

Taller de Capacidad Financieras

Guía del Facilitador

Centro para la Integridad Económica
Kelly Griffith

Este guía del facilitador para el taller de capacidad financiera es la culminación de un proyecto de una colaboración de cinco años que incluye la investigación participativa y los estudios de mercado, pruebas de campo, (bajo la dirección, el liderazgo y la experiencia de investigación de Kathleen Lalley), los grupos experimentales y de las modificaciones de seguimiento continuas. Las siguientes organizaciones participaron en la investigación, el desarrollo y las pruebas de campo de este concepto:

Southwest Rural Policy Network Members:
SW Center for Economic Integrity
Catholic Community Services
International Sonoran Desert Alliance
McKinley Health Alliance
Nogales Community Development Corporation

Especiales Agradecimientos a :

**Arizona Community
Foundation**

Por aceptar la creatividad, y el ingenio necesario para ayudar a que este proyecto colaborativo multianual llegue a su máximo potencial.

El apoyo de fondos para este proyecto fue proporcionado por:

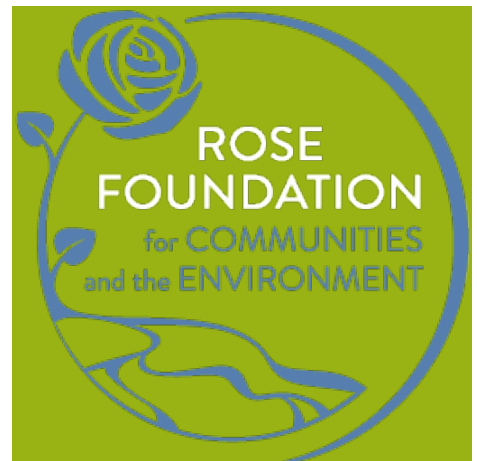


TABLA DE CONTENIDOS

SECCIÓN 1 DESCRIPCIÓN GENERAL	4
Sección 1.1 Principios Para el Grupo de Apoyo Facilitado	5
Subsección 1.1.a Racionalización – Modelo de Necesidades Segmentación	6
Subsección 1.1.b Componentes básicos – Grupo de Apoyo Facilitado	7
Subsección 1.1.c Estudiantes adultos	8
Sección 1.2 Fundamentos para la Facilitación de Grupo	9
Subsección 1.2.a Responsabilidades de un facilitador del grupo	11
Subsección 1.2.b Facilitación de Grupo 101	12
Subsección 1.2.c Dinámicas de grupo	14
Subsección 1.2.d Preparando el escenario – El espacio para el grupo	18
Subsección 1.2. Esquema para las Sesiones de grupo	20
Sección 1.3 Fundamentos de Capacidades Financieras	23
Subsección 1.3.a Fragmentando	24
SECCIÓN 2 Ocho Semanas de Sesiones de Grupo	26
Sección 2.1 Preparación	27
Sección 2.2 Talleres – Aprendizaje General de Ejercicios Experienciales	28
Semana 1	29
Semana 2	33
Semana 3	36
Semana 4	40
Semana 5	43
Semana 6	36
Semana 7	49
Semana 8	51
Sección 2.3 Evaluación	53
Subsección 2.3 A Un Autoevaluación	54
Subsección 2.3 B Taller Posterior	56
Subsección 2.3 C El Proceso del Facilitador	59
Subsección 2.3 D Entrevista de Seguimiento	60
SECCIÓN 3 MATERIALES Suplementarios	61
Sección 3.1 Ejemplos de Ejercicios Adicionales	62
Sección 3.2 Materiales Educativos Financieros Suplementarios	65
Sección 3.3 Audiovisuales, Forma de Confidencialidad, Contrato de Valor Completo	68
Sección 3.4 Recursos Adicionales para Facilitación de Grupo	73
Sección 3.5 Recursos Adicionales –Video Links	76

Resumen

El guía del facilitador para el grupo de apoyo para la capacidad financiera está diseñado para administradores de casos y el personal y los voluntarios del programa de desarrollo. El taller de ocho semanas de administración financieras que se muestra en este manual está diseñado para ayudar a los participantes del taller a desarrollar capacidades financieras en relación con la capacidad de organización sin fines de lucro ayudando a maximizar el desarrollo de recursos activos programáticos orientados hacia las personas y familias de bajos ingresos. El concepto de un modelo de grupo de apoyo facilitado no es algo nuevo y se ha utilizado en una amplia variedad de campos como la salud, el bienestar y la prevención.

El campo de la Educación Financiera ha evolucionado con el tiempo. Las entidades gubernamentales como la Corporación Federal de Seguros de Depósito (conocida como FDIC por sus siglas en inglés), la Oficina de Protección Financiera del Consumidor (CFPB), algunas entidades con fines de lucro, así como entidades sin fines de lucro han diseñado materiales educativos de alfabetización financiera. Los materiales en sí mismos tienen una amplia gama de aplicaciones de enseñanza de cuales los profesionales puedan elegir. Este guía utiliza materiales financieros educativos- contenido- desarrollado por la CFPB. Gran parte del contenido se puede adaptar para satisfacer las necesidades de los participantes del programa y puede ser intercambiable con otros contenidos educativos de alfabetización financiera con cualquier número de fuentes diferentes. Puede que el personal del programa de desarrollo de activos ya haya especializado la formación en determinados cursos de alfabetización financiera. La CFPB *Your Money Your Goals Toolkit* también tiene entrenamientos especializados. El contenido y los materiales para entrenar al entrenador (videos y manuales .pdf) están disponibles en línea. Usted puede encontrarlos cortando y pegando este enlace: <http://www.consumerfinance.gov/your-money-your-goals/>.

Lo que hace que el grupo de apoyo para la capacidad financiera sea un éxito no es un plan de estudios de educación financiera específica o un conjunto de materiales fácil de seguir; es el enfoque de grupo de apoyo facilitado a la enseñanza de la gestión financiera que hace que esta serie de talleres obtenga tanto éxito.

El enfoque de grupo de apoyo facilitado es un cambio radical de la enseñanza tradicional. Este enfoque utiliza un facilitador, no un maestro. El aprendizaje tiene lugar en un ambiente de grupo entre iguales. Los cambios en las actitudes y creencias sobre el dinero se producen durante un período de tiempo y los cambios posteriores de comportamiento (por ejemplo, el cambio de hábitos de consumo) son reforzados por el grupo y tienden a tener efectos más duraderos sobre el presupuesto familiar y ahorro.

Grupo de Apoyo Facilitado Principios

El Grupo de Apoyo Facilitado – Los principios del taller de Capacidades Financieras se centran en las circunstancias financieras únicas de un individuo en un ambiente de grupo. Los componentes principales de este enfoque a la educación de administración financiera son: reuniones de personas donde se encuentran con respecto a la forma en que manejan su dinero, ayudando a la gente a identificar las actitudes y creencias sobre el dinero, proporcionando información procesable / aquí y ahora, oportunidades continuas y apoyo.

Las buenas habilidades de facilitación de grupos son esenciales para este enfoque. Es importante ser capaz de mantener la atención del grupo mientras que proporciona oportunidades de debates animados y ejercicios activos de aprendizaje interesantes y Los materiales de aprendizaje-contenido- deben aplicar a cada participante en un grupo y ser relevante para su/sus circunstancias financieras. La clave es la participación activa en el proceso de aprendizaje en un ambiente seguro y de apoyo. La facilitación de grupo es una habilidad que puede ser perfeccionado con el tiempo. Es importante seguir buscando oportunidades para liderar grupos y asistir a entrenamientos avanzados. Del mismo modo, se recomienda a los facilitadores de grupo buscar capacitaciones profesionales de alfabetización / gestión financiera para aumentar su base de conocimiento de los contenidos de educación financiera.

El Grupo de Apoyo Facilitado - del taller de Capacidades Financieras se basa en un proyecto de investigación multi-año, de cinco fases titulado *Building Financial Strength in Rural Communities* (Construyendo Fortaleza Financiera de las Comunidades Rurales). Las conclusiones de la investigación inicial se aplicaron a varios sitios piloto de desarrollo de sin fines de lucro, donde los talleres fueron probados y evaluados. Los informes de este proyecto se pueden encontrar en línea:
<http://economicintegrity.org/research/>

Los principios esbozados en esta sección sugieren una forma diferente de categorizar a los participantes de desarrollo de activos. Se centra en consumidor / participante. La capacidad financiero de una persona no se define por su / su relación con las instituciones financieras (es decir, en bancos, no bancarizada, servicios bancarios), sino por propio conjunto único de cada una de las circunstancias y necesidades con respecto a la forma en que cada uno maneja dinero. Por lo tanto la definición centrada del participante está estrechamente ligada a la relación del individuo con el dinero mismo.

Razón Fundamental

Modelo de Segmentación de Necesidades

En un programa basado en las necesidades del consumidor el participante cae en cinco categorías distintas:

- 1.) A la deriva: las personas que toman un enfoque pasivo a la administración del dinero. A menudo dicen "Yo no sé a dónde va mi dinero". No realizan un seguimiento de sus finanzas y raramente planifican el futuro.
- 2.) Abrumado: las personas que han llegado a un punto de crisis y saben que necesitan ayuda, pero no saben dónde conseguirlo.
- 3.) Orientado a los Objetivos: personas que han tomado medidas en sus vidas para tener sus finanzas bajo control. Están desarrollando estrategias y sistemas, pero necesitan más conocimientos prácticos.
- 4.) En control: personas que se sienten seguros de que pueden manejar su dinero. Tienen sistemas para supervisión de gastos y utilizan una gama de productos financieros y herramientas.
- 5.) Fuera de la Red: las personas que han optado en gran parte de la infraestructura financiera. No confían en los bancos, quieren permanecer en el anonimato y creen que el dinero es lo mejor.

Situación	Necesidad	Resultado Deseado
A la deriva mejor	Intervención	Conciencia de una manera
Abrumado	Un Plan	Confianza
Orientado a los objetivos	Entrenamiento	Progreso Continuo
En control	Actualización	Conciencia de un producto financiero nuevo
Fuera de la Red	Dejar solos	Autonomía, Anonimato

Componentes Básicos

Grupo de Apoyo Facilitado-Taller de Capacidades Financieras

Los componentes básicos necesarios para una serie de Taller de Capacidad Financiera son los siguientes:

- El aprendizaje individuo toma lugar en el contexto del grupo.
- El proceso de grupo crea un ambiente de confianza y apertura.
- Un grupo establecido mantiene los mismos participantes a lo largo de la sesión de ocho semanas.
- Materiales de aprendizaje / contenido puede variar en función del grupo.
- La participación individual en las discusiones y actividades en grupo variará.
- Facilitador ofrece modelo de comunicación, ayuda a conversaciones directas y conduce los ejercicios experienciales.
- Los participantes del grupo se les da el espacio y el tiempo para formar relaciones de apoyo mutuo.
- Los participantes están en completo control de sus experiencias de aprendizaje y cada situación individual financiera es única.
- Los facilitadores crean un ambiente donde los participantes se sienten cómodos compartiendo sus conocimientos y experiencias con el grupo.
- Los participantes del grupo reúnen su propia información financiera y establecen sus propias metas financieras.
- No hay una sola manera de lograr los objetivos de administración financiera.
- Habrá reveses para el progreso individual en toda la serie del taller.
- Facilitadores mantienen la dirección y el enfoque del grupo sobre la administración financiera fomentando al mismo tiempo a los participantes a explorar las actitudes subyacentes y creencias relacionadas con el dinero.
- Capacidades financieras son una combinación de cambios en la actitud, la creencia y la conducta combinados con una aplicación real de nuevos conocimientos y habilidades que conduce a una sensación de confianza en la capacidad de administrar con éxito las situaciones financieras personales.

Los Estudiantes Adultos

La Teoría y los Principios

El taller de grupos de apoyo facilitado para las capacidades financieras entre iguales incorpora la teoría del aprendizaje de adultos y principios. Esta es la base de gran parte de los ejercicios de aprendizaje y discusiones posteriores. Es importante entender lo que son los principios con el fin de aplicarlas en toda la serie del taller.

La teoría del aprendizaje de los adultos se postuló por primera vez por Malcolm Knowles en la década de 1970. Knowles fue un practicante americano y teórico de la educación de adultos. Hay una gran cantidad de información sobre la teoría de la educación de adultos en línea, así como en la prensa [ver la lista de lecturas recomendadas y vídeo urls al final de esta guía].

Este guía no pretende ser un tratado sobre la teoría de la educación de adultos. Sin embargo, es importante entender que los adultos aprenden de manera diferente que los niños. Cursos de administración financiera- típico de maestro/ estudiantes a menudo fracasan porque los estudiantes adultos no son receptivos a este tipo de paradigma educativo. La incorporación de los seis principios de aprendizaje en un entorno grupo de apoyo facilitado para adultos se ha demostrado ser un método eficaz para la formación la capacidad de administración financiera.

Los seis principios de Knowles de la educación de adultos:

- **Los adultos están motivados internamente y auto-dirigidos**
- **Adultos traen experiencias de la vida y del conocimiento de experiencias educativas**
- **Los adultos son orientados a los objetivos**
- **Los adultos son orientados a la relevancia**
- **Los adultos son prácticos**
- **Los estudiantes adultos les gusta ser respetados**

Facilitación de Grupo Fundamentos

¿Qué se necesita para ser un buen facilitador?

El libro Four-Fold Way (Arrien, 1993) propone un modelo que puede ser adaptado para aplicar a los facilitadores de grupo:

- Aparecer- Elija a estar totalmente presente. Es importante centrarse únicamente en el grupo. Deje su trabajo y las "tareas por hacer" del hogar fuera de la habitación. Puede llevarlos de nuevo una vez que la sesión de trabajo haya terminado. Un buen facilitador se centra en lo que está sucediendo ahora mismo.
- Preste atención a lo que tiene corazón y significado- Un buen facilitador es, ante todo, un muy buen oyente. El escuchar es una habilidad que debe ser practicado. Escuchando lo que se dice, lo que no se dice y el significado detrás de las palabras proporcionará muchas oportunidades de aprendizaje a lo largo de las sesiones de ocho semanas.
- Decir la verdad sin juicio y sin culpa- Habilidades de escucha activas incluyen ser capaz de reflejar de nuevo a los participantes del grupo de lo que realmente se está diciendo y / o lo que realmente está ocurriendo dentro del grupo. Si lo hace de un modo crítico imparcial, no es una habilidad importante. Ser honesto sin ser hiriente con el grupo o un individuo ayudará a fortalecer la confianza en su liderazgo.
- Deje a lado el Resultado- La facilitación de grupo es parte ciencia y parte de arte. El trabajo del facilitador es crear y mantener un espacio donde se produce el aprendizaje como parte de un proceso. Como facilitador tiene un control mínimo sobre los resultados. Un buen facilitador cree en el proceso del grupo y permite el pensamiento creativo, resolución de problemas y el intercambio de conocimiento y sabiduría que se produzca de forma natural.

Facilitación de Grupo Fundamentos Continuado

¿Cuál es la diferencia entre un facilitador de grupo y un maestro?

La diferencia principal entre la enseñanza y el facilitador es la posición- las diferencias del poder. Un profesor se supone que es el guardián de la información y el conocimiento, y los estudiantes son receptores pasivos de este conocimiento y la información. El maestro tiene la mayoría, si no todo el "poder". Un maestro tiene un papel muy activo, el maestro habla mientras que un facilitador asume el papel moderador del oyente y guardián del proceso de comunicaciones de grupo en su conjunto. El "poder" se desplaza por parte del profesor con el grupo y la asunción es que el grupo es el guardián de la información y el conocimiento en un entorno de apoyo entre pares facilitados.

Algunas características de un facilitador de grupo efectivo incluyen:

Curioso, positivo, centrado, reflexivo, honesto / auténtico, firme, buen comunicador, buen oyente, flexible, organizado y observador...

Cada facilitador trae su propia y única experiencia, habilidades, personalidad, estilo y habilidades para el grupo que él / ella está guiando. El co-facilitador de grupo ideal complementa al facilitador principal y proporciona al facilitador principal con un juego extra de ojos, los oídos y lo más importante, percepciones en el grupo en su conjunto. Los facilitadores y los co-facilitadores son un equipo y deben trabajar juntos para proporcionar la planificación equilibrada y e/ liderazgo para el grupo. [Ver papel del co-facilitador]

Los facilitadores deben utilizar una amplia variedad de técnicas con el fin de mantener el ambiente de aprendizaje en grupo, tales como las habilidades de escucha, preguntas abiertas, la reorientación, después, conectar y tejer hilos de conversación de grupo hacia las áreas de contenido semanales. [Ver los folletos: consejos de votos, habilidades de escucha activa, treinta respuestas aclaratorias]

La facilitación del grupo requiere una cierta cantidad de flexibilidad-toma y daca en el que el facilitador pone adelante una idea y luego anima al grupo a discutir y explorar temas relacionados con el concepto de aprendizaje. Un facilitador anima a los participantes del grupo a tener comunicación abierta con el fin de explorar opciones, poner a prueba los supuestos y creativamente pensar a través de un proceso de resolución de problemas.

Cuidado con caer en la trampa enseñanza/lección. Es fácil de hacer, especialmente si el grupo parece demasiado distraído o si hay largos períodos de silencio en las discusiones de grupo en general. Puede ser necesario tomar un breve descanso o insertar otro ejercicio de grupo con el fin de obtener de nuevo el grupo en la tarea. Sea consciente de la dinámica de poder y **mantener el poder con el grupo no con el facilitador.**

Sección 1.2A

Grupo de Facilitación Responsabilidades de un Facilitador

Facilitar grupos implica una amplia variedad de responsabilidades. Estas responsabilidades incluyen (pero no están limitados a) lo siguiente:

- 1) Crear un ambiente para el aprendizaje en un ambiente de grupo (vea la sección 1.2.B "Preparando el escenario"]. Fije el tono para un comportamiento aceptable modelando comunicación positiva y respeto para cada participante.
- 2) Iniciar un proceso en marcha: Sé un líder de un ejercicio o discusión no un dictador.
- 3) Guiar la Discusión: Cada persona en el grupo es un recurso valioso y debe ser utilizado tanto como sea posible. Aunque estas personas se unen en un grupo, siguen siendo individuos con diferentes necesidades. Cada persona, incluyendo usted mismo, se debe dar tiempo para expresar lo que ella / él espera del grupo.
- 4) Profundizar la discusión: Como facilitador trae la experiencia y la formación para el grupo. Sus experiencias pueden añadir profundidad y visión de lo que se está diciendo.
- 5) Fomentar las relaciones e interacciones: Además de reconocer la individualidad de cada persona en el grupo, canalizar la interacción del grupo en una dirección positiva. El cuidado, el respeto y la armonía necesitan ser alimentado en el grupo y el facilitador puede jugar un papel importante en el comportamiento de no permitir que trabajen en contra de estas fuerzas positivas.
- 6) Establecer una ejemplo: Un facilitador de un grupo está siendo observado por todos los miembros del grupo. Hipocresía trabajará en contra del éxito del grupo, por lo tanto, la honestidad es una necesidad para un facilitador. Los participantes del grupo verán al facilitador como un modelo a seguir.
- 7) Establecer la confianza en el grupo: Como facilitador es importante permitir que la sabiduría de grupo llegue a la superficie y sea compartida. No responder a las preguntas directamente. En lugar de, se basan en el grupo para llegar a respuestas basadas en sus propias experiencias, creencias y valores.

Virginia Satir, (26 de junio 1916-10 Septiembre 1988), una terapeuta de sistemas familiares, muy conocida, capturo el papel del facilitador muy bien en la siguiente descripción:

“Cuando estoy usando mi mismo en áreas del crecimiento de otra persona me veo como: el líder de un proceso, no el pueblo. Un modelo de comunicación, guiando la elaboración de significado. Una cámara de turismo. Un micrófono-escuchando. Una escalera-alcanzando lo que no está allí. Un productor de teatro-realizando cosas. Un detective-en búsqueda de las piezas. Un jefe de pelotón. Un arado caballo-eso es para la. Un colector de basura-escuchar la suciedad. Una veleta-Interpretando el ambiente del grupo. Un matemático- ve las unidades. Un ser humano-humano. Un físico -que apunta en el contexto, mirando en el contexto. Un explorador- tomando riesgos. Un lingüista- haciendo que el lenguaje sea una cosa útil. Un historiador- desarrollando continuidad y hacer comprensible los eventos de la vida. .. Estas son las piezas de mí en momentos en el tiempo que estoy libre de llamar sucesivamente.”

Grupo de Facilitación 101

Qué hacer y qué no hacer para el Facilitador del Grupo

Hacer:

- Tener un co-facilitador
- Tener los mismos facilitadores para todas las sesiones del taller-estabilidad de liderazgo
- Tener un enfoque
- Sepa por qué usted está allí, tener un compromiso con lo que está haciendo
- Sea consciente de auto-actitudes hacia diferentes personas-valores, prejuicios culturales
- Crear una cultura de grupo de respeto para todos los participantes
- Esté dispuesto a compartir sus propios sentimientos e ideas sobre temas de discusión
- Crear calidez y confianza- "Lo que se dice aquí se queda aquí!" - Respetar los participantes
- Trate de relajarse y aprender del proceso de grupo
- Tenga un buen sentido de orientación y una idea clara para el alcance de las metas inmediatas y de largo plazo para el grupo
- Seguir mejorando las habilidades de facilitación
- Anime a los participantes a compartir sus ideas y sentimientos
- Sea consciente de comunicación no verbal y verbal
- Sea un oyente activo
- Mostrar empatía a las preocupaciones y los sentimientos individuales de los participantes
- Mantenga grupo dentro del tema- use preguntas directas, prevenga evitar explorar las defensas
- Utilice preguntas abiertas para estimular discusiones
- Periódicamente junte piezas relacionados a la discusión
- Enfrentar con respeto y sensibilidad
- Consulte graves problemas a otros profesionales cualificados (psicólogo, consejero, etc)
- Permita tiempo para procesar / evaluar cada grupo
- Tómese unos minutos para escribir recordatorios para que pueda recoger conceptos importantes en la próxima sesión
- Mantenga su sentido del humor, la espontaneidad es una función importante del grupo
- Asegúrese de que el espacio para reuniones de grupo sea cómodo y acogedor

Grupo de Facilitación 101

Qué hacer y qué no hacer para el Facilitador del Grupo

Aquí está la lista de algún potencial algunas "trampas" que deben evitarse al facilitar grupos:

No hacer:

- Sentir que el éxito o el fracaso del grupo es su responsabilidad
- Permitir chismes durante las sesiones de grupo, hablando de personas que no están presentes es ingrato y poco saludable
- Sé condescendiente o "lo sabe todo" o darle consejos- no se espera que tenga las respuestas- busque reacciones del grupo a los problemas
- Terapia de grupo-ni usted ni el grupo está capacitado para hacer esto
- Diga a los participantes lo que deben o no deben hacer
- Ser un "cuidador". Permita que los participantes sean responsables de sus propios sentimientos
- Tener una necesidad excesiva de tranquilizar a los participantes que están logrando
- Funcionar exclusivamente como parlamentario restante de ese modo pasivo y permita la comparación de experiencias para baste como una discusión de grupo
- Evite el silencio- es saludable que los grupos estén en silencio, aunque se pueda sentir incómodo
- Llevar los problemas de los miembros del grupo a su vida personal

Grupo de Facilitación 101 Dinámica Del Grupo

¿Cómo manejar personalidades difíciles en un ambiente de grupo?

Cada grupo es único y desarrolla su propia personalidad a lo largo de las ocho sesiones de la semana del taller. No hay dos grupos que son exactamente iguales ya que los grupos se componen de individuos únicos que interactúan entre sí y los facilitadores. Grupos están influenciados por el factor interno y externo tal como son los participantes de los grupos individuales. Facilitadores de grupo pueden encontrar ciertos tipos de personalidad que muestran influencia sobre el grupo en su conjunto.

Algunos ejemplos incluyen los siguientes:

- El Experto (este tipo de personalidad presenta él / ella mismo como alguien que está muy bien informado sobre el tema y, a veces puede consciente o inconscientemente tratar de hacerse cargo de la discusión en grupo y tratar de convertirse en el facilitador de facto)
- El Silencioso (este tipo de personalidad presenta su auto como alguien reservado y no contribuye a la discusión del grupo a menos de que sea elegido específicamente por el facilitador del grupo)
- El Agitador Enojado (este tipo de personalidad tiene un interés personal y utilizará todas las oportunidades para hacerlo dentro del grupo de discusión)
- El Pasivo y Enojado (este tipo de personalidad utiliza principalmente el lenguaje corporal para comunicarse y no quiere participar activamente en las discusiones de grupo)
- El Incitador (este tipo de personalidad tiene una necesidad de cuidar de todos en el grupo, excepto él / ella misma)
- La Animadora (este tipo de personalidad pasa la mayor parte de la discusión señalando los aspectos positivos y animar a la gente en el grupo)
- El Acaparador (esta personalidad ocupa mucho tiempo la discusión en grupo y tiene algo que decir acerca de todo, incluso si no está relacionado con el tema de discusión)
- El Aplacador (este tipo de personalidad quiere que todos se lleven bien y llegar a un acuerdo)
- El Enfermo Mental (este tipo de personalidad no puede realmente ser "escrito", sin embargo los facilitadores puede reconocer signos de enfermedad mental mediante la observación de los comportamientos e interacciones con los miembros del grupo)
- La personas con enfermedades físicas (esto no es un tipo de personalidad, pero un miembro del grupo puede ser limitado en la forma en que él / ella participa en el grupo si él / ella es físicamente enfermo y esto tendrá un impacto en el grupo en su conjunto)

Grupo de Facilitación 101 Dinámica De Grupo Continuado

Hay muchas maneras de trabajar con diferentes personalidades dentro de un grupo y cada facilitador del grupo con el tiempo va a desarrollar y perfeccionar sus propias técnicas. Como regla general, el método más eficaz para hacer frente a los tipos de personalidad fuertes dentro de un grupo es dejar que el grupo cree un equilibrio que se adapte a la persona, pero no tolera la interrupción del tipo de personalidad en el proceso del grupo.

Facilitadores de grupo tienen que recurrir a las habilidades de escucha activa, como reflexionar y aclarar, así como la reorientación e indicando de forma no juzgadora lo que realmente está sucediendo en el grupo de discusión.

- El experto, "Esta información es muy básica y sé que los bancos deliberadamente no le dicen acerca de los cargos ocultos ..." El Facilitador, "Parece que sabes mucho sobre esto y me pregunto qué piensan los otros en el grupo ... "" Todos somos nuestros propios expertos aquí, es por eso que necesitamos saber de todos. "
- El Silencioso "... " Facilitador "Usted ha estado tomando todo esto en silencio, ¿qué te parece?" El Silencioso "encogimiento de hombros ..." Facilitador "Puedo ver por su encogimiento de hombros que usted no está seguro, puede usted dar al grupo una palabra que usted piensa que resume esta discusión?"
- El Agitador Enojado, "Esos tipos son ladrones! No quiero tener nada que ver con ellos ..." El Facilitador, "Wow, parece que estas muy enojado. Me pregunto lo que el grupo piensa en ..."
- El pasivo y enojado ", los brazos cruzados sobre el pecho, con el ceño fruncido, labios apretados firmemente cerradas ..." El Facilitador, "Hmmm ... Puedo ver por su lenguaje corporal que usted realmente no quiere estar aquí en este momento. Eso es cierto? ¿Cómo se sienten el resto de ustedes en el grupo de estar aquí en este momento? "
- El Incitador "Esta bien Suzie, no tienes que hacer esto. Deja que te traiga un pañuelo." El Facilitador, "veo que usted quiere ser útil a Suzie. A veces es más útil confiar en que la gente es fuerte y capaz de todo por su cuenta. Nuestro trabajo es ser respetuoso y ser testigo de la lucha sin tratar de" arreglar ". ¿Qué hace el resto del grupo piensa de esto? "
- La Animadora, "Esto es tan increíble. Ustedes son muy inteligente." El Facilitador, "Usted parece muy entusiasmado con esto. Estamos deseando ver cómo funciona esto para usted cuando lo pruebes por ti mismo esta semana."
- El monopolizador, "Palabras ... palabras ... palabras ... y más palabras ... palabras ... Y ayer me estaba caminando por la calle." El Facilitador, "Estoy tan contenta de que sacaste calles porque las calles pueden ser como caminos hacia nuevas formas de administrar su dinero. ¿Quién en el grupo ha tenido la experiencia de ir por el mal camino financiero?" [Esta es una técnica respetuosamente de interrupción]

Grupo de Facilitación 101 Dinámica De Grupo Continuado

Algunos participantes del grupo pueden estar demasiado enfermo ya sea física o mentalmente para participar en el grupo. Como facilitador puede que tenga que ayudar a los individuos a que decidan abandonar el grupo. Si esta es una condición necesaria, el facilitador tendrá que dar tiempo en la próxima sesión del grupo de "curar" el grupo de la pérdida de uno de los miembros. Esto no es una terapia o una sesión de chismes. Se trata simplemente de reconocer que un miembro tuvo que abandonar el grupo por motivos personales y que ese individuo era un miembro valioso del grupo y el grupo en su conjunto les desea lo mejor.

Una palabra sobre el conflicto dentro del grupo: El conflicto es un fenómeno natural y se produce dentro de los grupos con bastante frecuencia. El conflicto puede ser extremadamente destructivo o constructivo. La gestión eficaz de los conflictos es la responsabilidad del facilitador. El conflicto puede ser una fuerza positiva de gran alcance que ofrece oportunidad para miembros individuales del grupo para obtener nuevas perspectivas y puntos de vista. El conflicto tiene el potencial de traer a los miembros del grupo más juntos y ayudar a formar el grupo en su conjunto. Es el papel del facilitador de reconocer el conflicto tan pronto como se presenta y llevar el conflicto a la atención de todo el grupo. El conflicto es una oportunidad para aclarar los objetivos, percepciones y expectativas. Los facilitadores deben brillar una luz brillante (no crítica) sobre el tema que es la fuente de los conflictos dentro del grupo. La atención debe centrarse en el tema / problema no a un individuo dentro del grupo. El grupo tiene la responsabilidad de "resolver" el problema. El facilitador está ahí para ayudar con preguntas aclaratorias y para mantener el enfoque del grupo dirigido hacia una solución positiva al conflicto. Hay muchos recursos y actividades disponibles en la web para ayudar a los facilitadores a entender cómo gestionar eficazmente los conflictos de grupo, como The Forum for Family and Consumer Issues: Proactive conflict management in community groups Jones, 2005) Usted puede encontrar más información sobre este documento en este enlace:

<http://ncsu.edu/ffci/publications/2005/v10-n2-2005-october/ar-3-proactive.php>

Grupo de Facilitación 101 Dinámica De Grupo Continuado

Una palabra acerca de la teoría del desarrollo del grupo: Grupos se someten a una serie de etapas de crecimiento y desarrollo. En 1965, un caballero con el nombre de Dr. Bruce Tuckman publicó un modelo que identifica cuatro etapas en las cuales los grupos normalmente se someten. En 1967, Tuckman y un asociado añadieron una quinta etapa. Existen otras teorías y modelos similares tal como el modelo de liderazgo situacional de Hersey y Blanchard. Estos modelos fueron desarrollados junto con las teorías de aprendizaje experiencial de adultos.

Las cinco etapas identificadas por Tuckman son:

- 1.) La Formación; los miembros del grupo están determinando el liderazgo dentro del grupo y quien seguir. Este es un momento de confusión, ansiedad, y la voluntad de agradar.
¿Quiénes son estos facilitadores en realidad? ¿Dónde encajo yo?
- 2.) La Dinámica: Esta etapa se trata de determinar quién tiene el control. Las alianzas entre miembros se han formado y hay una posibilidad del comportamiento negativo. Los facilitadores se pondrán a prueba, y los líderes del grupo se hacen más evidentes. Las personalidades de los participantes se hacen mucho más evidente. Los facilitadores necesitan mantener al grupo enfocado en su objetivo, evitar ser distraído por las relaciones y las emociones. Los participantes se preguntan: ¿Este grupo es seguro? ¿Me va a gustar lo que estoy haciendo? ¿Nos pueden manejar estos facilitadores?
- 3.) La Normalización: El grupo comienza a operar como una sola entidad, haciendo gala de lo que está haciendo y utilizando los puntos fuertes del grupo. Existe el compromiso de unidad en el grupo. Las decisiones se toman por consenso del grupo. Una identidad de grupo emerge.
- 4.) La Realización: El grupo puede actuar independientemente de los facilitadores, el establecimiento de metas, dar retroalimentación honesto y cambiar comportamientos. El grupo es capaz de trabajar hacia el logro de objetivos, así como atender cuestiones de relación, de estilo y de proceso en el camino. Los miembros del grupo se ven el uno al otro más que a los facilitadores.
- 5.) La Transformación: Esta es la desintegración de los grupos, es esperar que las ocho sesiones del taller se han terminado con éxito. Es el momento de pasar a cosas nuevas, sentirse bien acerca de lo que se ha logrado. Desde una perspectiva del facilitador del grupo, el reconocimiento y la sensibilidad a las vulnerabilidades de las personas en la quinta etapa de Tuckman es útil, sobre todo si los miembros del grupo han estado estrechamente unidas. Se recomienda que los facilitadores tengan algún tipo de actividad de celebración en la sesión final para reconocer formalmente los logros de los participantes de los grupos individuales y para marcar el final formal de los grupos. Anime a los participantes a mantenerse en contacto unos con otros y pensar en el futuro.

Grupo de Facilitación Preparando el escenario "Espacio del Grupo"

El espacio del grupo: Es muy importante crear un espacio físico que sea cómodo y acogedor. Por favor, abstenerse de una situación en forma de aula o sala de juntas. La habitación debe garantizar privacidad a los participantes del grupo (grandes ventanales que le distraen e implican falta general de privacidad). La habitación debe estar preparada de antemano. Las sillas deben estar dispuestas un círculo espaciadas uniformemente. Materiales de entrada como etiquetas de nombre, hojas de inscripción, bolígrafos, formas, materiales, etc. deben estar en una mesa cerca de la entrada-separada del área de grupo. Si se proporcionan aperitivos y bebidas favor localizarlos en un área separada en la habitación también.

Una nota especial al facilitador sobre la importancia de estar sentado en un círculo: El estar sentado en un círculo crea un espacio que está tallado y separado del mundo ordinario. Todos sentados en el círculo están en el mismo nivel sin "pies ni cabeza" obvio que permite que los participantes sean igual en términos espaciales. El facilitador y co-facilitador deben planear en sentarse uno frente al otro en el círculo. Esto le permitirá leer las señales de comunicación de cada uno fácilmente. Del mismo modo, como facilitador usted será capaz de leer las señales del lenguaje corporal y otras comunicaciones no verbales en el grupo con mayor facilidad. No debe haber tablas u otras barreras físicas que los participantes que separen a los participantes sentados en el círculo. Eliminar las barreras físicas hace que sea más fácil de superar las barreras emocionales, actitudinales y psicológicos para abrir la comunicación honesta. Como facilitador será fácil mantener y contener la energía global del grupo si organiza el espacio de esta manera.

Confidencialidad: [Vea el acuerdo de confidencialidad del grupo en la sección de formularios de este manual]: La confianza es el ingrediente principal para la creación de un grupo funcional. La confianza es la base sobre la cual se construye el espacio de grupo. Es importante que cada miembro del grupo firme un acuerdo de confidencialidad. El acuerdo de confidencialidad es un documento único que cada miembro del grupo debe firmar. Como facilitador tendrá que leer en voz alta el acuerdo al grupo y responder cualquier pregunta que pueda surgir en relación con el acuerdo y refuerzan por qué es importante mantener la confidencialidad dentro del grupo. Usted también tendrá que enumerar algunas excepciones a mantener la confidencialidad como un facilitador del grupo. Ejemplo de excepciones pueden incluir: si un miembro del grupo se encuentra en peligro de hacerse daño a sí mismos o a cualquier otra persona, si un miembro del grupo está en peligro inminente, o si el miembro del grupo está violando la ley. Si los miembros del grupo están conectados a un programa dentro de la organización y q el programa cuenta con una serie de requisitos (es decir, presentarse a un programa de trabajo sobrio) entonces, como un miembro del personal de la organización, se le puede pedir que informe al director del programa si hay una cuestión de seguridad/o cuestión relacionada al programa. Es importante que como facilitador usted sea directo y honesto sobre que esta cubierto en el acuerdo de confidencialidad. Es posible que desee dar ejemplos de cosas que puedan surgir en el grupo que están cubiertos por el acuerdo de confidencialidad (como la forma en la cual un miembro del grupo elige gastar su dinero). Haga que cada miembro del grupo firme el acuerdo de confidencialidad.

Grupo de Facilitación **Preparando el escenario "Espacio del Grupo" Continuado**

Presentaciones preliminares-establecer credibilidad con el grupo: El viejo adagio, "Las primeras impresiones son impresiones duraderas" mantener algo de verdad cuando se trata de establecer las bases para un grupo de apoyo facilitado exitoso. Es extremadamente importante establecerse como un ser creíble, auténtico, honesto, y sincero en el inicio de la primera sesión de grupo. Esto se trata de establecer la credibilidad y la confianza en su papel como facilitador del grupo. No se trata de establecer como un experto en educación financiera. Recuerde: El grupo va a convertirse en el experto en el mundo de la educación financiera, no el facilitador.

Elija un ejercicio simple para la introducción de grupo [ver ejercicios de apertura sugeridas]. Asegúrese de que cada participante incluya por adelantado como parte de las presentaciones lo siguiente:

- ❖ ¿Por qué estoy aquí?
- ❖ Lo que espero obtener / aprender de estar aquí
- ❖ Lo que espero que se trate este taller

Es posible que desee registrar las respuestas de estas preguntas para referirse de nuevo al final de la sesión de 8 semanas. Abstenerse de hacer comentarios sobre las respuestas, sólo tiene que reformular para mayor claridad y enumerarlos en un gran rotafolio o pizarra. Esta es una información muy valiosa que puede utilizar para calibrar las expectativas e identificar posibles obstáculos o reservas por adelantado en el comienzo de la serie del taller. Lea de nuevo lo que ha grabado con el grupo y planea pasar unos quince minutos hablando de lo que el taller de ocho semanas de capacidad financiera es y no menos importante, lo que no es.

Tener esta discusión por adelantado como parte de la introducción inicial- Semana # 1 permitirá que el grupo tenga un sentido de claridad y comprensión. Esto le ahorrará al facilitador tiempo y energía ya que a menudo son las expectativas tácitas que ralentiza el proceso de grupo e impide la comunicación honesta entre los miembros del grupo.

**Grupo de Facilitación
Preparando el escenario "Espacio Grupo" Continuado**

Evaluación y aclaración de las expectativas de las discusiones de grupo:

Lo que el taller de Capacidad Financiera es:

Un enfoque innovador para aprender a tomar el control de su situación financiera única.

Un lugar "seguro" y privado:

- para compartir sus sentimientos y actitudes sobre el dinero
- aprender unos de otros y resolver problemas juntos
- aumentar el conocimiento de sus necesidades y objetivos financieros
- para aumentar su comprensión de los conceptos financieros, tales como el flujo de caja y el ahorro
- estar en un ambiente de apoyo y alentador
- para investigar por su cuenta durante la semana entre las sesiones; aprender haciendo!
- participar en el trabajo de grupo altamente interactivo donde se respete a cada individuo

Lo que el taller de Capacidad Financiera no es:

- Un grupo de apoyo de terapia donde procesamos intensos sentimientos y emociones relacionados con el trauma
- Una clase de educación financiera tradicional, donde un profesor te dice lo que necesita saber y le da consejos sobre cómo debe comportarse y / o proceder con respecto a sus finanzas.

Grupo de Facilitación Ajuste del "Grupo Espacial" Etapa Continua

Reglas básicas: Crear y publicar en un gran rotafolio o pizarrón una lista de reglas de juego que todo el grupo puede estar de acuerdo en seguir durante la sesión de grupo. Explique que es necesario tener un conjunto de reglas para los comportamientos individuales para que el grupo funcione.

Permitir que los participantes del grupo inicien los elementos para la lista. Como regla general, es mejor adherirse al principio de "mantenerlo simple". Si hay ciertas reglas que usted, como un aviso de facilitador del grupo no ha identificado, no dude en ofrecer sus sugerencias también. Vuelva a leer la lista, pida aclaraciones cuando sea necesario y asegúrese de que todo el grupo este de acuerdo.

Ejemplos de reglas básicas pueden incluir:

- Llegue a tiempo, terminar a tiempo
- Ponga los teléfonos celulares en vibrador y si usted necesita contestar una llamada o texto (algunas personas necesitarán saber si hay una emergencia relacionado al cuidado de niño / anciano, etc. por lo que es poco realista y contraproducente insistir que los teléfonos celulares estén completamente apagados), por favor salir para responder.
- Abstenerse de beber alcohol antes de las sesiones de grupo
- Mantener la confidencialidad
- Un orador a la vez
- Abstenerse de hablar con otro miembro del grupo, mientras que otra persona está hablando
- Sea respetuoso de las opiniones de los demás

Contrato de Valor Completo: [ver folletos]

Lea el acuerdo de contrato de valor completo en voz alta al grupo. El contrato de valor completo está diseñado para enfatizar la importancia de la participación en las actividades de la serie del taller, ejercicios de grupo y las actividades de la sesión. Asegúrese de que todo el grupo entienda el contrato. Pídale a los participantes del grupo que firmen el contrato. Exigirles a los participantes que firmen el contrato físicamente refuerza la importancia de la labor que cada individuo va a hacer en toda la serie de ocho semanas. Es una herramienta más en la caja de herramientas del facilitador que ayuda a preparar el escenario para sesiones de grupos productivos.

Grupo de Facilitación
Típico Esquema de la Sesión de Grupo

- I. Presentaciones (primer par de sesiones de grupo, si los miembros del grupo cambian)
- II. Ejercicio Rompehielos / Actividad de Grupo-15 min
- III. Crear y publicar un conjunto de reglas básicas / Directrices de grupo (Repasar las reglas al inicio de cada sesión.) 10 min
- IV. Discutir y firmar un acuerdo de confidencialidad (esto sólo hay que hacer una vez por taller) 5 min
- V. Discusión de Tarea / Entrada (Manténgalo breve pero significativo. En sesiones posteriores las entradas incluyen quienes hicieron y no hicieron las tareas, cumplieron con las metas de ahorro, etc. ... ¿por qué / por qué no-mantenerla sin prejuicios y dejar que el grupo hagan la rendición de cuentas/ trabajo de apoyo) 15-20 min
- VI. Ejercicio Experimental (esto introducirá / enseñar a un concepto de administración financiera o problema común para las personas que viven en los márgenes) -10 min
- VII. Análisis del ejercicio (ya que los participantes hablan de lo que estaban pensando y sintiendo durante el ejercicio continuamente relacionarlos de nuevo a la lección) - 20 min
- VIII. Asignar tarea fuera de la sesión (i.e. tarea en casa) - 5 min
- IX. Cierre- Por ejemplo, tiene cada persona tiene un estado de "ajá" que tuvieron en esta sesión- 10 min

Tiempo estimado para cada grupo de sesión **2 horas por sesión**, dependiendo de cuántas personas están en el grupo, que tan bueno es el facilitador en mantener a todos en el tema, el tiempo que el ejercicio experimental toma y cuanto se necesita para explicar la tarea.

Recomendar a los facilitadores no permitir a ningún miembro nuevo al grupo después de la segunda sesión.

Fundamentos de las Capacidades Financieras

¿En realidad, qué significa la capacidad financiera?

No hay una definición que abarca todo sobre este término. El Centro para la Inclusión Financiera publicó esta definición de Oportunidades Micro Financieras en su blog: [<http://cfi-blog.org/2013/11/01/what-is-financial-capability/>]

"La capacidad financiera es la combinación de la actitud, el conocimiento, las habilidades y la auto-eficacia necesaria para tomar y ejercer decisiones de manejo de dinero que mejor se adapten a las circunstancias de la vida, dentro de un entorno propicio que incluye, pero no se limita a, el acceso a los servicios adecuados financieros.

Capacidad financiera no es sólo lo que sabe, pero si tiene la voluntad, la confianza, y la oportunidad de actuar."

¿Cómo se traduce esta definición en el mundo real del desarrollo económico en la frontera rural?

Definición de Oportunidades Micro Financieras establece que una persona financieramente capaz es alguien que:

- A. Ve el valor en el manejo de dinero de forma proactiva (actitud);
- B. Sabe lo que se necesita para tomar decisiones adecuadas de administración del dinero y las pone en práctica;
- C. Tiene las habilidades para convertir ese conocimiento en práctica;
- D. Cree y tiene confianza en que él o ella es capaz de actuar sobre ese deseo (autoeficacia); y
- E. Tiene acceso a un ambiente que le permite a actuar en ese deseo.

En esto radican los objetivos generales del enfoque del grupo de apoyo facilitado:

Para proporcionar las dinámicas psicosociales [apoyo de los compañeros facilitado] para ayudar a las personas a construir capacidades financieras durante un período de tiempo.

Fundamentos de Capacidad Financiera Fragmentándolo

Cada semana se divide en los siguientes componentes básicos:

Trabajo para el Apoyo de Grupo

1. **Objetivo del Grupo:** Los objetivos del grupo son seleccionados específicamente y diseñado para construir un grupo de apoyo que funcione bien. Los objetivos son secuenciales y acumulativos. Cada objetivo se basa en el objetivo anterior.
2. **El Concepto Clave del Grupo:** El concepto clave para cada semana se ocupa de la conciencia emocional/actitud del individuo en el contexto del grupo.
3. **Actividades de Grupo / Ejercicios:** Las actividades están diseñadas para involucrar a los participantes del grupo de una manera que les permita aprender el concepto clave y cumplir con el objetivo del grupo.

Capacidad de Administración Financiera

1. **Objetivo de aprendizaje Administración Financiera:** objetivos para la administración financiera son los fundamentos de administración financiera. Cada objetivo es secuencial y se espera que el efecto será acumulativo.
2. **Concepto Clave Administración Financiera:** El concepto / comprensión clave para cada semana se ocupa de las habilidades que se pueden aplicar inmediatamente en tiempo real a las circunstancias de la vida real.
3. **Ejercicio Experiencial:** El ejercicio experiencial está diseñado para aprovechar las personalidades del individuo, el conocimiento, la sabiduría, y los conocimientos y recursos dentro del grupo. Los ejercicios pueden evocar emociones en algunos individuos. Los ejercicios refuerzan el concepto clave y son una mecanismo para entender actitudes / creencias en el contexto del objetivo de aprendizaje de administración financiera.
4. **Tarea:** Cada tarea está diseñada para provocar investigaciones únicas del día cotidiano en la situación financiera del participante individual y para que los participantes participen activamente en el proceso de evaluar los factores que en conjunto hacen sus propias circunstancias financieras.

Fundamentos de Capacidad Financiera Fragmentándolo Continuado

El grupo de apoyo facilitado crea un ambiente neutral solución en la que los participantes del taller pueden alcanzar nuevos niveles de capacidad financiera. Los objetivos de aprendizaje, conceptos clave, actividades, ejercicios vivenciales y tareas para llevar a casa semanales están diseñados para crear la siguiente:

- A. Percepción- Valores / Actitudes y creencias (Conciencia)
- B. Conocimiento-Habilidades / capacidad (confianza en sí mismo)
- C. Control-Capacidad para actuar (Comportamiento)
- D. Estabilidad- Acceso a productos/servicios financieros apropiados/relevantes (Oportunidad)

Las áreas básicas de contenido financiero son (pero no limitados a) lo siguiente:

1. El beneficio de los ahorros de largo y corto plazo, incluyendo ahorros de emergencia
2. Seguimiento de caja de flujo- Necesidades vs. Deseos (planificación y presupuesto)
3. Tomar decisiones financieras difíciles, resolución de problemas, permanecer dentro de un presupuesto
4. Entendimiento de Crédito vs. Deuda (la construcción de un buen crédito, la reducción de la deuda, los productos peligrosos de crédito y los servicios financieros caros)
5. Entender crédito continuó: Evaluar la puntuación de crédito de los participantes y hacer un plan para mejorar la puntuación de crédito, de reparación de crédito / programa constructor de crédito del participante
6. La comprensión de cómo el estrés afecta la toma de decisiones financieras, la confianza, hacer y permanecer comprometidos a un plan financiero.
7. La comprensión de cómo hacer "crecer" su dinero- Crédito de Impuestos sobre Ingresos Ganados, programas de ahorro bonificado, opciones de inversión y planificación para la jubilación

Nota: Cada grupo es único. Algunos grupos colectivamente tendrán más conocimientos financieros y experiencia que otros grupos. Los participantes individuales dentro de cada grupo se ocupan de su propio conjunto de circunstancias. Las áreas de contenido de educación financiera sugeridas no son absolutas. Facilitadores de grupo tendrán que evaluar el grupo en su conjunto y los participantes individuales dentro del grupo y luego tomar decisiones relacionadas con el contenido basado en lo que es más relevante para el grupo.

Sección 2 Grupo de Ocho Semanas

Administración Financiera- Una palabra sobre la Educación de Administración Financiera;

La Oficina de Protección Financiera del Consumidor creó un sistema para el Apoderamiento Financiero para programas de servicios sociales llamado *Your Money Your Goals*. Todo el sistema está en Inglés y en Español y se puede encontrar en: <http://www.consumerfinance.gov/your-money-your-goals/>

El conjunto de herramientas es fácil de descargar y reproducir lo más necesario. Cuenta con 14 secciones diferentes y es de 273 páginas de extensión. Se recomienda que lea a través de las diferentes secciones y utilizar esta herramienta como un recurso para la educación financieras materiales, imágenes, hojas de trabajo y contenido. Se trata de un conjunto de herramientas orientadas específicamente para las personas y familias de bajos ingresos. El kit de herramientas fue creado para el personal de administración de casos sin fines de lucro. La CFPB *Your Money, Your Goals*, no es un plan de estudios que se espera que los facilitadores sigan por completo para obtener éxito en objetivos específicos. El conjunto de herramientas es una colección de información que se puede utilizar cuando sea necesario para el grupo de apoyo facilitado para el apoderamiento financiero.

La información presentada en el kit de herramientas es muy flexible y los facilitadores de grupos de apoyo son libres de elegir qué módulos son relevantes para el grupo. Por ejemplo, Módulo # 10 se ocupa específicamente de flujo de caja. El contenido de este módulo se puede utilizar para complementar o sustituir partes de semana # 2 en el Taller de Capacidades Financieras. Los facilitadores del grupo de apoyo tienen mucho espacio en cuanto al plan de estudios. La CFPB *Your Money, Your Goals*, es uno de los muchos tipos diferentes de currículos educativos de administración financiera. Lo bueno sobre el kit de herramientas es que los módulos de aprendizaje se pueden utilizar fuera de secuencia.

Elegir el plan de estudios más relevante para el componente de información y conocimiento del Taller de Capacidades financieras es responsabilidad de los facilitadores de los grupos de apoyo. Es muy posible que la propia organización sin fines de lucro ya suscriba o que el personal ya haya tenido entrenamiento formal en un determinado plan de estudios basado en los programas y servicios que la agencia ofrece. El del grupo de apoyo facilitado es muy adaptable a los planes de estudios existentes y se puede integrar en los programas existentes de educación de administración financiera.

Además de este conjunto de herramientas gratis (y otros materiales gratis de administración financiera de varias fuentes), los facilitadores pueden considerar la posibilidad de presentar a "expertos" como oradores invitados. Por ejemplo, puede ser un experto en planificación financiera dispuesto a ofrecer una media hora de su tiempo para ir a hablar con el grupo.

Nota: No confiar únicamente en los presentadores o profesores invitados. El enfoque del grupo de apoyo facilitado está diseñado específicamente para captar la atención de adultos. Pídale a los presentadores o los expertos que capten la atención de los adultos y hagan que provoquen una discusión sobre el tema.

Grupo de Apoyo Facilitado Preparación

Por favor planear mínimo en una (1) hora de preparación para la sesión previa al taller por semana. Cuanto más preparado esté como facilitador, más fácil será para llevar a cabo los grupos de actividades, ejercicios y discusiones.

También planear algún tiempo para "reportar" y evaluar la sesión con su co-facilitador.

El tiempo total estimado que debe dedicarse al taller de capacidad financiera debe ser de aproximadamente 4 horas a la semana. Una hora de preparar y recopilar materiales, dos horas por sesión del taller grupo de apoyo facilitado y una hora para reportar y evaluar la sesión.

Materiales de Aprendizaje para la Preparación del Grupo de Apoyo sugiere (pero no limita) Lista de verificación:

- Rotafolio grande (con una manera de unir las hojas a la pared) y un caballete
- Marcadores grandes o marcadores de pizarra coloridos
- Etiquetas de nombres
- Inicio de sesión / registro de asistencia
- Forma de Confidencialidad y el contrato de valor completo (primeras dos sesiones solamente)
- Formulario de Auto-evaluación Pre-Taller para el participante individual (primeras dos sesiones solamente)
- Cuaderno en blanco / diarios (uno para cada participante)
- Bolígrafos/ lápices extra
- Hojas de trabajo aplicables a cada objetivo de aprendizaje / sesión u otros visuales/folletos complementarios
- Otros materiales para cada actividad y para el ejercicio experiencial para la sesión del taller
- Agua / café / té (bebidas) y aperitivos (opcional)
- Formulario de Auto-evaluación Post-Taller para el participante individual (sesión final)
- Certificado de Finalización y regalo de grupo (opcional)

Talleres para los Grupos de Apoyo Facilitados Información General Aprendizaje Experiencial

Una palabra sobre el proceso de aprendizaje experiencial: ejercicios y actividades de aprendizaje experiencial requieren habilidades de facilitación mayores, más tiempo de preparación, y más tiempo en general. El aprendizaje experiencial también produce exponencialmente mejores resultados de aprendizaje, tanto a corto como a largo plazo. Múltiples estudios han documentado este fenómeno incluyendo un estudio realizado por IBM en los años 1990 (Whitmore, John Coaching for Performance, John Whitmore, 2009). Tres semanas después de aprender por este método individuos en este estudio fueron capaces de recordar 85% del material. Esto también fue demostrado por el grupo de apoyo piloto de administración financiera (Building Financial Strength in Rural Communities, SW Center for Economic Integrity, 2012)

Aprendiendo Ejercicios Experienciales-El proceso paso a paso:

- i. Preparar con anticipación-conocer el ejercicio y tener todos los accesorios, materiales, escrituras, etc. listo
- ii. Aclarar el objetivo de aprendizaje- entender el punto (objetivo) del ejercicio y dar instrucciones claras a los participantes acerca de cómo hacer el ejercicio
- iii. Crear una experiencia – Ayude a los participantes navegar el ejercicio
- iv. Reporte Breve del Ejercicio – Discusión del grupo / reflexión individual sobre lo que acaba de suceder [asignar tiempo suficiente para esta parte del proceso]
- v. Coloque la nueva conciencia y momentos "¡ajá!" en contexto para las aplicaciones prácticas- acción en la vida real

Taller de Capacidades Financieras

Objetivo del Grupo: Construir confianza entre los participantes del grupo y los facilitadores. Establecer "rol" en el grupo.

Concepto Clave: ¿Quién eres tú (el facilitador)? ¿Por qué estoy aquí? ¿Qué gano yo? ¿Por qué debo confiar en ustedes? ¿Dónde quepo yo en este grupo?

Antes de que los individuos se sienten en el círculo grupo pídales que hagan lo siguiente:

- Registrarse
- Hagan una etiqueta con su nombre
- Completen el formulario de autoevaluación previa al taller
- Elegir un utensilio de escritura y un cuaderno
- Dar a la gente un par de minutos para hablar entre sí antes de comenzar oficialmente la sesión de grupo

Invitar a la gente a que se siente en el espacio. Es posible que desee establecer una especie de ritual "llamada al círculo" (tres golpes rápidos sobre una caja o una mesa, hacer sonar una campana o timbre).

Ejercicio de Apertura: Presentaciones (intercambios de bajo riesgo) Pídale a los participantes que compartan su nombre y su actividad favorita que no está conectada a su trabajo o familias. Los facilitadores deben empezar la actividad compartiendo / demostrando cómo compartir.

Orientación: Los facilitadores comparten un poco más acerca de su papel en la organización, su interés en hacer este grupo de ocho semanas. [Sé auténtico y creíble]. Dé una breve descripción de las sesiones de ocho semanas, ofrezca responder a cualquier pregunta y llevar una discusión grupal acerca de lo que los participantes esperan obtener / aprender del taller. En una pizarra o un rotafolio, anote las cosas que participantes esperan aprender y / o obtener de su participación en el grupo. Comparta con el grupo lo que el grupo es y no es. [Ver evaluación y clarifique las expectativas del grupo]

Taller de Capacidades Financieras

Tareas de la Primera Sesión de Grupo: (Esto puede ser necesario repetir de alguna manera en la Semana # 2, así si usted tiene miembros adicionales que unen al grupo en la semana # 2)

- *Reglas básicas:* Escribir la lista de reglas de juego en un gran rotafolio. Manténelo simple. [Ver 1.2.d establecer las reglas del espacio]
- *Acuerdo de Confidencialidad:* Asegúrese de que todos firmen el acuerdo de confidencialidad. [La muestra del Acuerdo de Confidencialidad se puede encontrar en la sección de materiales suplementarios en este guía] Asegúrese de que todo el grupo entienda el acuerdo.
- *Acuerdo de Valor Completo:* Asegúrese de que todos firmen el acuerdo de contrato valor completo. [La muestra del Acuerdo de Valor Completo se puede encontrar en la sección de materiales suplementarios en este guía]

Objetivo de aprendizaje Administración Financiera: Los beneficios de ahorros a largo y corto plazo.

Concepto clave: ¡Páguese usted primero!

Ejercicio de aprendizaje: Haga que el grupo decida cómo quieren crear un plan de ahorros para ocho semanas. Por ejemplo, quieren crear un "fondo de dinero", donde cada miembro del grupo contribuye un ahorro cada semana en la forma de un ahorro de dinero electrónico en línea (ver: https://www.emoneypool.com/how_it_works vídeo de corta duración Clip)? o quieren establecer un ahorro informal a través de la organización no lucrativa que albergan los talleres? o ¿tienen otra idea acerca de cómo establecer un plan de ahorros para el grupo? Otra opción es que cada miembro del grupo pueda crear su propio mecanismo de "ahorro" y contribuir cada semana, aun frasco de dinero o una alcancía. Los ahorros deben realizarse como parte de la actividad de las sesiones del taller semanal del grupo y la participación / contribuciones son semanales hasta el final de la serie de talleres. [Se trata de hacer una actividad concreta de contabilidad cada semana para el grupo- creando/reforzando comportamiento de ahorro]

Nota para el facilitador: Usted tendrá que asegurarse que los participantes del taller estén contribuyendo cada semana a los "ahorros".

Taller de Capacidades Financieras

Ejercicio de Reporte Continúo:

¿Qué entendemos con la idea de pagarte a ti mismo primero? ¿Qué es el ahorro?
¿Para qué ahorrar para un gasto inesperado o de emergencia? ¿Alguien ha estado en una situación en la que necesitaba dinero extra, como para una batería de coche o tal vez una multa de tráfico? ¿Alguien aquí ha tenido alguna experiencia con una tanda o una cundina? ¿Cómo fue eso? ¿Ha tenido alguna experiencia con un ahorro de banco tradicional? ¿Cómo fue eso? ¿Alguno de ustedes ya tienen una cuenta de ahorros o una manera especial que usted se va a "pagar a si mismo primero?" Si usted tiene algunos ahorros para que está ahorrando su dinero?

Historial-Facilitador:

(ver: [http://en.wikipedia.org/wiki/Tanda_\(association\)](http://en.wikipedia.org/wiki/Tanda_(association)))

Una tanda es el término de América Latina para un ahorro de rotación y asociación informal de crédito (ROSCAS). Se actúan a nivel mundial, pero tienen más de 200 nombres diferentes que varían de país a país. También se les conoce como cundinas (México), susu (África Occidental y el Caribe), hui (Asia), Juntas (Perú), pandeiros (Brasil) o quiniela. Un nombre en Inglés para tal asociación es un *partnerhand*. En definitiva, una tanda es una forma de préstamo sin interés a corto plazo entre amigos. Una tanda puede ser gestionada en diferentes maneras. La forma en que trabaja generalmente es un grupo de personas que se conocen entre sí se reúnen para recaudar dinero (ya sea semanal, mensual, anual) para ayudarse mutuamente financieramente. Los participantes pueden llegar a cualquier regla, siempre que se benefician del grupo. Por lo general, hay una cantidad de dinero y el número de personas en el grupo que todos están de acuerdo con el fin de tener dinero en efectivo de inmediato. Cuando llegan a un acuerdo de quienes estarán en la tanda y cuánto pondrán (ya sea semanal, mensual, anual), tienen que tomar una decisión para decidir la orden de quién va a recibir el dinero primero. Los participantes pueden rifar los números o tomar la decisión de quién necesita el dinero más. Todo depende de la decisión del grupo (Wikipedia.org) Es probable que al menos un miembro del grupo ha tenido algún tipo de experiencia directa con este tipo de ahorro / préstamos informales.

Taller de Capacidades Financieras

Tarea: Consulte a los participantes del taller que revisen los documentos que recibieron al inicio de la sesión (pueden ser cuadernos en blanco básicos). Pida a los participantes que traigan las revistas cada semana. Explique que allí es donde van a anotar cosas durante la semana relacionada con el taller y que querrán tenerlos para referirse a ellos durante las sesiones del taller. [Añadir traer su diario a cada sesión de grupo a las reglas de cada sesión en la pizarra]

Pida a los participantes escribir dos listas en sus diarios para el debate de la próxima semana.

Una lista es para metas a corto plazo (en los próximos 1-3 meses), la segunda lista es para largo plazo (en los próximos 6 meses y cinco años) metas. Los objetivos pueden o no pueden estar relacionados directamente al dinero- por ejemplo, una meta puede ser la de "salir de la ciudad", "ir a la universidad", "comprar una casa", "pagar mis tarjetas de crédito"... A como pasan las semanas es posible que quieran añadir o quitar cosas de sus listas. No hay manera correcta o incorrecta de hacer la lista y no hay cosas buenas o malas para poner en las listas. Los participantes pueden querer referirse a las listas de las metas a menudo y revisarlos cuando tiene sentido hacerlo.

[Ver CFPB *Your Money, Your Goals* herramienta 1: establecimiento de metas y hojas de trabajo posteriores para ayudar a "profundizar" las listas de metas de largo y corto plazo después de la lluvia de ideas inicial es asignada para tarea como seguimiento]

Aquí está un ejemplo de la herramienta # 1 objetivos SMART:

Utilice la lista de esperanzas lluvia de ideas, deseos y sueños para crear objetivos SMART. Utilice la lista de comprobación para asegurarse de que sus objetivos sean **específicos, mensurables, capaces de lograr, pertinente y de duración limitada.**

La hoja de trabajo completa con la lista de verificación es reproducible y se puede encontrar en este enlace en su navegador de Internet:

http://files.consumerfinance.gov/f/201407_cfpb_your-money-your-goals_toolkit_english.pdf

Ejercicio de Clausura- Pídale a los participantes contestar una pregunta con una respuesta de una sola palabra – ¿Que le da esperanza? La gente puede ir en un círculo o responder de forma espontánea. Esta es la forma corta y divertida de terminar una reunión.

¡Recuerde que debe mantener una actitud positiva!

Taller de Capacidades Financieras

Objetivo del Grupo: Continuar a construir la confianza entre los participantes de los grupos y los facilitadores.

Concepto clave: Quiero tener un lugar en este grupo. Yo soy el/la responsable ante el grupo.

Participación en el círculo: Invitar a la gente a sentarse dentro del círculo después de haber tenido unos minutos para socializar y obtener etiquetas de nombre, etc.

Ejercicio de apertura: Usted necesitará una pelota de espuma suave u otro objeto blando (bolsa de frijoles, saco hacky...) Explique que quien está tiene el objeto se le va a pedir que comparta la respuesta a esta pregunta: ¿Si fueras un animal qué animal fueras? El objeto puede ser lanzado al azar de un participante a otro hasta que todos hayan tenido la oportunidad de responder a la pregunta.

Discusión sobre la Tarea de Grupo: Revise las reglas básicas, reiterar acuerdos de confidencialidad. Siguiendo, pase a la presentación de informes sobre las tareas ¿Lo hiciste? (Hacer la lista de metas a largo y corto plazo, contribuir al ahorro de dinero o a un plan de ahorro individual) Pida a los miembros compartir algunos ejemplos de metas a largo y corto plazo. Pregunta de discusión: Pida al grupo que identifique cómo el tener dinero ahorrado podría contribuir a cualquiera de las metas mencionadas. ¿Cuáles son algunas de las barreras en poder ahorrar el dinero? ¿Qué tipo de "trucos" han utilizado en el pasado para ahorrar dinero?

Nota para los facilitadores: Por favor lea el siguiente artículo *Behavior Economics* antes de discutir cómo los ahorros pueden contribuir al éxito de las metas a largo y corto plazo.

Aquí está el enlace:

http://cfed.org/knowledge_center/research/behavioral_economics/behavioral_economics_101

"La economía conductual es el estudio de cómo las personas toman decisiones- no en un modelo económico simplificado, pero en la realidad de la vida cotidiana, y se basa en ideas de la psicología y la economía. Teorizando el estándar a partir del modelo económico tradicional asume que las personas son altamente racionales y persiguen sus metas constantemente, sin errores o necesidad de ayuda. Aplicando una vista a la economía conductual nos proporciona una perspectiva nueva". (Hernández, CFED Asset Learning Conference 2012)

Taller de Capacidades Financieras

La economía conductual en el Trabajo: A menudo, la decisión que hacemos no es óptima, sino la opción que requiere la menor cantidad de esfuerzo-la decisión que está en el camino de menor resistencia. "En un estudio de 2001, sólo el 37% de la gente se inscribió a un plan 401k, pero la participación se elevó a 86% cuando la opción era la condición base." (Bertrand y Shea, 2001) (Hernández, CFED Asset Learning Conference 2012)

Objetivo de aprendizaje Administración Financiera: Cómo tomar decisiones financieras difíciles.

Concepto clave: Resolución de problemas

Ejercicio de Aprendizaje: Representaciones al centro del grupo

Haga que los participantes escojan representaciones/escenarios que se encuentran dentro de un "gorro" (usted puede hacer que escojan los escenarios de un sobre, un tazón o cualquier recipiente que tiene a mano, asegúrese de que las selecciones sean al azar) y reproducir el escenario en el centro del grupo. Esto se llama un ejercicio dentro de una pecera. Cada escenario requerirá dos participantes. [Ejemplos de representaciones se encuentran en la sección de materiales complementarios de este guía e incluyen: un miembro de la familia pidiendo un "préstamo", gastos de inicio de año escolar para los niños, tomar un préstamo de día de pago o no, un gasto de reparación de coches... Siéntase libre de crear sus propios escenarios con los que los participantes del taller puedan relacionarse]

Reportar:

Pida que los participantes contribuyan ideas sobre la manera de "resolver" el dilema financiero después de que el escenario se haya presentado.

¿Cómo resolver este problema? ¿Quiénes han tenido una experiencia con este tipo de situación? ¿Qué hiciste? ¿Funcionó? ¿Cuáles son algunas otras formas en cuales este tipo de problema financiero se puede resolver? ¿Qué tipo de dificultades financieros ha tenido que enfrentar recientemente? ¿Cómo resolver el problema? ¿Acaso las cosas se ponen mejor o peor? ¿Cuáles son algunas maneras creativas para superar estos problemas comunes que todos enfrentamos en un momento u otro que no impliquen entrar en lo negativo antes de su próximo cheque de pago?

Taller de Capacidades Financieras

Tarea: Pida a los participantes del taller a hacer una lista de todas las cosas / actividades que los participantes gastan dinero durante la semana en sus diarios y que etiqueten cada elemento o actividad como una necesidad o un deseo. Estimar la cantidad de dinero que se gasta en una semana en las dos categorías diferentes. Otra forma de explicar esta idea es utilizar término- *tengo que gastar dinero en o quiero gastar dinero en esto...*

Ejercicio de Clausura: Cabeza, corazón, pies- Cuelgue un dibujo de una persona. Pida a los participantes que piensen en tres preguntas sobre el taller: ¿Qué aprendiste de esta semana? ¿Cómo te sientes? ¿Qué vas a hacer? Pida que escriban una respuesta y luego pegue las respuestas cerca de sus cabeza, el corazón o los pies en el dibujo (o hacer que digan sus respuestas en voz alta). Esta actividad es una forma de evaluar los pensamientos y los sentimientos de los participantes. (Este ejercicio es el cierre Center for Participatory Change and the Coalición de Organizaciones Latino-Americanas y de BRIDGE- Building a Race and Immigration Dialogue in the Global Economy.

Taller de Capacidades Financieras

Objetivo del Grupo: Fomentar la creatividad del grupo, la conexión y el apoyo entre ellos. Continuar fomentando la responsabilidad entre los participantes del grupo.

Concepto Clave: Conciencia de sí mismo, la divulgación y la responsabilidad al grupo.

Participación en el círculo: Invitar a la gente a sentarse dentro del círculo después de haber tenido unos minutos para socializar y obtener etiquetas de nombre, etc.

Ejercicio de apertura: Actividad de Divulgación- Dos verdades y una mentira

Pida que cada participante del taller piense en tres declaraciones para decirles al grupo algo sobre sí mismos, dos que sean verdaderas y una que sea falsa. Que cada participante del grupo comparta las tres declaraciones y que el grupo entero decida cual declaración es falsa.

Por ejemplo, tengo dos hermanastros (verdadero)

Me crié en una ciudad grande, (falso: Me crié en un pueblo minero pequeño)

Obtuve mi licencia de piloto a la edad de 16 (verdadero)

Discusión sobre la Tarea de Grupo: Hable sobre las necesidades vs. los deseos- ¿Quién escribió en su diario? ¿Qué descubrieron? ¿Tuvieron alguna dificultad en decidiendo en que categoría cae el gasto? ¿Hubo alguna sorpresa? ¿Cuánto dinero gastaron en necesidades? ¿En deseos?

Aprendizaje Gestión Financiera Objetivo: Administración de Flujo de Caja- Cómo hacer y seguir un presupuesto

Concepto clave: Decisiones finales en el contexto de las necesidades vs deseos

Aprender Ejercicio: Situación de prioridades y circunstancia: Este ejercicio requerirá de preparación/materiales adicionales.

Nota para el facilitador: Revise y lea *Priorities and Circumstance Scenario*- no dude en cambiar la historia para adaptarse a su grupo particular. Asegúrese de que sus cambios en el guión sean realistas y se refieran a su geografía, así como las circunstancias típicas de los participantes del taller. Lo más realista, mejor. Este ejercicio tiene la potencia de evocar emociones fuertes en los participantes. Deje suficiente tiempo para discusiones.

Taller de Capacidades Financieras

El ejercicio continuado de aprendizaje: Situación Prioridades y Circunstancias

Materiales: Cuatro (4) diferentes piezas de colores de papel cortado en (4) piezas-, por ejemplo, 4 tiras de papel verde, 4 tiras de papel rojo, 4 tiras de papel blanco, 4 tiras de papel azul para cada participante.

Dé a los participantes tiras de papel- un total de (16) pequeñas tiras de papel de colores por participante.

Un tazón grande (o cesta, caja- algún tipo de recipiente donde los participantes puedan colocar las tiras de papel mientras el ejercicio progresa) colocado en el centro del círculo.

Instrucciones: Pida a los participantes escribir cuatro (4) cosas que deben tener para sobrevivir en las tiras de PAPEL VERDE [además de oxígeno y agua].

Pida a los participantes escribir cuatro (4) cosas que ya poseen que realmente les importa en las tiras de PAPEL ROJO

Pida a los participantes escribir cuatro (4) cosas que les gustaría tener o poseer en las tiras de PAPEL BLANCO

Pida a los participantes escribir cuatro (4) cosas que les gustaría hacer o lograr en las tiras de PAPEL AZUL

Dígales a los participantes que les va a leer una historia. En diferentes secciones de la historia, se les va a pedir que tiren una de sus tiras de papel en el cesto. Pueden elegir cualquier trozo de papel de cualquier categoría de color que quieran tirar en la cesta. Sólo se les permite tirar un pedazo de papel a la vez-ellos están en control de sus circunstancias y sus opciones.

Nota para el facilitador: Lea la historia en voz alta usando una cadencia /velocidad moderada. Permitir a los participantes un poco más de tiempo para elegir qué papel descartar. Sin embargo, si alguien está teniendo un momento particularmente difícil en elegir su tira de papel, tendrá que continuar con el flujo de la historia y el participante sólo tendrá que "alcanzar" a medida que la historia continúa.

Taller de Capacidades Financieras

Ejercicio de aprendizaje: Lea la escritura de prioridades y circunstancias en voz alta a los participantes del taller

Es un hermoso día en [nombre de su ciudad o barrio]. Las lluvias han sido abundantes y el aire huele rico con el olor de la creosota y del desierto. Usted decide ir a dar un paseo a un barrio, plaza, parque... **Tire a la basura una tarjeta.** En el camino usted nota que su caminata no es tan agradable y hay un dolor agudo en su pierna derecha. Eso es extraño. **Tire a la basura una tarjeta.** Usted encoge sus hombros como nada. El dolor se va a desaparecer a su propio tiempo como estas cosas suelen hacer. En su camino a la [esquina, plaza, parque] decide parar en la tienda local y comprar algo para beber. Mientras disfruta de su bebida en camino al [parque, plaza, esquina] su mente empieza a divagar un poco de pensamiento en pensamiento aparentemente al azar- finalmente tienes un buen trabajo que te paga un salario decente y usted está pensando acerca de ahorrar el dinero extra para comprar un coche. **Tire a la basura una tarjeta.** Usted está preocupado acerca de su perro porque él está envejeciendo y se siente culpable por no haberlo llevado al veterinario. Los precios de gasolina van aumentando, de hecho el precio de todo sigue subiendo, incluso pasajes de autobús. **Tire a la basura una tarjeta.** Al día siguiente el dolor en la pierna no ha desaparecido. Tal vez es sólo el clima que afecta a las articulaciones o tal vez es la bolsa de mandado [trabajar en el jardín, caja] que cargo el otro día ... **Tire a la basura una tarjeta.** Realmente, está impidiendo que pueda hacer su trabajo. Estas cosas pueden ser tan frustrante! **Tire a la basura una tarjeta.** Usted continua a ignorarlo lo mejor que puede. El domingo, la salud de su perro toma un giro para peor. Usted decide hacer una cita con el veterinario si no mejora. Usted debate con si mismo el resto del día preguntándose si es una buena idea, teniendo en cuenta lo caro que puede ser el veterinario. **Tire a la basura una tarjeta.** A mediados de la semana termina llevando a su perro al veterinario de emergencia. Ellos le piden una tarjeta de crédito o la mitad del saldo del tratamiento inicial antes de proceder con el tratamiento. Usted agoniza sobre los costos y decide que no puede permitir la cirugía para sacarle el tumor. **Tire a la basura una tarjeta.** Todavía le cuesta la visita y se regresa a casa. El tráfico esta terrible a esta hora del día. ¡Uf! Su coche viejo consume tanta gasolina y no se puede creer lo mucho que cuesta llenar el tanque. **Tire a la basura una tarjeta.** Se sientes culpable todo el camino a casa mientras su perro le da esa dulce mirada de perro desde el asiento trasero. Pero, ¿qué puedes hacer? Es el final del mes y usted simplemente no tiene el dinero. **Tire a la basura una tarjeta.** No se pudo poner dinero en el ahorro por el pago del viaje al veterinario y la factura alta del pago de electricidad. **Tire a la basura una tarjeta.** Algunos de sus amigos están hablando de ir al casino el próximo fin de semana. ¿Qué diablos? Tal vez si vas ganarás suficiente para comprar un coche. Además de que podría utilizar un poco de diversión en su vida. **Tire a la basura otra tarjeta.** Hablando de ganar, decide comprar un par de billetes de lotería en la tienda de conveniencia "el plan de jubilación del hombre pobre". ¡No se puede ganar si no juegas! **Tire a la basura otra tarjeta.** Finalmente, usted ha estado en su trabajo el tiempo suficiente para obtener beneficios de seguro de salud. El único problema es que tiene que pagar parte de la prima mensual. Usted decide tomar el riesgo y mantener su sueldo completo. Es difícil llegar a funcionar como es y, además, tiene previsto ahorrar para un coche usado más nuevo. **Tire a la basura otra tarjeta.** Durante el último par de semanas, el dolor en la pierna empeora y falla de tres días de trabajo a causa del dolor. Su sueldo es poco y es difícil pagar el alquiler, sobre todo desde que salió con sus compañeros de trabajo al casino el pasado fin de semana. **Tire a la basura otra tarjeta.** Usted no puede permitirse el lujo de ver al médico, pero finalmente termina yendo. . El médico le dice que es una condición tratable, pero que va a significar más tiempo fuera del trabajo. Con las cuentas médicas juntándose eso no puede ser bueno, pero ¿qué se puede hacer? **Tire a la basura otra tarjeta.** Este es el final del ejercicio.

Taller de Capacidades Financieras

Reportar: Pídale a los participantes tomar un momento para procesar en silencio sus pensamientos y sentimientos relacionados con este ejercicio para escribir o dibujar en sus diarios. Dar a cada uno un par de minutos para hacer esto, pero no tome más de un par de minutos.

Comience la discusión, incluso si algunas personas no han terminado de escribir en sus diarios.

Procese de cómo las personas se sintieron durante el ejercicio, qué pensamientos pasaron por su mentes- fue fácil o difícil de tirar sus cartas? ¿Cuáles podrían ser las razones detrás de los pensamientos / emociones? ¿Qué se considera un elemento / actividad necesaria, etc., y lo que es simplemente un deseo? ¿Cómo las decisiones tomadas en el momento pueden causar problemas financieros? ¿Cuál era el objetivo de este ejercicio?

Tarea: Crear un diagrama de flujo de caja para el mes. Anote cuánto hace, tenga en cuenta si el ingreso es a tiempo parcial, una vez o temporal. Anote cuánto gasta en necesidades, añada los deseos y ver lo que queda. Investigue lo que su ingreso en verdad parece en papel. [Hay un par de documentos buenos en CFPB Your Money Your Goals p.94-95. También hay una hoja de un ejemplo de presupuesto en la sección de materiales suplementario de esta guía. Usted puede utilizar una hoja de cálculo de presupuesto diferente de otra fuente, ya que hay muchos para elegir. Adherirse al principio de "mantenerlo simple". Los participantes pueden desear utilizar la hoja de trabajo y mantenerlo en su diario o es posible que quieran hacer su propio presupuesto.] Tome un minuto para hablar de la diferencia entre el flujo de caja y el presupuesto mensual. Un presupuesto de flujo de caja es una proyección de cómo va a llegar y usar su dinero y otros recursos financieros. Un presupuesto de flujo de caja es diferente de un presupuesto ordinario, ya que incluye no sólo la cantidad para cada presupuesto, pero el momento de sus ingresos y gastos. Muestra su presupuesto mensual semana por semana, que representa cuando se espera el dinero (ingresos) y cuando se debe gastar en las necesidades, obligaciones y los deseos. (CFPB Your Money Your Goals toolkit p.140)

Actividad de Clausura: El Abrazo Fuerte- que el grupo se ponga de pie en círculo. Lea en una lista de declaraciones. Si la afirmación es cierta, entonces el participante debe dar un paso adelante. Lea las declaraciones que ayuden a que los participantes tomen un paso hacia adelante- me gustaron los ejercicios de hoy, he aprendido algo nuevo hoy, tengo ideas de cómo quiero monitorear mi dinero, tengo hambre, estoy listo para ir a casa ahora. Continúe con eso hasta que las personas estén de pie muy cerca.

Taller de Capacidades Financieras

Objetivo del Grupo: Profundizar la confianza del grupo y el apoyo. Continuar fomentando soluciones creativas a los problemas y la responsabilidad.

Concepto clave: La conciencia de una mejor manera de administrar el dinero a través de la discusión en grupo y el apoyo.

Participación en el círculo: Invitar a la gente a sentarse dentro del círculo después de haber tenido unos minutos para socializar y obtener etiquetas de nombre, etc.

Ejercicio de apertura: Tú y yo y las 10,000 guerras: Las cicatrices cuentan una historia

En turnos, compartan las cicatrices físicas que algún participante del taller tenga en sus cuerpos. Limitarse a solo compartir una "historia de la cicatriz". *Nota para el facilitador: dependiendo de la cicatriz, esto podría ser una actividad de alto riesgo, pero por la cuarta semana los participantes de los grupos deben estar bastante cómodos en compartir con otros. Si no es así, no dude en elegir un ejercicio de apertura diferente.*

Discusión sobre la Tarea de Grupo: Hable acerca de las gráficas de flujos de caja - ¿qué aprendiste? ¿Lo hiciste? ¿Por qué o por qué no? ¿Qué pensamientos/sentimientos surgieron cuando usted puso sus ingresos y gastos en el papel? ¿Cómo pudo relacionarse con sus metas de largo y cortas largas y corto plazo? ¿Qué hace usted cuando no tiene dinero? ¿Cómo da prioridad a quien pague cuando? [CFPB Your Money Your Goals Priorities Worksheet p. 130 Proteger sus ingresos; Proteja su vivienda; Proteja sus activos, pagar sus obligaciones]

Objetivo de Aprendizaje Administración Financiera: Entendiendo lo que es la deuda.

Concepto clave: Cómo el crédito (endeudarse) puede ayudar o dificultar su capacidad para alcanzar sus metas a corto plazo y a largo plazo. [Ver Your Money Your Goals Module 11] La deuda es diferente al crédito. El crédito es la capacidad de pedir dinero prestado. Deuda es el resultado de usar crédito. Usted puede tener crédito sin tener deuda. Por ejemplo, usted puede tener una tarjeta de crédito pero sin saldo pendiente.

Taller de Capacidades Financieras

Actividad de Aprendizaje: Lo bueno, lo malo y lo feo- Situaciones /Actuaciones de Grupo

Divida al grupo en equipos de tres o más personas.

Pida a un miembro del equipo de que elija una situación aleatoria.

Pida a los equipos idear un "plan" financiero para pagar la situación utilizando hasta tres diferentes tipos de crédito.

Los equipos deben estar preparados para defender sus opciones al resto de los equipos basados en la situación que han elegido.

Nota para los facilitadores: siéntase libre de diseñar una amplia gama de diferentes situaciones que pueden ser relevantes para los participantes del grupo. Por ejemplo: Escenario # 1 tiene previsto iniciar un pequeño negocio. # 2 tiene que hacer algunas reparaciones importantes en casa. # 3 su hijo más joven acaba de ser aceptado a la universidad. # 4 necesita comprar un coche o hacer grandes reparaciones a su automóvil. # 5 tiene que pagar por una boda, quinceañera o bar mitzvah. # 6 usted va a comprar una casa. # 7 que necesita herramientas y equipo nuevo para su trabajo. # 8 que desea mover a una ciudad grande y quiere alquilar un apartamento- el apartamento necesitará algunos muebles. # 9 desea llevar a su familia de vacaciones.

Lista de posibles formas de crédito que los participantes pueden elegir:

1. Préstamo con garantía hipotecaria
2. Préstamo estudiantil
3. Préstamo de día de pago
4. Préstamo del título de auto
5. Tarjeta de crédito
6. Préstamo hipotecario
7. Préstamo de amigos / miembros de la familia
8. Alquiler con opción a compra
9. Préstamo de pequeña empresa
10. Préstamo de reembolso anticipado
11. Préstamo Hipoteca
12. Préstamo personal del banco o cooperativa de crédito usando auto como garantía.

Taller de Capacidades Financieras

Reportar: ¿Existe tal cosa como una deuda buena y una deuda mala? ¿Cuáles son algunos ejemplos? La "deuda buena" puede ser problemática? ¿Cuál es la diferencia entre la deuda garantizada y no garantizada? ¿Alguien aquí ha tenido alguna experiencia con un préstamo de día de pago o un préstamo de título de auto? ¿Qué es una trampa de deuda? ¿Cómo funciona? ¿Cómo el tener un buen crédito es útil? ¿Cuánta deuda es demasiada deuda?

Tarea: Reúna todas sus deudas en un solo lugar. En su diario, anote a quien le debe dinero, cuanto les debe, cuales son los pagos y cuanto interés paga. Querrá anotar cuando se debe el pago de cada deuda . [Hay una hoja en p.170 CFPB Your Money Your Goals pero puede que usted quiera que sus participantes hagan su propia lista en su diario]

Cuando haya terminado con esta lista, sume la totalidad de su deuda, el total de la deuda cada mes. Después buscar en su diario y encontrar su ingreso total. Anote el número que obtiene en su diario. Si usted necesita ayuda con esto vamos a repasarlo la próxima semana.

Ejercicio de Clausura: Lista de deseos

En un gran rotafolio o pizarra blanca dibujar un balde o cubeta grande. Pregúntele a los participantes esta pregunta: ¿Cuáles son algunas cosas que quieres hacer, ver, o tener antes de "estirar la pata" (es decir, antes de morir). ¡Escribir lo que los participantes compartan en la pizarra dentro del balde o la cubeta! Diviértete creando la lista!

Taller de Capacidades Financieras

Objetivo del Grupo: Animar, apoyo y resolución de conflictos. Continuar fomentando soluciones creativas a los problemas, el pensamiento crítico y crear una sensación de optimismo.

Concepto clave: celebrar lo que ya sabes, lo que has aprendido; ventilar las cuestiones personales o de grupo que puedan haber surgido en el taller.

Participación en el Círculo: Invitar a los participantes sentarse dentro del círculo después de haber tenido unos minutos para socializar y obtener etiquetas de nombre, etc.

Ejercicio de apertura: Limpiemos el aire; Discusión Bolsa de papel Café

Materiales: Pequeños trozos de papel, bolsa de papel

Haga que cada persona escriba en un pequeño trozo de papel, el tema que cree que el grupo debe discutir más. Pídales que doblen el papel dos veces y lo depositen en la bolsa. Agite la bolsa y se turnan para elegir un tema, leyéndolo y discutiéndolo. Asegúrese de que la persona que escribió el tema este satisfecho con el debate antes de pasar al siguiente tema. Recuerde a los participantes en usar declaraciones como "yo/me" cuando se habla de temas que se cargan emocionalmente. "Me siento" cuando *“Nota para el facilitador. Es posible que desee modificar este ejercicio dependiendo donde el grupo esté en su ciclo de desarrollo. Este ejercicio es bueno usar si no parece haber ninguna tensión en el grupo o el ejercicio de apertura podría ser utilizado como un mecanismo para resumir los fundamentos de administración financiera cubiertos hasta ahora en las sesiones del taller. Se les puede pedir a los participantes que escriban el tema que quieran repasar o el tema que se les hizo difícil de entender.*

Tarea Grupo de Discusión: ¿Has podido investigar cuánto les debe a los acreedores cada mes? ¿Pudo hacer el cálculo para investigar lo que su relación deuda-ingreso es? ¿Quién necesita ayuda en este momento para calcular esto? ¿Quién puede ayudar? ¿Cuál es la relación deuda-ingresos?

Su relación deuda-ingreso es como su presión arterial. Su presión arterial mide la cantidad de presión en su corazón; su índice de deuda-a-ingresos mide cuanta presión de deuda le está poniendo a sus ingresos. (CFPB Your Money Your Goals Objectives)

Objetivos de Aprendizaje : La confianza en la capacidad de poder hacer y seguir adelante con un plan.

Taller de Capacidades Financieras

Objetivos de Aprendizaje: La confianza en la capacidad de poder hacer y seguir adelante con un plan.

Concepto clave: Entender cómo el estrés puede socavar la toma de decisiones buenas, lo que refuerza la importancia de hacer un plan para manejar situaciones financieras.

Ejercicio de aprendizaje: Opciones al azar

Materiales: Papel en blanco, un cronómetro, dulces, barras de granola, una botella de gaseosa, agua embotellada.

Entregue una hoja de papel con una cadena aleatoria de números a cada participante para que se la memoricen (por ejemplo, 9-25-4-8-22-0-55). Pida a los participantes escribir su nombre en la hoja de papel después de que se hayan memorizado los números y devolver el documento a usted. Dar una hoja de papel a cada participante. Dígalos que en este ejercicio se mide el tiempo. Tendrán menos de 10 segundos para anotar la cadena de números que se han memorizado. No pueden empezar hasta que digas: "go" (Construir el estrés tanto como sea posible). Antes de decirle a los participantes que escriban los números diciendo, "go" que el co-facilitador interrumpa el ejercicio y ofrezca a los participantes una serie de "opciones". Pida a los participantes elegir rápidamente. Por ejemplo; ¿quieres una barra de chocolate o una barra de granola, soda / coca o el agua? Dígalos "go". Devolver el documento original con la cadena aleatoria de números a los participantes.

Nota para el facilitador: Este es un ejercicio difícil de ejecutar con la cantidad apropiada de la tensión inducida artificialmente. Una alternativa a este ejercicio podría ser simplemente una discusión de grupo. Pida a los participantes relatar un momento en que estaban estresados e hicieron una mala decisión?

Reportar: ¿Alguien se siente estresado por este ejercicio? ¿Alguno de ustedes se siente sorprendido por la elección de aperitivo / bebida que eligió? ¿Cómo afecta el estrés a nuestras decisiones financieras día a día? ¿A veces tomamos decisiones bajo estrés que luego nos arrepentimos? ¿Alguien de aquí ha intentado ahorrar el dinero de sus impuestos, pero terminó gastando todo el dinero? ¿En que lo gastó? ¿Cuáles fueron los factores que influyeron su decisión en ese momento? Si no se sintió estresado durante este ejercicio, que estaba sintiendo? ¿Cuál fue el punto principal de este ejercicio?

Taller de Capacidades Financieras

Tarea: Revise la deuda que usted enumeró en su diario. Decida si quiere reducir la cantidad de deuda que tiene. Si es así, hacer un plan para reducir la deuda. Hay dos métodos sencillos que trabajan para reducir la deuda. 1.) Pagar la deuda con el interés más alto primero, haciendo un poco de pago extra cada mes o 2.) Pagar los préstamos más pequeños primero, haciendo un poco de pago extra cada mes, y luego aplicar los "ahorros" al siguiente préstamo más alto. [Ver CFPB Your Money Your Goals debt reduction worksheet tool# 3 p. 179]

Si usted no tiene ninguna deuda para pagar, pase a la segunda parte de esta tarea.

El uso de Internet para buscar su informe de crédito (si usted no tiene una computadora de puede ordenar su informe de crédito por teléfono: (877) 322-8228 Usted pasará por un proceso de verificación por teléfono.)

CUIDADO: Hay varios sitios de estafa en Internet que tratan de cobrarle por su informe de crédito. No los use. Probablemente no sea una buena idea usar una computadora pública para hacer esto, como la de la biblioteca. Si usted tiene una computadora en casa, vaya al sitio autorizado por el gobierno: www.annualcreditreport.com **Usted no va a obtener su puntaje de crédito sólo el INFORME. El informe de crédito es gratis, la puntuación de crédito cuesta dinero. Lo que busca es su informe de crédito anual gratuito que enumera sus acreedores, fechas, datos de pago, si usted pago tarde, y cuándo, etc ..** Si puede, imprima el informe y tráigalo con usted a la sesión del taller de la próxima semana.

Su tarea final es hacer una lista en su diario de tres (3) cosas que hace durante la semana para reducir su estrés. Podría ser cualquier cosa como salir a caminar, visitar amigos, o leer un libro. Lo que elija tiene que ser gratis- (no involucra dinero). Esté preparado para compartir con el grupo la próxima semana.

Ejercicio de Clausura: Gracias, lo sé.

Haga que todos se pongan de pie. Uno a la vez, gire hacia la persona a la derecha. Digale a esa persona algo que usted ha notado o ha apreciado sobre el/ella. La persona que recibe el cumplido sólo se le permite responder diciendo "Gracias, lo sé." Repita este ejercicio alrededor del círculo hasta que todos en el círculo hayan tenido la oportunidad de dar y recibir un cumplido.

Taller de Capacidades Financieras

Objetivo del Grupo: Subir el Nivel de la Expectativas

Concepto clave: El optimismo sobre el futuro, lugar seguro dentro del grupo.

Participación en el círculo: Invitar a los participantes a sentarse dentro del círculo después de haber tenido unos minutos para socializar y obtener etiquetas de nombre, etc.

Ejercicio de apertura: Pida a los participantes del taller a compartir las tres (3) cosas que hicieron esta semana (que no cuestan dinero) que les ayudaron a "desestresarse".

Discusión sobre la Tarea de Grupo: *Nota para el facilitador: Es posible que desee revisar módulo 12 p. 193-210 CFPB Your Money Your Goals* ¿Quiénes pudieron encontrar su informe de crédito en el Internet? Si no lo encontraste, ¿cuáles fueron los obstáculos que le impidieron ver su informe de crédito? ¿Cuál es la diferencia entre un informe de crédito y puntaje de crédito? Aquellos de ustedes quienes encontraron su informe, ¿Encontraron algo que no entendieron? ¿Por qué es importante pensar en el crédito? ¿Cómo un buen puntaje de crédito le puede ayudar (además de cuando usted solicita un préstamo)? ¿Quién ve su historial de crédito? ¿Quién recuerda la diferencia entre la deuda y el crédito?

Objetivo de aprendizaje: Comprensión de crédito, la construcción de un buen historial de crédito.

Concepto clave: Las puntuaciones de crédito se pueden mejorar con el tiempo y tener un buen puntaje de crédito tendrá un impacto positivo en su capacidad para cumplir con las metas a largo plazo.

Nota para el facilitador: Es posible que desee crear algunas imágenes más grandes que muestren las puntuaciones FICO y cómo las agencias de calificación crediticias determinan las puntuaciones de crédito. Ver CFPB p.207-208 Your Money Your Goals o es posible que desee buscar otro plan de estudios de educación financiera para ver si hay un diagrama / gráfica que desea utilizar para ilustrar la puntuación de crédito. [Un visual se proporciona en la sección de materiales complementarios de este guía.]

Taller de Capacidades Financieras

Ejercicio de aprendizaje: Un Folleto Personal comunica porque son parte del grupo y cuáles son sus objetivos en el futuro; y cómo el tener un buen historial de crédito puede ayudarles a llegar allí.

Materiales: Hojas 8 1/2 x 11, lápices de colores, marcadores, lápices, revistas, pegamento y tijeras para todos.

La tarea consiste en que cada participante del taller haga un "folleto" a color sobre sus metas para el futuro. Pídale que doblen sus papeles en tercios, la creación de seis paneles (como un folleto de viaje).

Panel 1: Su nombre y un símbolo que los representa. (Este es su logo)

Panel 2: 10 cosas que saben sobre el manejo del dinero. (Lugares de interés)

Panel 3: ¿Por qué o cómo quieren mejorar su situación financiera? (La venta dura)

Panel 4: Su metas de largo plazo-al menos 3. (Destacados)

Panel 5: Tres maneras en las cuales planean llegar a sus metas. (Consejos De Viaje)

Panel 6: La manera que pueda obtener la atención. (Cómo hacer una reserva)

Pídale que compartan sus "folletos" con el grupo.

Taller de Capacidades Financieras

Reportar: Nota para el facilitador: socios de la colaboración con Rose Foundation, pónganse sus lentes de "por qué tener un buen historial de crédito hace bien " durante esta discusión informativa. Cuando los participantes compartan sus folletos, busquen la manera de señalar cómo tener un buen historial de crédito puede ayudarles a llegar a donde quieren ir. Explique que al participar en este taller los participantes están automáticamente inscritos en un programa de monitoreo de crédito por los próximos 3-6 meses y que su organización les ayudará a hacer un plan para mejorar el crédito a través del tiempo. Si los participantes no quieren hacer esto, que llenen un formulario de "opt-out". Ayudar a los participantes monitorear y mejorar las puntuaciones de crédito es una adición al taller de capacidad financiera específica a la propuesta de subvención de Rose Foundation. No es necesario implementar esta sección si no cabe dentro de los objetivos programáticos actuales.

Ahora que hemos establecido la importancia de tener un buen historial de crédito, ¿alguien sabe que hacer para construir un buen crédito o reparar el crédito dañado? (Ver *Tool #3 Improving credit reports and scores-* y la lista adjunta en p.223 *Your Money Your Goals*) Es posible que desee hacer copias de la lista de verificación CFPB y entregarlo a los participantes del grupo.

Tarea: Pida a los participantes pensar en la pregunta, "¿Cómo puedo aumentar mi dinero?" Que los participantes hagan una lista en su diario de ideas junto con las preguntas que siempre han querido preguntar acerca de cosas como la inversión.

Ejercicio de Clausura: Notas de Esperanzas y Deseos

Materiales: Notas de papel medianos o un papel en blanco y cinta. Plumas / Marcadores

Ponga una nota por en la espalda de cada participante. Que cada participantes escriba una cosa que esperan / desean para la persona que lleva la nota sobre su espalda. Los participantes deberán poner estas notas de esperanzas y deseos en sus diarios.

Taller de Capacidades Financieras

Objetivo del Grupo: Reconociendo la necesidad de sistemas de apoyo. La identificación / evaluación de los sistemas de apoyo actuales.

Concepto clave: Es más fácil manejar [la vida, dinero, crisis, etc] ... cuando se tiene apoyo. Los sistemas de apoyo son una parte vital de cualquier plan financiero.

Participación en el círculo: Invitar a los participantes sentarse dentro del círculo después de haber tenido unos minutos para socializar y obtener sus etiquetas de nombre y etc.

Ejercicio de apertura: Dibuja tu sistema de apoyo. *Nota para el facilitador: Este es un ejercicio muy importante. Deje suficiente tiempo para esta discusión ...*

Materiales: Papel en blanco 8 1/2 x 11, marcadores de colores / lápices.

Comparta su dibujo / explicar su sistema de apoyo al grupo. Explorar las ideas que los participantes tienen como resultado de este ejercicio. ¿Hubo sorpresas a medida que comenzó a sacar su sistema de apoyo? Discuta cómo ampliar los apoyos existentes. ¿Hay personas en este taller que podrían convertirse en apoyos adicionales unos a otros? Si es así, es posible que desee intercambiar información .

Discusión sobre la Tarea de Grupo: ¿Qué ideas tuvieron la semana pasada con respecto a la manera de hacer "crecer" su dinero? Pregunte a los participantes si han oído hablar de los programas de aumento de bienes a través de sus organizaciones no lucrativas locales como Cuentas de Depósito Individuales (IDA por sus siglas en inglés), propiedad de vivienda, trabajo, crédito / micro finanzas, constructores de crédito u otros programas? ¿Cuál fue tu experiencia? ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de "mantener el dinero en un sobre debajo de su colchón?"

Objetivo de aprendizaje: Comprender las diferentes maneras de mantener su dinero seguro y hacer crecer su dinero a través de organizaciones sin fines de lucro con programas de desarrollo activos, banco tradicional/ productos con interés alto de uniones de crédito, servicios bancarios básicos y estrategias de inversión a largo plazo.

Ejercicio de aprendizaje: Presentador Invitado(s) Panel de Discusión.

Traiga a representantes locales de su comunidad, incluyendo a alguien de su banco y / o unión de crédito, alguien experto en inversiones, tales como 401 (k), ROTH IRA, y alguien que está a cargo de los programas sin fines de lucro locales comunitarios/ de desarrollo activos. Anime a los participantes del taller hacer las preguntas que escribieron en sus diarios como parte de su tarea.

Taller de Capacidades Financieras

Reportar: Asegúrese de que los participantes en el taller hayan tenido amplias oportunidades de hacer preguntas e interactuar con el presentador invitado. *Nota del Facilitador: Es posible que desee utilizar la CFPB Your Money Your Goals Tipos de Servicios Financieros Hoja p.244-245 como parte del sistema de interrogación.*

Tarea: Revise sus metas de largo plazo en su diario. Reflexionar sobre todas las opciones disponibles para usted actualmente. ¿Puede pensar en nuevas maneras de hacer “crecer” su dinero? Hacer “crecer” su dinero es parte de su plan financiero? Si , si es –Haga una lista de algunas medidas concretas sobre cómo hacer esto. Incluya detalles acerca de cómo va completar cada paso, como quién contactar, lo que se necesita y cuando se va a completar cada paso.

Ejercicio de Clausura: Todo está interconectado

Materiales: Bola de hilo o cuerda, tijeras, cinta adhesiva

Entregue una bola de hilo o cuerda a alguien en el círculo y pídale que detengan el punto final. A continuación, deben elegir a alguien mas en el círculo y decir algo que aprendieron en la sesión del taller o algo que van hacer en la próxima semana a resultado del taller. Luego deben tirar la bola de hilo o cuerda a otro participante del taller, mientras que sigue manteniendo el punto final del hilo. La siguiente persona hace mantiene el hilo y tira la bola de hilo a otra persona en el círculo. La siguiente persona hace lo mismo. Cuando todo el grupo este sosteniendo un pedazo de hilo, el líder del grupo puede hablar de cómo el aprender, el compartir experiencias y tomar medidas se conectan en nuevas formas durante la sesión del taller. El facilitador corta a través del centro del hilo, dejando a todos en el taller con una pieza individual que se puede guardar en sus diarios como un recordatorio.

Taller de Capacidades Financieras

Objetivo del Grupo: Resumir la experiencia del taller, celebración/reconocimiento y cierre.

Concepto clave: Esto es lo que obtuve del taller. Así es como me siento de haber participado en el grupo.

Participación en el círculo: Invitar a los participantes a sentarse dentro del círculo después de haber socializado y obtener etiquetas de nombre, etc.

Ejercicio de apertura: Línea de tiempo- Taller de Capacidades Financieras- “Altos y Bajos”

Materiales: Papel en blanco (o los participantes pueden hacer esto en una página en su diarios) plumas/ lápices.

Pídale a cada participante que dibuje una línea de tiempo en un papel en blanco para representar los altos, bajos, eventos significantes, momentos interesantes de “aha”, etc. que ocurrieron durante el curso de la serie de talleres. Son bienvenidos a dibujar y extender la línea hacia el futuro si es que quieren. Pida que indiquen cimas, zig zags, bajadas y etiquetar áreas en la línea del tiempo para ayudar explicar. Permitir tiempo adicional para que los participantes puedan compartir sus líneas de tiempo con el grupo. El grupo puede hacer preguntas, pero todo tiene que ser confidencial.

Objetivos de Aprendizaje: Integración de Información- Los facilitadores revisan los conceptos de administración financiera presentados: Ahorros,. Necesidades vs Deseos, Flujo de Caja, Crédito, Tener un plan- en llevando a cabo una discusión de aprendizaje

Concepto clave: la integración de la información, ver el concepto completo.

Discusión de Resumen de Aprendizaje: Consulte al grupo en revisar la lista publicada de expectativas enumeradas al principio de la primera semana. *Nota del Facilitador: Si esta lista no esta en la pared/pizarra, por favor ponga la lista para que todos la puedan ver.*

Revise cada una de las expectativas y preguntas indicadas registradas en la primera sesión. Asegúrese de que cada una de estas expectativas y preguntas hayan sido contestadas. Si no, tenga algún tipo de referencia disponible para los participantes.

Permitir que los participantes compartan cualquier tema o experiencia de aprendizaje que ocurrió a resultado del taller.

Taller de Capacidades Financieras

Artículos de Servicio de Limpieza:

- Completa la actividad de "ahorro" de grupo o individual asegurándose que el dinero "ahorrado" se ha distribuido a cada participante del taller por los acuerdos originales. Si los participantes tienen la intención de continuar con la actividad de ahorro más allá del taller, asegúrese de que tengan la oportunidad de saber todos los detalles de quién / qué / cuándo / cómo, etc.
- Pida a los participantes completar la encuesta evaluación post-taller y la auto-evaluación.

Ejercicio de Clausura : Ceremonia de Graduación

Materiales: Certificados de Cumplimiento y algún tipo de "regalo" para recordar al grupo

Facilitadores Nota: El "regalo" puede ser literalmente cualquier cosa ... desde un centavo brillante a una mini-calculadora o una roca pintada a mano ... dependiendo de la disponibilidad de dinero en su presupuesto pueden comprar o hacer un "regalo". El regalo debe ser simbólico del grupo. Puede hacer que el certificado en su computadora, usando el programa de Microsoft Word.

Esté seguro de que cada participante en el grupo reciba una ovación de pie cuando se le entregue formalmente el certificado de cumplimiento. Invite a todos a aperitivos / bebidas y animar a los participantes del grupo en intercambiar información de contacto para que puedan seguir apoyándose unos a otros mientras trabajan hacia el logro de sus metas financieras.

Nota para los socios de Rose Foundation: Por favor, hágalos saber a los participantes del taller que alguien les hará una llamada de seguimiento en relación al taller en los próximos 3-6 meses. Al igual, se le continuará a monitorear su reporte de crédito.

Sección 2.3

Evaluación

Es importante obtener información a través de la evaluación con el fin de seguir mejorando la calidad de los talleres de capacidades financieras. La documentación apropiada y la recolección de datos se pueden utilizar para el apoyo continuo y finalmente, puede ser el factor más importante para garantizar la sostenibilidad de este enfoque dentro de su organización.

Los facilitadores del taller de capacidades financieras son responsables de los siguientes elementos de evaluación.

- **Asistencia:** debe ser monitoreado cada sesión del taller. La información de asistencia proporciona retroalimentación del proceso. Ayuda a responder a las siguientes preguntas. ¿Hicimos un buen trabajo reclutando a los participantes? ¿Proveímos un espacio/horario que es accesible, privado y cómodo? ¿Los facilitadores fueron entrenados apropiadamente?
- **Encuestas del Taller Pre/Post-Autoevaluación** deben administrarse al principio y al final de la serie de talleres. Se les pide a los participantes del taller dar información importante sobre su experiencia en la serie de talleres. ¿Aprendieron algo e hizo que el aprendizaje se tradujera en el cambio de acción / conducta? ¿Qué es lo que realmente se llevan como experiencia? ¿Los contenidos y las actividades fueron apropiadas? ¿Nos faltó algo importante?
- **Entrevistas de Seguimiento de 3-6 meses** realizadas por un tercero neutral que no están directamente asociado con la facilitación del taller. ¿Acaso la experiencia de aprendizaje que se produjo como consecuencia de la participación en el taller se traduce en cambios significativos en cómo los participantes manejan su dinero durante un período de tiempo largo? ¿Han cumplido con cualquiera de sus metas financieras? ¿Mejoraron sus calificaciones de crédito? ¿Qué tipo de impacto tuvo el taller en las capacidades financieras de los participantes?
- **Formas de evaluación de proceso del Facilitador** se deben llenar al final de cada sesión del taller. Es importante capturar esta información para que el proceso de facilitación se pueda mejorar con el tiempo. ¿Cómo va en relación a facilitar este grupo? ¿Hay problemas de proceso que deben resolverse antes de la próxima sesión? ¿Se siente más como un grupo de amigos en lugar de un salón de clases? ¿Iniciamos y terminamos a tiempo? ¿El contenido de la administración financiera fue adecuada y funciono bien el ejercicio?

**Evaluación
Auto-Evaluación**

Por favor conteste las preguntas acerca de sí mismo. Esto ayudara a que los facilitadores del taller hagan las sesiones pertinentes a sus necesidades.

Flujo de Fondos

Circule la declaración que describa su situación mejor

- Nunca hay suficiente dinero para pagar todas las cuentas.**
- Normalmente puedo pagar las cuentas, pero no hay dinero de sobra**
- Normalmente puedo pagar las cuentas y tener algo de dinero sobrante**

Crédito

¿Tienes alguna tarjeta de crédito? Circule su respuesta

No, Si



¿Cómo suele pagar cuentas de tarjetas de crédito? Circule una respuesta:

- Por lo general pago la cantidad total
- Normalmente suelo hacer el pago mínimo
- Normalmente hago un pago del balance, pero no toda la cantidad

¿Con qué frecuencia usted paga sus cuentas de tarjetas de crédito? Circule una respuesta:

- Nunca fallo un pago
- A veces me olvido de un pago
- A menudo me olvido de un pago

**Evaluación
Auto-Evaluación Continuada P. 2**

Ahorros

Circule la declaración que describa su situación mejor

Yo no tengo dinero ahorrado

Tengo un poco de dinero ahorrado

He ahorrado dinero suficiente para sentirme cómodo

Deuda

¿Le debe dinero a alguien? Circule la declaración que describa mejor su situación

Yo no le debo dinero

Le debo dinero a: Circulo todas las que correspondan

Familia o amigos

Un día de pago, el título de coche o préstamo a corto plazo

Un préstamo de coche

Una hipoteca de la casa

Un préstamo de estudiante

Un préstamo personal de un banco o cooperativa de crédito

Algún otro tipo de préstamo

¿Alguna vez ha incumplido una deuda? Marque una respuesta

Si No

¿Alguna vez ha declarado en bancarrota? Marque una respuesta

Si No

Evaluación

Post-Evaluación del Taller Financiero

Por favor tome unos minutos para responder preguntas acerca de su experiencia.

1.) ¿Cómo calificaría su experiencia en general?

Circule el número que describa cómo se siente. Si usted se siente muy negativo, circule 1. Si se siente muy positivo, circule 10. O cualquier número entre ellos que muestre cómo se siente.

Muy Positivo	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	Muy Negativo
--------------	----	---	---	---	---	---	---	---	---	---	--------------

2.) ¿Qué te gustó del taller?

3.) ¿Hay algo que no te gustó del taller?

4.) ¿Qué tan útil fue el aprendizaje que obtuvieron en el taller?

5.) ¿Qué fue lo más útil para usted?

6.) ¿Qué fue lo menos útil?

Evaluación
Post-Evaluación del Taller Continuada p.2.

6.) Por favor califique cada uno de los temas tratados en el taller sobre lo útil que fue para usted.

Establecer Metas	Muy útil	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	Para nada útil
Seguimiento de flujo de fondos	Muy útil	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	Para nada útil
Identificando deseos y necesidades	Muy útil	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	Para nada útil
Maneras en como ahorrar en el futuro	Muy útil	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	Para nada útil
Manejando la deuda	Muy útil	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	Para nada útil
Controlando el estrés	Muy útil	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	Para nada útil
Utilizando su reporte del crédito	Muy útil	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	Para nada útil
Aumentando su dinero	Muy útil	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	Para nada útil

**8.) ¿Ha hecho algún cambio en su día cotidiano a resultado al taller?
Marque una respuesta**

No Si
¿Qué cambios ha hecho?

**Evaluación
Post-Evaluación del Taller Continuada p.3**

9.) ¿Ha encontrado maneras de cómo reducir sus gastos?

No, Si



¿Qué son?

10.) ¿Ha podido ahorrar dinero?

No, Si

11.) ¿Recomendaría el taller de capacidades financieras a un amigo?

Si, definitivamente lo recomendaría	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	No, definitivamente no lo recomendaría
-------------------------------------	----	---	---	---	---	---	---	---	---	---	--

12.) ¿El taller ha realizado algún cambio en cómo se siente acerca de su capacidad para manejar el dinero?

Me siento más seguro	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	Me siento menos seguro
----------------------	----	---	---	---	---	---	---	---	---	---	------------------------

**13.) ¿Hay algo más que le gustaría decirnos sobre el taller?
Cualquier cosa que usted nos diga ayudará a que el taller sea una mejor experiencia para los futuros participantes**

Evaluación Proceso del Facilitador

Instrucciones: Los facilitadores deberán llenar este formulario juntos (ambos facilitador y co-facilitador) después de cada sesión de taller. Esto les ayudara a revisar cómo les fue en cada sesión y proveer información en cómo mejorar el taller y el contenido en los talleres de capacidades financieras.

Nombre del Facilitador: _____ **Fecha:** _____ **Número de Sesión** _____

Número de Participantes: _____ **Invitados Especiales: (Nombre, Organización)** _____

Espacio del Grupo y Actividades	Mal	Bien	Bueno
---------------------------------	-----	------	-------

El grupo inicio y termino a tiempo

Discusión de Tarea

Ejercicio de Grupo

Participación del Grupo

El espacio del grupo fue cómodo y privado

Actividades de Aprendizaje y Dinámica de Grupo	Mal	Bien	Bueno
--	-----	------	-------

Contenido fue relevante

Discusión de grupo, compartiendo, apoyo

Ejercicio de Aprendizaje

Reportar

Los facilitadores estuvieron enfocados y presentes

Notas:

Sección 3

El material Suplementario

Los facilitadores querrán pasar algún tiempo explorando el Internet para materiales adicionales para complementar los materiales en esta guía. Las ayudas visuales, folletos, los rompe-hielos y ejercicios de grupo de clausura y los videoclips cortos están ampliamente disponibles de forma gratuita. Se les anima a los facilitadores hacer carteles creativos y de diseño /ayudas visuales que se pueden utilizar una y otra vez con los grupos de los talleres en el futuro. Los materiales complementarios presentados aquí son sólo una pequeña muestra de lo que está disponible.

Los participantes deben ser alentados a utilizar sus diarios para tomar notas, hacer bosquejos / dibujos, usar cinta/pegar artículos, artículos de ejercicio en grupo, registrar ingresos / gastos, la lista de sus metas a largo y corto plazo, la información de contacto de los otros participantes, etc. *Las imágenes suplementarias y el folleto no pretenden reemplazar el diario.* Por favor anime a los participantes a mantener su diario de capacidades financieras a lo largo de todo el taller. El diario es la ruta personal de los participantes para obtener el éxito financiero. La construcción de la confianza/capacidad financiera requiere que los participantes se dediquen de manera creativa y activamente en la toma de sus propias imágenes y materiales complementarios que reflejan su conjunto único de circunstancias financieras.

Estas son algunos de los temas adicionales creativos que se pueden agregar a las tareas:

- Escribir diez (10) cosas en su diario que quieren hacer antes de morir.
- Escriba sus metas de largo y corto plazo.
- ¿Qué te asusta más?
- ¿Cómo enfrentar la preocupación?
- ¿Cuáles son tres (3) cosas que pueden hacer para "desestresarse"?
- Dibuja tu sistema de apoyo.
- ¿Cuáles son (5) cosas que puede hacer para la diversión que son totalmente "gratis"?
- Estimado futuro mí, ...
- Si pudiera lo haría
- Lista de los tipos de servicios y productos financieros que se sienten que estan "hechos" para usted.

Materiales Suplementarios Ejemplos de Ejercicios

Hay muchos diferentes tipos de ejercicios y actividades experienciales. Los ejercicios generalmente se dividen en varias categorías, por ejemplo: ejercicios de apertura de bajo riesgo, resolución de conflictos, formación de equipos, etc. Los facilitadores a menudo tendrán que adaptar los ejercicios para cubrir las necesidades del grupo particular. Algunos ejercicios son más adecuados para grupos grandes, algunos son mejores para grupos más pequeños. Una vez más, hay una gran cantidad de información gratuita disponible en la red para los facilitadores de los grupos que buscan ejercicios y actividades de grupo. Muy a menudo puede ser difícil determinar exactamente dónde se originó un ejercicio, por lo que también es difícil dar crédito a los autores originales. Los facilitadores de grupo también pueden comprar los libros que tienen una amplia variedad de ejercicios de grupo y actividades de aprendizaje para adultos.

Aquí hay algunas muestras de ejercicios de grupo adicionales:

Ejercicios de apertura:

- Alta / baja- Vaya alrededor del círculo y pida que cada persona comparta un momento "alto" de la semana y un momento "bajo" de la semana.
- Pida a los participantes que respondan a esta pregunta. Si yo fuera un animal sería un....
- Tome todo lo que necesitas... (dulces de M & M o Skittles) sin decirle a la gente en el grupo para qué es el dulce, páselo y dígalos "tome todo lo que necesita". Una vez que cada uno haya tomado algunos (no dejes que se los coman hasta que se acabe el ejercicio!) ,pídales que cuenten un hecho sobre sí mismos por cada pedazo de dulce que se llevaron. Se pueden comer los dulces después de que hayan terminado.

Ejercicios de reconocimiento:

- Una moneda por sus pensamientos... (tendrá que traer un pequeño frasco de monedas de un centavo). Invite a cada persona tener la oportunidad de dar un centavo a los miembros del grupo que ellos elijan, y compartir sus pensamientos acerca de cómo esa persona ha sido especial o ha tenido un impacto en ellos durante el transcurso del taller.
- Tarros de éxito (Mini-descanso durante una sesión) Usted necesitará un frasco, tiras de papel lo suficientemente grande para escribir. Pídale a todos en el grupo anotar un éxito reciente en una tira de papel. A lo largo de la sesión de grupo, tómese el tiempo para sacar y leer las tiras de papel.

Materiales Suplementarios Ejemplos de Ejercicios Continuado

Ejemplos de Ejercicios de Clausura:

- Analogía del Objeto- Vacíe una "bolsa llena de objetos" en el piso en el centro del círculo del grupo. Los objetos pueden ser, literalmente, cualquier cosa, una combinación al azar de los siguientes: un juego de llaves, una goma de borrar, una calculadora, un animal de peluche, celular viejo, un zapato, tijeras, cinta adhesiva, sombrero, la taza de café / taza....Pídale a los participantes elegir un objeto que mejor describa lo que han aprendido esta semana / durante la serie de talleres. Después de que todos hayan escogido un objeto, de vuelta por el círculo y pida que los participantes compartan por qué eligieron ese objeto. ¿Qué representa?
- Reflexiones Individuales-Proporcionar a cada persona con un papel y pedirles que reflexionen sobre lo que han aprendido durante la sesión sobre sí mismos y los demás en el grupo. Pídeles que escriban tres rasgos positivos acerca de cada miembro del grupo o pida que escriban tres metas de cómo van a manejar sus finanzas de manera diferente ahora que el taller ya ha acabado basado en las habilidades y la información que obtuvieron durante las sesiones del taller.
- Pida que los participantes del grupo que obre el manejo de sus finanzas. Tome un papel largo/ una pancarta grande y proporcionar a los participantes con marcadores, lápices de colores, calcomanías, sellos de goma, fotos de revistas, o pintura, para crear una bandera que representa el taller de capacidades financieras de una manera creativa. Deje que los participantes decidan si van a planificar las secciones o confiar en la espontaneidad de cada uno.

Conexión (se puede abrir o cerrar el ejercicio):

"Sufi Dance" - Pida que los participantes formen un círculo. Se necesita música lenta, tipo clásico. (Pachelbel in D minor o algo así) Pida que los participantes pongan su mano izquierda sobre su corazón y su mano derecha hacia fuera y arriba, volteeense el uno hacia al otro y tómense la mano derecha. Este ejercicio se hace en silencio con la música. Los participantes han de girar lentamente en un círculo completo con su pareja, mientras que tocan manos y mantener el contacto visual. Una vez que el círculo está completo con su pareja original, cambie de mano (a la derecha en el corazón y la izquierda hacia arriba y afuera) y pasar a la siguiente persona en el círculo. Repita hasta que todos hayan tenido la oportunidad de colaborar. Puede que tenga que demostrar esto con el grupo antes de que realmente toque la música así para que todo el grupo entienda cómo cambiar las manos y sus parejas. Si la siguiente pareja no está dispuesta que la persona espere hasta que la próxima pareja esté disponible y mantenerse en movimiento alrededor del círculo. Este ejercicio no puede ser culturalmente apropiado si el contacto visual se considera grosero o demasiado íntimo.

Materiales Suplementarios Ejemplos de Escenarios de Rol

Haga que los participantes se emparejen. Pida que cada pareja de participantes dibujen un escenario al azar de un recipiente / cesta. Darles un par de minutos para decidir quién va actuar que rol. Pida voluntarios para que puedan presentar primero. Ponga a los voluntarios y los accesorios, tales como sillas en el centro del círculo.

Nota para el facilitador: Es posible que desee modificar o crear varios escenarios diferentes que los participantes del grupo encontrarán relevante para sus propias experiencias de la vida. Es más fácil crear un escenario con dos participantes que crear un escenario complejo con muchos participantes. El objetivo es hacer que todo el grupo encuentre la solución de problemas en lugar de que todo el grupo participe en el escenario.

Escenario: Madre soltera con dos hijos

El niño más joven quiere jugar fútbol en la escuela y necesita zapatos de fútbol, espinilleras y un balón de fútbol. El niño mayor necesita anteojos. Mamá no tiene suficiente dinero para pagar por actividades o anteojos extras. Ella tiene un plan que podría hacer posible que los dos niños obtengan lo que necesitan. Ella explica su plan al hijo mayor que está tratando de entender la situación. [Dos jugadores-mamá y el hijo mayor]

Escenario: Hombre soltero, sin hijos

Tiene un trabajo de tiempo parcial e ingresos bastante estable. Está tratando de ahorrar dinero para llantas nuevas para su camioneta, pero realmente no tiene suficiente para comprar una llanta y apenas puede pagar sus gastos. Su sobrino necesita un "préstamo" de cien dólares para su noche de fiesta de la escuela. [Esta es una conversación entre el Hombre con el trabajo a tiempo parcial y su hermana que está pidiendo el dinero.]

Escenario: Familia con un solo ingreso

Acaban de recibir su reembolso de impuestos y tienen algunas de cómo quieren gastar el reembolso. Usted es un asesor voluntario y está tratando de ayudar a la familia encontrar una manera de salir de un préstamo de día de pago sin utilizar el reembolso entero. [2 jugadores, Encargado de Familia y Consejero voluntario]

Materiales Suplementarios **Materiales de Educación Financieras**

En adición a la información de la Oficina de Protección Financiera del Consumidor Objetivos *Your Money Your Goals* que se puede encontrar escribiendo este enlace en la barra de direcciones del navegador web :<http://www.consumerfinance.gov/your-money-your-goals/>

Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC) tiene materiales de educación financiera disponibles para su descarga gratuita. Usted puede encontrar estos materiales escribiendo este enlace su navegador web:

<https://www.fdic.gov/consumers/consumer/moneysmart/adult.html>

Aquí hay un pasaje del sitio de red de FDIC "El taller de The Money Smart for Adults- facilitado consta de once módulos de capacitación que cubren temas financieros básicos. Los temas incluyen una descripción de los servicios de depósito y de crédito que ofrecen las instituciones financieras, la elección y el mantenimiento de una cuenta corriente, los planes de gasto, la importancia del ahorro, la forma de obtener y utilizar el crédito de manera efectiva, y los fundamentos de la construcción o reparación de crédito ". (FDIC, Money Smart for Adultos, 2015)

Muchos bancos y cooperativas de crédito tienen un currículo de educación financiera disponible. Algunos de los contenidos son mejor que otros. Un análisis rápido le conseguirá una amplia variedad de materiales curriculares. Generations Community Federal Credit Union tiene una buena mezcla de documentos y videos descargables. Aquí hay un enlace a la página web: <https://www.mygenfcu.org/financial-education/financial-education/personal/>

El currículo de Hands on Banking originalmente desarrollado por Wells Fargo tiene su propio sitio web con bastante contenido de instructor para elegir. Hands on Banking está diseñado para el aprendizaje individual y de grupo. Aquí está el enlace de esta página: <http://www.handsonbanking.org/en/instructional-resources.html>

La Fundación Nacional para la Educación Financiera (NEFE) es una fundación sin fines de lucro que ofrece materiales de educación financiera de alta calidad." El material de talleres financieros proporciona un nivel de concentración y especialización que se puede utilizar para estar más cómodo, ser más eficiente y más eficaz en su trabajo", según su página web. Aquí está el enlace: <http://www.financialworkshopkits.org/>

Nota para el facilitador: Sea selectivo, sea sencillo y claro, revise los materiales por adelantado y asegúrese de que está cómodo en la manera en cómo se presenta la información.

**Materiales Suplementarios
Materiales de Educación Financiera**

Ejemplo de una hoja de trabajo para metas financieras:

Meta de Corto Plazo= Menos de un año

Fecha Meta:	Cantidad Total Necesaria	Ahorro Presente para Meta	Ahorros Adicionales Necesarios	# de días de paga hasta fecha meta	Ahorros Necesarios por día de paga	Ahorros Necesarios por mes

Meta de Medio- Plazo= 1-3 años

Fecha Meta:	Cantidad Total Necesaria	Ahorro Presente para Meta	Ahorros Adicionales Necesarios	# de días de paga hasta fecha meta	Ahorros Necesarios por día de paga	Ahorros Necesarios por mes

Meta de Largo- Plazo= 3-6 años

Fecha Meta:	Cantidad Total Necesaria	Ahorro Presente para Meta	Ahorros Adicionales Necesarios	# de días de paga hasta fecha meta	Ahorros Necesarios por día de paga	Ahorros Necesarios por mes

Materiales Suplementarios
Materiales de Educación Financiera

Ejemplo de una hoja de trabajo de CFPB Your Money Your Goals:

	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4
Balance Inicial de la Semana				
Fuentes de Ingreso y Otros Recursos Financieros				
Ingreso de Trabajo				
Ingreso de Trabajo Parcial				
SNAP				
Total de la Fuentes de Ingreso Otros Recursos Financieros				
Uso de Ingreso y Otros Recursos Financieros				
Pagos de Deudas				
Pagos de Tarjeta de Crédito				
Préstamo Personal				
Préstamo Estudiantil				
Ahorros				
Vivienda (Renta incluyendo utilidades)				
Utilidades				
Cable				
Servicio de Internet				
Servicio de Teléfono y Celular				
Suministros para el hogar y gastos				
Comestibles				
Comer fuera (Comidas y bebidas)				
Transportación				
Pago del Carro				
Gasolina				
Seguro de Carro				
Cuidado de niños				
Misc.				
Total de Uso de Ingreso y Otros Recursos Financieros				
El Saldo Final de la Semana (Recursos-Usos)				

Materiales Suplementarias

Formas y Ayudas Visuales

Muchos de las formas y hojas de trabajo que usted está buscando estarán en los contenidos de educación financiera de cualquier plan de estudios que decida utilizar. Incluso, usted puede llegar a seleccionar y escoger diferentes hojas de trabajo de diferentes fuentes para su uso. Por ejemplo, le gusta el juego de herramientas de CFPB para la sesión de la deuda y la sección de FDIC en el crédito. Esto es más una cuestión de preferencia del facilitador y puede ser conectado a la educación financiera personal / voluntaria o capacitación de asesoría financiera y el uso y cursos de certificación. El uso de ayudas visuales es muy recomendable. La creación de circulares o gráficos de barras para ayudar a explicar algunos conceptos tales como mediciones de puntuación de crédito e índices de deuda-ingreso - mejorará en gran medida la capacidad de entender para la mayor parte del grupo

U ejemplo de la caja de herramientas de CFPB:

¿Qué va dentro de las puntuaciones FICO? La manera en que se califican las puntuaciones FICO (y otros) se considera un secreto comercial. Pero en general, si sabemos lo que constituye los puntajes FICO.

[Gráfica]

Materiales Suplementarios **Formas- Contrato de Confidencialidad**

Contrato de Confidencialidad para el Taller de Capacidad Financiera **Participantes del Taller de Administración Financiera**

Este acuerdo es un contrato de confidencialidad entre los miembros del **Taller de Administración Financiera** cuyo objetivo es mejorar la administración de finanzas personales y obtener una comprensión de los conceptos financieros básicos tales como el flujo de caja y el ahorro. Se trata de un taller basado en experiencias (aprender haciendo) diseñado para aumentar la conciencia personal y la confianza en respecto a la toma de decisiones y la planificación financiera.

1. Cada miembro del grupo reconoce la necesidad de mantener privacidad a la información personal compartida en el grupo.
2. Cualquier información compartida por un miembro del grupo acerca de él o ella misma debe ser considerada personal y la información privada.
3. Con el fin de ser un miembro activo del grupo y mantener la membresía, cada miembro debe estar de acuerdo en proteger esta información privada.
4. La información sobre otros miembros del grupo no puede ser compartida con nadie más.

Si está de acuerdo con los procedimientos anteriores, por favor firme abajo.

Firma de Miembros

Fecha

Materiales Suplementarios

Formas- Contrato de Confidencialidad

Contrato de Confidencialidad para el Taller de Capacidad Financiera Página 2 de 2

Participantes del Taller de Administración Financiera

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Firma de Facilitadores del Taller:

Fecha

Materiales suplementarios

Formas- Contrato de Valor Completo

Contrato de Valor Completo para el Taller de Capacidad Financiera

Acuerdo del Contrato de Valor Completo

Yo, _____, estoy de acuerdo en participar plenamente en el grupo y en las actividades del hogar. Voy hacer mi mejor esfuerzo para lograr objetivos individuales y de grupo.

Como parte de este acuerdo Entiendo que es importante respetar las siguientes normas lo mejor de mi capacidad:

- Estar aquí. Estar presente mentalmente, físicamente, emocionalmente
- Mantener la confidencialidad. Crear un nivel de seguridad para que las personas puedan relajarse y se puedan sentir cómodos.
- Di la verdad. Comparta sus ideas abiertamente y honestamente.
- Prestar atención. Escuche lo que digan los demás y centrarse en sus ideas. Reduzca al mínimo las distracciones.
- Estar abiertos a los resultados. Trate de no prejuzgar lo que está ocurriendo. Reconozca sus nociones preconcebidas cerca de lo que vas a aprender.

Firmado: _____

Presenciado por: _____

Fecha: _____

Materiales suplementarios

Formas- Monitoreo de Crédito

Taller de Capacidad Financiera

Mejorando el Resultado de la Puntuacion de Credito de Rose Foundation

Forma- Elegir No Participar

Yo, _____, (letra legible) por la presente opto por no participar en el monitoreo de 3-6 meses de puntuación de crédito y en la porción del taller de capacidad financiera de reparación de crédito.

Estoy eligiendo a no participar en este servicio gratuito por las siguientes razones:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Firmado: _____ Fecha: _____

Presenciado por: _____ Fecha: _____

Materiales Suplementarios Recursos Adicionales para la Facilitación de Grupo

Consejos de retroalimentación: Como facilitador del grupo tendrá que ayudar a los participantes del grupo a aprender acerca de ellos mismos, lo que hacen, cómo actúan, y cómo se sienten acerca de lo que está pasando en el grupo. Saber como dar consejos ayudará al grupo a “no perder la pista” con los objetivos de aprendizaje.

1.) La retroalimentación debe describir el comportamiento y los efectos de ese comportamiento. No debe juzgar o dar un comentario despectivo

Útil: "John, cuando empiezo a hablar con usted, usted me interrumpe, y siento que piensa que estoy gastando su tiempo con mis sugerencias."

Menos útil: "Cállate, John. Estoy muy cansado/a de que siempre me interrumpas".

2.) La retroalimentación debe ser muy específica, no general.

Útil: "Joan, volteaste la espalda al grupo y no escuchaste lo que los otros dijeron. Me sentí como que no estabas participando "

Menos útil: "Joan, nunca escuchas."

3.) La retroalimentación debe darse sólo cuando usted piensa que puede ser escuchado por el receptor. La retroalimentación no debe ser una liberación de emociones del facilitador del grupo.

4.) La retroalimentación se debe ofrecer no ser obligada. Es más útil cuando alguien pide retroalimentación.

5.) La retroalimentación debe ser dirigida sólo a aquellas zonas en las cual una persona tiene algún tipo de control,

Menos útil: "Cuando se suena la nariz, me molesta." La persona puede tener un resfriado y no puede dejar de sonarse la nariz!

6.) La retroalimentación debe ser muy oportuna. Es muy útil si se administra inmediatamente después de que se produce el comportamiento.

7.) La retroalimentación comparte cierta información. No da consejos.

Menos útiles: "No hables tanto."

8.) La retroalimentación se hace con sentimiento y cariño.

9.) Dar sólo la cantidad de información que la persona puede utilizar en ese momento.

Materiales Suplementarios **Recursos Adicionales para la Facilitación de Grupo**

Los facilitadores del grupo dirigen las discusiones de tareas y de los ejercicios. Es útil tener una buena comprensión acerca de cómo hacer una pregunta en una manera que solicite respuestas honestas y estimule aún más la participación del grupo en la discusión. Trate de evitar las preguntas que requieren un respuesta simple de "sí" o "no". Estos son algunos de los ejemplos de aclarar las respuestas y que pueden ayudar a profundizar las discusiones de los grupos:

1. ¿Es esto algo que usted valora?
2. ¿Está usted contento sobre eso?
3. ¿Cómo se sintió cuando sucedió eso?
4. ¿Considera usted alguna alternativa?
5. ¿Se ha sentido de esta manera durante mucho tiempo?
6. ¿Cuál fue algo que usted mismo ha seleccionó o eligió?
7. ¿Cómo surgió eso?
8. ¿Hizo algo con esa idea?
9. ¿Puede darme algunos ejemplos?
10. ¿Qué quiere usted decir con_____?
11. ¿Cómo definiría esa palabra?
12. ¿Usted realmente hizo eso o sólo está hablando?
13. ¿Está usted diciendo que ... [repetir la declaración]
14. ¿dicen que ... [repetir en alguna manera distorsionada.]
15. ¿Has pensado mucho acerca de esa idea (o conducta)?
16. ¿Cuáles son algunas cosas buenas acerca de lo que acabo de decir?
17. ¿Qué tenemos que asumir para que las cosas a trabajen de esa manera?
18. ¿Lo que expresas esta en congruente con ... [Nota algo más que la persona simplemente dijo o hizo que pueden apuntar a una inconsistencia]?
19. ¿Qué otras posibilidades hay?
20. ¿Eso es una preferencia personal o piensa que la mayoría de la gente debe creer eso?
21. ¿Cómo puedo ayudar a hacer algo en respecto a tu idea?
22. ¿Hay un propósito detrás de esta actividad?
23. ¿Eso es muy importante para usted?
24. ¿Haces esto a menudo?
25. ¿Le gustaría decir a los miembros de su familia acerca de esta idea?
26. ¿Tiene usted alguna razón para decir (o hacer) eso?
27. ¿Cómo sabes que es verdad?
28. ¿Harías lo mismo otra vez?
29. ¿Valora eso?
30. ¿Cree usted que la gente realmente cree eso?

Materiales Suplementarios Recursos Adicionales para la Facilitación de Grupo

Los facilitadores del grupo necesitan tener una comprensión de cómo escuchar a los participantes individualmente del grupo así como escuchar al "grupo en su conjunto". Esto implica perfeccionar la habilidad de escuchar atentamente. La habilidad de escuchar atentamente es la herramienta que ayuda a que los participantes sepan que el facilitador-está realmente interesado en ellos. Es importante que el facilitador pueda poner al lado sus sentimientos personales, opiniones etc para poder escuchar atentamente.

Concéntrese en lo que la persona está diciendo y responda con todo su ser. Aquí hay unos ejemplos:

- Incline la cabeza en reconocimiento y esperar en silencio.
- Mire al orador sin hacer o decir cualquier cosa. Inclínese un poco hacia adelante en su silla.
- Dar una respuesta evasiva, "Ya veo." "Uh-huh." "¿Es así?" "Eso es interesante." "Dime Más. "
- Repita lo que se acaba de decir. "Tú estabas escribiendo cuánto gastaste en Circle K. "
- Paráfrasear la respuesta. Vuelva a parafrasear con el mismo sentido de lo que acaba de decir el hablante.
- El escuchar atentamente incluye: Revisar la comprensión de la sensación y el significado dando retroalimentación a la persona en un tono interrogatorio "Sientes_____porque_____?" "Te sientes_____ acerca de____?"
- **No juegue lector de la mente.** No hay manera de saber realmente lo que otra persona está sintiendo. Usted puede indicar su mejor suposición "Siento como si estuviera enojado. Está bien? "

La habilidad de escuchar atentamente requiere tiempo y atención. Trate de crear un ambiente que sea propicio a compartir. Su lenguaje corporal transmitirá la mayor parte del mensaje así que tenga cuidado de cómo se expresa como facilitador. En general, el facilitador establece el tono para el grupo.

Materiales suplementarios Enlaces de vídeo

Aquí hay algunos enlaces de video divertidos y útil para los talleres:

Your Money, Your Goals: Using the tools:

<https://www.youtube.com/watch?v=DCiz8SBO7UY>

Adult Learning In Under 3 Minutes Video:

<https://www.youtube.com/watch?v=8lvkJhXnEZk>

Six Steps Facilitation by Josef W. Seifert:

<https://www.youtube.com/watch?v=bC2kG6hkhQc>

Facilitation Skills: Best & Worst Facilitator Practices

<https://www.youtube.com/watch?v=C0s85huv1AE>

What Do Facilitators Do: <https://www.youtube.com/watch?v=UDLGjKBHSXg>

The Potato Icebreaker: <https://www.youtube.com/watch?v=PrWVqLzNywA>

Al final de cada módulo en el CFPB Your Money Your Goals hay una sección de recursos con enlaces de ayuda específicos para ese módulo. Por ejemplo, la herramienta 3 Mejorar los Informes de Crédito y Puntajes, tiene las siguientes enlaces de recursos:

FDIC.gov, Credit Repair:

<http://www.fdic.gov/consumers/consumer/ccr/repair.html>

Consumer.gov, Building a Better Credit Report:

<http://www.consumer.ftc.gov/articles/pdf-0032-building-a-better-credit-report.pdf>

Esta es una pequeña muestra de la gran variedad de recursos que están disponibles en línea y en forma impresa.

References

- Arrien, A. (1993). *The four-fold way: Walking the paths of the warrior, teacher, healer, and visionary*. New York, NY: HarperCollins Publisher.
- Center For Financial Inclusion. (2013, November 1). What Is "Financial Capability?" Retrieved from <http://cfiblog.org/2013/11/01/what-is-financial-capability/>
- Consumer Financial Protection Bureau. (n.d.). Your money, your goals. Retrieved from <http://www.consumerfinance.gov/your-money-your-goals/>
- Hernandez, M. & Corporation For Enterprise Development. (2012). Behavioral economics 101. Retrieved from http://cfed.org/knowledge_center/research/behavioral_economics/behavioral_economics_101/
- Jones, (2005). Proactive conflict management in community groups. Retrieved from <http://nscu.edu/ffci/publications/2005/v10-n2-2005-october/ar-3-proactive.php>
- Satir, V. (2011). *Making contact*. Madison, WI: Halcyon Publishing Design.
- Smith, M. K. (2005). 'Bruce W. Tuckman – forming, storming, norming and performing in groups, the encyclopaedia of informal education. Retrieved from <http://infed.org/mobi/bruce-w-tuckman-forming-stormingnorming-and-performing-in-groups/>
- Southwest Center Of Economic Integrity. (2012). Building financial strength in rural communities. Retrieved from <http://www.consumerfed.org/pdfs/Exec%20Sum%20Rev%20July%2019.pdf>
- Whitmore, J. (2009). *Coaching for Performance: GROWing Human Potential and Purpose - The Principles and Practice of Coaching and Leadership*, 4th Edition. Boston, MA: Nicholas Brealey Publishing.
- Raths, L., Harmin, M. and Simeon, S. (1973) *Values and Teaching: Working With Values In The Classroom*. Columbus, OH: C.E. Merrill

Making Contact

"I believe the greatest gift I can conceive of having from anyone is to be seen by them, heard by them, to be understood and touched by them." "The greatest gift I can give is to see, hear, understand and to touch another person. When this is done I feel contact has been made." - Virginia Satir (1916-1988)