

Серия «Бизнес-школа «Детки-Монетки»

Сергей Биденко, Ирина Золотаревич

Как организовать детский бизнес-лагерь или серию тренингов

Практическое пособие для педагогов
и предпринимателей

2013

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Сергей Биденко, Ирина Золотаревич

Как организовать детский бизнес-лагерь или серию тренингов.
Практическое пособие для педагогов и предпринимателей

Эта книга — сплав огромного и разностороннего опыта проведения бизнес-школой «Детки-Монетки» занятий для подростков по финансовой грамотности и предпринимательству в течение последних нескольких лет. Авторы книги уверены, что полученная вами информация поможет в организации занятий по финансовой грамотности и предпринимательству для детей и подростков. Книга содержит информацию о том, как самостоятельно организовать курсы по финансовой грамотности в различных форматах, составить бюджет проекта, а также методические рекомендации, примеры договора, анкеты ребенка и программы занятий.

© Сергей Биденко, Ирина Золотаревич, 2013

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

Оглавление

Для кого и для чего эта книга?.....	4
Об авторах методики «Финансовое воспитание».....	6
Возраст детей, для которых проводятся занятия.....	8
ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА.....	11
Лето – идеальное время для старта бизнес-лагеря.....	13
Какими могут быть форматы лагеря.....	14
Место проведения занятий.....	18
Организация питания.....	19
Медицинское сопровождение лагеря.....	21
Подбор персонала.....	22
Оборудование места занятий.....	23
Составление бюджета проекта.....	25
Как рекламировать лагерь.....	28
Взаимоотношения с родителями.....	30
МЕТОДИКА.....	33
Как учить развлекая.....	35
Организация бизнес-экскурсий.....	37
Кульминация занятий.....	39
ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ И ВЕСЕЛЫЕ ИСТОРИИ.....	43
Территория без родителей.....	45
Что делать если... ..	46
Веселые истории.....	49
ПОСЛЕСЛОВИЕ.....	51
ПОЛЕЗНЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ.....	55
<i>Приложение А: Анкета ребенка.....</i>	<i>57</i>
<i>Приложение Б: Пример договора.....</i>	<i>58</i>
<i>Приложение В: Бюджетирование.....</i>	<i>61</i>
<i>Приложение Г: Пример отчета для родителей.....</i>	<i>62</i>
<i>Приложение Д: Пример 5-дневной программы.....</i>	<i>65</i>

Для кого и для чего эта книга?

Если вы взяли в руки эту мини-книгу, значит, у вас внутри появился огонек желания заняться новым, но очень интересным для себя и окружающих делом — созданием курсов по финансовой грамотности и предпринимательству для детей и подростков.

Если вы никогда не занимались такими проектами раньше, процесс не будет легким. Но в результате он принесет ни с чем не сравнимое удовлетворение. Когда, некоторое время спустя, вы будете смотреть в глаза своих первых выпускников и радоваться вместе с ними их первым успешным бизнес-идеям и проектам, ваше внутреннее удовольствие затмит все те сложности, с которыми вам изначально придется бороться.

Эта книга — сплав огромного и разностороннего опыта проведения бизнес-школой «Детки-Монетки» занятий для подростков по финансовой грамотности и предпринимательству в течение последних нескольких лет. Авторы книги уверены, что полученная вами информация поможет в организации занятий по финансовой грамотности и предпринимательству для детей и подростков.

Данная книга просто незаменима для:

- инициативных людей, которые хотят создать свой собственный образовательный проект, в том числе в сфере обучения детей и подростков основам финансовой грамотности;
- руководителей и преподавателей школ развития для детей и подростков, которые мечтают создать курс в течение года в формате тематического клуба или кружка на каникулах;
- родителей, которые захотят собрать друзей своих детей и провести вместе с ними интересные занятия;
- руководителей и вожатых детских лагерей, которые хотят провести такие тематические занятия в формате кружка;
- волонтеров, которые могут провести занятия в детском доме, школе-интернате, летних лагерях, в формате школьного кружка для второй половины дня.

В этой книге вы найдете:

- Как самостоятельно организовать курсы по финансовой грамотности в различных форматах.
- Как составить бюджет вашего проекта.
- Что делать с детьми на занятиях (методические рекомендации).
- Личный опыт авторов проекта «Детки-Монетки» и советы участвующих педагогов/помощников.
- Веселые истории из жизни.
- Отзывы детей.
- Полезные приложения: примеры договоров, анкет, программ и др.

Об авторах методики «Финансовое воспитание»

Чтобы раздавать ценные советы и кого-то чему-то учить, нужно сначала опробовать все на себе.

Проект «Детки-Монетки» мы, **Сергей Биденко и Ирина Золотаревич**, создали в 2008 году. Начался он с блога о заработке для детей-подростков до 16 лет, а сейчас превратился в целый спектр образовательных программ и продуктов, пользующихся популярностью в Украине, России, Казахстане, Израиле, Черногории.

Летом 2009 года «Детки-Монетки» провели первое занятие в формате городского летнего лагеря по финансовой грамотности и предпринимательству. Были организованы две двухнедельные смены. Первыми учениками бизнес-школы стали 25 детей в возрасте от 9 до 15 лет.

В дальнейшем бизнес-школа «Детки-Монетки» продолжила свое активное развитие. Были выпущены бизнес-книги для подростков «Хочу зарабатывать. Полезные советы для детей и подростков + 60 идей заработка», «Финансовые истории для подростков» и «Набор юного предпринимателя». Создан школьный факультативный курс «Финансовое воспитание», который преподается в более чем 50 учебных заведениях Украины. В основу курса была положена методика обучения основам финансовой грамотности и предпринимательства, созданная на основе полученного опыта проведения образовательных мероприятий.

По нашей методике и программе успешно работают проекты-партнеры из Украины, России, Молдовы (Академия бизнеса для подростков Prospera) и Казахстана (FESTA).

Мы знаем, как сделать так, чтобы подростки приходили на занятия с интересом, а уходили с горящими глазами, воодушевлением и большим пониманием взрослой жизни.

Все чаще и чаще педагоги и просто энтузиасты из других городов просят нашего совета, помочи в организации занятий. Именно поэтому мы решили выпустить эту книгу и максимально подробно рассказать о нашем опыте и наработках.

С уважением, Сергей Биденко и Ирина Золотаревич

Возраст детей, для которых проводятся занятия

Базовая программа курса по финансовой грамотности рассчитана на детей 9–14 лет, потому что:

- они уже «созрели» согласно возрастной психологии и воспринимают основные ключевые сообщения;
- дети готовы работать в предложенной групповой динамике;
- они заинтересованы в финансовой грамотности с точки зрения теории и приобретения практического опыта.

При этом можно «повысить» возрастной барьер для девочек до 15 лет, так как это связано с особенностями возраста. Мальчикам в переходном возрасте намного сложнее взаимодействовать в группе. Они требуют больше внимания, что не всегда возможно при работе с группой.

Обычно мы набираем разновозрастные группы. Видели ли вы хоть одну компанию, где людей отсеивают строго по возрастному признаку — как в школе или в детском садике? Маловероятно:) Так же и здесь — коллектив формируется больше по интересам, знаниям, талантам, формализуется по различным возможностям. Поэтому разновозрастные группы успешно функционируют.

Количество детей в группе

Группа — в среднем 12 человек. Это оптимальный размер для наиболее качественной работы и управления детским коллективом этого возраста. Хотя при желании можно взять и 14.

От авторов

Немного о возрасте. Родители беспокоятся: вот у кого-то маленький ребенок, 9 лет, а у кого-то взрослый. И как же они будут взаимодействовать? Они ведь такие разные, им будет некомфортно. Мы успокаиваем таких родителей. Опыт показывает, что вся группа обычно уже через несколько дней ориентируется на самого сильного с точки зрения развитости. Зачастую это почти самый старший ребенок. И общий уровень группы выстраивается не на усредненный уровень, а на высокий — по лидеру. Это очень здорово, так как младшие детки подтягиваются, кайфуют и развиваются ускоренными темпами. А старшие получают удовольствие, потому что становятся соучастниками процесса. У них появляется шанс учиться самим через обучение других.

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Лето — идеальное время для старта бизнес-лагеря

Лето — это маленькая жизнь. Легендарные слова Олега Митяева как нельзя кстати к первой теме нашего разговора — о создании лагеря. В течение учебного года ваше чадо загружено обыденными для него вещами — школой, уроками, системными кружками, домашними обязанностями. К июню, когда наконец-то стало тепло, а школьные будни подошли к концу, чадо рвется на волю, к чему-то новому и неизведанному. Этот момент важно не пропустить.

Для целей лагеря, проводимого в формате edutainment (игрового обучения) лето — самое золотое время. Летом дети наиболее свободны. Летом длинные каникулы. Наш опыт показывает, что самый продуктивный только первый месяц летних каникул — июнь. Это период, когда детей еще не развезли по бабушкам-дедушкам, другим лагерям, языковым курсам, зарубежным, отечественным. Хотя есть родители, которые спрашивают: «А будут ли у вас в июле занятия, а будут ли в августе, когда дети вернутся?».

Можно проводить занятия и **во время осенних каникул. И во время весенних, и зимних.** Но необходимо осознать, что чаще всего в городах наши основные конкуренты — не другие кружки, а возможности родителей с детьми куда-то поехать отдохнуть.

Дополнительный плюс лета — **больше возможностей для прогулок и экскурсий.** Поэтому смело начинайте с летних каникул, получайте первый опыт, а уж потом встраивайтесь в каникулярные периоды других сезонов.

В вашем распоряжении и другие форматы проведения занятий. Например, для периода учебного года — **курсы выходного дня.** Однако учитывайте влияние конкуренции. На этом поле вы сражаетесь против музыкальных и художественных школ, спортивных



Дети говорят



Арсений, 13 лет:



«Сначала тебе должно нравиться дело, которым ты хочешь заниматься. Если тебе это не будет нравиться, не будет желания. Если нет желания, то и бизнеса нет. Ну а если нет бизнеса, нет и денег».



кружков, хора, робототехники, языковых курсов... На такие занятия дети обычно «расписаны» уже со второй половины августа. Поэтому борьба будет нелегкой.

Вы можете выбрать концепцию **курса, рассчитанного на весь учебный год**. Но помните, что дети по своей натуре испытатели, открыватели. Они, за редким исключением, не готовы заниматься одним направлением длительное время (спорт и нишевые хобби типа программирования — исключение). Иначе для них это превращается в обязанность. А должно быть — удовольствие. **Дети сразу должны знать, к какому результату вы их планируете привести, и согласиться на него.** Тогда у вашего проекта есть шансы на успех и на то, что до финиша дойдут практически все подопечные.

Какими могут быть форматы лагеря

«Главное — сделать первый шаг. Это самое трудное». Цитата из легендарного фильма «День сурка», да и сама концепция фильма ярко отражают один из первых вопросов, с которым вам придется разобраться перед началом организации лагеря, — формат.

Формат зависит от нескольких факторов:

- Цели и задачи.** Вы хотите сделать коммерческий проект или просто кружок при загородном лагере отдыха? Курсы по финансовой грамотности должны стать систематическим заработком или однократной «пробой пера»?
- Организационные, временные и финансовые возможности.** Вы чувствуете в себе силы организовать полномасштабный курс? Вы когда-либо проводили тематические занятия с группами детей? У вас есть опыт организации длительных мероприятий с различными активностями, гостевыми участниками, экскурсиями? Или вы новичок и хотите почувствовать вкус процесса?

Разные ответы на эти вопросы приведут вас к разным вариантам форматов проведения лагеря/курсов по финансовой грамотности. Для удобства **на следующих страницах** мы представим **вам сравни-**

тельную таблицу форматов, с которыми мы имели дело. Она может стать для вас источником информации для первичного анализа и направить размышления в нужное русло.

А пока несколько рекомендаций, которые также помогут при анализе оптимального для вас формата курсов.

1. Мы недаром упомянули «День сурка» в начале секции. Опыт показывает, что (особенно это касается формата «лагерь») каждый раз все нужно **начинать с нуля**: рекламу, обзвоны, рассылки, анонсы, изготовление наглядных материалов и материалов для использования, организацию экскурсий, поиск гостей. С курсами, конечно, немножко легче — можно идти по восходящей.
2. Для организации самостоятельного лагеря нужно **найти оптимальное помещение**. Учтите, стартовые затраты будут выше, чем при проведении занятий на базе существующего центра развития.
3. В детском центре раннего развития можно организовать тематическую группу на тему финансовой грамотности — одну из двух или трех, предложенных детям и их родителям. Соответственно здесь будет необходимо грамотно прорекламировать и другие тематические группы, чтобы все чувствовали себя комфортно. С одной стороны, это может оказаться сложным моментом, с другой — позитивным, так как **появляется возможность совместной логистики** с другими группами.
4. Занятия в детском загородном лагере имеют свои особенности. В таком лагере, в отличие от полноценного городского, вы появляйтесь **два-три раза в неделю**. Помните, что все ваши занятия проходят на фоне совершенно других мероприятий, которыми обычно насыщена жизнь качественного детского лагеря. Даже если вы там находитесь на постоянной основе в роли вожатого, ведущего кружка, вы все равно **один из элементов большого проекта**.

Ключевые цели		Интенсивность курса (часов занятий в день)	Мин/макс кол-во детей в группе
«Городской» формат			
2-дневный курс	Дети и подростки получают представление о сути и роли денег, знакомятся с деловым этикетом, профессиями, узнают о том, как найти дело жизни, изучают бизнес, придумывают собственные бизнес-идеи и разрабатывают бизнес-планы	5	8 человек / 14 человек
5-дневный курс	Дети и подростки получают представление о сути и роли денег, знакомятся с деловым этикетом, профессиями, узнают о том, как найти дело жизни, изучают бизнес, знакомятся с работой предпринимателей и коммерческих компаний, проводят социологические исследования, придумывают собственные бизнес-идеи и разрабатывают бизнес-планы	8	8 человек / 14 человек
Кружок при центре развития	Дети и подростки получают представление о сути и роли денег, знакомятся с деловым этикетом, профессиями, узнают о том, как найти дело жизни, изучают бизнес, придумывают собственные бизнес-идеи и разрабатывают бизнес-планы	8	8 человек / 14 человек
«Загородный» формат			
Как часть активностей в отдельном отряде	Дети и подростки получают представление о сути и роли денег, знакомятся с деловым этикетом, профессиями, узнают о том, как найти дело жизни, изучают бизнес, придумывают собственные бизнес-идеи и разрабатывают бизнес-планы	1	4 человека / 20 человек
Кружок при лагере	Дети и подростки получают представление о сути и роли денег, знакомятся с деловым этикетом, профессиями, узнают о том, как найти дело жизни, участвуют в организации общелагерного бизнес-проекта	2	4 человека / 20 человек

Кульминация курса (презентация бизнес-идеи, проекта, еще что-то)	Средний (по опыту) маржинальный доход (прибыль до налогов к обороту), %	Наиболее эффективный канал рекламы
Презентация командных бизнес-проектов	15–30	Личные рекомендации родите- лей, интернет-реклама, размеще- ние анонсов на дружественных те- матических сайтах, сайтах для ро- дителей
Презентация индивидуальных бизнес-проектов и финансовых планов	15–30	Личные рекомендации родите- лей, интернет-реклама, размеще- ние анонсов на дружественных те- матических сайтах, сайтах для ро- дителей
Презентация командных бизнес-проектов или командные решения предложенного бизнес-задания (заказа)	10–20	Личные рекомендации родителей, интернет-реклама, реклама среди существующих клиентов центра, размещение анонсов на друже- ственных тематических сайтах, сайтах для родителей
Разработка информационных материалов на тему финансовой грамотности и предприниматель- ства, творческое мероприятие на эту тему	Без дохода	Плакаты-анонсы, информация в начале смены, на утренней линейке
Общелагерный бизнес-проект (например, большая деловая игра, в которой участники кружка являются организаторами бизнес-дня, а остальные дети — добровольными участниками	Без дохода/ волонтер- ство	Плакаты-анонсы, радиоанонсы в лагере, информация в начале смены, на утренней линейке, приглашение участниками кружка своих друзей

Место проведения занятий

Дом начинается с фундамента, успешный лагерь — с места проведения. Детям необходимо почувствовать себя комфортно в новом месте. У легендарной кофейной сети Starbucks был такой слоган: **«Home away from home»** — «Дом вдали от дома». У вас похожая задача.

Помните, что ваш лагерь — время каникул. И дети хотят попасть на отдых, а не в школу!

В идеальном городском лагере есть:

1. Адаптированные под работу с детьми-подростками помещения. Выделите место для серьезных занятий, для игр (эстафеты, игры на полу, в ассоциации), уголки для творчества. Если есть одна большая комната, сделайте соответствующие зоны.
2. Открытая детская площадка и/или отдельный зал для активных игр (спортивный, танцевальный).
3. Зоны «свежего воздуха» недалеко от лагеря — парк, набережная для прогулок.

Если вы загорелись желанием проводить занятия, попробуйте найти партнеров. Расскажем о нашем опыте. В первый раз мы провели занятия в культурно-образовательном центре, который ранее уже делал летний лагерь.

В центре мы выбрали две комнаты с большими общими столами для работы. И еще несколько помещений, в которых проводятся

Совет помощника

Детям сложно находиться целый день в одном помещении, их это тяготит. С учетом подхода игрового обучения детям должно быть комфортно, и мы меняем активности каждые 15–20 минут.

Однажды на занятиях в одном из детских домов после трехчасового занятия дети удивились: «Как, прошло три часа? Не может быть, мы обычно еле выдерживаем 45 минут! А тут прошло три часа и мы практически их не заметили!»

различные занятия во время учебного года. Особенно нравились детям спортивный зал и релакс-площадка с мягкими пуфиками, где наши ученики отдыхали и веселились в перерывах между занятиями.

В дальнейшем мы придерживались такого же подхода — поиска партнеров, «заточенных» под детей и подростков.

Как пример: мы проводили занятия в танцевальном центре «Релиз» в Киеве на Оболони. Тогда у нас в группе было 12 детей. Танцевальный зал мы разделили визуально и функционально на две части. В одной — серьезные занятия, в другой — развлечения: подвижные игры, игры настольные и напольные. Часть времени дети с огромным удовольствием проводили на свежем воздухе, играли в активные игры. Благо что рядом находились набережная, парк.

Выбранная вами территория должна соответствовать концепции игрового обучения. Занятия максимально интерактивны. Например, мы подсчитали, что в формате городского лагеря за 8-часовой (с 9:00 до 18:00) «учебный» день сами занятия занимают лишь 2,5–3 часа. **Остальное время — это различные активности**, которые можно тематически связать. Так дети чувствуют, что все-таки находятся на каникулах.

Организация питания

Сытый ребенок — довольные родители — успешный лагерь. Эта простая логическая аксиома — краеугольный камень размышлений о территории для курсов и бюджете. Экономить можно на многом, но питание детей — вопрос, требующий отдельного внимания. Особенно это касается полнодневных программ (с 9:00 до 18:00). Поэтому далее — основные рекомендации для такого формата.

Дети говорят

Яна, 10 лет: «Я бы не хотела работать ради работы. Я хочу и себя обеспечивать, и чтобы в удовольствие. Мне нравится, когда увлекаешься чем-то и не хочется отвлекаться».

Детей мы обеспечиваем:

1. Раз в день полноценной горячей едой.
2. В течение дня неограниченным доступом к питьевой воде.
3. Как минимум дважды в день легким перекусом (утром и на полдник).

Как организовать горячую еду? У вас есть два основных варианта — кафе недалеко от лагеря и доставка горячих обедов прямо на учебную территорию. Выбор зависит во многом от самого места проведения занятий. Если вы находитесь на территории детского центра развития, где есть выделенное место для обеда, — доставка проще. (Если, конечно, вы знаете хорошую доставку для детей, а не питание для любителей всего азиатского.) Но учтите, что дети мусорят.

Вариант с кафе, безусловно, оптимальен. Основная ваша задача — найти недалеко от места проведения занятий кафе/ресторанчик с недорогой качественной едой. Заранее договориться с администрацией о питании группы детей. Это позволит зарезервировать места, договориться на неделю вперед о меню, компоновке блюд и их размерах. Учитывайте, что дети обычно не съедают «взрослые» порции. Попробуйте договориться об уменьшении порций, потому что зачастую дети не справляются со «взрослыми» порциями.

На что следует обратить внимание

1. При анкетировании детей перед началом курса уточните их кулинарные пристрастия, возможные аллергенные продукты.
2. Поход на обед в кафе — возможность прогуляться, развеяться, «отвязаться» от помещения.
3. Вы можете использовать обед в качестве основы для организации игрового занятия (например, делового обеда — встречи с партнером).

Совет помощника

Утром давайте детям не более 15 минут на поедание вкусняшек, после чего спрячьте все подальше от глаз (возможно, с их помощью). Иначе дети умудряются налопаться конфет перед обедом, а потом сидят и ковыряют ложками в тарелках.

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Приложение А: Анкета ребенка

АНКЕТА РЕБЕНКА

Дата начала смены _____ Дата окончания смены _____
ФИО ребенка _____

Дата рождения _____

Адрес проживания _____

Тел. домашний _____ Тел. моб. +38 (____) _____

Контактная информация родителей

Мать, ФИО _____

Тел. моб. +38 (____) _____ Тел. рабочий _____

e-mail _____

Отец, ФИО _____

Тел. моб. +38 (____) _____ Тел. рабочий _____

e-mail _____

Наличие хронических заболеваний у ребенка _____

Запрещенные к употреблению продукты _____

Дополнительная информация об особенностях характера, личностных реакциях ребенка на те или иные ситуации _____

Я, _____,
прошу зачислить моего ребенка _____

в лагерь-студию на смену с _____ по _____

Ответственность за предоставленные данные и любые последствия, которые возникли вследствие сообщения неполных или недостоверных сведений о состоянии здоровья ребенка и других имеющих значение сведений, ложится на меня.

ФИО _____ / Подпись _____ /
«____ » _____ 201____ г.

Приложение Б: Пример договора

ДОГОВОР

о предоставлении услуг по организации и проведению
образовательной программы для подростков «Бизнес-студия»

г. _____ « ____ » 2013 г.

ООО « _____ » в лице директора _____, действующего на
основании Устава, далее — «Организатор», с одной стороны, и (ФИО) _____

Паспорт: серия _____ № _____ выдан _____

проживающего _____
в дальнейшем — «Клиент», с другой стороны, в дальнейшем «Стороны», дого-
ворились о следующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Организатор принимает на себя обязательство в течение срока, установленного данным Договором, оказать услуги по организации и проведению об-
разовательной программы для ребенка
(ФИО) _____

дата рождения _____ в рамках курса «Бизнес-студия».

Местом проведения является студия « _____ » по адресу: г. _____,
ул. _____.

Период программы: с _____ 2013 года по _____ 2013 года.

2. ПРИНЯТАЯ ТЕРМИНОЛОГИЯ

В соответствии с настоящим Договором перечисленные ниже термины означают следующее:

2.1. Под «организацией и проведением образовательной программы» следует понимать выполнение Организатором следующих мероприятий:

- проведение с ребенком игровых, развлекательных и развивающих меро-
приятий, предусмотренных программой;
- организация пансиона для ребенка (ланч, обед, полдник);
- осуществление надзора за ребенком.

3. СТОИМОСТЬ УСЛУГ

3.1. Стоимость услуг по организации и проведению образовательной програм-
мы составляет _____.

4. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

4.1. Договор действует с _____ по _____ 2013 года.

5. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

5.1. Права Клиента:

- осуществлять контроль условий отдыха и выполнения заявленной программы мероприятий;
- получать необходимые консультации по вопросам, касающимся особенностей коллективного детского отдыха;
- получить информацию об особенностях поведения ребенка в детском коллективе после завершения программы.

5.2. Обязанности клиента:

- своевременно внести сумму, предусмотренную п. 3.1 данного Договора;
- сообщить Организатору о хронических заболеваниях, состоянии здоровья и особенностях поведения ребенка;
- при наличии аллергических реакций или ограничений в питании обязательно сообщить об этом в анкете.

5.3. Права Организатора:

- самостоятельно выбирать способ реализации развивающей и развлекательной программы, который не противоречит Договору и действующему законодательству;
- самостоятельно комплектовать персонал в соответствии с утвержденной программой и взятыми на себя обязательствами;
- в одностороннем порядке расторгнуть настоящий Договор без возмещения стоимости оплаченных услуг в случае грубого нарушения ребенком правил поведения в детском лагере или при невыполнении Клиентом обязанностей по договору.

5.4. Обязанности Организатора:

- оказать услуги по организации отдыха ребенка в указанный период на условиях пребывания с ____ до ____ часов, с трехразовым питанием (ланч, обед, полдник);
- оказать услуги по организации и проведению образовательной программы для ребенка;
- обеспечить безопасное пребывание ребенка во время программы;
- содействовать всестороннему творческому, интеллектуальному, личному и физическому развитию ребенка в соответствии с образовательной программой.

6. ПОРЯДОК ОПЛАТЫ И РАСЧЕТОВ

6.1. Клиент оплачивает полную стоимость программы на момент подписания Договора непосредственно Организатору.

6.2. Организатор обеспечивает полное возвращение оплаченных Клиентом средств в случае его преждевременного отказа от выполнения договорных обязательств.

6.3. В случае болезни ребенка, препятствующей пребыванию ребенка в лагере на дату начала программы Организатор обязывается вернуть 100% суммы по Договору при условии, что Клиент предоставит медицинскую справку стандартного образца, заверенную печатью районной поликлиники (по месту прописки ребенка), подтверждающую данный факт и, как его следствие, невозможность Клиента воспользоваться услугами по Договору.

6.4. В случае выбытия ребенка из лагеря по любым причинам, кроме изложенных в п. 6.3, стоимость услуг по Договору Клиенту не возвращается.

7. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

7.1. Организатор не несет ответственности за потерю или порчу ребенком своих личных вещей, в том числе мобильных телефонов, плееров, денег и т.п.

7.2. В случае нанесения ребенком убытка имуществу Организатора преднамеренно или по неосторожности родители несут имущественную ответственность в размере причиненного убытка.

8. ПОРЯДОК РЕШЕНИЯ СПОРНЫХ ВОПРОСОВ

8.1. В случае невозможности урегулирования расхождений путем переговоров решение споров будет осуществляться в соответствии с порядком, предусмотренным действующим законодательством _____.

9. ДРУГИЕ УСЛОВИЯ

9.1. Данный Договор вступает в силу с момента полной оплаты программы и действует до полного выполнения сторонами своих обязательств.

9.2. Данный Договор заключен Сторонами при полном понимании предмета данного Договора на русском языке в двух экземплярах (один для Организатора, второй – для Клиента), которые имеют одинаковую юридическую силу.

9.3. Неотъемлемой частью настоящего Договора является дополнение – Анкета ребенка.

10. РЕКВИЗИТЫ И ПОДПИСИ СТОРОН:

ОРГАНИЗАТОР:

Юридическое название _____

Юридический адрес _____

Банковские реквизиты _____

КЛИЕНТ:

ФИО, подпись _____

ФИО, подпись _____

ФИО, подпись _____

Директор _____
ФИО, подпись _____

ФИО, подпись _____

Приложение В: Бюджетирование

Статья расходов	Сумма	Кол-во	Всего
Аренда помещения			
Стартовые затраты			
<i>мебель</i>			
<i>медицинская аптечка</i>			
<i>реквизит для игр на улице и в помещении</i>			
<i>настольная экономическая игра</i>			
<i>канцтовары (бумага офисная, бумага цветная, картон цветной, ватман, ножницы, фломастеры, цветные карандаши, ручки, kleящие карандаши, скотч, бейджи, старые глянцевые журналы, ластики, маркеры)</i>			
Гонорары			
<i>тренер-ведущий</i>			
<i>помощник-аниматор</i>			
<i>организатор-координатор</i>			
Питание			
<i>обеды</i>			
<i>утро, день – соки, негазированная вода, печенье, конфеты, стаканчики</i>			
Образовательные развлечения			
<i>экскурсии платные</i>			
<i>трансфер на экскурсии (платные, в компании)</i>			
Реклама			
<i>разработка дизайна рекламных материалов (листовки, плакаты, веб-баннеры)</i>			
<i>производство</i>			
<i>распространение, размещение</i>			
<i>разработка дизайна дипломов выпускников</i>			
<i>печать дипломов выпускников</i>			
Административные расходы			
<i>мобильная связь</i>			
<i>резерв (непредвиденные расходы)</i>			
<i>налоги</i>			
ИТОГО			

ПРИМЕР 5-ДНЕВНОЙ ПРОГРАММЫ

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

ПЕРВЫЙ ДЕНЬ

9.00–9.15 Утреннее угощение (сок + кекс/печенье)

9.15–9.30 Определение ожиданий группы

- Имя, возраст.
- Почему ты пришел в этот лагерь? Для чего? Сам или родители убедили, уговорили? Какие цели перед собой ставишь?
- Задается этот вопрос всем без исключения, начиная с ребенка с самыми «горящими глазами», так как первый ответ обычно задает тон остальным.
- Ответы записываются на доске/флипчарте/просто альбомных листах бумаги, которые развешиваются на стенах (этот прием можно использовать каждый день, записывая ключевые слова как «шпаргалки» по теме дня).

9.30–9.40 Презентация лагеря, план дня

Представьтесь, расскажите о лагере и кратко — о ключевых событиях дня и всей смены.

9.30–10.00 Упражнение «Вступление в элитный клуб»

Тренер — детям:

Вы все — члены закрытого элитного клуба, куда раз в год можно привести только одного друга. И нужно представить его другим членам клуба таким образом, чтобы они были очень рады видеть его в своем кругу. Именно от вас зависит, как много появится у вашего друга новых друзей. Таким образом вы как бы создаете нестандартную визитку своего друга.

Разделитесь по парам. Каждый из участников пары подумает несколько минут и расскажет своему партнеру об одном своем положительном качестве. Качество это может быть любым, но значимым. В свою очередь рассказавший о себе выслушивает историю своего партнера о том качестве, которое выделяет его среди других людей и позволяет претендовать на прием в клуб.

После того как вы поделились друг с другом информацией о своем положительном качестве, вам придется поломать голову над тем, каким образом представить перед членами клуба вашего товарища.

Отрекомендовать его вы можете любым максимально эффектным способом. Например:

- *интервью, представляющее героя, в теле- или радиостудии;*
- *рисунок, комикс, шарж с последующим театрализованным комментарием;*
- *инсценировка, представляющая личные качества кандидата;*
- *комментарий спортивного обозревателя (если ваш герой делает успехи в спорте и именно здесь проявляются его человеческие достоинства: упорство, надежность, сила воли), репортаж с выставки, концерта, конкурса (при условии, что достижения вашего героя проявляются именно в этой сфере деятельности);*
- *стихотворение, песня.*

Жанр рекламного выступления не регламентирован. Все, чем богата ваша фантазия, может оказаться удачным. Позаботьтесь лишь о том, чтобы избранная форма максимально отражала содержание вашего представления. Еще одна важная деталь: рассказывая о достоинствах человека, не забудьте назвать его имя!

10.00–11.00 Визитки. Какими бывают, как вручаются. Ролевые игры: обмен визитками

- *Рассыпаем визитки на столе, даем детям их посмотреть, покрутить, предлагаем разобрать по одной.*

Тренер: В современном мире визитные карточки — это инструмент делового человека, с помощью которого он представляет собеседнику некоторую информацию о себе и роде своих занятий.

- *На практике используется несколько основных видов визиток: это деловые, личные, визитки для корректного знакомства (если содержат имя и отчество), семейные (имя хозяйки, хозяина, адрес). Встречаются случаи комбинированных визиток, содержащих как служебные, так и личные данные о ее владельце.*
- *Еще визитки различают между собой как односторонние и двусторонние. Для чего делают двусторонние визитки? (Ответ — как правило, ради двух языков)*
- *Какие данные обычно бывают на визитках? (Дети перечисляют: имя, фирма, профессия, должность, контакты, логотип компании.) Говорим о том, что могут быть не все данные.*

Однако на самом деле для каждого вида есть свои правила оформления.

На деловой визитке должны быть указаны: полное юридическое название фирмы (названия типа ООО, ТОВ и т.д. исключаются), фамилия, имя, отчество, должности и сфера деятельности, адрес фирмы, номер рабочего телефона, при необходимости и номер домашнего.

Фон для визитки делового образца не должен быть цветным. Количества телефонов говорит о солидности фирмы.

Личные визитные карточки должны содержать ваше имя и фамилию, отчество или инициалы указываются в зависимости от вашего имиджа, возраста. На личной визитке можно дать также те дополнительные сведения, которые вы хотите о себе сообщить (адрес, телефон, e-mail). Личные визитки могут содержать цветные эмблемы.

Бывают визитки для бизнеса, но очень персональные, так как их владелец продает свои личные услуги (дизайнер, парикмахер).

Могут быть визитки не персонализированные: карточки ресторанов, детского сада, салона красоты. При их создании комбинируют требования к деловым и личным визиткам. На таких визитках уместно использование рисунков, картинок.

Шрифт на любой визитке должен хорошо читаться. Имя обычно выделяется более жирным шрифтом. Избегайте использования нестандартных шрифтов (готика, завитушки, футуризм), кроме того, не рекомендуется использовать на визитках курсивный шрифт. Разнообразие шрифтов мешает созданию стиля.

Текст лучше размещать на одной стороне. Варианты на иностранных языках лучше делать отдельными комплектами. Давайте на визитке столько информации, сколько возможно без ущерба для читаемости. Размер шрифта должен позволять прочитать текст без применения специальных средств. Если на вашей фирме работает много сотрудников, которым требуются визитки, пусть все они будут выполнены в едином стиле.

Сегодня возможно изготовление визиток из любого материала — кожи, пластика. Сосредоточьтесь на выборе отменного качества бумаги, сейчас можно выбрать белую бумагу с разной поверхностью.

Вы можете себе позволить яркую необычную карточку в том случае, если этого требует профессия. Подобные карточки используются рекламными агентами, художниками, музыкантами.

УПРАЖНЕНИЕ: дети выбирают любую визитку из пачки, готовятся и презентуют человека, каким они его видят по визитке.

УПРАЖНЕНИЕ: создаем собственную визитку! Это может быть личная визитка школьника, участника творческого коллектива, а может быть визитка «из будущего» — директора компании, предпринимателя, сотрудника агентства. В данном случае реквизиты, номера телефонов, адреса электронной почты могут быть выдуманными.

Дети с удовольствием делают несколько разных визиток, можно им предложить изготовить визитки для разных компаний или разных случаев. Для упражнения всем участникам понадобится бумага белая и цветная, картон, kleящие карандаши, фломастеры, цветные и нецветные карандаши, ручки, глянцевые журналы для вырезания из них картинок для аппликации. После изготовления каждый участник представляет свою визитку, рассказывает, чья это визитка, какие элементы и данные присутствуют на ней.

Тренер активно помогает, дополняя и объясняя в случае необходимости. Важно, чтобы каждый участник упражнения почувствовал позитивный результат своей работы, даже если это эскиз, сделанный обычным карандашом.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ: а как вы думаете, кто должен дать визитку первым — мужчина или женщина, почему?

- *Первым визитку подает подчиненный начальнику, мужчина — женщине. При встрече делегаций или групп обмен визитками осуществляется строго по ранжиру, начиная с самых высокопоставленных членов делегации. Если партнеры находятся на одном должностном уровне, первым вручает визитку младший по возрасту. Если вы встречаетесь в вашем офисе, этикет обязывает вас первым вручить визитку, так как хозяева делают это первыми. Вручая визитку, произнесите свою фамилию вслух, чтобы иностранец мог более или менее усвоить ее. Принимая визитку, прочитайте вслух имя партнера и усвойте его должность.*
- *Требования протокола: представляться визиткой следует после того, как заданы светские вопросы (как долетели? как себя чувствуете? просьбы, пожелания? как устроились в гостинице?).*

- В менее официальных случаях, в зависимости от характера отношений с адресатом, на визитках делаются надписи, обязательно в третьем лице. Например: «Благодарит за новогоднее поздравление», «Поздравляет с национальным праздником», «Благодарит за внимание», «С наилучшими пожеланиями» и т.д.
- Мужчины вынимают визитку из внешнего нагрудного кармана пиджака. Женщина заранее кладет визитку в сумку, кармашек, блокнотик. Согласно недавно проведенному опросу, иностранных партнеров больше всего раздражает, когда они видят, как их визитку начинают крутить в руках, сгибать или даже скручивать в трубочку. Такая оплошность воспринимается как проявление неуважения и очень часто ее результатом становится провал переговоров. Также ни в коем случае нельзя засовывать визитную карточку в задний карман брюк — это дурной тон.
- При нанесении визита, если адресата визита нет или он не может принять гостя, необходимо оставить визитную карточку, загнув ее правый угол. Загиб свидетельствует, что вы лично оставили визитку, а это воспринимается как знак наибольшего уважения и почтения. Не принято посыпать визитку по почте, зато ее смею может передавать курьер или водитель, но в этом случае она не загибается. Считается грубым нарушением этикета, если загнутую карточку поручают завезти курьеру или водителю. На полученные по почте или завезенные визитки следует отвечать также визитками в течение 24 часов.

Ролевая игра: «Бизнес встреча. Вручение визитки»

Ситуации: 2 представителя торговой компании приехали в гости к 2 клиентам, 1 менеджер встретил на выставке 3 своих партнеров, директор со своим секретарем летит в самолете и знакомится с актрисой, сидящей в соседнем кресле. У актрисы с собой нет визитки.

Распределяем роли, даем 5 минут на подготовку сценки, после чего команды по очереди презентуют свое мини-выступление.

11.00–11.30 Упражнение «Объявление»

Как вы уже знаете, визитки бывают самые разные. Это может быть бумажная визитка. А когда вы представляете человека — это тоже визитка, но другого рода. А, например, объявление об услугах компании — это визитка компании.

В течение 10 минут каждый должен составить объявление о своих услугах (репетиторство, гувернерство, консультирование, развивающая работа, обучение и т.д.), которое отражало бы профессиональную уникальность и включало нечто такое, чего не может предложить другой специалист. Затем объявление зачитывается перед всеми. Группа может задавать любые вопросы по содержанию объявления, дабы удостовериться, действительно ли стоит воспользоваться услугами данного специалиста.

Обсуждаем.

11.30–13.00 Прогулка и подвижные игры

Пример игры: «Я предприниматель в этом городе»

Необходимо раскрутиться с закрытыми глазами и указать пальцем на случайное место (дом, дорогу, детскую площадку).

Через 5 минут каждый называет идею, какой бизнес можно развить, если город отдаст тебе в распоряжение это место.

Обсуждаем, оцениваем идеи по 3 критериям (1 — насколько выгодно городу, 2 — насколько выгодно предпринимателю, 3 — насколько это интересная работа).

13.00–13.40 Обед

13.40–14.10 Что такое деньги?

Спрашиваем детей о том, как они считают, что такое деньги. Дети формулируют (возможно, при поддержке тренера). Затем тренер предлагает такое объяснение:

«Деньги — это мера стоимости товаров или услуг, которые являются результатами труда. Деньги — это измерение пользы, которую ваш труд приносит другим». Чем больше твой труд полезен и нужен другим людям, тем дороже стоит результат.

Чем лучше ты умеешь находить людей, которым нужны плоды твоего труда, тем ценнее твои продукты и услуги.

Чем лучше ты умеешь продемонстрировать выгодные качества своего продукта (предлагать, представлять, продавать), тем больше денег ты получишь.

Вот и получается, что деньги — это измерение:

- *качества того, что ты продаешь;*
- *соответствия товара потребностям покупателей;*
- *твоего умения предлагать свой товар и объяснять людям, что именно им этот товар будет полезен.*

Игра. Составляем список всего, что можно купить на 10 гривен (например, полкило бананов, 5 шоколадок, 3 упаковки сока по 200 мл).

Вопрос: а что бы вы купили из своего списка, если бы у вас было только 10 гривен на ближайшие две недели? Дети выбирают самое необходимое (например, хлеб, молоко). **Далее:** а как вы будете выбирать, какое молоко купить? **Ответы:** знакомое название, цена, объем.

Выводы, которые тренер помогает сформулировать: сколько бы денег у вас ни было, выбор покупок должен быть осознанным и необходимым, выбираем нужное, а из нужного — качественное.

14.10–14.40 Финансовые стереотипы

Вспоминаем пословицы и поговорки, связанные с деньгами. Фиксируем.

- *Деньги не пахнут.*
- *Не в деньгах счастье.*
- *Не имей сто рублей, а имей сто друзей.*
- *Хочешь рассориться с другом — одолжи ему денег.*
- *Копейка рубль бережет.*
- *Время — это деньги. Когда видишь деньги — не теряй времени.*
- *Договор дороже денег.*
- *Жизнь — копейка.*
- *Опять за рыбу гроши.*
- *Беда без денег — и с деньгами беда.*
- *Копейка на черный день.*
- *Деньги открывают все двери.*
- *Денежка счет любит.*
- *Погнаться за длинным рублем.*

- Голосовать кошельком.
- За деньги ума не купить.
- Большой человек знает цену мелкой монеты.
- Мы не настолько богаты, чтобы покупать дешевые вещи.
- Почему бедный? Потому что глупый! Почему глупый? Потому что бедный!

Если дети вспоминают какую-то пословицу, смысл которой неоднозначен (например, «Хочешь поссориться с другом — одолжи ему денег»), тренер предлагает детям изложить свое толкование этого высказывания. При необходимости тренер помогает подростку четко сформулировать свое мнение, исправляет или комментирует ответы.

Тренер: Как вы считаете, откуда берутся наши представления о деньгах, наши финансовые стереотипы?

Дети отвечают:

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • из семьи; • из окружения; • из книг; | <ul style="list-style-type: none"> • из фильмов; • из рекламы; • из собственного опыта. |
|--|--|

Тренер: Да, представления человека о финансах часто обусловлены возрастом, образованием, финансовым положением, навязываются семьей, социумом и тому подобное. Некоторые из этих представлений являются абсолютно правильными, разумными. А другие же, напротив, мешают нам беспристрастно относиться к деньгам, разумно их зарабатывать и использовать.

Тренер предлагает детям поиграть в ток-шоу на тему «Финансовые стереотипы» и делит их на три команды. Тренер определяет три стереотипа (неоднозначные) и записывает их на отдельных листах. Это будут фанты, которые тренер кладет в непрозрачный пакет или коробку. Потом путем жеребьевки каждая команда получает свой стереотип.

Тренер ставит задание группам. Оно заключается в том, что каждая команда в течение 10 минут должна выдумать как можно больше аргументов в защиту своего стереотипа и против двух других. Кроме того, каждая команда должна определить, кто будет презентовать эти аргументы в ток-шоу, и подготовить этого человека к участию в дискуссии.

Через 10 минут тренер останавливает работу в группах и приглашает участников ток-шоу. Тренер объявляет тему и стереотип, кото-

рый защищает тот или иной участник, представляет каждого из них. Кроме того, тренер определяет дополнительные условия: каждый участник сначала имеет по одной минуте, чтобы привести аргументы в защиту своего стереотипа. В течение этого времени его нельзя прерывать или комментировать его слова.

В течение 10 минут продолжается дискуссия — участники могут задавать друг другу вопросы, приводить контраргументы, примеры, отвечать на вопросы соперников и т.д.

14.40–14.55 Игровая пауза

Пример игры: игра-активатор «Путаница»

Все, стоя в кругу с плотно закрытыми глазами, протягивают руки вперед и сцепляются ими с теми людьми, на которых наткнулись. Открыв глаза и не расцепляясь, надо распутать получившуюся путаницу.

14.55–15.05 История денег

1. Предполагается, что до появления денег был бартер — прямой безденежный обмен товарами.

Когда люди научились производить больше, чем им было нужно, они стали обмениваться между собой товарами. Если у жителей какого-нибудь поселения в один год выдался большой урожай зерна, они обменивали это зерно на металл, полученный людьми из соседнего поселения.

Вопрос: а что делать, если зерна больше, чем металла? Или тем, кто готов обменять свое зерно, совсем не нужен металл? Собрать 1–3 варианта ответов.

2. Прямой обмен (бартер) в какой-то момент уступил место товарным деньгам — неким товарам, которые не портятся и нужны всем. Это были меха, скот, жемчуг.

Товарные деньги — это такие деньги, которые обладают самостоятельной ценностью, то есть сами могут быть использованы как товар (например, из меха можно сшить одежду).

3. Постепенно роль денег перешла к металлам. Сначала это были металлические предметы (наконечники стрел и копий, гвозди, утварь), затем слитки разной формы.

4. Потом, в 7-м веке до нашей эры, в обращении появляются чеканенные монеты. Деньги, созданные из металлов, оказались очень удобной вещью: их брали в обмен на что угодно, они не портились при длительном хранении.

5. И вот денег становилось все больше. Товар становился все дороже. Для крупных покупок требовалось очень много денег. Тогда стали появляться деньги разного достоинства, а также деньги были поделены на металлические (более дешевые) и бумажные (более дорогие).

Первые бумажные деньги появились в Китае в 910 году нашей эры.

Самые ранние в мире выпуски банкнот были осуществлены в Стокгольме в 1661 году.

6. Вопрос: какие учреждения помогают нам управлять деньгами?

Ответ: банки. Они совершают операции с деньгами и ценными бумагами и оказывают финансовые услуги.

Еще в глубокой древности купцам и путешественникам приходилось обменивать свои деньги на деньги других стран. Таким обменом занимались менялы. За свою работу они брали плату. Обмен обычно происходил на специальной скамье (по-итальянски скамья — banco). Видимо, от этого слова и произошло слово «банк».

С очень давних времен известно ростовщичество. Ростовщики давали деньги или ценности (ссуды) другим людям в рост, то есть в долг за дополнительную плату (под проценты). Сначала такие ссуды могли выдаваться скотом, зерном — в натуральной форме. Позднее перешли к денежным ссудам. Ростовщический процент был разным. Например, купцам, отправлявшимся в дальние опасные путешествия, деньги ссужали под особые «морские» проценты.

7. Вопрос: как вы думаете, низкими или высокими были «морские» проценты и почему?

Ответ: проценты были наиболее высокие, так как банки рисковали. Так и сегодня, выдавая кредит, банк оценивает надежность заемщика и выставляет процент в зависимости от своих выводов о надежности.

14.05–15.20 Игра «Необитаемый остров»

Цель: показать принципы финансового планирования, напомнить, что не все покупается и продается.

Суть игры:

Спросите детей: «Какие 5 вещей для вас самые важные на свете, без них нельзя прожить? Называйте только вещи, которые можно подержать в руках!».

Запишите все, что они назовут. Если дети не указали деньги, уточните: «А деньги?». Скорее всего дети согласятся, что деньги входят в 5 самых важных вещей.

Теперь скажите: «На самом деле мы собираемся в экспедицию на необитаемый остров на целый год, и нам разрешено взять только 5 самых важных вещей. Давай подумаем, что же нам со всем этим делать?».

Обсудите: какие 5 вещей вы возьмете с собой, зная, что на острове проживете целый год. А как вы с ними проживете? Будете ли вы брать с собой деньги? Почему?

Подведите итог: «Вот и получается, что деньги не могут быть целью жизни, потому что на необитаемом острове, например, они нам не пригодятся и жизнь не спасут. А вот в городе они просто необходимы. Но мы можем жить без них в принципе, а иногда они даже бесполезны (например, в отношениях, в любви). Поэтому давайте помнить, что деньги никогда не могут быть самой главной целью в жизни. Они — только наш помощник в очень многих вещах и в том, чтобы мы могли приобрести то, что нам хочется и нужно».

15.20–15.35 Викторины «Что за город?», «Дорого-дешево»

Викторина «Что за город»

Нередко о хозяйственной жизни города или государства можно было судить по изображениям на монетах. Например, в Древней Греции каждый город-государство чеканил свои монеты.

Что можно сказать о городе, если на его монете изображены:

- 1) виноградная кисть;
- 2) осётр;
- 3) колос;
- 4) плуг;
- 5) муравей.

Викторина «Дорого-дешево»

Зачитываем 10 устойчивых выражений и просим детей ответить, какие из них означают «дорого», а какие — «дешево»:

- *на вес золота;*
- *за бесценок;*
- *по божеской цене;*
- *не подступиться;*
- *задаром;*
- *цена кусается;*
- *не по карману;*
- *по сходной цене;*
- *влетит в копеечку;*
- *за гроши.*

15.35–15.50 Полдник (сок + печенье)

15.50–16.30 Изготавливаем деньги

Принцип упражнения тот же, что и при изготовлении визитных карточек. Сначала рассматриваем настоящие купюры, изучаем их свойства, ключевые защитные элементы. Затем дети изготавливают собственную валюту, делая купюры различного номинала, придумывая название валюты.

В начале тренер спрашивает: кто из вас сталкивался с ситуацией, когда у него не хотели брать деньги? Возможно, такое случилось с кем-то из родных или друзей. Что это была за история? (Ребенок отвечает.) Откуда к вам попала эта купюра? Что с ней было не так? (Ребенок отвечает.)

Чтобы такие случаи не повторились, нужно знать простейшие признаки подлинности денег. У каждой валюты они разные, но вы имеете дело с нашими купюрами. О них и поговорим.

Давайте разделимся на две команды — мальчиков и девочек. Я раздам каждой команде по несколько купюр — посмотрите на эти деньги внимательно.

Примечание: целесообразно выбрать несколько купюр разных лет выпуска. Тренер готовит их заранее и сам изучает те знаки подлинности, которые есть на этих купюрах.

Тренер: Я дам подсказку, какими бывают степени защиты:

1. Водяной знак.
2. Защитная лента.
3. Рельефные элементы.
4. Совмещенный рисунок.
5. Радужная печать.
6. Антисканерная сетка.
7. Кодируемое изображение.
8. Микротекст.
9. Знак для слепых.
10. Видимые защитные волокна.
11. Невидимые защитные волокна.
12. Флуоресцентный номер.
13. Магнитный номер.
14. Скрытый номинал.
15. Флуоресцентная печать.
16. Высокая печать.
17. Орловская печать.

Тренер: На что следует обратить внимание, беря в руки любую купюру?

Дети отвечают:

- на номинал;
- на то, чтобы она была развернутой;
- на ее целостность;
- на отсутствие склеенных мест;
- на отсутствие надписей, пятен и т.д.;
- на плотность бумаги.

Тренер: Правильно! Как вы думаете, что следует делать, если у вас есть какие-то претензии к состоянию купюры или сомнения в ее подлинности? (Дети отвечают.)

Тренер: Вы имеете право вернуть ту купюру, которая вызвала у вас сомнения или выглядит грязной, потертой, надорванной. Даже если эта купюра не является фальшивой, ее придется сдавать в банк. А когда следует проверять деньги? (Дети отвечают.)

Тренер: Проверять деньги следует, не отходя от продавца, не отворачиваясь от кассы. Продавец или кассир принимают претензии, если они могли видеть ваши руки. А что вы будете делать, если продавец или кондуктор отказывается менять подозрительную купюру? (Дети отвечают.)

Тренер: Нужно настойчиво требовать заменить купюру, а если продавец отказывается — откажитесь от покупки и вы. А теперь представьте ситуацию, что вам обязательно нужно что-то приобрести здесь и сейчас. Например, вы зашли в автобус, очень спешите. Проезд стоит 2 гривни. Вы дали 5 и получили сдачу — три купюры по 1 гривне,

одна из которых оказалась надорванной и склееной. Водитель отказывается менять, ссылается на то, что у него нет других. (Дети отвечают.)

Тренер: Нужно попросить водителя вернуть ваши 5 гривен и обратиться к пассажирам с просьбой разменять вашу купюру. Скорее всего, вам помогут. Что, по вашему мнению, следует делать, если вы взяли купюру, вышли из магазина, а потом усомнились в ее подлинности? (Дети отвечают.)

Тренер: Во-первых, каждый имеет право проверить подлинность любой купюры в любом банке. Об этом гласит закон. Но также закон предписывает банкам изымать фальшивые купюры у граждан, например во время таких проверок. Эта процедура достаточно сложна, потому лучше поручить проверку родителям. Это безопаснее для вас.

16.30–17.30 Экскурсия (например, в отделение банка)

Заранее договоритесь об экскурсии с представителем банка и обсудите формат и содержание этого мероприятия.

Что можно показать и рассказать детям, чтобы было интересно: кратко — история банковской системы, экскурсия по отделению с подходом к кассе, банкомату, депозитным ячейкам.

В начале экскурсии представитель банка может рассказать о том, кого берут на работу в банк, какое образование нужно, чтобы работать в банке, какие обязанности у сотрудников отделения банка.

В кассе можно показать, как определяется подлинность купюр и как ведется подсчет крупных сумм денег с помощью специального устройства.

Возле банкомата можно объяснить детям, что такая платежная карта, для чего она нужна, как ею пользоваться, правила безопасности при использовании платежной карты и при снятии денег, показать на примере, как получить наличные из банкомата.

Или блок «Личная финансовая безопасность»

Наверное, каждый из вас уже много слышал об этом от родителей, родственников, учителей. Давайте проверим, знаете ли вы основные правила безопасного обращения с деньгами.

Тренер делит детей на две команды. Первой команде необходимо составить правила на тему «Деньги и ценности на улице и в магазине». Вторая команда составляет правила на тему «Деньги и ценности дома». Тренер помогает сформулировать, подсказывает для примера

несколько принципов, по которым дети дальше смогут продолжить логический ряд правил. Ниже приведены примеры правил, которые могут служить ориентиром, а также объяснения к некоторым правилам.

Деньги и ценности на улице и в магазине: правила безопасного поведения

- Не демонстрируй крупные купюры в транспорте и на улице: лучше носи их во внутреннем кармане одежды, а в других карманах — мелкие купюры и монеты.
- Не общайся на финансовые темы с незнакомцами на улицах: ни с цыганами, ни с теми, кто представляется, например, журналистами.
- Жертвовать деньги на благотворительность (или отдавать свои вещи) можно лишь после того, как посоветуешься с родителями, обсудишь, какую сумму и на что именно ты можешь потратить. Это деньги твоих родителей, поэтому решение о подобных тратах следует принимать вместе.
- Не рассказывай никогда и никому о том, сколько денег у твоей семьи, какая зарплата у родителей, какие крупные приобретения они сделали (недвижимость, транспорт, бытовая техника, драгоценности, путешествия и тому подобное).
- Не оставляй деньги или ценности в карманах верхней одежды или портфеле.
- Не носи большие кошельки, которые легко увидеть или прощупать через одежду.
- Всегда и сразу пересчитывай сдачу, выданную кассиром в магазине или кондуктором в транспорте, проверяй правильность оформления чеков и счетов.
- Не держи на виду ценные вещи. Например, мобильный телефон не стоит носить на шнурке.
- Не бери с собой большие суммы, если в этом нет особой необходимости: так ты сможешь избежать лишних расходов и не станешь жертвой воров.
- Всегда закрывай замки на сумках, портфелях, карманах, держи в транспорте сумку под мышкой или в руках, повернув ее замком к себе.

Деньги и ценности дома: правила хранения

- Никогда, даже если ты один дома, не оставляй деньги на виду: на столе, тумбочке, полке, зеркале и в подобных местах. Если же ты ожидаешь кого-то, даже друзей, — проверь, не лежат ли где-нибудь деньги, банковские карточки, мобильные телефоны, украшения, другие ценности. Беспорядок в финансовых делах недопустим.
- Если ты собираешь деньги на что-то, посоветуйся с родителями, где лучше держать твои сбережения.
- Не проводи эксперименты с деньгами: не стоит проверять, горят ли они, тонут ли, что с ними случится, если их чем-то намазать.
- Не открывай двери незнакомцам, даже если они представляются милиционерами, хотят проверить счетчик или дымоход, просят воды, приглашают куда-то. Попроси незнакомцев прийти тогда, когда твои родители будут дома, например вечером.
- Не давай деньги или какие-то вещи соседям или знакомым. Просоветуй им обратиться к твоим родителям; обязательно сообщи им, что кто-то просил у тебя деньги или вещи.
- Если кто-то настаивает на том, чтобы ты открыл двери, позвони по телефону родителям или, если это невозможно, в милицию.
- Не приглашай домой тех, кого не знают твои родители. Тем более не приводи домой тех, кого тебе запретили приглашать.
- Если родители попросили тебя расплатиться за что-то (например, заказали доставку товара) или просто поручили передать определенную сумму кому-то из знакомых, подготовь все деньги загодя, чтобы потом не искать их на виду у посторонних.
- Для твоей же безопасности лучше, если ты не будешь знать, где твоя семья хранит деньги и ценности. Если ты случайно нашел тайник, сообщи об этом родителям.
- Если ты взял деньги семьи и потратил их, найди в себе силы сообщить об этом родителям. По крайней мере, они не будут рассчитывать на эту сумму и не станут обвинять других членов семьи или людей, которые бывали у вас дома.

Через 10 минут тренер дает команду сдать работы. Представитель каждой команды зачитывает правила финансовой безопасности, затем дети вместе обсуждают все позиции, комментируют, дополняют.

Тренер следит за адекватностью оценок и аргументацией. Также тренер может давать собственную оценку тому или иному правилу, например «абсолютно правильно», «в некоторых случаях». Если тренер считает утверждение неадекватным, он не критикует, а задает вопрос, например «почему ты так считаешь?», или просит привести примеры. В конечном итоге тренер должен подвести детей к пониманию правил, приведенных в качестве образца (см. выше).

Упражнение «Подарки»

Тренер: Каждый из нас время от времени делает и получает подарки. Подарки бывают разные — дорогие и простые, по поводу и без повода, приятные и полезные. Когда вы выбираете подарок, вам придется думать о многих вещах, находить выход из нестандартных ситуаций. Я предлагаю вам написать размышления и предложить решение для одного из трех случаев.

1. *Одноклассник пригласил тебя и еще нескольких одноклассников на день рождения. Ты знаешь, что именинник мечтает о гитаре, которая стоит 400 гривен. Но ты можешь потратить на подарок 50 гривен. Что ты будешь делать?*

2. *На день рождения двое приглашенных гостей подарили тебе два одинаковых подарка — например, одинаковые книги. Как ты на это будешь реагировать? Что ты сделаешь с подарками потом, после праздника?*

3. *У тебя и твоего друга дни рождения в одном месяце. Твой друг сделал тебе достаточно ценный подарок. Теперь тебе нужно искать подарок для него, но у тебя нет денег на подарок аналогичной стоимости. Что ты будешь делать?*

Дети выполняют задание, тренер следит за временем. Оценивание работ осуществляется не по принципу «согласен — не согласен», а по наличию четко сформулированного ответа, аргументов и примеров.

17.30–18.00 Рефлексия дня

А теперь обсудим, чем этот день был нам особенно приятен и полезен. Подводим итоги дня: что поняли, что запомнили. Это ОЧЕНЬ важный момент: зафиксировать у детей информацию наводящими вопросами:

- *Что нового вы узнали о себе?*
- *Что нового вы узнали о деловых ситуациях?*
- *Приятно ли вам было, когда вас представляли всей группе?*
- *Чем вам помогут знания о визитках, о вручении визиток?*
- *Будете ли вы показывать дома свою визитку?*
- *Что вы расскажете родителям о визитках?*
- *Какие игры вам сегодня больше всего понравились?*
- *Кого в группе вы хотите больше всего поблагодарить?*
(Каждый может назвать одного человека или всех, но не все хором называют.)

Домашнее задание: взять у родителей визитку и принести в группу на обсуждение. Рассказать родителям о теме занятий дня и расспросить их об их работе, объяснив, для чего берутся их визитки на занятие.

ВАЖНО: в первый день внимательно следите за динамикой группы, насколько детям по силам получить тот или иной объем информации. День может быть очень насыщенным тематически, поэтому при необходимости вы можете его немного упростить, перенеся отдельные блоки на второй день как повторение пройденной темы, а в первый день больше времени уделить тематическим (и не только) развлечениям и играм.