Ко-финансирано од Европска Унија

FinFluencers

Young Financial Influencers



ВОДИЧ ЗА „МЛАДИ ФИНАНСИСКИ ИНФЛУЕНСЕРИ“

Поддршката на Европската Комисија за изработката на оваа публикација не претставува одобрување на нејзината содржина која ги одразува единствено гледиштата на авторите и Комисијата не може да биде одговорна за каква било употреба на информациите содржани во истата.

Содржина

Вовед во проектот……3
Пример теми, вежби и почетни активности за состаноците……..12
Градење на однос со учесниците за темата „финансиска писменост“……...15
Поттикнување размена на идеи во Мрежата…….17
Поканување надворешни говорници.....18

Анекс 1: Повик за млади финансиски инфлуенсери
Анекс 2: План за состаноци и образец за извештаи

Co-funded by the European Union

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

1. Вовед во проектот

Главната цел на проектот „Млади финансиски инфлуенсери“ е да се создаде онлајн програма за обука создадена и дизајнирана специјално за млади луѓе на возраст од 18 до 29 години. Преку резултатите на проектот, нашата цел е да ги едуцираме младите и да ги подобруваме нивните вештини за финансиско одлучување, да го зголемиме финансиското знаење и да придонесеме за постигнување на финансиска благосостојба.

Нашата крајна мисија? Да ве поттикне вас младите да станете генерација која ефикасно ќе го совлада сложениот свет на финансиите, вклучувајќи го единствениот пазар на Европската Унија и растечките трендови на дигиталната економија.

Програмата за обука се состои од содржина која ќе ви помогне да имате подобар преглед и опфат на личните финансии, подобро да ги проценувате ризиците и можностите и да носите подобри одлуки поврзани со финансиите. Преку задачи и реални студии на случај, ќе ви помогнеме да го утврдите вашето тековно финансиско знаење, да ги посочите областите каде има простор за подобрување и да станете похрабри во преземањето практични чекори кон поудобна финансиска иднина.

Овој проект, „Младите финансиски инфлуенсери – Позитивно влијание врз финансиската писменост и претприемачкиот потенцијал кај младите луѓе”, се создаде благодарение на соработката помеѓу шест партнерски организации во пет држави во Европа: Бугарија, Грција, Кипар, Португалија и Република Северна Македонија.

Можеби се прашувате, „Какви придобивки има од ова?“
Одговорот на ова прашање интегрално ќе го дадеме во понатамошниот дел, но како за почеток, преку резултатите на проектот се поттикнува изучувањето на финансиите и разбирањето за тоа како функционира финансискиот контекст, како и стекнување и развој на конкретни вештини и ставови кај младите и многу повеќе! Сето ова може да го проверите на следниот „ПОВИК ЗА МЛАДИ ФИНАНСИСКИ ИНФЛУЕНСЕРИ“.

И погодете што? Вие, младите финансиски инфлуенсери, ќе го водите патот! Исто така, уште еднаш е важно да се истакне главната целна група, а тоа се младите, но подолу ќе објасниме подетално за да можете да ги разберете целните групи интегрално.

Како дел од вашата улога, ќе имате можност да организирате три состаноци, со фокус на финансиската писменост. Станува збор за групни состаноци, вмрежување и многу повеќе! Овие интересни собири, предводени од млади

Co-funded by the European Union

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

влијателни лица, сигурно ќе ја разгорат мотивацијата и ќе создадат силно чувство на заедница.

Па затоа, подгответе се да тргнете на ова возбудливо патување.
Заедно, ќе ги откриеме тајните на финансиската писменост, ќе освоиме нови хоризонти и ќе го отвориме патот за остварување подобра финансиска иднина.

За повеќе информации за проектот, можете да ја посетите веб-страницата на: https://finfluencers.org/the-project/.

Мрежа на Млади Финансиски Инфлуенсери

Која е целта на овој проект? Кого сакаме да вклучиме?

Проектот цели кон поддршка на младите во донесување финансиски одлуки врз основа на релевантни информации преку обезбедување соодветни алатки и ресурси.

Подолу можете да ги најдете целните групи!

Примарни целни групи:

- [1]Младите на возраст од 18 до 29 години кои континуирано живеат со родители и се вработени.
- Младите на возраст од 18 до 29 години кои континуирано живеат со родители и се невработени, вклучувајќи ги ***NEETs***[2] кои се особено ранливи на финансиска зависност и лоши финансиски одлуки.

- Младите на возраст од 18-29 години (т.н boomerang generation), кои не се изложени на појави со кои тие како независни економски чинители требало (или треба) да се справуваат.
- Младите на возраст од 18 до 21 година кои се во средните училишта или во почетните нивоа на високо образование, особено оние кои изучуваат стручни области од економско - финансискиот домен.

[1] Повик 2021 Рунда 1 KA2 - KA220-YOU - Партнерства за соработка кај младите - Формулар ID KA220-YOU-FF982C37

[2] NEET: е акроним за „не е во работен однос или во процес на образование“, кој се користи кога се мисли на ситуацијата на многу млади, на возраст од 15 до 29 години.

Co-funded by the European Union

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Секундарни целни групи

- Експерти, обучувачи и претставници на организации кои работат со млади лица и кои ги поттикнуваат да ги разберат потребите од иновации во образованието и обуката;
- Претставници, експерти и лица кои работат во образовни институции (т.е. средни училишта, универзитети и сл.), особено оние во областа економија и финансии

Фокусот на овој проект е да го подобри нивото на финансиска писменост кај младите луѓе и да им овозможи да ја разберат сложеноста на финансиските производи и услуги.

ЗОШТО?

Градењето мрежа на млади финансиски инфлуенсери и обучувањето на млади луѓе преку разговори за финансиска писменост и тренинг сесии може да влијае врз иднината на младите и да им овозможи да се стекнат со финансиско знаење. Суштината на овој пристап е младите лица да научат да управуваат со личните финансии и да ја подигнат свеста за потребата од повисоко ниво на финансиска писменост кај сите.

ШТО?

Врз основа на развиената методологија, обучените млади инфлуенсери ќе основаат **Мрежи на млади финансиски инфлуенсери** низ партнерските држави, што ќе создаде удобна средина за младите кои ќе ја прошират својата професионална мрежа. Други клучни засегнати страни како што се претставници на банки, финансиски институции, успешни претприемачи и лидери, исто така, ќе бидат поканети да се приклучат и да придонесат кон развојот на овие мрежи.

Секоја **Мрежа** (две мрежи во Бугарија и по една во Грција, Португалија и Македонија) ќе биде основана со организација и спроведување на три состаноци на која ќе учествуаат повеќе млади луѓе и истите ќе се спроведат како разговори за финансиска писменост на различни теми или преку други иновативни методи. Овие неформални активности се иновативен пристап за

Co-funded by the European Union

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

вмрежување и се очекува да бидат корисни за младите луѓе преку развивање на мрежите на забавен и лесен начин.

Организација и водење на Мрежите во секоја држава

Важни аспекти

Сметаме дека ефективно управување со луѓето е од суштинско значење за успехот на секоја организација, вклучително и мрежите. Управувањето со луѓето вклучува низа активности, како што се регрутирање, обука, поставување цели, обезбедување повратни информации и мерење на резултатите. Веруваме дека ангажирањето и мотивирањето на луѓето е од клучно значење за тие да останат посветени на целите на задачата и да работат кон нивно постигнување!

На овој начин:

- **Организирањето и водење на мрежи бара соработка и координација** на многу поединци со различа позадина, вештини и интереси. Тоа е исто така клучен потсетник дека ефективното управување со луѓе може ќе овозможи сите во мрежата да работат кон заедничка цел и дека ресурсите се користат ефикасно и ефективно

- **Мотивирањето на луѓето на вистински начин е исто така клучно**. Луѓето се мотивирани од различни работи, како што се признанија, награди, задоволство од работата и сл. Ефективните обучувачи ќе направат се за да разберат што ги мотивира младите учесници и ќе го искористат ова знаење за да создадат позитивна средина за учење што поттикнува ангажираност и продуктивност. Тимската работа и негувањето на културата на отворена комуникација и соработка од страна на младите обучувачи е исто така од суштинско значење.

Накратко, веруваме дека ефективно управување со луѓето е клучно за успехот на мрежите.

Избор на млади инфлуенсери:
Во однос на мрежата за финансиска писменост, клучно е да се дефинираат нејзините цели и задачи!

Co-funded by the European Union

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Што се надевате да постигнете со создавање на оваа мрежа? Дали имате за цел да обезбедите образование, ресурси или поддршка за младите луѓе во областа на личните финансии? Дали барате да развиете заедница на поединци кои можат да ги споделат своите искуства и согледувања?

Еве некои важни теми!

- ➔ **Идентификувајте ги потенцијалните партнери и засегнати страни.** Кои се клучните чинители во областа на финансиите и финансиската писменост во вашата земја? **Дали има некои организации или поединци кои веќе работат слична работа со кои можете да соработувате?** Како потенцијални партнери може да бидат банките, финансиските институции и други.

- ➔ **Поставете распоред,** откако ќе бидат јасно утврдени вашите цели и задачи. **Оваа временска рамка треба да вклучува теми релевантни за младите луѓе, како што се буџетирање, штедење, инвестирање и управување со долг.** Размислете за создавање интерактивна и привлечна содржина, како видеа, поткасти или вебинари.
- ➔ **Регрутирајте учесници.** Ве охрабруваме да користите социјални медиуми и други маркетинг канали за промоција на вашата мрежа и за регрутирање учесници. Важно е да се има предвид дека потенцијалните учесници се големи корисници на социјалните медиуми и дека тоа е најефикасниот начин да се пристапи до таа целна група.

Критериуми за избор: Критериумите за избор се најпрво возраста, а тоа е од 18 до 29 години, желба за учење и за стекнување компетенции и вештини за финансиска писменост.

Мотивација:
Како што беше споменато претходно, убедени сме дека мотивацијата игра голема улога во поглед на организацијата и водењето на мрежите во секоја земја!

Затоа можат да се применат повеќе мотивациони фактори за успешно воспоставување и функционирање на мрежите.

Co-funded by the European Union

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

- На овој начин, првиот мотивациски фактор е – **постигнување цел** – ова е целта на сесиите за вмрежување! Работење кон дефинирана цел, **а тоа е младите луѓе да го зголемат своето знаење за финансиите и да постигнат повисоко ниво на финансиска писменост.**
- Вториот мотивациски фактор е **да се направи разлика**. Овие настани треба да им влијаат на учесниците и да создадат позитивно искуство за сите кои ќе бидат вклучени!

А сега… придобивките од мотивацијата!

Дали знаевте дека мотивацијата обезбедува правилен начин на размислување, зголемена продуктивност и го поттикнува личниот раст и развој?

Вмрежувањето и градењето односи се исто толку важни како и другите фактори споменати погоре. Во овие разговори потребно е да се поврзат луѓето и да се создадат меѓусебни односи.

Успехот кој доаѓа потоа е целосно под влијание на мотивационите фактори кои се земаат предвид. Со сите мотивациони фактори споменати претходно, се очекува посветеност во сите аспекти!

Комуникација:

Дали мислите дека комуникацијата е силен елемент кога се работи за успехот на вмрежувањето?

Комуникацијата помага да градиме односи, да споделуваме искуства и помага да се поврземе со другите. **За овие сесии за вмрежување се очекува јасна, отворена, искрена, активна и пријателска комуникација.** Не советуваме употреба на професионални термини, но доколку од истите има потреба, потребно е добро да се објаснат за да може секој учесник да ги разбере и примени. Јасна и лесна комуникација е важна за успешна размена на информации со сите засегнати страни! На овој начин, учесниците ќе бидат мотивирани да учествуваат и да се вклучат во темата што се дискутира!

Комуникацијата доаѓа со многу придобивки како:

- Ефективна соработка;
- Јасно разбирање;
- Градење односи;

Co-funded by the European Union

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

- Решавање конфликти;

И многу повеќе!

„Меѓусебна поддршка помеѓу младите“ (“Peer support”):
Дали некогаш сте слушнале за терминот “Peer support”, т.е за „Меѓусебна поддршка помеѓу младите“ и што значи тоа? Улогата на меѓусебната поддршка е да се потпреме на туѓото искуство, односно искуство кое го има стекнато лице на иста или слична возраст! **Главната цел на меѓусебната поддршка помеѓу врсниците е да се чувствувате прифатено, разберено и подеднакво важно. На овој начин, иницирањето на неформални разговори е неопходно за да може да се обезбеди релаксирана средина и да се охрабрат учесниците да споделуваат искуства за да може полесно да се поврзат со останатите учесници!** Поддршка за да се постигне ова ќе биде обезбедена од сите партнери. Ова се однесува за комуникациски прашања, следење на резултатите од сесиите за вмрежување, идентификување на некои засегнати страни и многу други работи.

- **ШТО ПРЕТСТАВУВА „ЗАЕДНИЦА НА ЛИЦА СО СЛИЧНИ ИНТЕРЕСИ“? (т.е “Community of practicioners”)**

Дали сте спремни да навлезете во светот на заедниците на лица со исти или слични интереси и да започнете заеднички да учите, да споделувате знаење и меѓусебно да ги развивате вештините?

Овие заедници не се формални заедници, како стопанските комори или здруженијата на професионалци. Заедниците на лица со слични интереси (Community of practicioners) се залагаат за неформално учење преку социјална интеракција, организција на состаноци, разговори, презентации и градење силни врски меѓу учесниците. Заедниците се сметаат за ефикасен метод на неформалното образование. Замислете си енергична група на поединци со експертиза, сите на едно место со заемен интерес во одреден домен! Токму тоа е целта на мрежите на млади финансиски инфлуенсери, т.е да се создаде силна заедница!

Кога комуницирате со врсници со кои имате слични интереси се создава уникатно знаење кое расте и се развива со текот на времето. Разговорите, дијалогот, дебатата и различните мислења и сфаќања на работите ја обликуваат неформалната заедница.

Co-funded by the European Union

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Заедниците можат да имаат многу форми! Состаноците меѓу членовите може да се одвиваат онлајн, со физички состаноци, преку разговори и на многу други начини. Заедниците на лица со ист интерес ќе ги најдете во сите агли на светот, како поврзуваат луѓе од различни локации, организации и области. Без разлика дали сте во образование, здравство, технологија, бизнис или финансии, постои некоја заедница каде што може да се вклучите и да придонесете.

Зошто да се придружите на некоја заедница, можеби се прашувате? Па, тоа е исклучително место кое поттикнува заедничко и неформално учење. Тоа е платформа каде можете да учите, да растете и да се развивате заедно со ваши истомисленици. Овде, вашите интереси заземаат централно место, поттикнувајќи ваш личен и професионален развој.

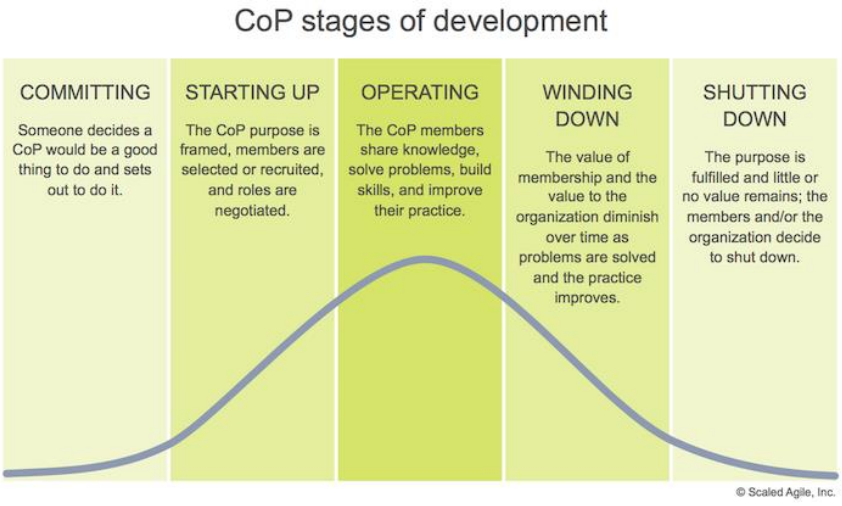
Накратко, „заедницата на лица со слични интереси“ е врата до светот на споделување знаење и искуство, социјална интеракција, заедничко учење и квалитетен професионален развој. Овде се поврзувате со другите, учите вредни вештини и лично придонесувате за некој друг да стекне ново знаење и вештини.

Подгответе се да го ослободите вашиот потенцијал и да тргнете на ова патување. Иднината чека, па затоа ајде да се навлеземе во доменот на финансиската писменост!

Co-funded by the European Union

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.





Co-funded by the European Union

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

2. Пример теми, вежби и почетни активности за состаноците

Постојат многу теми кои може да се дискутираат со учесниците на почетните состаноци.
Такви теми се следните:

➔ **„Изнајмување наспроти Купување“**
Некои земји се борат со криза со недвижности. На овој начин учесниците би можеле да се едуцираат за ова прашање, што е интересна и информативна тема.

➔ **„Претприемништво и започнување со бизнис“**
Во оваа тема на учесниците може да им се дадат некои насоки и основни информации за тоа како да започнат бизнис.

➔ **„Финансиски размислувања за патување и одмор“**
Кога се одлучувате за патување, постојат многу трошоци што треба да се следат. На овој начин, оваа тема ќе им помогне на учесниците да изградат временска рамка за тоа што треба и што не треба при планирање на одмор.

Почетните активности за „кршење на мразот“ се секогаш добра идеја кога се рабои за создавање релаксирана средина! Преку овие активности се поттикнува поголемо учество од сите млади кои ќе бидат дел од разговорите за финансиска писменост. Ова е забавен начин да се навлезе во содржината и да се премине во соодветниот простор за она што претстои. **Некои активности за почеток, исто така, промовираат комуникација помеѓу учесниците. Токму меѓусебната комуникација на учесниците е од суштинско значење за текот на сесиите.**

Прашања за запознавање

„Кој е Вашиот одмор од соништата?” Сметаме дека некои проникливи прашања како ова може да им помогнат на сите во групата подобро да се запознаат. Мора да ги земеме предвид и учесниците кои потешко се комуницираат и едно вакво неформално прашање би можело да помогне тие да може да се вклучат уште од почеток!

Co-funded by the European Union

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Примери за прашања кои може да се постават во рамки на сесијата:

- „Што најмногу Ви пречи?“
- „Која активност најмногу ја паметите, а сте ја правеле како дете со семејството?"
- „Која е една карактеристика што ја добивте од Вашето семејство што сакате да ја задржите а која сакате да ја промените?
- „На кој начин се забавувате?"
- „Ако сте заглавени на пуст остров и би можеле да донесете само три предмети, кои би биле тие и зошто?“
- „Ако требаше да бидете животно...Кое животно би било тоа? Зошто?“
- „Има можност една позната личност да вечера со Вас. Кој би избрале и зошто?"
- „Кои квалитети ги цените најмногу кај Ваш пријател, колега или член на семејството?"

„Еден збор“

Едеб збор може да ја поттикне сесијата со младите. Целта е да се дадат неколку клучни зборови за финансиската писменост и се очекува учесниците да завршат со реченица. Ова не само што ќе го поттикне учеството, туку и обучувачот ќе има одредена идеја за тоа што учесниците знаат за финансиите.

Пример: Финансии.

- Учесник 1: **„Финансиите** се важни за секојдневниот живот;"
- Учесник 2: „Новите **финансиски** технологии можат да го олеснат пристапот до финансиските услуги"

Оваа игра може да се игра со многу зборови. Важно е зборовите да бидат поврзани со темата и целта на состанокот.

„Најверојатно“ (т.е “Most likely to”)

Оваа забавна активност ќе ги вклучи учесниците преку опуштен разговор да го истакнат својот хумор и да се поврзат со останатите млади луѓе. Оваа активност може да се примени во мали или големи групи каде обучувачите ќе имаат комбинација од прашања. Прашањето ќе биде со „ДА“/„НЕ“ одговори, па така кога обучувачот ќе го постави прашањето, учесниците кои

Co-funded by the European Union

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



се согласуваат на истото прашање треба да ги кренат рацете. Со оваа активност се очекува дека учесниците ќе се запознаат повеќе меѓусебно!

Едноставно, играте во круг наизменично прашувајќи „кој има најголема веројатност“[3], по кое следи конкретна особина или активност:

- „Кој има најголема веројатност да направи bungee jumping?“
- „Кој има најголема веројатност да направи шега на сметка на својот шеф?“
- „Кој е ноќен був?”
- „Кој има најголема веројатност да задоцни на сопствената свадба?“
- „Кој има најголема веројатност да нарача готова храна во следните 24 часа?“
- „Кој има најголема веројатност да се заклучи надвор од куќата?“
- „Кој има најголема веројатност да стане ТикТок ѕвезда?“
- „Кој има најголема веројатност да банкротира?“
- „Кој има најголема веројатност да се пензионира на село?“
- „Кој би трошел најмногу на облека?“

Неформални активности:

Неформалното образование, споменато во воведот на овој водич како препорака, се однесува на програмите за лично и социјално образование за млади луѓе создадено за да се подобрат вештините и компетенциите на младите во одредена област. Ова се смета за „неформално“ образование бидејќи се случува надвор од формалниот образовен систем. Неформалното образование има докажано многу поволности. Видливо и утврдено е дека дека децата кои се вклучиле од млада возраст во неформално образование имаат побрз професионален развој и стекнуваат повеќе вештини кои се применливи во денешниот свет.
Со сето погоре споменато, еве некои неформални активности кои може да бидат создадени како резултат на заедницата:

- Групи за проучување на теми од интерес за заедницата.
- Неформални програми за менторство.
- Група за поттикнување на рекреативни активности.
- Волонтерски програми и активности за општествено-корисна работа.

[3] https://www.scienceofpeople.com/whos-most-likely-to-questions/

Co-funded by the European Union

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

3. Градење на однос со учесниците за темата „финансиска писменост“

Градењето и развивањето на односот со учесниците за финансиската писменост вклучува создавање средина каде учесниците се чувствуваат удобно да дискутираат за нивното знаење за финансии и да поставуваат прашања.

Подолу следува она што „ТРЕБА“ да се прави за правилно градење на односите во групата:

- ➔ **Создадете средина за добредојде:** Започнете со создавање на удобно опкружување за сите учесници. Погрижете се просторот да биде соодветен, чист и да нема што ќе го одвлече вниманието. Срдечно поздравете ги учесниците и разговарајте со сите нив.
- ➔ **Мотивирајте учество:** Охрабрете ги учесниците да поставуваат прашања, да ги споделат своите искуства и да учествуваат во дискусиите. Учесниците треба да знаат дека нивниот придонес е ценет и дека нивните прашања се важни.
- ➔ **Користете поврзани примери:** Користете примери кои се релевантни за секојдневниот живот на учесниците за да им помогнете да ги препознаат финансиските концепти. На пример, ако разговарате за буџетирање, користете примери кои се однесуваат на нивните дневни трошоци.
- ➔ **Обратете внимание:** Слушајте ги внимателно учесниците и покажете дека сте заинтересирани за нивното гледиште. Избегнувајте да ги прекинувате додека зборуваат и не отфрлајте ги нивните прашања.
- ➔ **Објаснете на едноставен начин:** Користете едноставен и разбирлив јазик кога ги објаснувате финансиските концепти. Избегнувајте користење на сложени финансиски термини со кои учесниците можеби не се запознаени.
- ➔ **Бидете разбирливи:** Имајте предвид дека сите учесници се различни и некои можеби се соочуваат со повеќе предизвици кога станува збор за финансиите и финансиските прашања. Понудете поддршка, охрабрете ги и објаснете им дека разговорите се на општо ниво и дека не се навлегува во лични прашања.

Co-funded by the European Union

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Што „НЕ ТРЕБА“ да се прави при градењето на односите со учесниците:

- **Судење и критицизам**

Не осудувајте ги мислењата, верувањата или идеите на учесниците.

- **Доминирање на разговорот**

Дозволете им на учесниците да се вклучат во разговорот. Градењето однос е двонасочен процес и неопходна е комуникација и почитување.

- **Културни и други разлики**

Почитувајте ги сите учесници подеднакво. Избегнувајте да правите генерализации или претпоставки за некоја социјална, религиозна или друга група на луѓе.

- **Недостаток на емпатија и разбирање**

Емпатијата и разбирањето се клучни за градење однос со учесниците. Не ги отфрлајте искуствата или чувствата на учесниците.

Со примена на овие стратегии, може да помогнете да се создаде позитивно и привлечно искуство за учење што ќе им овозможи на учесниците да ги подобрат своите финансиски вештини и да го зголемат сопственото ниво на финансиска писменост.

Co-funded by the European Union

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

4. Поттикнување размена на идеи во Мрежата

Дали знаевте дека поттикнувањето размена на идеи во мрежата на млади учесници помеѓу 18 и 29 години за финансиска писменост бара создавање можности за дијалог, размена на искуства и соработка?

Еве неколку важни точки кои може да помогнат за поттикнување на размената на идеи и мислења:

- **Организирање групни дискусии:** Закажете (редовни) групни дискусии каде учесниците можат да ги споделат своите искуства и перспективи за теми поврзани со финансиска писменост. Охрабрете ги учесниците да поставуваат прашања, да ги изразат своите мислења и да си даваат повратни информации едни на други.
- **Користење платформи за социјални медиуми:** Се охрабрува да се користат платформи за социјални медиуми, имено Facebook, Twitter или LinkedIn за да се создаде група или страница каде што учесниците ќе можат да се поврзат меѓу себе, да споделуваат ресурси и да поставуваат прашања. Може исто така да ги користите социјалните медиуми за сесии за прашања и одговори во живо или за споделување информативни видеа и текстови.
- **Организирање работилници или сесии за обука:** Организирајте работилници или обуки на теми за финансиска писменост и поканете ги учесниците да присуствуваат. Овие сесии можат да обезбедат можности за учесниците да учат од експерти, да ги споделат своите искуства и да се поврзат со нивните обучувачи.
- **Охрабрување соработка:** Охрабрете ги учесниците да соработуваат на проекти или иницијативи поврзани со финансиската писменост. Ова може да помогне да се зајакне нивното разбирање за финансиските концепти и да се обезбеди можност за вмрежување и градење односи.

Со спроведување на овие стратегии, може да придонесете да се поттикне размената на идеи меѓу младите учесници за темата „финансиска писменост“, истовремено давајќи им знаење да преземат контрола врз нивната финансиска иднина!

Co-funded by the European Union

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

5. Поканување надворешни говорници

Како што беше споменато претходно, надворешните говорници треба да бидат поканети како лица кои преку своето знаење и искуство ќе креираат додадена вредност за младите учесници. Овие надворешни говорници треба да бидат избрани врз основа на нивните кариери и експертиза на внимателен и прецизен начин.

Говорниците мора секогаш да бидат поканети однапред за да можат да присуствуваат на сесијата. Поканата треба да биде преку електронска пошта или телефон и треба да се наведат мотивите за оваа покана. Треба да се известат и целите, содржината, датумот и местото на одржување на сесијата. Треба да се спомене и вредноста што говорникот ќе ја додаде на сесијата. Одговорното лице треба да обезбеди достапност во секое време, па треба да ги сподели и податоците за контакт.

Штом говорникот ќе се согласи да учествува на сесијата, важно е да се знае темата на која тој/таа (говорникот) ќе зборува пред и со учесниците. На овие говорници треба да им биде доставена агенда. Секој достапен материјал ќе биде проверен, приспособен и преведен на потребите на секоја земја за поефикасно да допре до учесниците.

За надворешни говорници, предлогот е да се покани некој кој е поврзан со финансискиот свет, како што се: банкари, наставници, претприемачи и други релевантни лица.

Co-funded by the European Union

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Анекс 1: Повик за млади финансиски инфлуенсери

ПОВИК ЗА МЛАДИ ФИНАНСИСКИ ИНФЛУЕНСЕРИ

- **Вовед**

Врз основа на развиената методологија, нашите обучени млади лица ќе основаат мрежи на млади финансиски инфлуенсери во сите партнерски држави. Во создадената мрежа понатаму ќе се градат други млади финансиски инфлуенсери кои потоа ќе одржуваат сесии за да го пренесуваат знаењето стекнато за време на обуките. Откако ќе се обучат лидерите на мрежата во секоја земја, тие ќе ги пилотираат мрежите во нивните држави и ќе ја тестираат воспоставената методологија. **На почетокот, во секоја држава ќе се одржат најмалку три состаноци, со по пет учесници.**

Градењето мрежи кои би можеле да ја поттикнат финансиската писменост на во сите земји-партнери, околу специфична методолошка рамка, ќе имаат за цел да ги зближат младите луѓе да учат и да ги споделат своите искуства, предизвикувајќи ги младите инфлуенсери да го покажат своето лидерство и посветеност кон целта – зголемување на нивото на финансиска писменост кај младите луѓе.

- **За проектот**

Овој проект е создаден за да се поттикне изучувањето на финансиската писменост и да се понуди конкретна програма за обука на млади луѓе на возраст од 18 до 29 години. Вештините и компетенциите кои ќе ги научат младите се во суштина финансиски, а тоа се: зголемување на нивото на финансиска писменост, подобрување на благосостојбата, поддршка и поттик за носење добри финансиски одлуки. Овој проект е клучен за развој и подобрување на финансиската писменост кај следната генерација на економски актери. Проектот, како секундарна цел, ги вклучува сите засегнати страни, финансиски и професионални консултанти, соодветни организации и младински организации.

- **Главните резултати од овој процес**

Градењето мрежи за финансиска писменост **ќе има за цел да ги зближи младите луѓе да научат и да ги споделат нивните искуства, покажувајќи го нивното лидерство и посветеност на целта за зголемување на нивото на финансиска писменост.** Предложениот модел ќе донесе успех на многу

Co-funded by the European Union

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

полиња, дефиниран од духот на соработка и тимска работа кои помагаат во градење посилна заедница на засегнати страни за финансиска писменост во Европа.

- **Што очекуваме?**

Проектот има за цел да дизајнира, развие и понуди онлајн обука за млади лица (од 18 до 29 години) за да ги поддржи да донесуваат сигурни финансиски одлуки врз основа на релевантни информации како економски актери, производители, потрошувачи, професионалци, претприемачи, вработени, имајќи предвид дека постои директна позитивна врска помеѓу финансиската писменост и благосостојбата на поединците. На директно ниво на резултатите од проектот, истиот нуди интегриран пристап кон финансиската писменост на младите кои ги спојуваат добро документираните потреби со високо приспособениот материјал за обука достапен бесплатно на интернет.

- **Кои се Вашите придобивки од ова?**

Придобивките што произлегуваат од овој проект се: Подобро разбирање од страна на младите за тоа како функционира финансискиот контекст; Стекнување или развој на специфични групи на вештини и ставови; Директно вклучување на младите за време на проектот при подготовката на материјалот за финансиска писменост; Достапност на тестиран и потврден сет алатки за финансиска писменост; Создавање на основа за понатамошен развој на мрежата и заедницата на млади финансиски инфлуенсери за понатамошно вклучување на младите луѓе и обезбедување на интегриран модел за финансиска писменост кај младите врз основа на примарни и секундарни податоци и на тој начин создаден за да одговара на профилите на младите луѓе,

- **Како да се аплицира?**

За да се пријавите, потребно е CV на кандидатот, пропратно писмо или кој било документ со информации за Вашата мотивација и зошто би сакале да бидете дел од мрежата на млади финансиски инфлуенсери.
За повеќе информации за процесот на аплицирање, Ве молиме контактирајте на: uphub.strumica@gmail.com

- **Веб-страна**

Можете да ја проверите веб страната на проектот овде:
https://finfluencers.org/

Co-funded by the European Union

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Анекс 2: План за состаноци и образец за извештаи

Состанок 1 – План и извештај

Наслов на сесијата/ состанокот:	Вовед - зошто Finfluencers и млади финансиски инфлуенсери?
Датум и време:	да се дода̀де од партнерите
Модератор и водител:	да се дода̀де од партнерите
Очекувани резултати:	„Зошто млад финансиски инфлуенсер?“ – Да кажеме зошто е важно младите да се стекнат со повисоко ниво на финансиска писменост. Клучно е да се подигне свеста за финансиските прашања што младиот човек ќе ги има во животот и зошто е важно да се знаат концептите и да се имаат информации за финансискиот свет. Важно е да се носат паметни финансиски одлуки кои можат да бидат одржливи на долг рок.
Чекор-по-чекор/Агенда:	● Вовед од домаќинот, 5 минути. ● Тркалезна маса, 10 минути. ● Презентација за проектот, 5 минути. ● Запознавање, активност „Пулс“, 20 минути. ● Зошто оваа мрежа, 5 минути. ● Клучни поими, 15 минути. ● Макро финансии и финансиски контекст, 30 минути.
Презентации:	да се дода̀де од партнерите
Подготовки:	да се дода̀де од партнерите

Co-funded by the European Union

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Состанок 2 – План и Извештај

Наслов на состанокот/ Сесијата:	Трендови и лични финансии
Датум и време:	да се додаде од партнерите
Модератор и водител:	да се додаде од партнерите
Очекувани резултати:	- Дигитални финансиски алатки (дигитално банкарство за ефикасно управување со парите); - Поголема грижа за долгот (фокусирање на инвестирање со стратегии за управување и намалување на долгот);
Чекор-по-чекор/ Агенда:	● Вовед, 10 мин. ● Преглед на националните извештаи и дискусија, 20 минути. ● Лични финансии, објаснување, 20 минути. ● Студија на случај и дискусија, 30 минути. ● Како да се промовира мрежата, дискусија, 10 минути.
Презентации:	Да се додаде од партнерите
Подготовки:	Да се додаде од партнерите

Co-funded by the European Union

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Состанок 3 – План и Извештај

Наслов на состанокот/ Сесијата:	Нови времиња, нов начин на инвестиции? Како крипто, на пример?
Датум и време:	Да се дода од партнерите
Модератор и водител:	Говорникот мора да биде некој што работи со крипто валути. Мора да биде од неговата/нејзината област на домен.
Очекувани резултати:	Во оваа сесија ќе се истражат крипто валутите: како функционираат, како ќе биде во иднина, како може да се инвестира, како да се заштитите, и да се разбијат митовите за заработување „лесни пари“ со крипто валутите.
Чекор-по-чекор/ Агенда:	• Тркалезна маса, 10 минути. • Објаснување од експерт, 20 минути. • Сесија за прашања и одговори, 30 минути. • Акционен план, 30 минути.
Презентации:	Да се дода од партнерите
Подготовки:	Да се дода од партнерите

Co-funded by the European Union

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.