



Strokovno gradivo za izvajanje programov
finančne pismenosti za odrasle



**Vrednote
in prepričanja**



Strokovno gradivo za izvajanje programov
finančne pismenosti za odrasle

Vrednote in prepričanja



REPUBLIKA SLOVENIJA
MINISTRSTVO ZA VZGOJO IN IZOBRAŽEVANJE



Andragoški center Republike Slovenije
Slovenian Institute for Adult Education



NAČRT ZA
OKREVANJE
IN ODPORNOST



Financira
Evropska unija
NextGenerationEU

Strokovno gradivo:

Vrednote in priporočila – Gradivo za izvajanje izobraževalnih programov finančne pismenosti za odrasle

Urednice: Petra Javrh, Estera Možina, Tina Kompare Jampani

Avtorica: Tina Baloh

Strokovni sodelavci: Jože Gričar, Alenka Grželj, Andreja Mernik Jelen (ŠC Celje), Marija Žiher (Banka Slovenije), Alina Meško (ZPS), Matej Krumberger (ZBS – GIZ), Darja Kušar (LU Slovenska Bistrica), Urška Purg (Bankarium), Gregor Sepaher (RIC Novo Mesto), Rajka Stanko (Elementum), Marjana Šporar (ŠC Novo mesto), Rok Trdan (Gene Štupar – CILJ), Nina Zakotnik (Familija), Tjaša Beričič (Familija), Brigita Gorjup (AZ Velenje), Maja Mihelič (ZIK Črnomelj), Mira Koporčič Veljič (ZDU– GIZ)

Tehnično uredila: Jana Plaznik

Jezikovni pregled: Vlasta Kunej

Oblikovanje: Larisa Hercog

Izdal: Andragoški center Slovenije, Ljubljana

Zanj: dr. Nataša Potočnik

Leto izdaje: 2024

Elektronska izdaja, spletna stran: <https://www.acs.si/digitalna-bralnica/vrednote-in-priporocila/>

Priporočilo za citiranje:

Baloh, T. (2024). Vrednote in priporočila – Gradivo za izvajanje izobraževalnih programov finančne pismenosti za odrasle. [Elektronski vir] Ljubljana: Andragoški center Slovenije.

Katalogni zapis o publikaciji (CIP) pripravili v Narodni in univerzitetni knjižnici v Ljubljani
COBISS.SI-ID 205530883
ISBN 978-961-7116-71-7 (PDF)

Strokovno gradivo Vrednote in priporočila – Gradivo za izvajanje izobraževalnih programov finančne pismenosti za odrasle avtorice Tine Baloh je bilo pripravljeno v sklopu projekta Finančna pismenost za odrasle 2022–2024, ki ga je izvajal Andragoški center Slovenije. Projekt sta finančno podprla Ministrstvo za vzgojo in izobraževanje ter nacionalni program reform in naložb Načrt za okrevanje in odpornost.

Gradivu na pot

Dragi učitelji v programu finančne pismenosti za odrasle!

To gradivo je pripravljeno s posebno skrbjo. Zasnovala ga je avtorica Tina Baloh, pri njegovi pripravi pa je sodelovala vrsta sodelavcev. Avtorica ima dolgoletne izkušnje s področja izobraževanja odraslih ter z delom v programih za spodbujanje finančne pismenosti med ranljivimi ciljnimi skupinami.

Gradivo je namenjeno osnovnemu seznanjanju učiteljev (in morda tudi udeležencev) s področjem vrednot in prepričanj na področju financ. Številni izobraževalci odraslih, ki bodo želeli izvajati programe finančne pismenosti, niso imeli možnosti, da bi se sistematično izobrazili o teh vsebinah, kaj šele o področju kot celoti.

Naloga tega gradiva je, da vam prinaša celostno informacijo o temeljnih pojmi, povezanih z vrednotami in prepričanji, postreže s preverjenimi viri in literaturo ter usmeri v nadaljnje raziskovanje te tematike. Na drugi strani je gradivo pripravljeno tako, da ga boste učitelji v programih finančne pismenosti za odrasle morda lahko uporabili kot študijski vir ali kot zelo priročne zapiske za delo z neposrednimi udeleženci programov. Svetujemo, da se tedaj vsebina gradiva didaktično skrbno prilagodi konkretnim potrebam odraslih, ki jim bo to gradivo namenjeno.

Vsebina gradiva je strukturirana tako, da najprej osvetli temeljne pojme. Sledi razširitev najpomembnejših vsebin; pri tem naj opozorimo, da je dobro pregledati priporočene vire. Navedeni viri bodo imeli posebno vrednost za vaše nadaljnje poglobljanje v koncept vrednot in prepričanj. Zato smo v zadnjem delu na enem mestu zbrali vse vire in literaturo, ki jih avtorica in strokovni sodelavci predlagamo za razširjeni študij o tej tematiki. Ti vam bodo omogočili pripravo konkretnih instrumentov, prilagojenih predstavitev in zapiskov, morda celo didaktičnega gradiva.

Povsem na koncu boste našli tudi podrobnejši opis referenc avtorice tega gradiva; to vam bo zagotovo olajšalo presojo o relevantnosti in točnosti strokovnih informacij, zbranih v tem gradivu.

Doc. dr. Petra Javrh, urednica

Kazalo vsebine

| | |
|--|-----------|
| GRADIVU NA POT..... | 5 |
| 1. TEMELJNI POJMI O VREDNOTAH IN PREPRIČANJIH..... | 9 |
| 1.1 Dejavniki, ki vplivajo na oblikovanje odnosa do denarja..... | 10 |
| 1.2 Vrednote..... | 13 |
| 1.3 Prepričanja..... | 14 |
| 1.4 Postavljanje finančnih ciljev..... | 16 |
| VIRI IN LITERATURA..... | 24 |
| KAZALO SLIK..... | 24 |
| KAZALO PREGLEDNIC..... | 24 |

1. Temeljni pojmi o vrednotah in prepričanjih

UVOD:

Denar oziroma finance globoko vplivajo na različna področja našega življenja, morda celo bolj, kot smo si pripravljeni priznati. Finančna pismenost je z zornega kota posameznika namreč ena od nujnih življenjskih kompetenc, ki omogočajo dejavno udeležbo v vsakodnevnem življenju. Ta kompetenca je ključna za ustrezne finančne odločitve in doseganje finančnega blagostanja. V okviru finančne zmožnosti so zajeti finančno znanje, finančne spretnosti, ustrezen odnos do finančnih vprašanj ter finančno vzdržno vedenje ali ravnanje. Finančno zmožnost tako sestavlja več gradnikov, ki jih je treba upoštevati, ko pripravljamo in načrtujemo izvedbo izobraževanj o finančni pismenosti. Poleg znanja, ki ga posredujemo, in spodbujanja k pridobivanju finančnih spretnosti je smiselno del pozornosti nameniti posameznikovemu vedenju in ravnanju z denarjem.

Vsak posameznik ima svoj odnos do denarja, ki je odvisen od številnih dejavnikov, kot so odnos do denarja v primarni družini, ekonomsko-politični sistem, v katerem poteka socializacija, družbeni sloj, v katerem se večinoma gibljemo, izredni (finančni) dogodki (npr. svetovna gospodarska kriza 2007–2008) itn. Vsi ti dejavniki oblikujejo naš odnos do denarja, naše vrednote in naša prepričanja. Prepričanja, ki jih imamo o denarju, vodijo naše finančne odločitve, naše vrednote nam dajejo ali odvzamejo motivacijo za doseganje finančnih ciljev. Tako nekaterim ljudem kljub majhnim dohodkom uspe privarčevati denar ter ustvariti zalogo za hude čase, drugi pa kljub visokim dohodkom živijo iz meseca v mesec, ne privarčujejo ničesar in celo zaidejo v dolgove. Zaradi vsega tega se zdi pomembno, da v izobraževalnih programih o finančni pismenosti osvetlimo tudi področje vrednot in prepričanj, ki jih imamo o osebnih financah in denarju nasploh. Pomembno se je zavedati lastnih prepričanj – tistih, ki nas podpirajo pri sprejemanju informiranih in odgovornih finančnih odločitev, še posebno pa tistih, ki nam morda niso v največjo korist, nas ne podpirajo pri naših finančnih odločitvah in nas posledično oddaljujejo od finančne blaginje.

Namen gradiva je osvetliti pomen posameznikovih prepričanj in vrednot o denarju, predstaviti nekatere vrste prepričanj in navesti najpomembnejše dejavnike, ki vplivajo na izoblikovanje odnosa do denarja. Gradivo vsebuje primere delovnih listov oziroma aktivnosti za ugotavljanje prepričanj, vrednot, ki jih je mogoče uporabiti oziroma prilagoditi za potrebe izobraževanja o finančni pismenosti. Predvsem pa je namen gradiva izvajalce programov finančne pismenosti spodbuditi, da pri vsebinah, ki jih bodo naslavljali, del pozornosti namenijo tem vsebinam; s tem bodo prispevali k bolj celostnemu načinu finančnega opismenjevanja.

Poglavitni vsebinski poudarki v gradivu so:

- dejavniki, ki vplivajo na izoblikovanje odnosa do denarja;
- kaj so vrednote in zakaj so pomembne;
- kaj so prepričanja;
- postavljanje finančnih ciljev;
- praktične vaje.

1.1 Dejavniki, ki vplivajo na oblikovanje odnosa do denarja

CILJI TEGA VSEBINSKEGA SKLOPA:

- udeleženci razumejo, da na oblikovanje odnosa do denarja vplivajo različni dejavniki;
- udeleženci ozavestijo vpliv staršev na »finančno« vzgojo;
- udeleženec pozna velike svetovne finančne dogodke 20. in 21. stoletja.

OPIS:

Družina

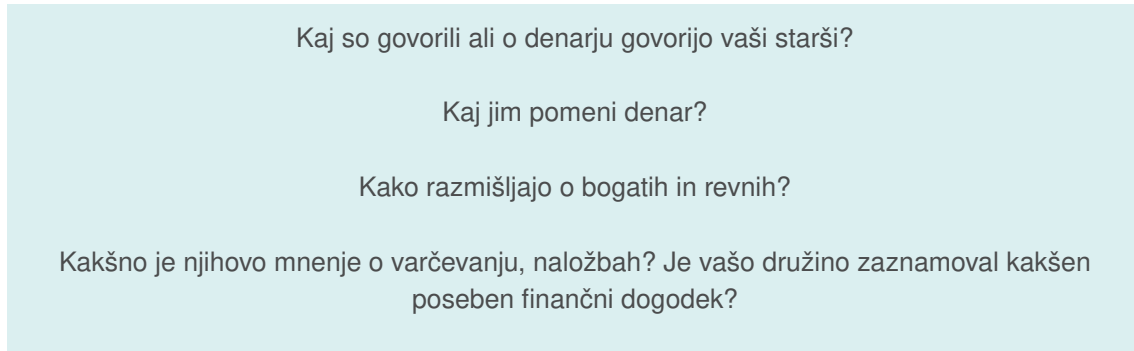
Kako danes razmišljamo o denarju in ravnamo z njim, smo se najprej naučili v primarni družini. Ponotranjili in prevzeli smo vrednote in prepričanja naših staršev ali skrbnikov. Če smo odraščali v družini, v kateri se je o denarju govorilo spoštljivo in zanj skrbelo, je zelo verjetno, da bomo tak odnos imeli tudi sami. Če smo odraščali v okolju, v katerem je denar veljal za nekaj umazanega in bogati ljudje za slabe, je manj verjetno, da bomo dosegli finančno blaginjo in po svetu hodili s pozitivnim odnosom do denarja in bogastva. V nadaljevanju je naštet in na kratko opisano, kako lahko starši ali skrbniki vplivajo na otrokov odnos do denarja.

1. Otroci posnemajo finančno vedenje staršev. Za otroka je velika razlika, ali odrašča ob starših, ki imajo odgovoren in skrben odnos do denarja, ali ob starših, ki imajo do denarja nemaren in odklonilen odnos.
2. Odnos staršev do varčevanja in potrošništva. Starši, ki imajo preudarne varčevalne navade, bodo prispevali k oblikovanju podobnih navad pri svojih otrocih. Na drugi strani bodo otroci staršev, pri katerih prevladuje potrošniško vedenje, verjetneje tudi sami razvili potrošniške navade.
3. Pomen, ki ga starši pripisujejo izobraževanju o financah. Izobraževanje o denarju posamezniku omogoča, da je pri sprejemanju finančnih odločitev bolj seznanjen z njimi. Starši, ki se tega zavedajo, lahko pomembno prispevajo k oblikovanju otrokove zavesti o pomenu finančnega izobraževanja in oblikovanju njegovega dolgoročnega odnosa do denarja.
4. Vrednote staršev v zvezi z denarjem. Je denar pomemben? Za kaj je vredno dati denar? Je to šolanje, dobrotelost, podjetništvo? Vrednote staršev vplivajo na oblikovanje finančnih vrednot njihovih otrok.
5. Ravnanje staršev ob finančnih izzivih. Konstruktivno reševanje finančnih izzivov poveča možnosti, da bomo odpornejši na finančne izzive in jih znali konstruktivno reševati.
6. Način, kako starši komunicirajo o finančnih zadevah. Se o financah v družini sploh pogovarja? Je razprava o denarju odkrita in iskrena? Iskrena komunikacija o finančnih zadevah poveča zavedanje, da se je pomembno o denarju pogovarjati odkrito; to nam lahko pomaga oblikovati ustrezen odnos do načrtovanja osebnih financ in odnos do denarja.

Znana je zgodba, kako je vzgoja dveh očetov vplivala na življenjsko pot Roberta T. Kiyosakija, avtorja knjige *Revni očka, bogati očka*. V njej avtor opisuje zgodbo svojega očeta (revni očka) in zgodbo očeta svojega prijatelja (bogati očka). Avtorjev oče je bil visoko izobražen mož z doktoratom. Bil je vodja oddelka na havajski univerzi in je življenje preživel v varni in stalni službi. Verjel je v redni in varni dohodek, izogibal se je investiranju in sprejemanju tveganj. Kljub visoki izobrazbi in zadovoljivim prihodkom je imel nekatere finančne izzive vse življenje in nikoli ni dosegel finančne svobode. Na drugi strani je bil oče avtorjevega prijatelja, ki ni imel univerzitetne izobrazbe, vendar

je s podjetniško miselnostjo, sprejemanjem informiranih tveganj dosegel finančno svobodo. S svojimi vrednotami in prepričanji o denarju je odločilno vplival na avtorja v mladih letih, da ni ponovil očetove zgodbe, temveč je ponotranjil druge vrste vrednot in prepričanj, ki so mu prinesle finančno neodvisnost.

Slika 1: Nekaj vprašanj, s katerimi lahko odkrivamo odnos do denarja v primarni družini oziroma jih uporabimo za razpravo



Vir: lastni.

Veliki finančni dogodki

Gospodarska rast, svetovna gospodarska kriza, inflacija so pojmi, ki zaznamujejo generacije po vsem svetu. Tukaj je pregled velikih finančnih dogodkov, ki so pomembno vplivali na gospodarstvo in s tem življenja posameznikov v različnih desetletjih prejšnjega stoletja.

Pomembni finančni dogodki v 20. stoletju

Velika gospodarska kriza (1929–1939). Leta 1929 je borzni zlom sprožil hudo gospodarsko krizo, ki je privedla do splošne brezposelnosti, propada bank in dolgotrajne gospodarske stiske.

Druga svetovna vojna (1939–1945) je močno vplivala na svetovno gospodarstvo. Na eni strani je pripeljala do obsežne državne porabe, tehnološkega napredka in gospodarskega okrevanja v nekaterih državah. Na drugi strani je pustila opustošenje in propad gospodarstev. Po njej se je v Evropi začela vseobsežna obnova.

Sporazum iz Bretton Woodsa (1944): Predstavniki štiriinštiridesetih zavezniških držav so se po drugi svetovni vojni sestali, da bi vzpostavili nov mednarodni monetarni in finančni red. Na podlagi sporazuma sta bila ustanovljena Mednarodni denarni sklad (MDS) in Svetovna banka.

Povojni gospodarski razcvet (1945–1973): Obdobje po drugi svetovni vojni je v številnih zahodnih državah pomenilo veliko gospodarsko rast. Za to obdobje so bili značilni povečana industrijska proizvodnja, dvig življenjskega standarda in razmah potrošniške kulture.

Naftna kriza (1973): Organizacija držav izvoznic nafte (OPEC) je uvedla embargo na nafto, to je povzročilo močno povišanje cen nafte in svetovni gospodarski upad.

Borzni zlom leta 1987: Oktobra 1987 so svetovni borzni trgi doživeli hiter in hud padec. Ta dogodek se pogosto imenuje »črni ponedeljek« in je sprožil zaskrbljenost glede stabilnosti finančnih trgov. Dot-Com Bubble (konec devetdesetih let in začetek tisočletja): Zaradi hitrega vzpona in poznejšega zloma balona dot-com so propadla številna podjetja, povezana z internetom. To je vlagateljem povzročilo velike izgube.

Pomembni finančni dogodki v 21. stoletju

Napadi 11. septembra (2001) v ZDA so zelo vplivali na svetovne finančne trge, povzročili začasno zaprtje newyorške borze in sprožili recesijo.

Svetovna finančna kriza (2007–2008) se je začela s propadom banke Lehman Brothers leta 2008, kar je sprožilo hudo svetovno finančno krizo, ki je povzročila propad bank, vladno pomoč in globoko recesijo. To je bil najpomembnejši finančni dogodek po veliki depresiji.

V letih 2010–2012 je Evropa doživljala krizo državnega dolga. V tem času se je več evropskih držav soočilo s hudimi finančnimi težavami, kar je privedlo do reševalnih paketov in varčevalnih ukrepov. Še posebno so bile prizadete Grčija, Portugalska, Irska, Italija in Španija.

Referendum o brexitu leta 2016 je prinesel izstop Združenega kraljestva iz Evropske unije, to pa je povzročilo negotovost na finančnih trgih ter vplivalo na britanski funt in evropska gospodarstva. Trgovinske napetosti med Združenimi državami Amerike in Kitajsko (od leta 2018 do danes) povzročajo negotovost ter vplivajo na svetovno trgovino in gospodarsko rast.

Pandemija covid-19 (2020) je povzročila obsežne gospodarske zaustavitve, nestanovitnost trgov in vladne spodbujevalne ukrepe za blažitev gospodarskih posledic.

Vojna v Ukrajini (februar 2022–), vojna v Gazi (oktober 2023) in druga geopolitična tveganja.

Slika 2: V razpravo o tem, kako veliki finančni dogodki lahko vplivajo na naš odnos do denarja, usmerimo udeležence s temile vprašanja:

Primer 1: Kateri veliki finančni dogodki so se zgodili v vaši mladosti? Kako so vplivali na raven inflacije, dostopnost stanovanj, ponudbo delovnih mest?

Primer 2: Predstavljajte si povprečno ameriško družino v petdesetih letih prejšnjega stoletja in povprečno slovensko družino v istem obdobju. Pomislite na ekonomsko-družbeno ureditev v eni in drugi državi. Katere vrednote so prevladovali? Kakšna je bila raven blaginje na eni in na drugi strani? Kako pa je danes?

Primer 3: Pomislite na mladega človeka v Sloveniji, ki je vstopil na trg delovne sile leta 2009, in na mladega človeka, ki vstopa na trg delovne sile leta 2024. Kakšno je bilo stanje na trgu delovnih mest leta 2009 in kakšno je danes? Kako to vpliva na izkušnje mladega človeka, ki išče prvo zaposlitev?

Vir: lastni.

VIRI IN LITERATURA:

- Housel, M. (2021). Psihologija denarja. UMco.
- Schäfer, B. (2002). Pot do finančne svobode. DZS.

1.2 Vrednote

CILJI TEGA VSEBINSKEGA SKLOPA:

Slušatelji razumejo pojem vrednota ter korelacijo med vrednotami in motivacijskimi cilji.

OPIS:

vrednota:

Čemur priznava kdo veliko načelno vrednost in mu zato daje prednost: doživljati, ohranjati, priznavati vrednote; družbene, osebne vrednote; estetske, moralne vrednote; ljubezen, resnica, svoboda in druge vrednote. (Spletni portal FRAN)

V psihologiji obstajajo različna pojmovanja vrednot, definicije in klasifikacije. Za potrebe tega gradiva povzemamo pojmovanje vrednot po dr. Musku in se ne spuščamo v globlji teoretični diskurz, saj za namen našega gradiva ni relevanten.

Ljudje delujemo na podlagi potreb, instinktov, gonov, ki nas motivirajo za določeno ravnanje, k določenim dejavnostim. To so nekakšna gibalna našega vedenja, ki nas potiskajo. Na drugi strani obstajajo motivacijske sile, ki na nas ne delujejo z močjo potiska, temveč »s svojo privlačno močjo« (Museum: str. 8). Gre za nekakšne smernice, za življenjska vodila. Ljudje si prizadevamo, vrednotimo in cenimo različne stvari. To so lahko predmeti (avto, hiša, knjiga, vrt), dejavnosti (varovanje okolja, investiranje, izobraževanje, rekreacija), osebe (učitelji, podjetniki, akademiki, športniki), pojmi (svoboda, ljubezen, uspeh, mir). Nekateri pojmi, predmeti, dejavnosti so pri nas bolj zaželeni in za nas privlačnejši kot drugi. Vrednote so torej »pojmi, ki se nanašajo na stvari in kategorije, ki jih visoko vrednotimo in h katerim si prizadevamo«. Natančnejša definicija dr. Muska pravi, da so vrednote »posplošena in relativno trajna pojmovanja o ciljih in pojavih, ki jih visoko cenimo, ki se nanašajo na široke kategorije podrejenih objektov in odnosov in ki usmerjajo naše interese in naše vedenje kot življenjska vodila« (Museum, str. 9). Lahko jih opišemo kot motivacijske cilje, ki so na vrhu hierarhične lestvice.

Slika 3: Vrednote kot motivacijski cilji



Vir: lastni.

Vrednote so tisto, kar je za nas zares pomembno v življenju, kar vpliva »od zgoraj navzdol« na vse drugo. So del jedra naše osebnosti in so, za razliko od temeljnih nezavednih in nagonskih potreb, zavestne (Museum: str. 13). Prepoznamo jih lahko tako, da se vprašamo, čemu smo najbolj pripravljeni nameniti svoj čas in denar. Vrednote se lahko v življenju spreminjajo, veliko bolj kot same vrednote pa se spreminja pomen, ki ga pripisujemo posameznim vrednotam. Kar je za nas pomembno v mladosti (druženje s prijatelji), postane manj pomembno, ko si ustvarimo družino (v ospredju je preživljanje časa z družino, razumevanje s partnerjem). Vrednote določajo, kam bomo

usmerili svoj čas in energijo. Tisti, za kogar je vrednota šport, bo na primer redno hodil na vadbo in konce tednov izkoristil za priljubljeno športno dejavnost. Oseba, ki ceni literaturo, bo v prostem času brala, se udeleževala literarnih večerov, redno obiskovala knjižnico ali kupovala knjige. Nekatere vrednote so torej za nas pomembnejše od drugih, zato govorimo o hierarhiji vrednot.

Kako pa je z denarjem kot vrednoto? Oglejmo si nekaj vrednot, ki so povezane z denarjem in osebnimi financami:

- imetje,
- lastnina,
- blaginja,
- varčevanje,
- potrošnja,
- plemenitenje denarja,
- izobraževanje o financah,
- finančna varnost,
- tveganje.

Zavedati se moramo, da imamo ljudje zelo različne vrednote, povezane z denarjem. Za nekatere je pomembno, da varčujejo, in se radi odrekajo v sedanosti za ugodje v prihodnosti. Za druge je vrednota spremljanje potrošniških trendov: vsak letni čas menjajo garderobo ali kupijo nov model telefona, ko se ta pojavi na trgu. Spet tretji verjamejo v pomen tveganja, četrti najbolj cenijo varnost, zato vztrajajo na varnem delovnem mestu.

VIRI IN LITERATURA:

- Musek, J. (2000). Nova psihološka teorija vrednot. Educy in Inštitut za psihologijo osebnosti.

1.3 Prepričanja

CILJI TEGA VSEBINSKEGA SKLOPA:

Slušatelji razumejo, kaj so prepričanja, razumejo nekatere vrste prepričanj in njihov pomen.

OPIS:

»Če verjamemo, da nam bo uspelo, ali verjamemo, da nam ne bo uspelo, imamo prav.« (Henry Ford)

Preprosto povedano so prepričanja nekakšna pravila, po katerih živimo. Nekateri jih imenujejo tudi samouresničuječe se prerokbe. Prepričanja imamo o sebi, drugih in svetu, o tem, kaj je prav in kaj narobe, kaj zmoremo in česa ne zmoremo. Ker so prepričanja nekakšna samodejna pravila, po katerih živimo, se številnih niti ne zavedamo. Prepričanja niso dejstva, temveč posplošene izkušnje. Delujejo kot priložnost ali kot ovira pri doseganju ciljev. Če verjamemo, da smo sposobni dobiti dobro službo, je velika verjetnost, da jo bomo dobili. In če smo prepričani, da je ne moremo dobiti, obstaja velika verjetnost, da je ne bomo dobili. Ker prepričanja vplivajo na naše občutke in dejanja, je zelo pomembno, ali nas spodbujajo ali zavirajo.

Omejujoča prepričanja

Poznamo tri vrste omejujočih prepričanj:

1. Za omejujoča prepričanja brezupa je značilno, da smo v položaju žrtve in menimo, da ne moremo doseči cilja.

Nikoli se ne bom izkopal iz dolgov.
Naš finančni položaj se ne bo nikoli spremenil. Vedno smo imeli finančne težave, tukaj ni rešitve.

2. Za omejujoča prepričanja nemoči je značilno, da verjamemo, da je cilj mogoče doseči, vendar cilj dosežejo drugi, mi pa ga ne moremo.

Nič ne vem o investiranju, zato ne morem investirati v delnice.
Jaz pri svoji plači ne morem ničesar privarčevati.
Nimam poguma, da bi si poiskala boljše plačano službo.
Lahko bi začela varčevati, toda za to nisem dovolj disciplinirana.

3. Omejujoča prepričanja, ki izhajajo iz občutka lastne nevrednosti. Posameznik verjame, da je sposoben doseči cilj, a hkrati verjame, da si cilja ne zasluži doseči. Zato samega sebe ovira, celo sabotira.

Saj se hitro učim, toda investiranje in plemenitenje denarja – ne, to ni zame.
Ne predstavljam si, da bi bil bogat. Le kaj bi si ljudje mislili o meni?

Spodbujajoča prepričanja

Na nasprotnem polu prepričanj so spodbujajoča prepričanja. To so tista prepričanja, ki nam širijo nabor možnosti in nas podpirajo pri uresničevanju ciljev. Temeljijo na naših izkušnjah, sposobnostih in pozitivni naravnosti. Spodbujajoča prepričanja nam dovolijo uspeh.

Stanovanje mi bo uspelo prodati po ugodni ceni.
Verjamem, da bom v naslednji službi prejemala višjo plačo.
Vem, da lahko vsak mesec privarčujem nekaj denarja.
Zaslužim si, da sprejemem dobre finančne odločitve za svojo prihodnost.

Prepričanja lahko spremenimo, s tem pa omogočimo spremembo vedenja.

Slika 4: Spodbujajoča prepričanja – primer

a) Mlad par v začetku svojih tridesetih vzame stanovanjski kredit, ki ga bo odplačeval dvajset let. Par ima tale spodbujajoča prepričanja o skupnem dolgu:

V nekaj letih bova v službi napredovala. Ker se nama bodo povečali dohodki, bova lahko kredit predčasno odplačala. Kredit nama bo omogočil življenje pod isto streho, to pomeni, da bova lahko skupaj ustvarjala in se spodbujala. Verjameva, da bova kljub kreditu vsak mesec dajala nekaj na stran, saj si zasluživa, da poskrbiva za svojo starost.

Vir: lastni.

Zaradi spodbujajočih prepričanj bo par ciljno usmerjen in bo imel več možnosti za doseg cilja, tj. predčasno odplačati kredit. Ne samo, da obstaja velika verjetnost, da bo par kredit predčasno odplačal, temveč bo skrbel tudi za pokojninsko varčevanje, to pa bo pripomoglo k finančni varnosti v starosti.

Slika 5: Omejujoča prepričanja – primer

b) Vzemimo sedaj za primer par, ki se prav tako odloči za stanovanjski kredit v želji po samostojnosti in skupni poti. Njegove finančne zmožnosti so podobne zmožnostim prejšnjega para. Tudi odplačevalna doba njunega kredita je dvajset let. Za razliko od prejšnjega para ima ta par omejujoča prepričanja:

Dokler ne odplačava kredita, si ne moreva privoščiti varčevanja. Z vsemi tekočimi stroški to nikakor ni mogoče. Ne verjameva, da nama bo kredit uspelo odplačati predčasno, ker ne moreva kar zamenjati služb in najti takšnih, v katerih bova več zaslužila. Dodatnih prihodkov pa tudi nimava.

Vir: lastni.

Prepričanja niso prava ali napačna, so samo naša in vplivajo na naše odločitve in dejanja. Miselna usmerjenost posameznega para bo usmerjala njuna dejanja. Prvi par ima več možnosti za predčasno odplačilo kredita, saj razmišlja v to smer, prepričanja drugega para pa delujejo fatalistično, kot da je par sprejel svojo usodo in ne vidi možnosti, ki bi lahko vodile k predčasnemu odplačilu kredita.

1.4 Postavljanje finančnih ciljev

CILJI TEGA VSEBINSKEGA SKLOPA:

Slušatelji spoznajo problemski okvir in ciljni okvir, razumejo, kaj pomeni notranje in zunanje preverjanje okoliščin, ter spoznajo dve metodi za postavljanje ciljev.

OPIS:

Ko ozavestimo svoje vrednote in prepričanja, si lažje postavimo finančne cilje. Pri postavljanju ciljev je pomembno, da smo usmerjeni v cilj, ne pa v problem. Če smo usmerjeni samo v problem,

se bomo gibali v območju iskanja krivca, obtoževanja, razglabljanja. Seveda je pomembno vedeti, zakaj na primer so nastale finančne težave, ni pa smotno večino energije usmerjati v problem, saj nam to jemlje energijo za iskanje rešitev in izvajanje dejavnosti, ki nas vodijo k cilju. V preglednici 1 so primeri problemskega in primeri ciljnega okvira razmišljanja.

Preglednica 1: Problemski in ciljni okvir

| PROBLEMSKI OKVIR | CILJNI OKVIR |
|--|---|
| Kako sem lahko izgubila kreditno kartico? | Kaj lahko naredim, da v prihodnje čim boljše zavarujem svoje dokumente? |
| Zakaj še ne varčuješ za pokojnino? | Proučila bom možnosti varčevanja za pokojnino in se odločila za najustreznejše varčevanje. |
| Kdo je kriv, da smo se morali spet zadolžiti? | Verjamem, da lahko pridemo do dodatnega zaslužka. To nam bo zelo pomagalo pri odplačevanju dolga. |
| Zakaj ne varčuješ za dopust, če pa si tako želiš iti na potovanje? | Kaj je prvi korak, da začnem varčevati za dopust? |

Vir: lastni.

Naslednja pomembna stvar pri postavljanju ciljev je upoštevanje posledic, ki jih bo povzročila sprememba. Zato preverimo notranje in zunanje okoliščine. Tako ugotovimo, ali je oziroma koliko je finančni cilj ekološki za nas (notranje preverjanje) in za našo okolico (zunanje preverjanje okoliščin: npr. posledice za družino, partnerja, sodelavce, podjetje).

Slika 6: Prodaja starega in nakup novega, večjega stanovanja, za kar je potreben kredit – primer

| |
|---|
| <p>Nekaj vprašanj za preverjanje notranjih okoliščin:</p> <p>Kako se počutim ob misli na spremembo?</p> <p>Kakšni so moji telesni občutki?</p> <p>Kaj pridobim, če dosežem cilj?</p> <p>Kaj izgubim?</p> <p>Čemu se moram odreči, da bom dosegel cilj?</p> <p>Ali je vredno?</p> <p>Kakšne so dobre plati trenutnega stanja?</p> <p>Kako se bom počutil, ko bom dosegel cilj?</p> <p>Zunanje preverjanje okoliščin:</p> <p>Ali je sprememba v skladu z njihovimi vrednotami?</p> <p>Kaj se bo spremenilo zanje?</p> <p>Kako je to za njih pomembno?</p> <p>Kaj bodo pridobili?</p> <p>Koliko časa bodo potrebovali, da se navadijo na spremembo?</p> <p>Ali jih sprememba zadeva?</p> |
|---|

Vir: lastni.

Pri postavljanju ciljev je dobro upoštevati načela učinkovitega doseganja ciljev. Ta so:

- Poznam svoj cilj. Če ne vem, kam grem, ne vem, kako naj ravnam.
V letu 2024 privarčujem 4000 evrov za nakup e-kolesa.
- Grem v akcijo.
Odprem varčevalni račun in dam vsak mesec na stran ustrezen znesek.
- Čim pozorneje zaznavam, kaj se dogaja v mojem življenju, medtem ko napredujem proti cilju.
Na računu imam že 2000 evrov privarčevanih sredstev. Si že vedno želim e-kolo? Bi denar raje porabila za potovanje? Kakšen je občutek, ko spremljam večanje sredstev na računu?
- Sem prilagodljiv v vedenju. Če nekaj ne deluje, poskusim najti drug način, ki me pelje proti cilju.
Ker se mi nepričakovano pokvari avto, moram privarčevano vsoto porabiti za popravilo. Ker si še vedno zelo želim privarčevati za e-kolo, poiščem dodatni vir zaslužka in več delam.
- Delujem iz osebne moči. Uporabljam vse svoje vire (sposobnosti, spretnosti, znanje) in počnem stvari, ki me podpirajo.

Natančno proučim ponudbo e-koles na trgu, se pozanimam o izkušnjah drugih z e-kolesi.

V nadaljevanju sta predstavljeni dve metodi za doseganje ciljev, metoda SMART cilji in metoda PACER.

Pri metodi PACER postavljamo vprašanja po določenem vrstnem redu, kot je prikazano v preglednici 2.

Preglednica 2: Postavljanje ciljev po metodi PACER

| | | |
|--|--|--|
| Kaj natanko si želiš? Cilj napišemo v pozitivni obliki in sedanjiku. | P – POSITIVE (pozitiven) | V letu 2024 imam na varčevalnem računu 10.000 evrov. |
| Kje si trenutno glede na svoj cilj? Kako daleč si že prišel? Kako boš vedel, da si dosegel svoj cilj? Kateri so potrebni koraki, da prideš tja? Kaj je prvi korak? Kaj je zadnji korak? | A – ACHIEVEMENT (dosežek, uresničitev cilja) | Moj trenutni prihranek je 4200 evrov. Cilj bo dosežen, ko bom na računu videl načrtovani znesek. Prvi korak na poti do cilja je ureditev avtomatskega nakazila na varčevalni račun ob prejemu plače. |
| Kje, kdaj, s kom želiš doseči cilj? | C – CONTEXT (kontekst) | Kdaj: do konca leta 2024 Kje: varčevalni račun Kdo: sam |
| S kakšnim namenom želiš doseči cilj? Kaj bi se zgodilo, če dosežeš cilj? Kaj bi se zgodilo, če ne dosežeš cilja? | E – ECOLOGY (preverjanje posledic) | Namen: ustvariti varnostno rezervo Mirnejši bom in imel bom občutek, da me nepričakovani izdatki ne bodo obremenili. Bil bi razočaran. |
| Ali lahko sam vplivaš na cilj? Kako ga lahko dosežeš? Kaj potrebuješ, da dosežeš cilj? Si podoben cilj dosegel že kdaj prej? | R – RESOURCES (viri) | Imam. Z mesečnim varčevanjem. Redni dohodek. Da. |

Vir: lastni.

Doseganje ciljev po metodi SMART je podobno metodi PACER.

S – specifičen: Z majem vodim prihodke in odhodke v tabeli Excel.

M – merljiv: Konec meseca imam natančen vpogled v številke na strani prihodkov in v številke na strani odhodkov.

A – dosegljiv (Achievable): V moji moči je, da cilj dosežem.

R – realističen: Znam uporabljati Excel.

T – časovno opredeljen (Time): Začnem maja.

1.5 Delovni listi

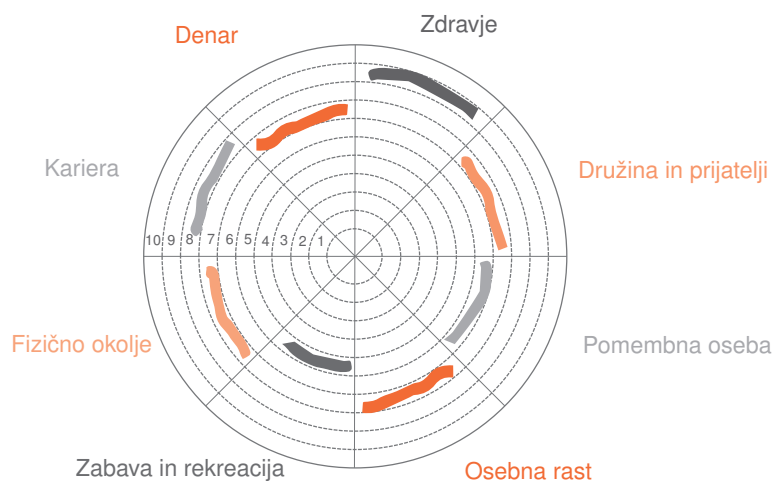
Aktivnost 1: KOLO ŽIVLJENJA: Kako zadovoljni smo z denarjem in drugimi področji našega življenja?

Kolo življenja predstavlja različna področja našega življenja, kot je razvidno iz naslednje fotografije. To je orodje, s katerim ugotavljamo, kako zadovoljni smo z različnimi področji našega življenja, pri čemer posamezno področje ocenimo na lestvici od nič do deset (središče kroga predstavlja 0, zunanji obod pa najvišjo vrednost). Tako ozavešimo, s katerimi področji smo zadovoljni in s katerimi smo manj zadovoljni ali nezadovoljni. Orodje lahko uporabimo kot izhodišče za razpravo o tem, kje smo trenutno glede zadovoljstva s svojim finančnim položajem (področje denar), kaj nam denar pomeni in koliko denarja in energije usmerjamo vanj.

Predlogi vprašanj za individualno refleksijo:

- Kako ste trenutno zadovoljni s področjem denarja?
- Kaj si želite izboljšati?
- Kako lahko to storite?
- Kaj vas ovira, da niste bolj zadovoljni s tem področjem?
- Kaj bi se moralo zgoditi, da bi postali (bolj) zadovoljni?
- Kako boste vedeli, da ste dosegli cilj?
- Kako bo ta sprememba vplivala na ljudi okrog vas?
- Si že kdaj storil kaj podobnega?

Slika 7: Kolo življenja



Vir: Illumin. (b. d.). Kolo življenja. <https://www.illumin.si/kolo-zivljenja/>

Aktivnost 2: PREPRIČANJA O DENARJU

1. Preberite začetke naslednjih povedi in jih dokončajte tako, da napišete prvo misel, ki vam pride na pamet.
 - Denar je ...
 - Z denarjem ravnam ...
 - Bogati ljudje so ...
 - Krediti so ...
 - Imeti lastno nepremičnino je ...
 - Finančno načrtovanje je ...
 - Varčevanje za pokojnino je ...
 - Kreditne kartice so ...
 - Investiranje je za ...
 - Zavarovanja so ...
 - Trošiti denar je ...
 - S svojo plačo lahko ...
 - S svojo plačo ne morem ...
 - Pri denarju je najpomembnejše ...
2. Katera od teh prepričanj vas po vašem mnenju podpirajo? Vas katera omejujejo/sabotirajo? Katera?
3. Izberite dve omejujoči prepričanji in ju preoblikujte v spodbujajoči. Zapišite ju. Nato ju preberite naglas. Kako delujeta na vas?

Aktivnost 3: PREPRIČANJA O DENARJU

Preberite naslednja prepričanja in označite tista, s katerimi se strinjate. Dobro si jih oglejte in tista, ki vam niso všeč, spremenite tako, da vam bodo (bolj) ustrezala.

Preglednica 3: Prepričanja o denarju

| | |
|---|--|
| Kdor z malim zadovoljen ni, velikega vreden ni. | |
| Denar pokvari značaj. | |
| Veliko denarja lahko dobiš samo z brezobzirnostjo in trdim ravnanjem. | |
| Denar je lep in udoben. | |
| Bogat človek nima več pravih prijateljev. | |
| Ničesar ne bomo vzeli s seboj. | |
| Denar omogoča veliko dobrega. | |
| Denar ni vse, toda brez njega ni nič. | |
| Varčevanje je samo za nenadarjene. | |
| Več kot imam, si ne zaslužim. | |
| V zvezdah je zapisano, ali bom bogat. | |
| Denar privlačim kot magnet. | |
| Dobri in inteligentni ljudje bi morali biti premožni. | |
| Denar je merilo moje uspešnosti. | |
| Nikoli se ne bi mogel tako disciplinirati, da bi varčeval. | |

Vir: prirejeno po vaji iz knjige Pot do finančne svobode (Bodo Schäfer).

Primeri spremenjenih stavkov:

| | |
|---|--|
| Več kot imam, si ne zaslužim. | Verjamem, da si zaslužim dobro plačilo. |
| Ničesar ne bomo vzeli s seboj. | Denar ni najpomembnejša stvar, vendar ga cenim, saj mi lahko pogosto olajša življenje. |
| Bogat človek nima več pravih prijateljev. | Bogat človek ima okoli sebe ljudi, na katere se lahko zanese. |

Aktivnost 4: RAHLJANJE OMEJUJOČIH PREPRIČANJ

Namen te aktivnosti je, da udeleženci omejujoče prepričanje »prepišejo« v prepričanje, ki usmerja k več možnostim izbire. V preglednici je nekaj primerov.

Preglednica 4: Omejujoča in spodbujajoča prepričanja

| OMEJUJOČE PREPRIČANJE | ZAPIŠI PRIMER SPODBUJAJOČEGA PREPRIČANJA |
|--|--|
| Za svoje delo ne bom nikdar dovolj plačana. | Verjamem, da bom za svoje delo prejela plačo, s katero bom zadovoljna. |
| S temi dohodki ne morem ničesar privarčevati. | Rada natančno načrtujem svoje izdatke in vem, da lahko tudi z manjšimi dohodki uspešno varčujem. |
| Bogati ljudje so pokvarjeni. | Verjamem, da je med bogatimi veliko ljudi, ki jih vodi skrb za dobro ljudi in družbe. |
| Investiranje je samo za bogate. | Verjamem, da lahko investira marsikdo, pozanimala se bom o možnostih. |
| Država mora poskrbeti za mojo pokojnino. | Sam zmorem prispevati sredstva za svojo pokojnino. |
| Plačevanje davkov je nesmiselno, saj nam tako ali tako vse pokradejo. | Hvaležna sem, da s plačevanjem davkom financiramo brezplačni študij mladim ljudem. |
| Ne morem se upreti razprodajam. Vedno kupim več, kot potrebujem. | Vem, da lahko na razprodajah kupim zgolj stvari, ki jih resnično potrebujem. |
| Komaj odplačam en kredit, že moram vzeti novega. To se ne bo nikdar končalo. | Vem, da zmorem odplačati kredit in da bom poplačala vse dolgove. |
| Sem slab v financah. | Vem, da sem v preteklosti sprejel nekaj dobrih finančnih odločitev. |
| V naši družini nikoli ni dovolj denarja. | Vem, da lahko spremenimo naše ravnanje z denarjem in izboljšamo finančno sliko naše družine. |
| Izobraževanje o financah je nateg. Le kaj mi bodo hoteli prodati tokrat? | Verjamem, da bom na izobraževanju izvedela koristne informacije, ki jih bom kritično presodila. |

Vir: lastni.

Aktivnost 5: VREDNOTENJE PREPRIČANJ

Preberite prepričanja o denarju v preglednici 5 in v desni stolpec zapišite svoj odziv. To storite tako, da k posameznemu prepričanju napišete, ali se vam zdi dobro, slabo, niti dobro niti slabo. Za vajo imate 5 minut časa. Ne razmišljajte preveč in hitro izberite svoj odziv.

Preglednica 5: Vrednotenje prepričanj

| | |
|---|--|
| 1. Mislim, da ni dobro imeti veliko denarja. | |
| 2. Mislim, da ni dobro imeti dolgov. | |
| 3. Mislim, da je z denarjem treba ravnati preudarno. | |
| 4. Uživati in trošiti danes je pomembno. | |
| 5. Mislim, da je dobro imeti nekaj denarja, a ne preveč. | |
| 6. Dobro je imeti svoje stanovanje. | |
| 7. Država in delodajalec bosta poskrbela zame. | |
| 8. Moj prihodek je prenizek, da bi varčeval. | |
| 9. Za pokojnino ni vredno varčevati. | |
| 10. Bolje je odplačevati stanovanjski kredit kot plačevati najemnino. | |
| 11. Vem, kam gre moj denar, zato mi ni treba voditi osebnega proračuna. | |
| 12. O denarju se ni treba izobraževati. | |
| 13. Do bogastva ne moreš priti pošteno. | |
| 14. Vsak odrasli mora imeti sklenjeno življenjsko zavarovanje. | |
| 15. Investiraš lahko le, če imaš veliko denarja. | |
| 16. Zavarovanje nepremičnine ni tako nujno kot zavarovanje avtomobila. | |
| 17. Kreditne kartice so hudič. | |
| 18. Če bi več zaslužil, bi se vse uredilo. | |
| 20. Dobro je, da imata partnerja ločene finance. | |

Vir: lastni.

Aktivnost 6: REKI, PREGOVORI, CITATI O DENARJU KOT IZHODIŠČE ZA INDIVIDUALNO REFLEKSIJO, DELO V DVOJICAH ALI SKUPINSKO RAZPRAVO

- Če ti denar ni služabnik, ti bo gospodar. (angleški pregovor)
- Če se denar smeje, se pravica joka. (nemški pregovor)
- Denar nima idej. (Jean-Paul Sartre, francoski filozof, dramatik in pisatelj)
- Denar in izbrušen nož si lahko v prid ali škodo obrneš. (slovenski pregovor)
- Denar včasih res odstrani težave, vendar jih tudi naredi. (Lao Tse, kitajski filozof)
- Občudujemo talent, pogum, dobroto, velike naloge in velike preizkušnje, spoštujemo pa samo denar. (albanski pregovor)
- Denar je kakor gnoj: če ga ne raztrošiš, začne smrdeti. (Francis Bacon, angleški filozof, pisatelj, zgodovinar, pravnik in državnik)
- Denar ne naredi toliko dobrih prijateljev kakor pravih sovražnikov. (slovaški pregovor)
- Denar v mošnjčku bo vedno v modi. (angleški pregovor)
- Denar ne more ustvariti nič, kar bi bilo vredno življenja; le pesek je, ki nas obda s puščavo. (Antoine de Saint-Exupery, francoski pisatelj in letalec)
- Spregovorite o denarju in vsi bodo umolknil. (nemški pregovor)

VIRI IN LITERATURA:

- Svobodna Slovenija. (b. d.). <https://svobodnaslovenija.com.ar/denar/>

Viri in literatura

- Browne, M. (2018). Unf*ck your finances. Trapeze.
- Housel, M. (2021). Psihologija denarja. UMco.
- Illumin. (b. d.). Kolo življenja. <https://www.illumin.si/kolo-zivljenja/>
- Javrh, P. (ur.). (2024). Poročilo o analizi stanja in potreb po finančni pismenosti odraslih v Sloveniji. Andragoški center Slovenije. <https://financno.pismen.si/wp-content/uploads/2023/11/Analiza-FPO-koncnajul23EUbar.docx.pdf>
- Mori Kodrič, H. in Mori, S. (2018). So finance res tak bav-bav?! BigU akademija.
- Musek, J. (2000). Nova psihološka teorija vrednot. Educy in Inštitut za psihologijo osebnosti.
- Schäfer, B. (2002). Pot do finančne svobode. DZS.
- Svobodna Slovenija. (b. d.). <https://svobodnaslovenija.com.ar/denar/>
- Vezovišek, A. in Vezovišek, M. (2019). Adijo, finančni stres. Mladinska knjiga.

Kazalo slik

| | |
|---|----|
| Slika 1: Nekaj vprašanj, s katerimi lahko odkrivamo odnos do denarja v primarni družini oziroma jih uporabimo za razpravo | 11 |
| Slika 2: V razpravo o tem, kako veliki finančni dogodki lahko vplivajo na naš odnos do denarja, usmerimo udeležence s temile vprašanji: | 12 |
| Slika 3: Vrednote kot motivacijski cilji | 13 |
| Slika 4: Spodbujajoča prepričanja – primer | 16 |
| Slika 5: Omejujoča prepričanja – primer | 16 |
| Slika 6: Prodaja starega in nakup novega, večjega stanovanja, za kar je potreben kredit – primer | 17 |
| Slika 7: Kolo življenja | 19 |

Kazalo preglednic

| | |
|--|----|
| Preglednica 1: Problemski in ciljni okvir | 17 |
| Preglednica 2: Postavljanje ciljev po metodi PACER | 18 |
| Preglednica 3: Prepričanja o denarju | 20 |
| Preglednica 4: Omejujoča in spodbujajoča prepričanja | 21 |
| Preglednica 5: Vrednotenje prepričanj | 22 |

O avtorici

Tina Baloh je po izobrazbi profesorica angleščine in nemščine, a jo je pot po diplomi takoj zanesla v izobraževanje odraslih. Na UPI Ljudski univerzi Žalec že petnajsto leto deluje kot vodja jezikovnega izobraževanja, od leta 2016 je koordinatorica mednarodnega sodelovanja v organizaciji. Sodeluje pri prijavi in izvedbi projektov Evropskega socialnega sklada, Sklada za azil, migracije in integracijo, projektov LAS in programa Erasmus+. V času od 1. 10. 2020 do 31. 1. 2023 je sodelovala pri mednarodnem projektu FINMAN (Personal Finance Management Program), njegov namen je spodbujanje finančne pismenosti med ranljivimi ciljnim skupinami, tj. mladimi, brezposelnimi in starejšimi. Zadnja leta se je izobraževala zlasti na področju komunikacije in pridobila naziv NLP Coach Praktik. Ravno iz tega izobraževanja je jemala navdih za pripravo tega gradiva, za potrebe katerega je začela raziskovati vire o finančni pismenosti v povezavi s človekovimi vrednotami, čustvi in prepričanji. V sklopu projekta Finančna pismenost za odrasle je kot predavateljica sodelovala pri pilotni izvedbi programa.

