

EĞİTMENLER REHBERİ TANITIMI

Programa Genel Bir Bakış.....	2
Ekonomi Eğitiminde Standartlar.....	6
Eğitmen Rehberinin Tanıtımı.....	7
Programla dinleyici arasında bir ilişkinin oluşturulması.....	10
Değerlendirme.....	14

Programa Genel Bir Bakış

Kişisel Gelirde Standartlar

Ailelerin mali durumlarının geliştirilmesi için eğitimin çok önemli bir rolü vardır. Bu eğitim sayesinde tüketiciler piyasada bulunan binlerce mal arasından akıllı seçimler yapacaklardır.

Bir çok insan pek fazla mali karar vermek zorundadır. Sizde bu kararları verebilecek akıllı bilgiler var mı? Paraları hakkında iyi kararlar almış olan insanları güncel hayatta ve profesyonel yaşamda fark etmek çok kolaydır. Bizim amacımız her kesimden insana bu tip bilgileri ulaştırabilmektir. Bu programa dahil olan sunum bölümleri şunlardır:

Mali Hizmetlerin Tanıtımı

Bu giriş ünitesi çok önemlidir ve asla atlanmamalıdır. Bazı katılımcılar için bu bir bankayı tanımak için ilk deneyimleri olabilir. Dolayısıyla bankacılığın önemi ve güvenilirliği konusunda bahsetmek çok önemlidir.

Temel Bankacılık Hizmetleri

Bankalar bir toplumun mali kurumları olarak giderek gelişmektedirler. Artık bankaların bireylerle çalışabilecekleri bir çok alan mevcuttur. Bu bölüm katılımcılara bir bankanın sunmakta olduğu tüm hizmetlerden bahsedip onların bunları tanımasını ve değerlendirmelerine fırsat verecektir.

Tasarruf ve Yatırım

Tasarruf, biriktirme amacıyla parayı bugün harcamak yerine bir kenara ayırmaktır. Bu tasarruf acil durumlar ve kısa vadeli planlar için bir birikim yaratmış olur. Yatırım yapmak ise insanın maddi varlığının artması için zaman içerisinde para biriktirmektir. Bunlar emeklilik gibi uzun vadeli maddi hedefler için ayrılmıştır. Tasarruf konusu tartışılırken değinilecek olan konular; neden para biriktirmelidir? Nereelerde tasarruf yapmak uygundur? Yatırım konusunda ise vurgulanılan konunun önemi daha da artmaktadır. Yatırım alanları, karar vermek, avantajların değerlendirilmesi ve olası olumsuz yönlerin araştırılması bunlardan bazılarıdır.

Kredi

Kredi kelimesi genel olarak bir şahsın bir yerden borç para alabilmesi için gerekli şartlar ve geri ödeme planlarının oluşturulmasını kapsamaktadır. Kredi çok faydalı bir mali araç olabilir ama avantajlarının yanı sıra bir çok sorumluluğu da beraberinde getirir. İyi bir disiplin ve karar alma becerisi ile kredi bir şahsın

mali değerini artırır. Bu bölümdeki konular kredi türleri, bir insan krediyi elde ettiğini nasıl anlar, borç yönetimi ve kredi kartları ile ilgili bilgileri kapsamaktadır.

Türkiye’de liseden mezun olan bir öğrenci kendi kişisel gelirini yönetebilmek konusunda yeterli bilgiye sahiptir. Bu standartları okul mezunu olmuş yetişkinler üzerinde uygulamak dolayısıyla sağlıklı olacaktır. Bu standartlar dört ana başlık altında toplanabilir. Gelir, Para yönetimi, Harcama ve Kredi, Tasarruf ve Yatırım. Her kategori içinde beceriler ve kavramlar bulunmaktadır. Her bölüm bu dört kategoriden birine paralel olacaktır.

Lütfen, bu çalışmanın verilen zaman içerisinde size profesyonel düzeyde bir eğitim veremeyeceğinin farkına varın. Size öğretilen beceriler, size tanıtılacak ve uygulamalarınızın sonucunda geliştirilecektir.

GELİR

Öğrenciler şunları yapabileceklerdir:

1. Gelir kaynaklarını belirlemek
2. Kariyer seçimi, eğitim düzeyi, beceriler ve ekonomik durumun insanın gelirinin üzerindeki etkilerini görmek
3. Vergilerin, Hükümet ödemelerinin, ve personele sağlanan faydaların harcanabilir gelirle ne kadar bağlantılı olduğunu açıklayabilmek

PARA YÖNETİMİ

Öğrenciler şunları yapabileceklerdir:

1. Kişisel gelir kaynaklarındaki kısıtlamaların insanların aldığı kararları nasıl etkilediğini izah edebilmek.
2. Mali kararlardaki kardan zarar olgusunu anlamak.
3. Kişisel mali kararlar almak konusunda sorumluluk almanın önemini tartışabilmek.
4. Kişisel gelirle ilgili karar alabilmek için bir karar mekanizması uygulayabilmek.
5. Enflasyonun harcamalar ve yatırım kararlarına olan etkisini anlatabilmek.
6. Sigorta ve diğer risk yönetimi stratejilerinin gelir kaybını nasıl engellediğini anlamak.
7. Kazanmak, harcamak biriktirmek ve yatırım yapmak ile ilgili olarak bir plan yapmak.
8. Mali kurumların para yönetimi araçlarını kullanabilmek.

HARCAMA VE KREDİ

Öğrenciler şunları yapabileceklerdir:

1. Para harcama kararlarının fayda ve zararlarını kıyaslayabilmek.
2. Mal ve hizmetler hakkında ki bilgileri değerlendirebilmek.
3. Farklı ödeme koşulları arasında bir kıyaslama yapabilmek.
4. Tüketici kredilerinin avantaj ve dezavantajlarını karşılaştırabilmek.
5. Farklı tüketici kredi kaynaklarını kıyaslayabilmek.
6. Kredi raporlarının amaçlarını ve iyi bir kredibilite oluşturmanın önemini açıklamak.
7. Kredi borçları ile ilgili problemlere maruz kalmamak veya problemi düzeltebilmek.
8. Tüketici koruma haklarında belirtilen tüketici ve satıcının haklarını tanımlayabilmek.

TASARRUF VE YATIRIM YAPMAK

Öğrenciler şunları yapabileceklerdir:

1. Yatırım ve tasarruf arasındaki ilişkiyi izah edebilmek.

2. Tasarruf ve yatırım yapmanın nedenlerini açıklayabilmek.
3. Yatırım alternatiflerinin risk faktörlerini, kazançlarını ve likit hale dönüştürülebilirliğinin karşılaştırılması.
4. Yatırımın alım ve satımının nasıl olacağını anlamak.
5. Yatırımlardaki kazancı etkileyen faktörlerin ne olduğunu anlamak.
6. Yatırım bilgilerinin kaynaklarını değerlendirebilmek.
7. Yatırımcıları korumakla görevli olan kurumları tanımak.

Ekonomi Eğitiminde Ulusal Standartlar

Ekonomi eğitimi düzenleyen ve öğretmenlerin bulunduğu bir çok kurumun araştırması sonucunda her ekonomi ders programında bulunması gereken ve asgari olarak öğrenilmesi gereken konular da şunlardır: Bu standartlara uyulduğu takdirde okulu bitirmiş bir yetişkinin bu konularda yetkinliğe sahip olmasını beklemek doğal olacaktır.

Lütfen, bu çalışmanın verilen zaman içerisinde size profesyonel düzeyde bir eğitim veremeyeceğinin farkına varın. Size öğretilecek olan beceriler, size tanıtılacak ve uygulamalarınızın sonucunda geliştirilecektir.

1. Üretim kaynakları kısıtlıdır. Dolayısıyla insanlar istediklere her şeye sahip olamazlar ve bunun sonucunda bazı şeyleri seçip, bazılarını fedakarlık etmek zorundadırlar.
2. Verimli bir karar verebilmek için her alternatif için ilave kazanç ve ek maliyet karşılaştırılmasının yapılması zorunludur. Bir çok karar aslında her şeyi biraz kısmak veya bazı şeylerden biraz daha almakla alakalıdır. Çok az karar bir şeyin alınmasına tamamen son verebilir. Ya hep ya hiç kararlar azdır.
3. Mal ve hizmetlerin dağılımı için farklı metotlar kullanılabilir. Bunun için şahıslar ve hükümetler ortak bir karara varmalıdır.
4. Serbest ticaret eğer katılan her tarafa fayda sağlayacaksa oluşacaktır. Bu hükümetler şirketler ve şahıslar arası her tür ticaret için geçerlidir.
5. Pazar ekonomilerinde şahısların ve gurupların hedeflerine ulaşmaları için kurumlar oluşur. Bankalar, işçi sendikaları, Şirketler, adli sistemler, ve kar amacı gütmeyen kurumlar bunlardan bazılarıdır.
6. Para; ticareti, borçlanmayı, tasarrufu, yatırımı ve mallar ve hizmetlerin değerlerinin kıyaslanmasını kolaylaştırır.
7. Bir pazar piyasasında, hükümet politikalarının kazançları maliyetlerinden daha fazla olduğu durumlarda bir ekonomik rolü vardır.

Rehberi Oluşturan Kısımlar

Eğitmen Rehberi tüm alıştırmaları sunmak için gerekli olan bilgilerin hepsini barındırır. Daha fazla ön bilgiye sahip olmak için *Ek Bölüm 4: Kaynaklar*. Kısımına bakınız. Bu rehber sizin hazırlık sürenizi en aza indirecek ve dersleri öğretilirken daha rahat davranmanızı sağlayacaktır. Her sunum bölümü aşağıdaki yapıya sahiptir:

Giriş

- **Bölüme Genel Bakış**

Eğitmen tarafından hazırlık süreci ve sunum için kullanılacak olan alt yapı.

- **Bölümün Amacı**

Bu bölümün mali açıdan amacını belirtir.

- **Bölümün Alıştırmalarına Kısa Bir Göz Atma**

Alıştırmaların ve neyi amaçladıklarının bir listesi. Bu format eğitmenin dinleyici kitlesine ve duruma uyumlu bir sunum seçme ve konunun tekrarı esnasında da kullanmak için çok uygundur.

Aktiviteler

Her aktivitenin standart bir sunum biçimi vardır. Bu biçim hem eğitmenin verimli bir biçimde hazırlık yapmasına hem de sunum esnasında bilgiyi sunabilmesini sağlamaktadır. Her aktivite yaklaşık 50- 60 dakika sürmektedir. Dinleyicileriniz bu süreyi belirler.

- **Amaçlar**

Bu aktivite için öğrenme amaçları

- **Gerekli Olan Malzemeler**

Bu aktivite yi uygulayabilmek için gerekli olacak olan malzeme ve ekipman listesi.

- **Geniş Kapsamlı Hazırlık Notları**

Bu aktivite ye hazırlanırken kullanılacak olan tavsiyelerin bir listesi

- **Sunum Notları**

Aktivitenin sunumu esnasında eğitmenlere yardımcı olması için kullanılacak olan tepe göz sunumları ve dağıtılacak olan dokümanların da belirtildiği kısa- az yazılı notlar. Eğitmenlerin bu aşamada kendi kişisel notlarını ve sunumu daha da ilginç kılabilecek şekilde resmi olmayan ve daha zengin olan yorumlarını da buraya not almaları tavsiye edilir.

- **Dağıtılan Dokümanlar ve Tepe Göz Sunumları**

Katılımcılar ve sunulan malzemenin kapsamı arasında bir bağ oluşturabilmek için bir çok dokümanın dağıtılması bu programın bir parçasıdır. Dinleyici sayısına yetecek miktarda fotokopinizin olduğuna dikkat ediniz. Ekstra kopya bulundurmak da her zaman akıllıca olacaktır.

Eğitmen Rehberini Verimli Bir Şekilde Kullanmak İçin Bazı Tavsiyeler

DİNLEYİCİ KİTLENİZİ BELİRLEYİNİZ.

BU KİTLENİN İHTİYAÇLARININ DEĞERLENDİRMESİNİ YAPINIZ.

ELİNİZDE MEVCUT OLAN MALZEMİYİ GÖZDEN GEÇİRİNİZ.

SUNUMUNUZU DİNLEYİCİ KİTLESİNE UYGUN HALE GETİRİNİZ.

Bu program esnek bir şekilde tasarlanmıştır. Dinleyici kitlesi **belirlendikten** sonra, öğretmenleri veya program sorumlusu ile görüşerek ilgilendikleri konular ve zaman sınırlandırması göz önünde tutularak ihtiyaçlarının **değerlendirmesini** yapınız. Eğer mümkün olursa dinleyici kitlesini temsil edebilecek niteliklere sahip bir gurup kullanılarak programın kapsamı, sunum metotları ve zamanlama gibi ihtiyaçlar belirlenebilir. *Eğitmen Rehberini* gözden geçiriniz. En uygun olan aktiviteleri **seçiniz**. Ellerindeki kaynaklara ve imkanlara bakarak dinleyicilerinize uygun olan bir program seçiniz. Bu program çok farklı dinleyici kitlelerine hitap edebilecek bir yapıya sahiptir. Bu programın, mali beceri ve bilgi açısından sadece bir giriş olduğu unutulmamalıdır. Tüm program boyunca öğrenilen mali bilgilerin daha da derin algılanabilmesi için farklı mali süreçlerle bağlantı kurma imkanları vardır. Aktiviteler modül halledir bu yüzden tek başına veya bir başka aktiviteye bağlı olarak kullanılabilir. Dolayısıyla eğitmenler ihtiyaca göre bu aktiviteleri çeşitli şekillerde birleştirebilirler. Bazı aktiviteler kavramsal olarak bilgiyi vermek üzere tasarlanmıştır. Bazıları ise çek yazma ve rapor okuma gibi eyleme yöneliktir. Programa çeşitlilik katmak için bir banka ziyareti ayarlayabilir veya bir bankacıyı konuşmacı olarak davet edebilirsiniz.

Her aktivite için farklı sunum şekli mevcuttur. Bunlardan bazıları, problem çözmek, grup çalışması yapmak, listeler hazırlamak, oylama yapmak, roller üstlenerek tiyatro gibi bir oyun kullanmak ve beyin fırtınası yapmaktır. Dinleyicilerinizin kendilerini rahat hissedebilecekleri ve eğitmenin tecrübesine uygun bir sunum tarzı seçmeye özen gösterin. En verimli sunum birkaç metodu bir arada kullanarak dinleyici katılımını artırabilen sunumdur. Eğitmenler her katılımcının ve aynı şekilde çalışılan her gurubun farklı özellikleri olduğunu kavramalıdır. Her biri verilen eğitime aynı tepkiyi göstermeyebilirler. Bazısı soru cevap tekniği ile iyi öğrenebilirken bazısı da grup tartışmasını tercih edebilir. Burada önemli olan farklı teknikleri sunabilmek ve her katılımcıya ulaşabilmeyi başarabilmektir. Dinleyici kitleniz hakkında mümkün olduğu kadar çok bilgi edinmeye çalışınız.

Program ile Dinleyici Arasında Bir Bağın Oluşturulması

Sosyal, ekonomik ve kişisel sorun ve endişelere bağlı olarak talimatlar sunmak çok zorlayıcı olabilir. Aşağıda belirli tavsiyeler verilmesine rağmen eğitmenlerin şunları hatırlamaları yararlı olacaktır.

- **Bu programın amacını hatırlayın**—geniş bir dinleyici kitlesine çok tehditkar olmadan belirli ekonomik bilgilerin öğretilmesi.
- **Dinleyiciyi hatırlayınız.** Bir eğitmen her zaman kendine göre önemli olan bir konuyu katılımcıların öncelikleri ile karıştırabilir.
- **Sunumu hatırlayın.** Korkutma taktiklerinden kaçınınız. Bunlar genelde yenilgi ile sonuçlanır. Kullanılabilecek olan olayların çeşitliliği o kadar fazladır ki kişisel bir olay veya güncel bir konu seçerken bunun aşağıdaki dört unsura uygunluğu düşünülmelidir.

1. **Değer:** sunumun kapsamı açısından bu seçilmiş olan olay veya deneyim bir katkıda bulunacak mıdır?
2. **Uygunluk:** Bu olay veya deneyim dinleyici kitlesine uygun mudur?
3. **Alaka:** Aktarılmak istenen konuyla ilgili midir?
4. **Güvenilirlik:** Bu olay veya deneyim objektif olup güvenilir bir kaynaktan mıdır?

• **Sınırlarınızı hatırlayın.** Eğitmenler tüm mali konulara hakim olmak zorunda değildirler. Eğer sorulan bir sorunun cevabını bilmiyorsanız dürüst olun bilmediğinizi ama cevabı bulabileceğinizi söyleyin. Mutlaka da bulun. Bir banka temsilcisine veya yatırım danışmanına sormaktan çekinmeyiniz. Katılımcılarınızı da aynı şeyi yapmaları için cesaretlendiriniz. Bir eğitmen olarak sizin vazifeniz bir aktiviteyi sunmaktır. Diğer taraftan katılımcıların ihtiyaçlarına uygun ve yeterli olabilecek bir eğitmenin seçilmesi de çok önemlidir. Bu önemli ilk adım, programın başarısını etkileyecektir. Aşağıda bu program ile ilgili tavsiyeler bulunmaktadır.

Sunum Öncesinde

- **Katılımcı listesi talep edin;** isimler ve telaffuzlarına aşina olabilmek için.
- **Aşına olun;** katılımcıların sosyo-ekonomik alt yapıları ve eğitim durumları hakkında bilgi sahibi olmaya çalışın.
- **Kullanmayı planladığınız her sunum tarzına veya aktiviteye dikkatle yaklaşınız.** Bazı katılımcılar toplum içerisinde konuşmaktan çekinebilirler.
- **Her seanstaki katılımcı sayısını öğrenin.** Dağıtacağınız evraklardan her zaman fazla kopya bulundurun. Bu sayının uygulamayı düşündüğünüz aktiviteye uygunluğunu göz önünde bulundurunuz.
- **Yeri ziyaret ediniz.** Görsel malzemeler kullanacaksanız gerekli ekipmanın bulunduğundan emin olun. Sizin temin etme olasılığınız var mı? Orada gösterimi yapabileceğiniz her türlü alan mevcut mu?
- **Zaman kısıtlamalarının farkında olun.** Dinleyiciler zamanında başlanıp bitirilmesini ve aralarda zamanın verimli kullanılmasını takdir edeceklerdir.
- **Hazırlıklı olun!** Elinizdeki malzeme ve aktivitelere hakim olana kadar alıştırma yapıp çalışın.

Sunum Esnasında

- **Sınıf veya şirket içerisinde ki ana noktalara duyarlı olun.**
- **Oraya zamanında varın.** Sunumu hazırlamak için zamanında orada olun. Oraya geç varmanız veya son dakikada yetişmeniz programa önem vermiyorsunuz gibi yorumlanabilir.
- **Cana yakın ve kendiniz olun.** Katılımcıları kapıda karşılamayı düşünebilirsiniz.
- **Zamanında başlayın. Zamanında bitirin.** Sunum ister bir sınıfta ister bir merkezde olsun, zaman çok değerli ve kısıtlıdır. Her sunum için katılımcıların tüm gün çalıştıklarını ve kişisel veya ailevi sorumlulukları olduğunu aklınızdan çıkarmayın.
- **Her seansı bir odaklayıcı ve dikkat çeken bir şey ile başlayın.** Katılımcıların dikkatine çekip size konsantre olmalarını sağlayacak basit bir şey ile başlayın. Elinizdeki konu ile ilgili anahtar bir kelime ortaya atıp, katılımcılardan bu kelimeyi nerede duyduklarını sorabilirsiniz? Karikatürlere, gazete haberlerine, veya televizyondaki haberleri takip edin. Benzer bir güncel konu olduğunda seansı bununla açmak ilginç olacaktır. Özellikle o dinleyici kitlesinde merak uyandırabilecek bir soru sormak faydalı olacaktır.
- **Dinleyici kitlenize uygun bir ses tonu duruş ve lisan seçiniz.** Konferans verir gibi anlatmayınız. Bu programın asıl amacı katılımcıların mali konulardaki bilgilerini artırmak için istek uyandırmaktır. Onları uykuya daldırmak veya ters istikamete yollamak değildir. Programın kapsamından dolayı kullandığınız terimlerde çok dikkatli olun. Teknik, bir çok anlamı olan veya mecazi anlamı olan terimleri kullanmaktan uzak durun. Kısaltmaları ve sözcüklerin baş harflerinden oluşan kelimeleri mutlaka izah ediniz.
- **Bir kişinin adını yanlış telaffuz etmekten utanmayınız.** Bu sizin de insan olduğunuzu gösterir.
- **Seans esnasında katılımcıları konuyu sahiplenmeye davet edin.** Katılımcıları soru ve endişelerini paylaşmaya cesaretlendirin. Sunum esnasında mümkün olduğu kadar çok kişinin katılmasına izin verin.

Tartışmaları teşvik edin çünkü bu yolla katılımcıların konuyu ne kadar anladıklarını tespit edebilirsiniz. Katılımcılar aynı zamanda kendi cevaplarını bulmak için de çaba göstermelidir.

• Buna karşın, **tartışmanın gereksiz bir şekilde dağılmasına da izin vermeyin**. Olumlu bir fırsat bularak konuya geri dönün.

• **Eğlenmeyi unutmayın!** Finansal yetkinlik katılımcıların kendileri için kısa ve uzun vadede başarıya ulaşmaları ile ilgilidir.

Sunumun Ardından

• **Seans hakkında konuşun.** Sunum becerinizi geliştirebilmek için bazı notlar alınız. Hangi teknikler başarılı oldu ya da hangileri başarısızlık ile sonuçlandı? Gelişmesi gereken alanlar nelerdir? Size sorulan sorular doğrultusunda hangi konuları biraz daha derin araştırmanız gerekmektedir? Bir sonraki seans için bir bilgi getirmeye söz verdiniz mi?

• **Notlar tutun.** Bir sonraki, seansta kullanmak için katılımcılar hakkında notlar alın. Bir sonraki seans esnasında bir evvelkinde değinilen bir konunun açıklık kazanıp kazanmadığını sormanız ilgilendiğinizi gösterecektir.

• **Aktivitenin yapısı hakkında notlar alın.** Ek bölümler kısmındaki değerlendirme formunu doldurarak bir sonraki eğitime yol gösterin.

A. Kendinizi Hızla Yoklama

Hazır mısınız? Kapıdan dışarı çıkmadan bu son yoklamayı yapınız.

AKTİVİTE

1. Katılımcı listem hazır. Telaffuzlarına çalıştım.
2. Katılımcıların geçmişleri hakkında bir bilgiye sahibim.
3. İhtiyacım olan malzemeler ve araçlara sahibim. <ul style="list-style-type: none">• Tepe göz projektörü, bilgisayar, lambalar, vs.• Ekran• Projeksiyon aletleri için yedek ampuller• Uzatma kablosu
4. Yedek dağıtılacak dokümanlarım hazır.
5. Eğer aletler çalışmayacak veya bozulacak olursa bir yedek planım mevcut.
6. Hazırım! Kendime güveniyorum ve program için heyecan duyuyorum.

Eğitim Programlarının her aşaması için değerlendirme kısmı çok önemlidir. Her sunum esnasında samimi bir değerlendirme havası yaratılması tavsiye edilir. Bu fırsatlar, katılımcıların notlar tutması ve kendi sonuçlarını kendilerinin değerlendirmesi şeklinde yaratılabilir.

Bir eğitmen olarak şu soruları sormayı düşünebilirsiniz.

1. Her ünite öncesinde ve sonrasında bu test sorularını kullanabilirsiniz. Cevapların yanısıra bu soruları doğru cevaplamış olan insanların yüzdesi de bulunmaktadır. Sınıf tartışması başlatmak için bir fırsat da doğabilir.

2. Sınıf için uygun olan bir soru ile başlayıp sınıf tartışmasını başlatıp dersi anlatmaya başlayabilirsiniz.
3. Ünite ile ilgili olan soruları bir ödev olarak dağıtabilirsiniz. Böylece katılımcılar sınıfa gelmeden önce konu ile ilgili cevabı daha önceden bulmuş olacaklardır.
4. Bu soruları ünite ile ilgili olan dersinizi bitirmek için kullanabilirsiniz. Böylelikle katılımcılar dersin kapsamını uygulamaya koyacaklardır.
5. Soruları cevaplamak için sınıf için küçük kümeler oluşturabilirsiniz. Sınıfta samimi bir hava yaratıp, sohbetleri teşvik edecektir.

Bu malzeme ve senaryolar, açıklayıcı nitelikte olup eğitim amacıyla sunulmuştur. Kişisel olaylar farklılık gösterebilir. Tüm eğitim boyunca bu rehber gerekli kuruluşlardan izin alınarak basılmıştır.