Потім пропозиції, що поступили від кожної групи, згруповуються за ознаками ідентичності, смислового змісту, пріоритетності та узагальнюються.

Можна завершити мозковий штурм методом незавершених речень:

- а) Розвиток економічної самостійності молоді людини в умовах воєнного стану залежить від таких об'єктивних чинників...»

- б) Розвиток економічної самостійності молоді людини в умовах воєнного стану залежить від таких суб'єктивних чинників...»

У підсумку ведучому тренінгу варто звернути увагу, що крім об'єктивних і суб'єктивних чинників не слід забувати про моральну сторону цього процесу. Це зокрема може полягати в такому:

- конкуренція повинна здійснюватися за чесними правилами, не зважаючи на складні умови воєнного стану;

- стартовим капіталом у ринкових відносинах є сама людина з її достоїнствами, вміннями і недоліками, яка не буде втягуватися у сумнівні з точки зору моралі оборудки;

- найвищі продуктивність і прибуток не повинні досягатися за рахунок руйнування оточуючого середовища, хижацької експлуатації природних багатств, які й так понівечені воєнними діями;

- створені суспільні блага повинні розподілятися так, щоб не сприяти масовій появі декласованих, маргінальних верств населення;

- для досягнення бажаного економічного успіху та статусу індивід не повинен бути антисоціальною особистістю, тобто не повинен нехтувати законами,

загальноприйнятими соціальними нормами і заборонами, моральними принципами та переконаннями;

- техніка повинна слугувати людині, а не людина техніці.

6. Гра «Не судіть, то й будете неосудним» (20 хв.)

(не судіть передчасно ні про що).

На завершення сесії 4, для зняття психологічної напруги, яка може виникнути після обговорення дискусійних питань, варто провести гру «Не судіть, то й не будете осудним» («не судіть передчасно ні про що»).

Мета: формування навичок усвідомлення й диференціації моральних чеснот і пороків, усвідомлення учасниками тренінгу морально-психологічних закономірностей, які сприяють оптимізації міжособистісного спілкування, розвитку мотивації морального самовиховання, емпатії у взаєминах з навколишніми.

Хід виконання гри «Невербальний подарунок сусідові» (20 хвилин): кожен учасник тренінгу повинен невербально, пантомімою зобразити й «подарувати» подарунок своєму сусідові праворуч, причому необхідно намагатися вибрати такий подарунок, щоб сусідові сподобався, використовуючи інформацію про моральні позиції кожного учасника.

«Одержавши» свій подарунок, людина повина невербально на нього відреагувати: подякою, байдужістю або неприйняттям подарунка. Далі йде обговорення проведеної гри з метою одержання зворотного зв'язку щодо своїх дій (кожний розповідає про мотиви, чому він захотів подарувати саме цей подарунок).

Рефлексія після тренінгової сесії: (15 хв)

- 1) «Мій основний висновок...»
- 2) «З цього тренінгу я візьму з собою...»
- 3) «Головним для мене було усвідомлення того, що...».

ТРЕНІНГОВА СЕСІЯ 5

I. Частина

1. Робота в міні-групах. Опрацювання домашньої роботи із тренінгової сесії.
2. Рефлексія, самоаналіз.
3. Інтерактивна міні-лекція «Власний бюджет» з елементами групової роботи.
4. Робота в міні-групах. Вербалізація.

II. Практична частина

Гра «Аналіз фінансових рішень» (мозковий штурм у міні-групах щодо розроблення фінансової стратегії на ближнє майбутнє).

Рефлексія.

Підсумки та висновки.

Хід проведення

1. Опрацювання домашньої роботи із тренінгової сесії 3 (30 хв).

Домашнє завдання.

Створіть особистий бюджет на наступний місяць.

Визначте свої короткострокові та довгострокові фінансові цілі.

Проаналізуйте свої витрати за останній місяць і знайдіть можливості для заощадження.

Робота в міні-групах. Опрацювання домашнього завдання.

Представлення одного варіанту, як приклад.

2. Рефлексія, самоаналіз, робота усією групою (15 хв):

Що було складного при виконанні домашнього завдання?

Чому?

Що таке особистий бюджет?

3. Інтерактивна міні-лекція «Власний бюджет» з елементами групової роботи (30 хв.)

Фінансова грамотність є основою матеріального добробуту людини, тому нікому не завадить мати знання та вміння у цій сфері. Ця інформація стосується і правил економії, і планування сімейного бюджету, і правильного розподілу доходів/витрат. Читайте рекомендовану добірку книг, щоб дізнатися про особистий фінансовий капітал, інструменти, ринки, які забезпечать фінансовий успіх.

Фінансова грамотність є надзвичайно важливою навичкою, яка допомагає кожному з нас ефективно управляти своїми фінансами, зберігати і примножувати свої кошти та забезпечувати стабільне майбутнє.

Щоб жити гідно, потрібно вміти правильно розпоряджатися фінансами. Для цього варто працювати над матеріальною стороною свого життя та формувати свою економічну культуру.

РОБОТА В МІНІ-ГРУПАХ

Гра «Мозковий штурм»: назвіть 5 чинників, котрі є основою фінансової грамотності та допоможуть вам надалі стати економічно самостійним та сприятимуть навичкам формування особистого бюджету.

Особистий бюджет – це план ваших доходів і витрат на певний період часу.

Якими є основні кроки для створення бюджету?

ДО УВАГИ ТРЕНЕРА. Задайте запитання групі. Дайте учасниками тренінгу простір самостійно це проговорювати, можливість пропрацьовувати.

Зробіть у слайдах посилання на різні книги.

Наприклад: https://24tv.ua/business/top-10-zvichok-uspishnih-lyudey-yaki-dopomozhut-dosyagti-uspihu_n1580481

Для планування особистого бюджету варто знати важливі ключові моменти:

Визначення прибутків: Сюди входять всі джерела доходів, такі як:

зарплата, стипендія, додатковий заробіток.

Визначення витрат: Розділіть ваші витрати на обов'язкові (житло, харчування, транспорт) та необов'язкові (розваги, покупки).

Створення плану витрат: Розподіліть ваші доходи так, щоб покрити всі обов'язкові витрати та зберегти певну суму на заощадження або інвестиції.

Моніторинг і корекція: Регулярно переглядайте ваш бюджет, аналізуйте витрати та коригуйте план – за потреби.

Незалежно від того, чи ви початківець на ринку праці або досвідчений професіонал, знання правил фінансової грамотності допоможуть вам здійснювати ефективні рішення. У перспективі це дозволить стати багатшим, підвищувати рівень свого життя та досягати поставлених цілей.

Зверніть увагу на відповідні пункти, планування яких надалі дозволить вам стати забезпеченим.

1. Бюджетування – основа фінансової стійкості

Створення бюджету – це перший і найважливіший крок у фінансовому плануванні. Чітко визначте обсяг своїх місячних доходів та витрат. Виділіть кошти на обов'язкові витрати, такі як: житло, їжа, комунальні послуги та платежі за зобов'язаннями. Сплануйте додаткові витрати: розваги, одяг, догляд, відпочинок, спорт, хобі тощо. Витрати мають бути меншими за дохід. Також не забудьте відкласти частину доходу на резерви та інвестиції.

2. Вміння розумно користуватися кредитами

Кредити можуть бути корисними, але важливо розуміти їхні наслідки. Перед тим як брати кредит, добре обдумайте, чи можете ви його погасити та чи можете зберігати комфортний рівень життя при сплаті кредиту. Уникайте позичати гроші на непотрібні речі або позапланові витрати, що може призвести до зростання заборгованості. Надавайте перевагу більш «дешевим» кредитам з огляду на річну процентну ставку.

3. Обґрунтовані інвестиції

Інвестування допомагає зростати вашим фінансовим активам. Водночас це пов'язано з ризиками. Завжди проводьте детальне дослідження фінансових інструментів перед тим, як здійснити інвестицію. Розподіліть свої інвестиції між різними інструментами для зменшення ризику: спробуйте депозити в різній валюті, цінні папери, нерухомість.

4. Створення резервів

Неочікувані події (воєнний стан, зміна воєнної ситуації тощо) можуть похитнути ваш фінансовий план. Тому важливо мати резерви, що дорівнюють трьом-шести місяцям вашого доходу. Це допоможе вам уникнути заборгованостей у разі непередбачених витрат. Важливо систематично підходити до накопичення коштів та регулярно поповнювати свої резерви – накопичень багато не буває.

5. Зберігання накопичень

Під час створення резервів важливо грамотно підходити до їх зберігання. Зберігати гроші на рахунках в банку є більш надійним рішенням, аніж зберігати готівку вдома. У другому випадку завжди є ризик викрадення ваших коштів. До того ж ваші заощадження мають працювати на вас. Тож пропонуємо звернути увагу на короткострокові депозити або депозити з можливістю дострокового розірвання, що забезпечує швидкий доступ до коштів у разі потреби.

6. Помірковане споживання

Розсудливе витрачання грошей допомагає зберегти фінансову стабільність. Перед покупкою обдумайте, чи вона є дійсно необхідною, а також порівняйте ціни та якість товару. Купуйте тільки те, що ви можете собі дозволити.

7. Збільшення та диверсифікація прибутків

Шукайте шляхи збільшення власного прибутку – розвивайте свою

експертизу та професіоналізм і не бійтеся шукати більш високооплачувану роботу. Розділіть джерела надходження коштів. У час, вільний від основної роботи, можна брати фріланс-проекти чи займатися власною справою. Отже, при ймовірному настанні кризи в вашій галузі, ви не залишитесь без прибутку.

8. Пенсійне планування

Ніколи не рано думати про пенсію. Почніть збирати кошти на пенсію якнайшвидше, використовуючи спеціальні пенсійні програми або інвестиційні рахунки. Ранній старт допоможе вам накопичити достатню суму на комфортне життя у старості.

ІНДИВІДУАЛЬНА РОБОТА

Зробіть наразі вправу «Фінансовий фітнес»: поррахуйте, скільки від ваших щомісячних витрат становить 7%. Якщо завдяки бюджету ви заощадите цю суму і щомісячно почнете інвестувати під 18% річних в гривні, то скільки грошей накопиться через 5 років? Зробіть розрахунок.

Поділіться у кого яка сума вийшла?

ПЕРЕРВА

II. Практична частина (2 години)

Гра «Аналіз фінансових рішень» складається із трьох частин.

1. Мозковий штурм у міні-групах щодо розроблення фінансової стратегії на ближнє майбутнє (40 хв.).

Дорога в тисячу миль починається з першого кроку, а ваша подорож до фінансової свободи – з простого записування щомісячних витрат.

Перед початком записів ви визначаєте для себе 10-12 категорій витрат, в розрізі яких по закінченню місяця сформуєте звіт. Не створюйте занадто багато категорій і підкатегорій! Ви прийдете до цього в процесі, якщо вам дійсно це потрібно. Більше того, структура вашого бюджету та ваших фінансових рішень будуть адаптовуватись до вашої життєвої ситуації і

корегуватись не один раз.

Хід проведення

Об'єднуємо учасників в групи по 4-5 осіб. Даємо папір від фліп-чарта і пропонуємо зробити план фінансової стратегії для досягнення певної мети.

Кожна група може обрати власний шлях пропрацювання цієї вправи.

Студентам даються різні сценарії фінансових рішень, такі як: купівля автомобіля в кредит, інвестування в освіту або придбання акцій тощо.

Кожна група аналізує плюси та мінуси кожного варіанту, ризики та можливі наслідки.

Є варіант – все оформляти у таблицю.

Потім групи обмінюються своїми думками та обговорюють найкращі стратегії для прийняття фінансових рішень.

На завершення кожна група пропонує свій план. Обґрунтовує – чому саме так зробили.

2. Вправа «Планування фінансових цілей» – індивідуальна робота.

Студенти складають список своїх короткострокових та довгострокових фінансових цілей.

Наприклад, таких як: накопичення на відпустку, покупку житла чи оплату навчання.

Кожен студент розробляє план досягнення своїх цілей, вказуючи кількість грошей, яку потрібно зекономити або заробити, і строк, коли ці цілі мають бути досягнуті.

Після індивідуальної роботи учасники об'єднуються у міні-групи, обмінюються своїми планами та надають поради один одному щодо досягнення фінансових цілей.

3. Кейс-студія «Бюджетування студентського життя»

1. Студентам надається сценарій студентського життя з визначеним

бюджетом на місяць.

Завдання групи полягає в тому, щоб розробити бюджетний план, розподіливши гроші на основні категорії витрат, такі як: житло, харчування, навчання, розваги тощо.

Після цього групи обговорюють свої плани і порівнюють, як вони вирішують проблеми обмеженого бюджету.

2. Кейс-студія «Фінансове планування на майбутнє»

Студентам дається завдання скласти план фінансового забезпечення на майбутнє, наприклад, на перший рік після закінчення навчання.

Групи повинні врахувати очікувані доходи, витрати на пошук роботи, оплату кредитів, купівлю житла (оренду житла) тощо.

Потім групи обговорюють свої плани та обмінюються стратегіями забезпечення фінансової стабільності.

3. Кейс-студія «Управління кредитами та боргами»

Студентам дається сценарій, в якому вони мають вирішити, як вони будуть керувати своїми кредитними картками та іншими формами боргу.

Групам потрібно скласти план погашення боргів, визначити пріоритетність витрат, які допоможуть уникнути накопичення боргів.

Після цього групи можуть обговорити ризики, пов'язані з кредитами, і прийняті стратегії управління фінансами.

ДО УВАГИ ТРЕНЕРА: Можна використовувати різні вправи, які є корисними для розвитку навичок управління фінансами серед студентської молоді. Досить важливо, щоб вони сприяли розвитку навичок управління фінансами, вчили студентів аналізувати свої фінансові рішення та планувати майбутні витрати, що є важливими компетентностями для економічної самостійності.

ЗАВЕРШЕННЯ

Лист самому собі (30 хвилин).

Цілі та можливості застосування:

Вправа проводиться у завершальній частині тренінгу і дозволяє кожному учаснику задуматися над тим, як він збирається застосувати отримані знання у своєму повсякденному житті.

Матеріали:

Аркуші паперу формату А4

Процедура:

Всі учасники сидять у загальному колі.

Тренер дає таку інструкцію:

«Зараз вам потрібно написати лист самому собі через 3 місяці. Напишіть такому собі, який застосував навички, отримані на тренінгу, і досяг певних результатів. Можливо, є якісь запитання, які ви хочете задати, також ви можете порадіти за цього себе або висловити розуміння у зв'язку з труднощами, які могли зустрітися на вашому шляху тощо. Можна дати учасникам фрази, які вони можуть використовувати, наприклад: «Я сподіваюся, що ти встиг...», «Я думаю, що у тебе вийшло...». Попрохайте перерахувати і описати конкретні кроки, які були зроблені до цього моменту, що саме вони стали робити по-іншому, і що змінилося завдяки цьому».

Після того, як листи написані, вони запечатуються у конверти, на яких кожен учасник пише свою реальну адресу. Тренер збирає всі запечатані конверти і через 3 місяці відправляє їх адресатам.

ПІСЛЯМОВА

Отже, представлені в методичних рекомендаціях тренінги, кейс-технології, бізнес-ігри, ділові ігри, психодіагностичні методики, робота з картами МАК є ефективним інструментом для соціально-психологічного забезпечення розвитку економічної культури учнівської та студентської молоді в період воєнного стану та повоєнного відновлення країни. Вони дозволяють активно залучати учасників тренінгів до процесу розвитку економічної культури, економічної самостійності, формування власної економічної ідентичності як важливих психологічних механізмів їхньої економічної соціалізації. Такі форми і методи роботи сприяють обміну ідеями, стимулюють самопізнання, саморозвиток, створюють сприятливу атмосферу для відкритої дискусії щодо пошуку молодими людьми свого місця у суспільстві, яке зазнає трансформаційних змін, характеризується нестабільністю, мінливістю і суперечливістю економічного розвитку у зв'язку з воєнним станом, викликаним агресією РФ та її вторгненням на територію України. Включення молодої людини в економічний простір відбувається в умовах суперечливих соціально-економічних перетворень, коли змінюється спосіб життя людей, їх ціннісні орієнтації, мотивація поведінки. В цих умовах проблема забезпечення становлення економічної ідентичності, розвитку економічної самостійності набуває особливої актуальності і полягає в оволодінні учнівською та студентською молоддю на тренінгових заняттях певним набором навичок і прийомів набуття економічної активності не лише в галузі стратегій споживання, але і в соціальній практиці організації соціально-економічного життя в цілому, розвитку економічної самостійності та її вмінні долати економічні труднощі, забезпечувати свій економічний добробут.

ЛІТЕРАТУРА

1. Балахтар В.В. Соціально-психологічний тренінг і маніпуляція: навч.-метод. посіб. Вижниця : Видавництво «Черемош». 2015. 432 с.
2. Барбінова А. Критичне мислення – запорука успіху педагогічної майстерності. *Витоки педагогічної майстерності*, 2018. Вип. 22. С. 13 – 17.
3. Блінов О. А. Особливості організації проведення психологічного тренінгу. *Вісник. Зб. наук. статей Київського міжн. університету. Серія: Психологічні науки*. Вип. 12. Київ : КиМУ, 2008. С. 9–13.
4. Василець К.В. Особливості моральної свідомості особистості: теоретична модель. *Психологія і особистість*. 2022. № 1 (21). С. 21-33. URL: <http://psychpersonality.pnpu.edu.ua/article/view/251921/249513>
5. Васильченко І. М. Вплив фінансового стресу на психічне здоров'я: методи подолання та профілактика. *Психологія здоров'я*. 2017. № 1. с. 34-50.
6. Журавська Л. М. Соціально-психологічний тренінг: розвиток якостей особистості працівників сфери туризму. Навч. посіб для студентів вищих навч. закладів. Київ: Видавничий Дім «Слово», 2006. 312 с.
7. Зеліковська О. О. Розвиток пізнавальної самостійності студентів економічного профілю у процесі формування міжкультурної компетенції. *Народна освіта*. 2011. Вип. 3(15). URL: https://www.narodnaosvita.kiev.ua/Narodna_osvita/vupysku/15/statti/zelikovska.htm.
8. Карамушка Л.М. Тренінг «Психологія розвитку конкурентоздатності персоналу держадміністрацій»: дизайн та ефективність упровадження в процес перепідготовки та підвищення кваліфікації державних службовців / Л.М. Карамушка, О.А. Філь. *Актуальні проблеми психології : зб. наукових праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України* / [ред. кол. : С.Д. Максименко (гол. ред.) та ін.]. Київ : А.С.К., 2012. Т. I : Організаційна

психологія. Економічна психологія. Соціальна психологія / за ред. С.Д. Максименка, Л.М. Карамушки. 2012. Вип. 36. С. 283-289.

9. Карамушка, Л.М. Психологічні тренінги для підготовки менеджерів та персоналу освітніх організацій (реалізація технологічного підходу): Навч. посібник. Київ: Інститут психології імені Г.С. Костюка НАПН, 2022. 144 с. URL: <https://lib.iitta.gov.ua/731260/>

10. Карамушка Л.М. Тренінг «Формування психологічної готовності студентів до здійснення майбутньої професійної кар'єри): структура, зміст, основні інтерактивні техніки)». / Л. М. Карамушка, Т. М. Канівець. *Актуальні проблеми психології*. 2012. Т. 1, Вип. 35. С. 49-55. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/appsu2012_1_35_13

11. Карпенко О. А. Психологічні аспекти споживчої поведінки та управління особистими фінансами. *Вісник психології*. 2019. № 2. С. 102-118.

12. Ковальчук О. В. Когнітивні упередження у фінансових рішеннях: досвід українських споживачів. *Український психологічний журнал*. 2021. № 4. С. 89-105.

13. Кравченко М.В. Розвиток фінансової грамотності у підлітків: психологічні та освітні підходи. *Освіта та психологія*. 2022. № 6. С. 123-137.

14. Креденцер О. Тренінг розвитку професійної самоефективності персоналу освітніх організацій в контексті забезпечення їхнього психологічного здоров'я та благополуччя в умовах війни. *Організаційна психологія. Економічна психологія*. 2024. 31(1). С. 50-59. URL: <https://doi.org/10.31108/2.2024.1.31.4>.

15. Ларіонцева А. Теоретичні підходи до формування самостійності як професійно важливої якості у майбутніх психологів в процесі професійної підготовки. *Вісник НАУ. Серія: Педагогіка. Психологія*. 2023. № 2(23). С. 68-75. URL:

<https://er.nau.edu.ua/bitstream/NAU/62202/1/%D0%9B%D0%B0%D1%80%D1%96%D0%BE%D0%BD%D1%86%D0%B5%D0%B2%D0%B0.pdf>

16. Малахов В. А. Етика: Курс лекцій. Навч. посібник. 5-те вид. Київ: Либідь, 2004. 384 с.
17. Новий тлумачний словник української мови у чотирьох томах / уклад. В. Яременко, О. Сліпушко. Т. 4. Київ : Видавництво «Аконіт», 1999. 941 с.
18. Павелків Р.В. Рефлексія як психологічний механізм моральної саморегуляції поведінки особистості. *Психологія: реальність і перспективи. Випуск 11, 2018. Збірник наукових праць РДГУ. С. 5-10.* https://prap.rv.ua/index.php/prap_rv/article/view/1].
19. Павлик Н. В. Ціннісна детермінація морального становлення особистості в юнацькому віці. Дис....канд. психол наук /19.00.07. Інститут педагогіки і психології професійної освіти НАПН України. Київ, 2006. 221 с.
20. Павлюк М. М., Грись А. М., Шопша, О. Л. Концептуалізація системи сімейно-орієнтованого психолого-педагогічного супроводу родини, яка виховує дитину з особливими потребами: колективна монографія / Грись А.М., Шопша О.Л., Павлюк М.М. та ін.; за заг. ред. докт. психолог. наук О.В. Царькової. Мелітополь, 2019. 267 с.
21. Петренко Л. А. Вікові особливості фінансового планування: порівняльний аналіз. *Журнал соціальної та економічної психології*. 2020. Т. 12. № 1. С. 45-61.
22. Пляка Л. В. Соціально-психологічний тренінг як засіб розвитку комунікативних здібностей майбутніх провізорів. *Наукові записки Харківського університету Повітряних Сил. Соціальна філософія, психологія*. Харків: ХУПС, 2008. Вип. 2(31). С.165-169.
23. Смелянський Юрій. Економічна незалежність людини як ліки від внутрішніх проблем України. 24.06. 2022. URL: <https://i-ua.tv/economics/47049-ekonomichna-nezalezhnist-liudyny-iak-liky-vid-vnutrishnikh-problem-ukrainy>],
24. Соціально- психологічні закономірності економічного самовизначення молоді в умовах суспільних змін: монографія / Н. М. Дембицька, І. К. Зубіашвілі,

О. В. Лавренко, Т. І. Мельничук; за ред. Н. М. Дембицької, О. В. Лавренко. Київ – Львів : Видавець Вікторія Кундельська, 2021. 212 с.

25. Соціально-психологічне забезпечення економічної соціалізації молоді: монографія / Н.М. Дембицька, І.К. Зубіашвілі, О.В. Лавренко, Т.І. Мельничук ; за ред. Н.М. Дембицької. Київ: Інститут психології імені Г.С. Костюка НАПН України, 2018. 346 с.

26. Титаренко Т.М. Життєвий світ особистості : у межах і за межами буденності Київ : Либідь, 2003. 376 с.

27. Черезова І.О. Психологія життєвих криз особистості : навчальний посібник. Бердянськ, БДПУ, 2016. 193 с. URL: http://umo.edu.ua/images/content/aspirantura/zabezp_discipl/Cherezova%20I.O.%20Psykhologhiya%20zhyttyevykh%20kryz%20osobystosti.PDF

28. Changing Perspectives of International Education / Edited by P. O'Meara, H. D. Mehlinger, R. Ma Newman. Indiana University Press, 2011. 419 pg.

29. Danes, S. M., & Haberman, H. R. Teen Financial Knowledge, Self-Efficacy, and Behavior: A Gendered View. *Financial Counseling and Planning*, 2007. 18(2). PP. 48-60

30. Huston, S. J. Measuring Financial Literacy. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2) 2019. PP. 296-316

31. Kohlberg L. Moral Development. Simply Psychology. URL: www.simplypsychology.org

32. Lee J. C., Mortimer J.T. Family Socialization, Economic Self-Efficacy, and the Attainment of Financial Independence in Early Adulthood. *Longitudinal and Life Course Studies*, 2009. Vol. 1. No. 1. PP. 45-62.

33. Lusardi, A. & Mitchell, O. S. (2014). The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence. *Journal of Economic Literature*. № 52(1). PP. 5-44.

34. Mandell, L. & Klein, L. S. The impact of financial literacy education on subsequent financial behavior. *Journal of Financial Counseling and Planning*. 2009. № 20 (1). PP.15-24.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

Зубіашвілі Ірина Костянтинівна — старша наукова співробітниця лабораторії організаційної та соціальної психології Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПН України, кандидатка психологічних наук, старша наукова співробітниця. Авторка вступу, розділу 1.

Лавренко Ольга Василівна — провідна наукова співробітниця лабораторії організаційної та соціальної психології Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПН України, кандидатка філософських наук, доцентка. Авторка розділу 2, післямови

Мельничук Тетяна Іванівна — провідна наукова співробітниця лабораторії організаційної та соціальної психології Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПН України, кандидатка психологічних наук, старша дослідниця. Авторка розділу 2.

Науково-виробниче видання

**СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ
ЕКОНОМІЧНОЇ КУЛЬТУРИ МОЛОДІ В ПЕРІОД ПІСЛЯВОЄННОГО
ВІДНОВЛЕННЯ КРАЇНИ**

Методичні рекомендації

Ум. друк. арк. 2,0

Інститут психології імені Г.С.Костюка НАПН України
01033. м. Київ, вул. Паньківська, 2
тел./факс: 288-33-20

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготовлювачів
і розповсюджувачів видавничої продукції
№ 6418 від 03.10.2018 р.