



Übungen für Eltern

Workshop 2: Mathematische Grundkompetenzen



A Family Learning Model to
Promote Financial Literacy

EINLEITUNG

Das Piggy Bank-Projekt stellt acht halbtägigen Workshops für Eltern und Erziehungsberechtigte zur Verfügung. Die Workshops 1 bis 6 sollen die finanzielle Kompetenz von Eltern und Erziehungsberechtigten fördern. Das Ziel der Workshops 7 und 8 ist es, Eltern und Erziehungsberechtigte in ihrer Rolle als Vermittler des Lernens in der Familie zu unterstützen.

Willkommen zu Workshop 2!

Das Thema dieses Workshops ist "mathematische Grundkompetenzen". Nach Abschluss dieses Workshops werden Eltern und Erziehungsberechtigte in der Lage sein:

- Eine aktivere Rolle bei der Vermittlung von Finanzkompetenzen an Kinder zu spielen.
- Erklärungen zu Fragen geben, die sich auf das Thema diese Workshops beziehen.
- Online-Bildungsressourcen zu nutzen, namentlich Escape Rooms Nummer 3 und 4 des Projekts Piggy Bank.
- Ein positives und negatives Szenario in Bezug auf das Thema des Workshops zu erläutern.
- Mit Kindern, insbesondere mit Teenagern, einige der verschiedenen Themen rund um finanzielle Bildung zu besprechen und zu diskutieren.
- Praktische Tipps zu geben, wie man die finanzielle Kompetenz von Kindern fördern kann.

Außerdem werden Eltern und Erziehungsberechtigte während des Workshops praktische Erfahrungen mit anderen Eltern und Erziehungsberechtigten zum Thema Kindererziehung und finanzielle Bildung von Kindern austauschen.



Dieses Dokument ist lizenziert unter einer [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)



Die Unterstützung der Europäischen Kommission für die Erstellung dieser Publikation stellt keine Zustimmung zum Inhalt dar, der ausschließlich die Meinung der Autoren wiedergibt, und die Kommission kann nicht für die Verwendung der darin enthaltenen Informationen verantwortlich gemacht werden.



10 min

AKTIVITÄT 1

Einleitung des Workshops, Vorstellung der Lernziele

Zu Beginn des Workshops sollte der Trainer die Teilnehmer begrüßen und ihnen kurz den Ablauf des Workshops und die Lernziele vorstellen. Die Lernziele dieses Workshops sind wie folgt:

Lernziele

Nach Abschluss dieses Workshops sind Eltern und Erziehungsberechtigte in der Lage:

- Eine aktivere Rolle bei der Vermittlung von Finanzkompetenzen an Kinder zu spielen.
- Erklärungen zu Fragen geben, die sich auf das Thema diese Workshops beziehen.
- Online-Bildungsressourcen zu nutzen, namentlich Escape Rooms Nummer 3 und 4 des Projekts Piggy Bank.
- Ein positives und negatives Szenario in Bezug auf das Thema "Budgetieren und persönliches Kostenmanagement" zu erläutern.
- Mit Kindern, insbesondere mit Teenagern, einige der verschiedenen Themen rund um finanzielle Bildung zu besprechen und zu diskutieren.
- Praktische Tipps zu geben, wie man die finanzielle Kompetenz von Kindern fördern kann.



30 min

AKTIVITÄT 2

Prozentzahlen und ihre Bedeutung in Finanzfragen – Positiv- und Negativszenario

In diesem Teil des Workshops stellt der Trainer das Thema und ein positives und negatives Szenario vor. Die Teilnehmer werden beide Szenarien diskutieren. Während der Diskussion werden sie erkennen, was sie in ihrer Familie gut und was sie schlecht machen. Durch diese Lernaktivität werden die Teilnehmer auch praktische Erfahrungen im Zusammenhang mit der Kinder- und Jugendziehung austauschen.

Der Trainer kann z. B. ein paar Worte zur Einführung in ein Thema sagen:

Prozentzahlen sind im Umgang mit Geld unerlässlich. Ein Prozentsatz ist eine Zahl oder ein Verhältnis, das einen Bruchteil von 100 wiedergibt. Er wird oft mit dem Symbol "%" oder einfach als "Prozent" bezeichnet. Wenn wir Prozent sagen, sagen wir eigentlich "pro 100". Prozent bedeutet "von hundert". Zum Beispiel bedeutet 5 Prozent "5 von hundert". In der Finanzwelt verwenden alle Institutionen (Unternehmen, Banken, Regierungen) Prozentangaben bei ihren täglichen

Berechnungen, Transaktionen, Zahlungen usw. Außerdem sind Prozente in vielen Fällen in unserem Leben unerlässlich, z. B:

- ein Rabatt im Supermarkt
- eine Erhöhung Ihres Gehalts,
- der Zinssatz für Ihren Kredit
- der Zinssatz auf Ihrem Sparkonto,
- der Prozentsatz der Steuern, die Sie auf Ihr Bruttoeinkommen zahlen.



Negativszenario: Wenn Sie Menschen fragen, ob sie Prozente verstehen, werden die meisten natürlich ja sagen. Und diese Situation ist nicht überraschend. Schließlich lernt jeder die Prozentrechnung in der Schule und sollte sie gut kennen. Wenn es aber um praktische Berechnungen mit Prozentzahlen geht, kommt die Wahrheit ans Licht. Das Produkt kostet im Laden 135 €. Heute gibt es einen Rabatt von 35%. Wie viel werde ich an der Kasse für dieses Produkt bezahlen?

In einem Supermarkt machten Soziologiestudenten ein kleines Experiment. Sie boten den Kunden gleichzeitig zwei Rabatte nebeneinander an. Die Kunden konnten ein Duschgel in zwei Varianten kaufen. Das Produkt kostet im Laden 135 €. Heute gibt es einen Rabatt von 35%. Wie viel werde ich an der Kasse für dieses Produkt bezahlen?

In einem Supermarkt machten Soziologiestudenten ein kleines Experiment. Sie boten den Kunden gleichzeitig zwei Rabatte nebeneinander an. Die Kunden konnten ein Waschgel in zwei Varianten kaufen. Entweder sie bekamen 50 Prozent mehr Waschgel zum gleichen Preis oder sie bekamen eine 40-prozentige Preisreduzierung des Waschgels. Die Studenten forderten die Kunden auf, sich für das bessere Angebot zu entscheiden. Und was haben die Studenten herausgefunden? Sie fanden heraus, dass die überwiegende Mehrheit der Kunden nicht rechnet, sondern die Leute schauen auf die Prozentzahlen und die höhere Zahl gewinnt.

Außerdem sind viele Menschen nicht in der Lage, Prozentzahlen zu berechnen. Leider wissen das Verkäufer, Marketingleute und Banker.

Der Trainer bittet die Teilnehmer, zu versuchen, die folgenden zwei Aufgaben zu berechnen. Auf diese Weise wird der Trainer herausfinden, wie die Teilnehmer die Prozente berechnen können. Anschließend erklärt der Trainer die korrekten Berechnungen, damit auch die Teilnehmer, die die Aufgaben nicht richtig berechnet haben, lernen, Prozente korrekt zu berechnen.

Aufgabe 1

Das Produkt kostet in der Filiale 135 €. Heute gibt es einen Rabatt von 35 %. Wie viel werde ich an der Kasse für dieses Produkt bezahlen?

Berechnung:

Der Gesamtbetrag ist 135 €.

1 Prozent des Gesamtbetrags ist 135 geteilt durch 100, also 1,35 €.

35% ist 35 mal 1,35, also 47,25 €.

Der Rabatt von 35 % beträgt also 47,25 €.

Der Preis nach dem Rabatt ist €135 minus €47,25, also €87,75.

Ich zahle also an der Kasse 87,75 €.

Alternative Berechnung:

Wenn der Rabatt 35 % beträgt, bedeutet dies, dass das Produkt 65 % des ursprünglichen Preises kostet.

135 € mal 0,65 ist gleich 87,75 €.

Ich werde also 87,75 € an der Kasse bezahlen.

Aufgabe 2

Ein Supermarkt bietet ein Waschgel in zwei Rabattvarianten an. Entweder man bekommt 50% mehr Waschgel zum gleichen Preis oder man bekommt 40% Preisnachlass auf das Waschgel. Welche Variante bietet einen Liter Gel zum günstigeren Preis?

Die Standardpackung des Gels beträgt 5 Liter, der Normalpreis liegt bei 6 €.

Die erste Variante bietet: 50% des Gels gratis - 2,5 Liter gratis. In dieser Variante erhalten Sie also eine größere 7,5-Liter-Packung für den gleichen Preis von 6 €.

Die zweite Variante bietet: Standard-Paket (5 Liter) mit dem Preisnachlass von 40% auf 6 €.

Berechnung:

Variante 1: Sie erhalten 7,5 Liter des Gels für 6 €. **Ein Liter kostet** 6 geteilt durch 7,5 ergibt **0,80€**.

Variante 2: Ein Rabatt von 40 Prozent von €6 bedeutet, dass Sie 0,6 mal €6 zahlen, also €3,60. Sie erhalten also 5 Liter des Gels für 3,6 Euro. **Ein Liter kostet** also 3,6 geteilt durch 5 gleich **0,72 €**.

Variante 2 ist günstiger. Es ist besser, ein Rabatt von 40% zu wählen, als 50% mehr vom Produkt für den gleichen Preis zu bekommen.

Tip!

Der Trainer muss bei dieser Aktivität vorsichtig sein. Kein Teilnehmer möchte das Gefühl haben, dass er zu wenig intelligent ist. Der Trainer sollte betonen, dass die Prozentrechnungen nicht ganz einfach sind. Wichtig ist sich zu bemühen, sich zu verbessern.



Positivszenario: Früher hatten manche Leute einen Taschenrechner dabei, wenn sie einkaufen oder zur Bank gingen. Heutzutage hat jeder einen Taschenrechner auf seinem Mobiltelefon. Manche Menschen denken sorgfältig über Angebote, Rabatte und Finanzprodukte nach; sie sind in der Lage, die richtige Option zu berechnen. Wenn Sie die richtigen Entscheidungen treffen wollen, müssen Sie in der Lage sein, grundlegende Mathematik anzuwenden und sich nicht schämen, um Hilfe zu bitten. Zum Beispiel sind Bankprodukte und -verträge voll von Fremdwörtern und verschiedenen Bedingungen. Der Teufel steckt oft im Detail, aber die mit mathematischen Grundkompetenzen kommt man ihm auf die Spur.

Der Trainer stellt den Teilnehmern die folgenden Fragen zur Diskussion.

- Können Ihre Kinder Prozentrechnen?
- Wie kann man mit mathematischen Grundkompetenzen sparen?

- Inwieweit missbrauchen Banken oder Verkäufer die mangelnde mathematischen Grundkompetenzen der Menschen?

Am Ende dieser Bildungsaktivität kann der Trainer die Diskussion zusammenfassen:

- Was haben wir gemeinsam herausgefunden?
- Was scheint am wichtigsten zu sein?
- Was sollten wir uns von dieser Lernaktivität merken?



40 min

AKTIVITÄT 3

Verwendung des Piggy Bank Escape Room Nr. 3, um Finanzkompetenzen von Kindern zu fördern

Der Trainer kann zu Beginn der Aktivität ein paar Worte sagen, zum Beispiel:

Die Bildung und Kommunikation mit Jugendlichen ist eine anspruchsvolle Aufgabe. Die meisten Eltern bestätigen dies. Kinder und Jugendliche starren heutzutage oft nur noch auf ihre Handys und haben keine Lust, mit ihren Eltern über finanzielle Bildung zu diskutieren. Aus diesen Gründen hat das Projekt Piggy Bank Escape Rooms entwickelt. Insgesamt 12 Escape Rooms helfen den Eltern, ihre Kinder zu engagieren und ihnen finanzielle Kompetenzen zu vermitteln. Es ist toll, dass die Kinder ihre geliebten Smartphones dabei nicht weglegen müssen. Alle Piggy Bank Escape Rooms funktionieren auf Mobiltelefonen, Tablets und Laptops. Und diese Escape Rooms schaffen eine Gelegenheit für die anschließende Diskussion zwischen Eltern und Kind über verschiedene Themen im Zusammenhang mit Finanzen und finanzieller Bildung. Zunächst sollten Eltern die Escape-Rooms in der Praxis ausprobieren und deren Funktionsweise und Inhalte verstehen, um diese Lernressourcen in der Bildung der Kinder nutzen zu können. Unsere Workshops sind eine hervorragende Gelegenheit dazu. Ihre Aufgabe wird es also sein, den Escape Room Nummer 3 auf Ihrem Smartphone oder Tablet oder Laptop in der Praxis auszuprobieren.

Rollenspiel



Die Teilnehmergruppe wird in Paare aufgeteilt. Jedes Paar arbeitet unabhängig voneinander. Einer aus dem Paar spielt die Rolle eines Teenagers (sagen wir im Alter von 15 Jahren) und der andere die Rolle eines Elternteils. Gemeinsam versuchen sie, alle Aufgaben des Escape Rooms Nummer 3 zu lösen. Während oder nach dem Testen des Escape Rooms können sie sich gegenseitig verschiedene Fragen stellen, die ihnen in den Sinn kommen, wobei der Teenager Fragen an das Elternteil und das Elternteil Fragen an den Teenager stellt.

Hier ist ein Link zum Escape Room:

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfqvmNdLG6al2GF5XifN60DbRCqhsg_mNds5Pjga-bJz_jxA/viewform

Nach dem Rollenspiel kommen alle Teilnehmer in der Gruppe zusammen, und der Trainer fragt sie nach ihren Gefühlen, Erfahrungen und Ideen in Bezug auf die Aktivität.

Der Trainer kann relevante Fragen stellen, zum Beispiel:

- Wie haben Sie die Aufgaben des Escape Rooms bewältigt?
- Wie hat euch die Aktivität gefallen?
- Was haben Sie besprochen?
- Welche Fragen stellten die Jugendlichen und welche die Eltern?
- Wie würden Sie diese Lernressource für Ihre Erziehung nutzen?



Denken Sie daran, den Teilnehmern am Ende jeder Lernaktivität für ihre Teilnahme an der Aktivität und dem Teilen ihrer Meinung zu danken. Und sagen Sie den Teilnehmern vor der ersten Pause, wann die nächste Lernaktivität beginnt.



10 min

KAFFEPAUSE



30 min

AKTIVITÄT 4

Alltagsmathematik rund ums Geld – Positiv- und Negativszenario

In diesem Teil des Workshops stellt der Trainer das Thema und ein positives und negatives Szenario vor. Die Teilnehmer werden beide Szenarien diskutieren. Während der Diskussion werden sie erkennen, was sie in ihrer Familie gut und was sie falsch machen. Durch diese Lernaktivität werden die Teilnehmer auch praktische Erfahrungen im Zusammenhang mit der Erziehung von Kindern und Jugendlichen austauschen.

Der Trainer kann ein paar Worte zur Einführung in das Thema sagen, zum Beispiel:

Wir geben jeden Tag Geld aus. Wir kaufen Produkte und Dienstleistungen. Jeden Tag entscheiden wir, welche Produkte und Dienstleistungen wir kaufen werden oder nicht. Die richtige Kaufentscheidung zu treffen, erfordert Zeit und die Fähigkeit, Angebote zu vergleichen. Manchmal fehlt es uns an Zeit oder an Informationen, und manchmal fehlt uns die Fähigkeit, Berechnungen anzustellen. Unsere Kinder lernen von uns, wie man Kaufentscheidungen trifft. Wir geben unsere Verhaltensmuster an sie weiter.



Negativszenario: In manchen Familien vertrauen die Eltern Unternehmen wie Banken und Verkäufern voll und ganz. Die Familien kaufen deren Produkte und Dienstleistungen, ohne sie mit Konkurrenzangeboten zu vergleichen. Diese Personen erkennen nicht, dass Unternehmen, Verkäufer und Banken in erster Linie nach Gewinn streben. Diese Personen vergleichen z. B. keine Wechselkurse, wenn sie Währungen für einen Urlaub im Ausland umtauschen wollen. Wenn sie das Schild "Keine Gebühren" an der Wechselstube sehen, denken sie, dass sie die richtige Wechselstube gewählt haben und achten nicht auf den Wechselkurs. Diese Personen schließen eine Hypothek ab, je nachdem, welche Bank einen niedrigeren Zinssatz auf dem Plakat hat, ohne sich

zu informieren, wie viel andere Dienstleistungen im Zusammenhang mit der Hypothek kosten, wie z.B. Versicherungen und zusätzliche Gebühren. Das Ergebnis ist, dass sie ihr Geld nicht optimal ausgeben. Sie verschwenden ihr Geld.

Der Trainer stellt den Teilnehmern die folgenden Fragen zur Diskussion:

- Warum tritt dieses negative Szenario in manchen Familien auf?
- Wie kann sich dieses Szenario auf die Zukunft der Kinder auswirken, z. B. auf ihre zukünftige finanzielle Situation im Erwachsenenleben?



Positivszenario: In einigen Familien wissen die Eltern, dass sie nicht alles glauben sollten, was ihnen die Verkäufer erzählen. Sie verstehen, dass Unternehmen, Banken und Verkäufer eine Vielzahl von Marketinginstrumenten und -tricks verwenden, um das Geld der Kunden zu gewinnen. In einigen Branchen ist der Wettbewerb auf dem Markt hart. Diese Eltern können konkurrierende Angebote vergleichen. Sie verstehen, dass die Zeit und der Aufwand, die für die richtigen Kaufentscheidungen aufgewendet werden, eine Menge Geld sparen können. Diese Eltern bringen ihren Kindern bei, wie man Angebote von Produkten und Dienstleistungen vergleicht, wie man den Gesamtpreis berechnet, wie man beurteilt, ob ein Angebot vorteilhaft oder nachteilig ist. In diesen Familien haben alle Mitglieder Grundkenntnisse in Alltagsmathematik. Infolgedessen geben sie ihr Geld optimal aus und verschwenden wenig Geld.

Der Trainer stellt den Teilnehmern die folgenden Fragen zur Diskussion:

- Welche Hürden verhindern, dass dieses positive Szenario in allen Familien funktioniert?
- Wie kann sich dieses Szenario auf die Zukunft der Kinder auswirken, z. B. auf ihre zukünftige finanzielle Situation im Erwachsenenleben?

Am Ende dieser Bildungsaktivität kann der Trainer die Diskussion zusammenfassen:

- Was haben wir gemeinsam herausgefunden?
- Was scheint am wichtigsten zu sein?
- Was sollten wir uns von dieser Lernaktivität merken?



50 min

AKTIVITÄT 5

Verwendung des Piggy Bank Escape Room Nr. 4, um Finanzkompetenzen von Kindern zu fördern

Rollenspiel



Die Teilnehmergruppe wird in Paare aufgeteilt. Jedes Paar arbeitet unabhängig voneinander. Einer aus dem Paar spielt die Rolle eines Teenagers (sagen wir im Alter von 15 Jahren) und der andere die Rolle eines Elternteils. Gemeinsam versuchen sie, alle Aufgaben des Escape Rooms Nummer 4 zu lösen. Während oder nach dem Testen des Escape Rooms können sie sich

gegenseitig verschiedene Fragen stellen, die ihnen in den Sinn kommen, wobei der Teenager Fragen an das Elternteil und das Elternteil Fragen an den Teenager stellt.

Hier ist ein Link zum Escape Room:

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScJe20atzXgzzJSPxZfzWDe10iWZit-rUk3ESoT0g5wUElCrBA/viewform>

Nach dem Rollenspiel kommen alle Teilnehmer in der Gruppe zusammen, und der Trainer fragt sie nach ihren Gefühlen, Erfahrungen und Ideen in Bezug auf die Aktivität.

Der Trainer kann relevante Fragen stellen, zum Beispiel:

- Wie haben Sie die Aufgaben des Escape Rooms bewältigt?
- Wie hat euch die Aktivität gefallen?
- Was haben Sie besprochen?
- Welche Fragen stellten die Jugendlichen und welche die Eltern?
- Wie würden Sie diese Lernressource für Ihre Erziehung nutzen?



10 min

KAFFEPAUSE



20 min

AKTIVITÄT 6

Tipps für Eltern, um die Finanzkompetenzen ihrer Kinder zu fördern

Das Piggy Bank Projekt hat auch eine Lernressource für kleinere Kinder entwickelt. Diese Ressource besteht aus 12 Comic-Büchern zu verschiedenen Themen im Bereich der finanziellen Bildung. In diesem Teil des Workshops wird der Trainer den Teilnehmern eines dieser Comicbücher vorstellen. Dieses Comicbuch ist zum Thema "Währung".

Der Trainer verteilt den Comic an die Teilnehmer, die ihn lesen sollen. Nachdem sie es gelesen haben, leitet der Trainer eine kurze Diskussion ein. Der Trainer kann einige der folgenden Fragen stellen.

- Wie gefallen Ihnen die Comics in Bezug auf Inhalt und Grafik?
- Was ist Ihre Meinung zu den TIPPS FÜR ELTERN, die auf der Rückseite des Comics aufgeführt sind?
- Haben Sie selbst Tipps oder Vorschläge, die bei der Erziehung Ihrer Kinder/Jugendlichen zum besseren Verständnis von Finanzfragen gut funktioniert haben?

Tip!

Natürlich kann der Trainer auch andere Fragen stellen, die den Austausch von guten Praktiken zwischen Eltern bei der Erziehung von Kindern und der Entwicklung ihrer finanziellen Kompetenz ermöglichen.



10 min

AKTIVITÄT 7

Zusammenfassung des Workshops

Am Ende des Workshops sollte der Trainer den Teilnehmern die Möglichkeit geben, das erlernte Wissen und die Fähigkeiten zusammenzufassen. Der Trainer sollte die Teilnehmer auch um Feedback und eine kurze Bewertung des Workshops bitten. Der Trainer kann z. B. einige der folgenden Fragen verwenden:

- Welches Thema hat Sie während des Workshops am meisten interessiert?
- Welche neuen Kenntnisse und Fähigkeiten haben Sie gelernt?
- Warum ist das Thema "Grundkonzepte der Pädagogik" wichtig?
- Wie haben Ihnen die Aktivitäten gefallen?
- Gibt es etwas, das Sie aufgrund dieses Workshops in Ihrer Familie ändern oder verbessern möchten?
- Wie hat Ihnen der Workshop gefallen?
- Welche der Workshop-Aktivitäten haben Ihnen am meisten Spaß gemacht und welche am wenigsten?
- Was würden Sie gerne im nächsten Workshop lernen?

Tip!

Denken Sie daran, am Ende des Workshops, den Teilnehmern für ihre Teilnahme zu danken und alles Positive zu würdigen, wie z. B. die Aktivität der Teilnehmer, ihre Meinungen, ihre Kreativität, ihre praktischen Erfahrungen im Familienleben, die Zusammenarbeit mit anderen Teilnehmern usw.



PIGGOY Bank

A Family Learning Model to
Promote Financial Literacy



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of 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."

2019-1-CZ01-KA204-061127