



Financial Literacy for Youth

MODULO 2

LA PSICOLOGIA DIETRO LA GESTIONE
FINANZIARIA



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Contenuti

- Introduzione
- Contesto e sfondo
- Pregiudizi finanziari comportamentali
- Mentalità finanziaria
- Attività:
 - Attività 1: Esercizio sui “copioni del denaro”
 - Attività 2: Mappatura della mentalità monetaria
 - Attività 3: Ricordi di denaro
 - Attività 4: Spesa emotiva
 - Attività 5: Gestione consapevole del denaro

"IL DENARO NON È SOLO UNO STRUMENTO FINANZIARIO, È ANCHE UNO STRUMENTO PSICOLOGICO. IL MODO IN CUI PENSIAMO E CIÒ CHE SENTIAMO RIGUARDO AL DENARO INFLUENZA IL MODO IN CUI LO ACQUISIAMO, LO SPENDIAMO E LO RISPARMIAMO."

DR. BRAD KLONTZ, FINANCIAL PSYCHOLOGIST.

Introduzione

Il denaro è una forza potente nella nostra vita, plasmando le nostre esperienze, valori e aspirazioni. Eppure, nonostante la sua importanza, molti di noi hanno difficoltà a gestire le proprie finanze in modo efficace. Dalla spesa eccessiva al risparmio insufficiente, spesso prendiamo decisioni finanziarie che contraddicono i nostri interessi a lungo termine.

Perché è così? **Cosa guida i nostri comportamenti finanziari e come possiamo migliorare il nostro processo decisionale finanziario?**

Per rispondere a queste domande, dobbiamo rivolgerci al campo della **psicologia finanziaria**, che esamina i fattori psicologici che influenzano i nostri atteggiamenti, credenze e comportamenti finanziari. Comprendendo la complessa interazione tra la nostra mente e il denaro, possiamo acquisire informazioni sulle nostre abitudini, motivazioni e obiettivi finanziari e fare scelte più informate su come guadagniamo, spendiamo, risparmiamo e investiamo i nostri soldi.

In questo modulo esploreremo la psicologia alla base della gestione finanziaria, approfondendo i fattori cognitivi, emotivi e sociali che modellano le nostre decisioni finanziarie. Esploreremo argomenti come atteggiamenti e convinzioni finanziarie, autocontrollo e forza di volontà, assunzione di rischi, incertezza e influenza sociale. Attraverso questa esplorazione, acquisiremo una comprensione più profonda del nostro rapporto con il denaro e scopriremo strategie pratiche per migliorare il nostro benessere finanziario. **Siete pronti?**



Contesto e Sfondo

La **psicologia alla base della gestione finanziaria** si riferisce allo studio dei processi mentali ed emotivi che influenzano il modo in cui gli individui prendono decisioni riguardo al proprio denaro. Comprende un'ampia gamma di argomenti, ***tra cui l'atteggiamento nei confronti del denaro, le convinzioni e i comportamenti finanziari, la definizione di obiettivi, il processo decisionale e l'impatto delle emozioni sul processo decisionale finanziario.***

La ricerca in questo campo ha dimostrato che i comportamenti finanziari e il processo decisionale degli individui sono influenzati da una complessa interazione di fattori, tra cui l'educazione, lo sfondo sociale e culturale, i valori e le convinzioni personali, i pregiudizi cognitivi e le risposte emotive alle situazioni finanziarie.

Ad esempio, gli individui cresciuti in famiglie in cui il denaro scarseggiava possono sviluppare una mentalità di scarsità, che li porta ad accumulare denaro ed evitare di spendere, anche quando è nel loro interesse farlo. Allo stesso modo, gli individui che hanno un elevato bisogno di status sociale potrebbero avere maggiori probabilità di spendere eccessivamente in beni di lusso per segnalare il proprio status sociale agli altri.



La gestione finanziaria non significa solo acquisire ricchezza, ma anche gestirla in modo efficace. Per fare ciò, **le persone devono comprendere i propri pregiudizi psicologici e sviluppare strategie per superarli**, come stabilire obiettivi finanziari realistici, creare un budget e automatizzare i risparmi. Comprendendo la psicologia alla base della gestione finanziaria, gli individui possono prendere decisioni finanziarie più informate ed efficaci, portando a maggiore sicurezza e benessere finanziario.

Bias finanziari comporta mentali

Influenze comuni e bias che possono influenzare le decisioni

I bias finanziari si riferiscono ai vari pregiudizi cognitivi che influenzano il nostro processo decisionale e i nostri comportamenti finanziari. Questi pregiudizi sono spesso radicati nelle nostre emozioni, esperienze e condizionamenti sociali e possono avere un impatto sulle nostre abitudini e sui nostri risultati finanziari.

Dai un'occhiata nella pagina successiva ad alcuni pregiudizi comportamentali comuni e scorciatoie mentali che potrebbero influenzare la capacità di una persona di prendere decisioni finanziarie logiche.

Ti identifichi con qualcuno di questi?

Bias finanziari comporta mentali

- **Bias di conferma:** la tendenza a cercare informazioni che confermino le nostre convinzioni preesistenti sul denaro e a ignorare le informazioni che contraddicono tali convinzioni.
- **Bias di ancoraggio:** tendenza a fare troppo affidamento sulla prima informazione che riceviamo quando prendiamo una decisione finanziaria, anche se è irrilevante o imprecisa.
- **Bias di avversione alle perdite:** la tendenza a porre maggiore enfasi sull'evitare le perdite piuttosto che sul realizzare guadagni, il che può portare ad abitudini di investimento e di spesa eccessivamente conservatrici.
- **Bias di branco:** la tendenza a seguire la folla e a prendere decisioni finanziarie basate sulle azioni degli altri, piuttosto che sulla nostra ricerca e analisi indipendente.
- **Errore dei costi irrecuperabili:** tendenza a continuare a investire in un progetto o in una decisione finanziaria anche quando non ha più senso, semplicemente perché vi abbiamo già investito tempo, denaro o risorse.

La psicologia alla base della gestione finanziaria per i giovani è un argomento complesso e sfaccettato, influenzato da una varietà di fattori cognitivi, emotivi e sociali. Comprendendo questi fattori e sviluppando le competenze per gestirli in modo efficace, i giovani possono prepararsi per una vita di successo e sicurezza finanziaria.

La psicologia alla base della gestione finanziaria è particolarmente importante per i giovani che hanno appena iniziato il loro percorso finanziario. La prima età adulta è un periodo critico per lo sviluppo di abitudini e atteggiamenti finanziari che possono modellare il futuro finanziario di una persona. Sfortunatamente, molti giovani hanno difficoltà a gestire le proprie finanze in modo efficace, spesso prendendo decisioni che possono avere conseguenze negative a lungo termine.

Successivamente, esploreremo alcuni dei fattori che influenzano i giovani quando prendono decisioni finanziarie. Forza!





AUTOCONTROLLO E FORZA DI VOLONTÀ

I giovani si trovano spesso ad affrontare richieste finanziarie contrastanti, come il pagamento dell'università, dell'alloggio, dei trasporti e dell'intrattenimento. Potrebbero anche essere tentati da acquisti di gratificazione immediata, come vestiti, gadget o vacanze. Sviluppare l'autocontrollo e la forza di volontà può essere difficile, ma è essenziale per prendere decisioni finanziarie responsabili in linea con obiettivi a lungo termine.



ATTEGGIAMENTI E CONVINZIONI FINANZIARIE

La ricerca suggerisce che i nostri atteggiamenti e convinzioni finanziarie si formano in gran parte durante l'infanzia e l'adolescenza e possono avere un impatto duraturo sui nostri comportamenti finanziari in età adulta. Ad esempio, i giovani che crescono in famiglie con modelli finanziari positivi, che sono incoraggiati a risparmiare e investire e a cui vengono insegnati i concetti finanziari di base hanno maggiori probabilità di avere atteggiamenti e comportamenti finanziari positivi più avanti nella vita.



INFLUENZA SOCIALE E CONFORMISMO

La pressione dei pari e le norme sociali possono avere un impatto significativo sui comportamenti finanziari, come le abitudini di spesa, i tassi di risparmio e le scelte di investimento. I giovani possono sentirsi spinti a conformarsi alle abitudini di spesa dei loro coetanei, anche se tali abitudini non sono in linea con i propri obiettivi finanziari. Sviluppare le capacità per resistere all'influenza sociale e prendere decisioni finanziarie indipendenti può essere fondamentale per il successo finanziario a lungo termine.

La mentalità finanziaria si riferisce alle convinzioni, agli atteggiamenti e ai comportamenti di un individuo legati al denaro e alla gestione finanziaria. La mentalità finanziaria può essere influenzata da una varietà di fattori, tra cui **l'educazione, lo sfondo culturale, l'istruzione e le esperienze di vita**. La mentalità finanziaria può anche essere influenzata da pregiudizi cognitivi, di cui abbiamo già discusso in precedenza in questo modulo.

Comprendendo la propria mentalità finanziaria, gli individui possono identificare le aree in cui potrebbe essere necessario apportare modifiche al proprio approccio alla gestione finanziaria. È importante notare che **la mentalità finanziaria non è statica e può essere modificata nel tempo**.

Con l'impegno e l'istruzione, gli individui possono sviluppare una mentalità finanziaria più positiva e stimolante. **Sviluppare una mentalità finanziaria positiva può aiutare le persone a prendere decisioni finanziarie migliori, ridurre lo stress finanziario e migliorare la qualità generale della vita.**

Mentalità finanziaria

ESISTONO DIVERSE MENTALITA' CHE LE PERSONE POSSONO AVERE RIGUARDO AL DENARO. ECCO ALCUNI ESEMPI:

Mentalità della scarsità: questa mentalità è caratterizzata dalla convinzione che non ci siano mai abbastanza soldi in circolazione. Le persone con una mentalità di scarsità potrebbero sentirsi in ansia per i soldi e concentrarsi solo su come tirare avanti. Potrebbero essere più propensi ad accumulare denaro ed evitare di correre rischi.



Mentalità per cui si evita il denaro: questa mentalità è caratterizzata dalla convinzione che il denaro sia un male o che la ricerca del denaro possa portare a conseguenze negative. Le persone con una mentalità di evitamento del denaro possono evitare di gestire il denaro o di prendere decisioni finanziarie.



Mentalità dell'abbondanza: questa mentalità è caratterizzata dalla convinzione che ci siano sempre abbastanza soldi per tutti. Le persone con una mentalità di abbondanza possono sentirsi più sicure riguardo al denaro e concentrarsi sul raggiungimento degli obiettivi finanziari. Potrebbero essere più propensi a investire in se stessi e ad assumersi rischi calcolati.



Mentalità del culto del denaro: questa mentalità è caratterizzata dalla convinzione che il denaro sia la cosa più importante nella vita. Le persone con una mentalità di adorazione del denaro possono concentrarsi sull'accumulo di ricchezza a scapito di altri ambiti della vita, come le relazioni o il benessere personale.



Mentalità di crescita: questa è la convinzione che la propria situazione finanziaria possa migliorare con lo sforzo e l'istruzione, portando a un senso di empowerment e motivazione ad agire per migliorare la propria situazione finanziaria.



Mentalità relativa allo status monetario: questa mentalità è caratterizzata dalla convinzione che il denaro sia una misura dello status sociale o del successo. Le persone con una mentalità basata sullo status monetario possono usare il denaro per segnalare il proprio status o per confrontarsi con gli altri.



Mentalità fissa: è la convinzione che la propria situazione finanziaria sia predeterminata e non possa essere modificata, portando a un senso di impotenza e rassegnazione nei confronti del denaro. Le persone con una mentalità fissa potrebbero non agire per migliorare la propria situazione finanziaria.



ATTIVITÀ MODULO 2

THE PSYCHOLOGY BEHIND FINANCIAL MANAGEMENT



Financial Literacy for Youth



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

ATTIVITÀ 1: ESERCIZIO SUL “COPIONE” DEL DENARO

Obiettivi Formativi

- 1 Consentire ai partecipanti di acquisire una migliore comprensione di come le loro convinzioni e atteggiamenti possono influenzare le loro decisioni finanziarie;
- 2 Aumentare la consapevolezza di sé;
- 3 Sfidare le convinzioni limitanti e migliorare il processo decisionale finanziario.

Durata



45 min

Livello

- Principiante
- Intermedio
- Avanzato

Materiali/Risorse

- »»» Una lavagna a fogli mobili con le 6 frasi da compilare
- »»» Penne e pennarelli colorati
- »»» Carta e foglietti adesivi



Scopri di più: LA PSICOLOGIA DEI SOLDI (DI MORGAN HOUSEL)





Descrizione

Inizia spiegando ai partecipanti cos'è un "copione del denaro": il "copione" del denaro rappresenta le convinzioni e gli atteggiamenti che gli individui hanno nei confronti del denaro, spesso formati durante l'infanzia o la prima età adulta, che possono modellare i nostri comportamenti finanziari e il processo decisionale nel corso della nostra vita. Questi "copioni" sono spesso profondamente radicati e possono essere influenzati da una varietà di fattori, tra cui il contesto familiare, i valori culturali e le esperienze personali. Alcuni "copioni" del denaro comuni includono credenze come "il denaro è la radice di tutti i mali", "il denaro può comprare la felicità" o "non ci saranno mai abbastanza soldi". Essi possono influenzare i comportamenti finanziari di un individuo in vari modi, ad esempio influenzando le sue abitudini di spesa, la sua capacità di risparmiare denaro e la sua volontà di contrarre debiti.

Per condurre l'esercizio, chiedi ai partecipanti di riflettere sui propri atteggiamenti e convinzioni riguardo al denaro e di completare le seguenti frasi:

1. Il denaro è...
2. I ricchi sono...
3. I poveri sono...
4. Ho paura dei soldi...
5. La cosa più importante riguardo al denaro è...
6. Gestisco i soldi tramite...

Una volta che hanno completato la frase, invitali a riflettere sulle loro risposte e a considerare come le loro convinzioni e atteggiamenti potrebbero influenzare i loro comportamenti finanziari. Incoraggiateli a pensare in modo critico a qualsiasi convinzione limitante o negativa che potrebbero avere e a lavorare per riformularle in un modo più positivo e potenziante. Ciò può aiutare i giovani a sviluppare una migliore comprensione della loro psicologia finanziaria e a prendere decisioni finanziarie più informate ed efficaci in futuro.

Domande conclusive

01

Come ti sei sentito ad esplorare il tuo "copione del denaro"? È stato facile o difficile identificarlo?

02

In che modo pensi che il tuo "copione del denaro" influenzi i tuoi comportamenti finanziari? Hai notato eventuali schemi nelle tue abitudini di spesa, risparmio o investimento che riflettono il tuo manuale del denaro?

03

Come pensi che il tuo "copione del denaro" sia stato modellato dalle tue esperienze personali e dal tuo background?



ATTIVITÀ 2: MAPPATURA DELLA MENTALITÀ MONETARIA

Obiettivi Formativi

- 1 Esplorare la relazione tra mentalità e comportamento finanziario;
- 2 Individuare strategie per sviluppare una relazione positiva e responsabilizzante con il denaro;

Durata



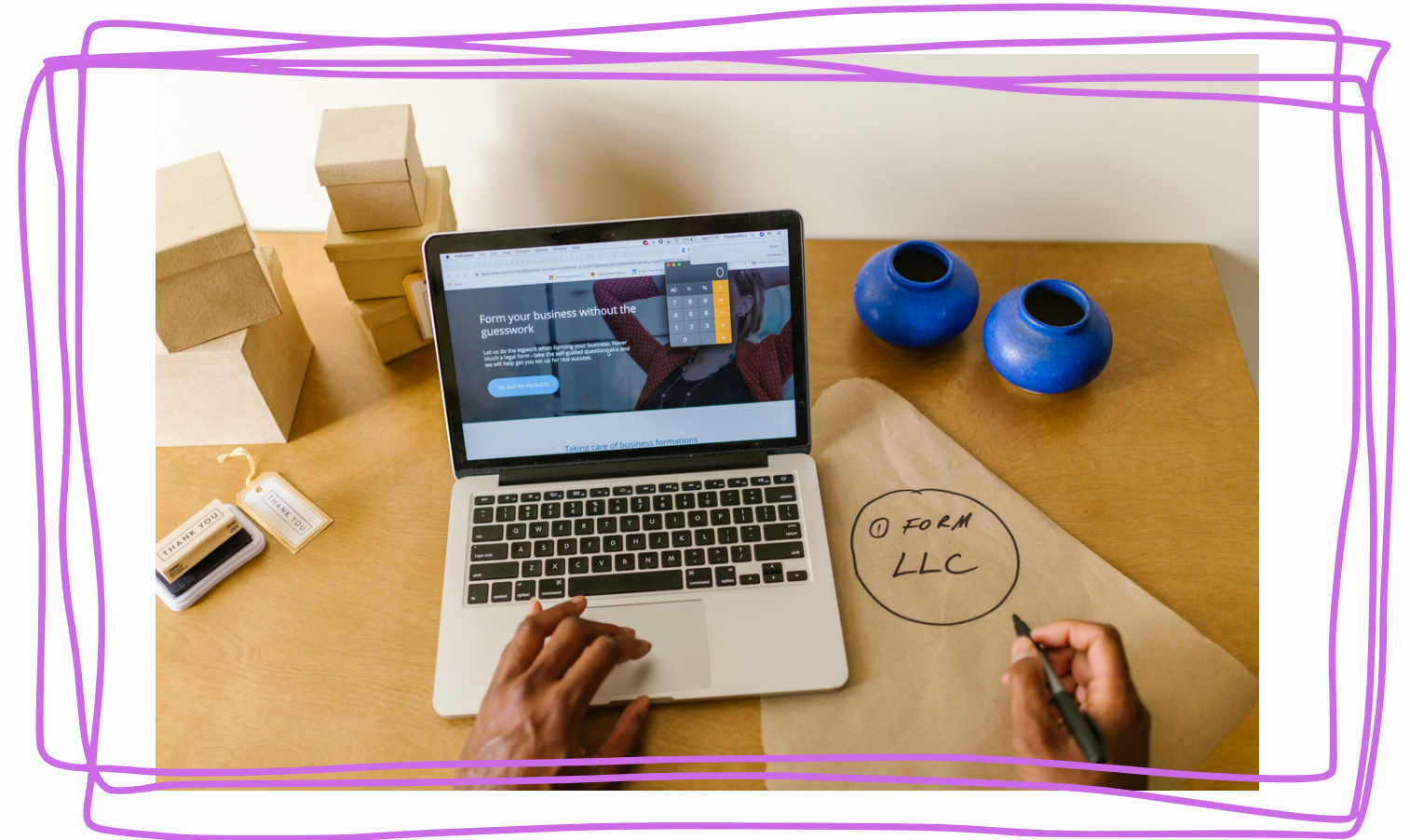
1 ora

Livello

- Principiante
- Intermedio
- Avanzato

Materiali/Risorse

- »»» Grandi fogli di carta o una lavagna
- »»» Pennarelli
- »»» Note adesive



Descrizioni

Inizia spiegando ai partecipanti il concetto di mentalità monetaria e come può influire sul comportamento finanziario: la mentalità monetaria si riferisce a un insieme di credenze e atteggiamenti che gli individui hanno riguardo al denaro, alla ricchezza e al successo finanziario. Queste convinzioni sono spesso profondamente radicate e possono modellare i nostri comportamenti finanziari e il processo decisionale nel corso della nostra vita. Una mentalità monetaria positiva può aiutare le persone a sentirsi sicure e responsabilizzate nel processo decisionale finanziario, mentre una mentalità monetaria negativa può portare a sentimenti di scarsità, ansia e persino auto-sabotaggio.

Dividere i partecipanti in piccoli gruppi e fornire a ciascun gruppo un grande foglio di carta o una lavagna e dei pennarelli. Chiedi a ciascun gruppo di creare una mappa mentale o una rappresentazione visiva delle diverse mentalità che le persone possono avere riguardo al denaro, come la mentalità della scarsità, la mentalità dell'abbondanza, la mentalità della crescita, la mentalità fissa, ecc. Incoraggiali a includere mentalità sia positive che negative.

Una volta che i gruppi hanno creato le loro mappe mentali, chiedi loro di discutere e riflettere su come ciascuna mentalità potrebbe influenzare il comportamento finanziario. Ad esempio, una mentalità di scarsità potrebbe portare all'accumulo o a spese eccessive, mentre una mentalità di abbondanza potrebbe incoraggiare abitudini di spesa e risparmio più intenzionali.

Successivamente, chiedi ai gruppi di considerare strategie per sviluppare una mentalità positiva riguardo al denaro. Incoraggiali a fare brainstorming su azioni o comportamenti specifici che possano aiutare a coltivare una relazione più positiva e responsabilizzante con il denaro. Infine, chiedi a ciascun gruppo di condividere le proprie mappe mentali e strategie con il gruppo più numeroso. Incoraggiare la discussione e la riflessione sulle varie mentalità e strategie e su come possono essere applicate ai comportamenti finanziari personali.

Domande conclusive

01

Come è stato esplorare le diverse mentalità legate al denaro? Ci sono state sorprese o approfondimenti?

02

Quali strategie ha ideato il tuo gruppo per sviluppare una mentalità positiva riguardo al denaro? Quali strategie pensi che sarebbero più efficaci per te personalmente?

03

Ci sono sfide o ostacoli allo sviluppo di una mentalità positiva riguardo al denaro? Come puoi superarli?

ATTIVITÀ 3: RICORDI DI DENARO

Obiettivi Formativi

- 1 Insegnare ai giovani il ruolo del denaro nella loro vita;
- 2 Aiutare i giovani a diventare più consapevoli della loro storia finanziaria e di come questa ha modellato i loro atteggiamenti e comportamenti;
- 3 Dare ai giovani lo spazio per riflettere sulle proprie emozioni e convinzioni, in modo che possano iniziare a identificare e modificare le mentalità negative sul denaro che potrebbero impedirgli di raggiungere i propri obiettivi finanziari.

Durata



1 ora 20 min

Level

- Principiante
- Intermedio
- Avanzato

Materiali/Risorse

- »»» Fogli della lavagna a fogli mobili
- »»» Pennarelli e penne colorate
- »»» Note adesive





Financial Literacy for Youth

Attività 3: Ricordi di denaro

Descrizioni

Fai sapere ai partecipanti che state per percorrere tutti insieme il sentiero dei ricordi. Per fare ciò, chiedi ai partecipanti di creare una cronologia della loro vita finanziaria, partendo dai loro primi ricordi legati al denaro e continuando fino ai giorni nostri. Dovrebbero includere eventi finanziari significativi, come ricevere un'indennità, acquistare la prima auto o trovare un lavoro. I partecipanti possono utilizzare immagini, disegni o descrizioni scritte per illustrare ciascun evento.

Una volta che i partecipanti hanno creato le loro sequenze temporali, invitali a riflettere sulle emozioni e sugli atteggiamenti associati a ciascun evento. Ad esempio, potrebbero sentirsi orgogliosi di se stessi per aver risparmiato per acquistare una nuova bicicletta, o imbarazzati per essersi indebitati. Incoraggia i partecipanti a pensare a come le loro emozioni e atteggiamenti hanno influenzato i loro comportamenti finanziari nel tempo e annotali accanto a ciascun evento.

Infine, chiedi ai partecipanti di identificare eventuali mentalità negative legate al denaro che vorrebbero cambiare, come la convinzione di "non saper gestire i soldi" o che non saranno mai in grado di risparmiare abbastanza. Chiedi loro di fare un brainstorming sulle strategie per cambiare queste mentalità, come cercare modelli finanziari positivi, praticare la gratitudine per ciò che hanno, o stabilire obiettivi finanziari piccoli e raggiungibili.

Domande conclusive

01

Come ti ha fatto sentire creare una cronologia della tua vita finanziaria? Ci sono state sorprese o emozioni inaspettate?

02

Hai notato eventuali modelli o tendenze nella tua storia finanziaria? Ad esempio, tendevi a spendere troppo in determinati periodi o a risparmiare di più in altri?

03

Come si sono evoluti nel tempo i tuoi atteggiamenti e le tue convinzioni riguardo al denaro? Ci sono stati cambiamenti significativi nella tua mentalità finanziaria?

04

Ci sono stati eventi o esperienze che hanno avuto un impatto particolarmente forte sul tuo comportamento finanziario? Se sì, come hanno influenzato le tue decisioni finanziarie?

05

In base alla tua cronologia, quali sono alcune abitudini finanziarie positive che hai sviluppato? Quali sono alcune aree in cui vorresti migliorare?



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

ATTIVITÀ 4: SPESE EMOTIVE

Obiettivi Formativi

- 1 Aiutare i giovani a comprendere come le emozioni possono influenzare la gestione finanziaria:
- 2 Aiutare i giovani a sviluppare strategie per fare scelte di spese consapevoli.

Durata

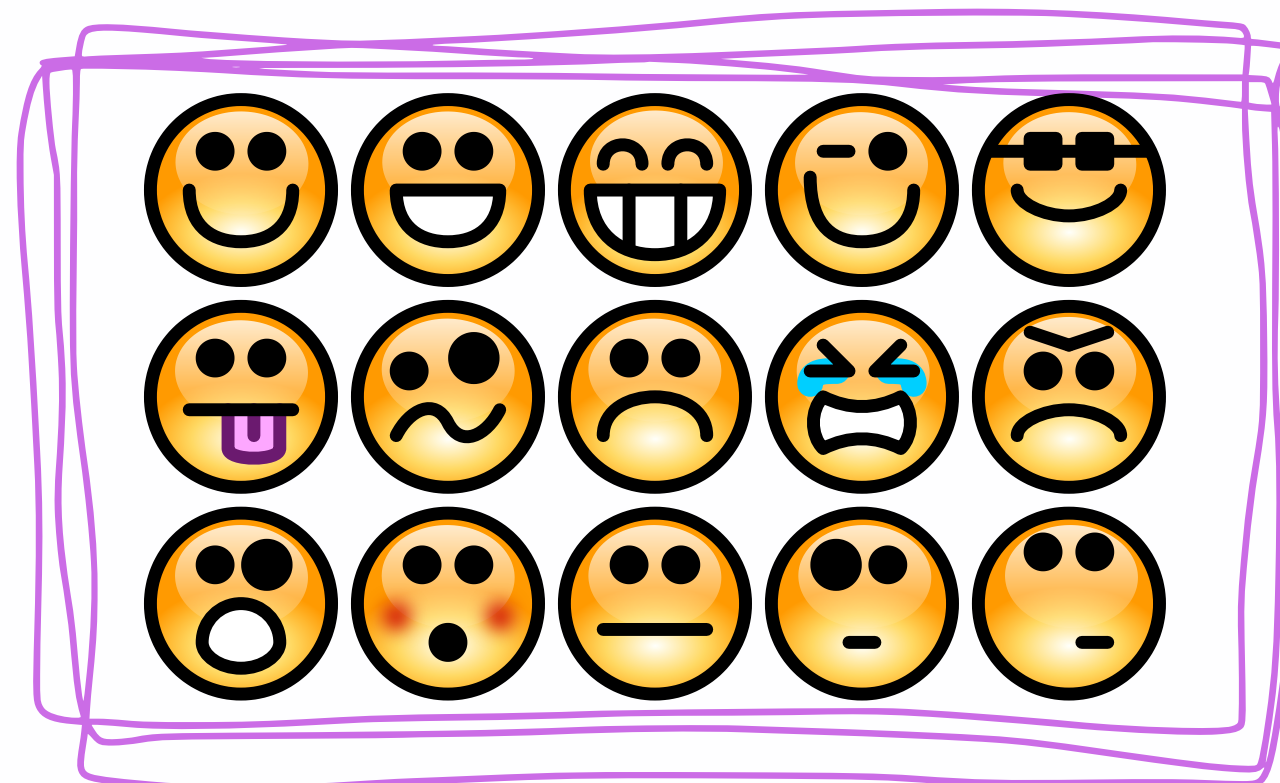


Livello

- Principiante
- Intermedio
- Avanzato

Materiali/Risorse

- »»» Penne e pennarelli, carta A4
- »»» Schede vuote
- »»» Carte con emozioni (ad esempio felice, triste, stressato, ansioso, annoiato, eccitato)



Scopri di più: Che cos'è la spesa emotiva? | Kati Morton





Financial Literacy for Youth

Attività 4: Spese emotive

Descrizione

Inizia introducendo il concetto di spese emotive e come può influenzare le decisioni finanziarie: la spese emotive si riferiscono all'atto di spendere denaro come un modo per far fronte o soddisfare bisogni o desideri emotivi, piuttosto che come un mezzo per soddisfare bisogni pratici o raggiungere risultati finanziari. È un tipo di comportamento impulsivo che può portare a problemi finanziari se non gestito correttamente. Le spese emotive possono essere innescate da una serie di emozioni, come felicità, tristezza, stress, noia e persino gelosia. La chiave è riconoscere quando si verificano spese emotive e sviluppare strategie sane per gestire queste emozioni che non comportino una spesa di denaro inutilmente.

Dividere i partecipanti in piccoli gruppi e distribuire i materiali. Dai a ogni gruppo una carta diversa con un'emozione rappresentata sopra e chiedi loro di fare un brainstorming sulle categorie di spese che potrebbero essere associate a quell'emozione. Ad esempio, se l'emozione è "felice", le categorie di spese potrebbero includere: cibo, intrattenimento, abbigliamento, tecnologia, ecc.

Una volta che i gruppi hanno identificato le categorie di spese per l'emozione assegnata, chiedi loro di creare schede con scenari di spese specifiche che corrispondono a tali categorie. Ad esempio, uno scenario di spesa per l'emozione "felice" potrebbe essere "acquistare un vestito nuovo per una serata fuori con gli amici". Dopo aver creato le schede, chiedi a ciascun gruppo di condividere i propri scenari di spesa con il gruppo più numeroso. Discutete in gruppo su come questi scenari riflettono spese emotive.

Chiedi ai partecipanti di riflettere sulle proprie abitudini di spese emotive e di identificare eventuali modelli che potrebbero aver notato. Incoraggiateli a pensare a come possono fare scelte di spesa più consapevoli in futuro. Infine, chiedi ai partecipanti di scrivere una strategia che possono utilizzare per gestire le loro spese emotive su una scheda separata. Questi potrebbero includere cose come impostare un budget, attendere 24 ore prima di effettuare un acquisto o trovare alternative gratuite o a basso costo alle attività di spesa. Termina l'attività chiedendo ai partecipanti di condividere le loro strategie con il gruppo e discutere come potrebbero implementarle nella propria vita.

Domande conclusive

01

Ti sei ritrovato a identificarti con uno degli scenari di spesa riportati sulle schede?

02

Hai mai sperimentato conseguenze negative derivanti da spese emotive in passato? Se sì, puoi condividere la tua esperienza e cosa hai imparato da essa?

03

Come puoi utilizzare le informazioni acquisite da questa attività per prendere decisioni di spese più consapevoli in futuro?



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Suggerimenti per il facilitatore

Ecco alcuni esempi di scenari di spese che potrebbero essere scritti sulle schede per l'attività riguardante le spese emotive:

- Felice: acquista un nuovo vestito per una serata fuori con gli amici.
- Triste: concediti un caffè e un pasticcino fantasiosi.
- Stressato: acquista un nuovo gadget per gestire lo stress.
- Ansioso: acquista un vestito nuovo per un colloquio di lavoro.
- Annoiato: vai al cinema e compra popcorn e un drink.
- Entusiasta: prenota un weekend per festeggiare una promozione.
- Arrabbiato: acquista un gioiello costoso come acquisto di vendetta.
- Nostalgico: acquista una caramella o uno dei tuoi spuntini preferiti da bambino.
- Geloso: acquista un nuovo capo di abbigliamento per stare al passo con gli amici.
- Impulsivo: acquista un oggetto che non ti serve, ma che è in offerta.

ATTIVITÀ 5: GESTIONE CONSAPEVOLE DEL DENARO

Obiettivi Formativi

- 1 Incoraggiare i partecipanti ad esplorare il loro rapporto personale con il denaro e il modo in cui le loro emozioni possono influenzare il processo decisionale finanziario;
- 2 Individuare punti in comune e modelli nelle esperienze personali legate alla finanza;
- 3 Sviluppare empatia e comprensione verso le esperienze finanziarie degli altri.

Durata



Livello

- Principiante
- Intermedio
- Avanzato

Materiali/Risorse

- »»» Fogli per lavagna a fogli mobili o lavagna, fogli A4
- »»» Pennarelli, penne



Domande per la relazione

01

In che modo queste emozioni influenzano il nostro processo decisionale finanziario? Sono utili o dannosi?

02

Ci sono state sorprese o emozioni inaspettate emerse durante la discussione?

03

Quali sono alcune strategie pratiche che possiamo utilizzare per regolare le nostre emozioni e prendere decisioni finanziarie più informate?



Descrizione

Inizia chiedendo ai partecipanti di fare un brainstorming sulle diverse emozioni che provano quando si tratta di gestire il denaro. Scrivi queste emozioni su una lavagna o una lavagna a fogli mobili. Dopo che il gruppo ha identificato diverse emozioni, chiedi a ciascun partecipante di selezionare un'emozione e condividere un'esperienza personale relativa a quell'emozione e alle proprie finanze. Incoraggiateli ad essere aperti e onesti nel condividere la loro esperienza.

Una volta che tutti hanno avuto la possibilità di condividere, chiedi al gruppo di riflettere sui punti in comune tra le diverse esperienze. Ad esempio, ci sono temi o modelli comuni nelle emozioni condivise dalle persone? In che modo queste emozioni influiscono sul processo decisionale finanziario?

Successivamente, chiedi al gruppo di dividersi in coppie o trii più piccoli. Assegna a ciascun gruppo un comportamento o una decisione finanziaria e chiedi loro di discutere le emozioni che potrebbero guidare tale comportamento o decisione. Ad esempio, se il comportamento assegnato è una spesa eccessiva, quali emozioni potrebbero guidare quel comportamento? Se la decisione assegnata è quella di risparmiare per la pensione, quali emozioni potrebbero motivare tale decisione?

Altri esempi di comportamenti finanziari che possono essere utilizzati per l'attività sono: Procrastinare nel pagare le bollette; Evitare di controllare i saldi dei conti bancari; Non risparmiare per le emergenze; Stipendio vivente in stipendio; Non negoziare lo stipendio o chiedere un aumento; Non tenere traccia delle spese o creare un budget; Condividere le spese in modo diseguale con un partner o un compagno di stanza. Alcuni esempi di decisioni finanziarie sono: investire nel mercato azionario; Accendere un prestito per un acquisto importante; Investire in una piccola impresa o startup; Cambiare carriera o iniziare un nuovo lavoro; Decidere se mettere su famiglia.

Dopo che ogni gruppo ha avuto il tempo di discutere, riunisci nuovamente il gruppo e chiedi a ciascun gruppo di condividere i propri risultati. Facilitare una discussione sulle diverse emozioni che potrebbero guidare vari comportamenti e decisioni finanziarie. Concludi l'attività incoraggiando i partecipanti a riflettere sulle proprie emozioni quando si tratta di gestire il denaro. Chiedi loro di identificare eventuali modelli o temi che hanno notato e di pensare a come possono utilizzare queste informazioni per prendere decisioni finanziarie migliori in futuro.



FLY: Financial Literacy for Youth
2021-1-IT03-KA220-YOU-000028694



SE VUOI SAPERE ALTRO SU FLY PROJECT:



Segui FLY project su Instagram all'indirizzo: www.instagram.com/fly_financial_literacy



Segui FLY project su Facebook all'indirizzo: www.facebook.com/fly.financial.literacy

www.financialliteracyfly.eu

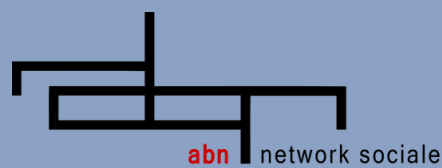


FLY: Financial Literacy for Youth
2021-1-IT03-KA220-YOU-000028694



FLY PLAYBOOK

Il sostegno della Commissione europea alla produzione di questa pubblicazione non costituisce un'approvazione dei contenuti, che riflettono solo le opinioni degli autori, e la Commissione non può essere ritenuta responsabile per qualsiasi uso che possa essere fatto delle informazioni ivi contenute.



MONOMYTHS
– Joyful learning experiences –

