

Akademia Młodego Ekonomisty



Jak rozmawiać z dziećmi o pieniądzech?

Sebastian Wons

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

13 października 2011 r.

Organizatorzy



Partner gospodarczy



AKADEMIA MŁODEGO EKONOMISTY

WWW.GIMVERSITY.PL

Poznajmy się



Sebastian Wons
Specjalista ds. szkoleń



Agenda warsztatów

1. Wprowadzenie.
2. Podstawy komunikacji interpersonalnej + ćwiczenia.
3. Negocjacje w sprawie zwrotu długu.
4. Produkty oszczędnościowe.
5. Produkty inwestycyjne.
6. Podsumowanie - nauka poprzez zabawę.



Podstawy komunikacji interpersonalnej

Podstawy komunikacji interpersonalnej w edukacji dziecka

1. Pytania otwarte, zamknięte, kierujące.
2. Presupozycja – „ukryte założenia”.
3. Zamiana stwierdzenia na pytanie.
4. Ustalanie hierarchii potrzeb.
5. Parafrazy - reagowanie na obiekcje.
6. Negocjacje w sprawie zwrotu długu.
7. Aspekty asertywności w podejmowaniu decyzji oszczędnościowych.
8. Motywacja.



Umiejętne zadawanie pytań



Presupozycja – „ukryte założenia”

Presupozycje dotyczą:



„Kiedy uświadomisz sobie, jak potężną bronią może być sprawne posługiwanie się presupozycjami, zaczniesz na to zwracać większą uwagę”.

„Zanim nauczysz się sprawnego posługiwania presupozycjami, może minąć trochę czasu, jednak naprawdę warto, przekonasz się sam”.

„Czy zacząłeś już zastanawiać się, gdzie zastosujesz presupozycje?”.

„Czy chciałbyś się spotkać ze mną w poniedziałek, czy we wtorek?”

„Proszę, kto z Państwa chce zadać ostatnie pytanie?”

„Czy zauważyłeś, jak dobrze się teraz bawimy, zajmując się tematem komunikacji z dzieckiem?”



Ustalanie hierarchii potrzeb



Potrzeba	Korzyść	Czas realizacji
Gra komputerowa	przynależność do społeczności wirtualnej	...
„ciuchy”	uznanie w oczach kolegów	...



Umiejętność zamiany stwierdzenia na pytanie

Stwierdzenie	Pytanie
Poczucie bezpieczeństwa w życiu na pewno zbudujesz oszczędzając pieniądze!	Czy zastanawiałeś się jak duże poczucie bezpieczeństwa mogą Ci dać oszczędzane pieniądze?



Parafraza czyli reagowanie na obiekcje dziecka

Jeśli dobrze Cię zrozumiałem.....

Jak rozumiem.....

A zatem.....

Rozumiem, że.....

Innymi słowy.....

Czyli ważne dla Ciebie jest....

Podsumowując.....

A więc zależy Ci na tym, że...

Jak rozumiem, obawiasz się, że...

Z tego, co powiedziałaś zrozumiałem,
że zależy Ci na...

A mianowicie...

Uważam, że...

To znaczy, że...

Wobec tego...

W takim razie...

Wnioskując z Twojej wypowiedzi...

Wnioskuje, że

Jeśli dobrze zrozumiałam...



Negocjacje w sprawie zwrotu długu

Dziecko, jak każdy z nas, ma prawo do żądania zwrotu pożyczki/pieniędzy.

Żądanie to powinno być wyrażone w sposób asertywny.

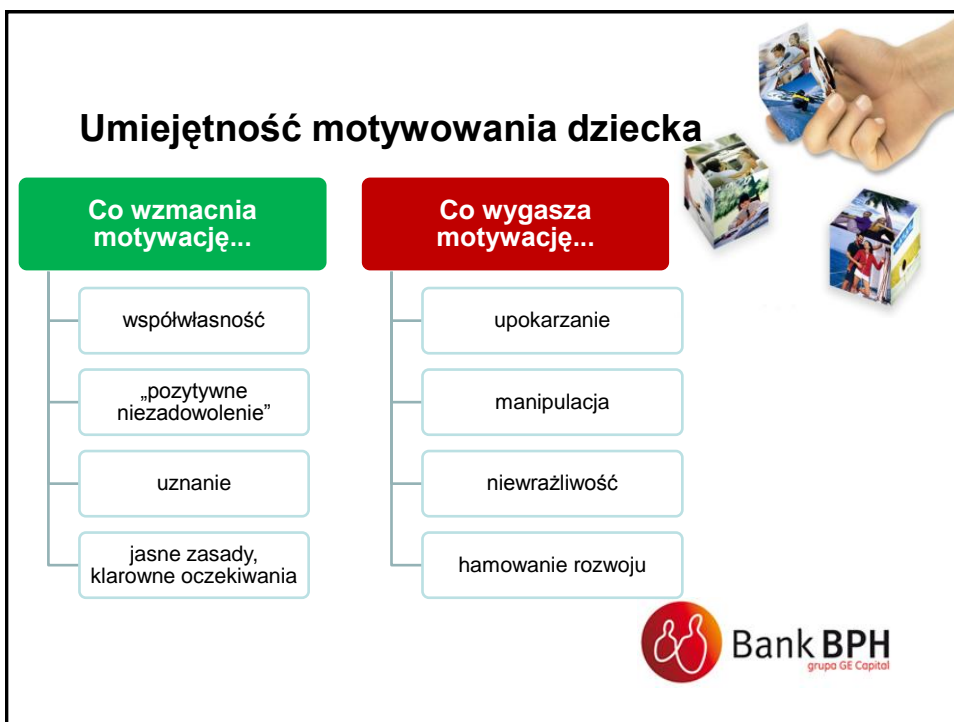
Negocjacje to **proces** dwustronny (czasami wielostronny) **komunikowania się** stron, których **interesy** są przynajmniej częściowo **rozbieżne**, w celu osiągnięcia **porozumienia**.



Asertywność w podejściu do reakcji dziecka

Model stopniowania reakcji Pameli Butler:





*„Na ziemi istnieje tylko jeden sposób zmuszenia kogoś, by robił to, czego pragniemy – **musi sam chcieć to zrobić.**”*

Pamiętajcie, że innego sposobu nie ma.”



Dale Carnegie

 **Bank BPH**
grupa GE Capital

Ćwiczenie nr 1

Ćwiczenie będzie polegało na odegraniu przykładowej scenki przy wykorzystaniu umiejętności komunikacji interpersonalnej zdobytej na Warsztatach.

Zasady:

1. Dobieramy się w pary
2. Ustalamy podział ról (rodzic, dziecko)
3. Osoba wcielająca się w rolę dziecka zgłasza konkretną obiekcję

„Nie chce mi się oszczędzać. Daj mi mamę/tatę na to.”

4. Osoba wcielająca się w rolę rodzica reaguje przy wykorzystaniu poznanych technik na to co mówi dziecko.



Produkty oszczędnościowe

Produkty oszczędnościowe

Lokata **Konto oszczędnościowe**

oraz inne



Konto oszczędnościowe

- Opłata i oprocentowanie;
- Kapitalizacja (dzienna, miesięczna);
- Minimalny wkład;
- Wpłaty i wypłaty z konta oszczędnościowego;
- Konto osobiste;
- Maksymalna liczba kont oszczędnościowych.



Lokata

- Rodzaj waluty;
- Okres lokowania środków;
- Minimalny wkład;
- Automatyczne odnawianie;
- Oprocentowanie – czy uzależnione od wkładu;
- Kapitalizacja (dzienna, miesięczna);
- Zamknięcie lokaty.



Ćwiczenie nr 2

Który z rachunków oszczędnościowych
zapropowałbyś swojemu dziecku?



	Bank nr 1	Bank nr 2	Bank nr 3	Bank nr 4	Bank nr 5
Miesięczna obsługa konta	16.50 zł	17.00	15.00	15.00	14.99
Przelew przez Internet	0 zł	0 zł	0 zł	0 zł	0 zł
Przelew w oddziale	5 zł	6 zł	5 zł	0 zł	0 zł
Roczna opłata za kartę	0 zł	0 zł	0 zł	0 zł	0 zł
Wyplata z Bankomatu krajowego	0 zł	0 zł	0 zł	0 zł	0 zł
Ubezpieczenie	Brak	- Medyczne - Domowe - Samochodowe - W podróży	Brak	Brak	- Medyczne - Domowe - Samochodowe - W podróży
Oszczędzanie	Standardowe	Standardowe	Standardowe	Standardowe	- Konto oszczędnościowe 4,42% - Lokata nocna 4%

Produkty inwestycyjne

Produkty inwestycyjne

- Fundusze inwestycyjne,
- Zarządzanie aktywami,
- Programy oszczędnościowe.



Podsumowanie

Zasada fair play



Podsumowanie – nauka poprzez zabawę

- Fortuna, Monopoly;
- Forex;
- Kalkulator na www.domowefinanse.pl
- Kalkulator na www.nbp.gov
- Kalamury
-



Dziękuję

Sebastian Wons

Absolwent wydziału Ekonomii i Finansów Politechniki Gdańskiej,
Wyższej Szkoły Bankowej.

Dziesięcioletnie doświadczenie w bankowości, związane z procesami obsługi Klienta, kilku letnie doświadczenie trenerskie w zakresie szkoleń produktowych i procesowych.

Licencjonowany Trener AchieveGlobal w zakresie programu „Od obsługi do Sprzedaży”.

Compliance Champion, Rzecznik Praw Pracowniczych.

Obecnie zarządza zespołem osób specjalizujących się w telefonicznej obsłudze Klientów Banku BPH, GE Capital Group.

