

Sigan Sus Sueños

Apuntes:

Resultados del Aprendizaje

Resultado no. 1: Los participantes podrán indicar algunos intereses personales que tienen.

Resultado no. 2: Los participantes podrán nombrar una persona que les apoya en sus intereses.

Resultado no. 3: Los participantes podrán explicar cómo la debida administración de su dinero puede ayudarles a fomentar sus intereses.

Público

Adolescentes

Materiales

1. Rotafolios y marcadores, o una pizarra para borrar en seco, con los marcadores correspondientes
2. Etiquetas con el nombre de cada participante (se pueden descargar de forma gratuita del sitio de Internet de Bank It)
3. Una pluma o lápiz para cada participante
4. Algo para medir el tiempo
5. Dos copias del guión sobre sueños #1-DR-T-Sp
6. La hoja de evaluación #1-DR-T-Sp para cada participante
7. La hoja de apuntes #1-DR-T-Sp para cada participante
8. Opcional: la presentación en PowerPoint PDF #1-DR-T-Sp
9. Opcional: el material para repartir #1-DR-T-Sp para cada participante

Tiempo

1 hora

¿Quiere más información sobre el tema y sugerencias para la capacitación?

Puede ver y descargar gratuitamente la Guía Integral para el Presentador de los Talleres en www.bankit.com/esp.

Sigan Sus Sueños

Apuntes:

1. Bienvenida y Esquema General (5 minutos)

Llegue temprano. Considere seriamente usar la presentación en PowerPoint PDF y el material para repartir, aunque ambos son opcionales, porque le ayudará considerablemente en la sesión. Si usa la presentación, muestre la diapositiva “Bienvenidos a Bank It” cuando los participantes entren en la sala. Salude a cada uno de ellos personalmente según vayan llegando y aprenda sus nombres. Pídales que se hagan una etiqueta con su nombre, sin poner los apellidos, para llevarla sobre la ropa.

Déles a los participantes una copia de la hoja para apuntes #1-DR-T-Sp y una pluma o lápiz. Pídales que se sienten en grupos de unas 4 personas, si es posible alrededor de diferentes mesas. Luego dé la bienvenida a todo el grupo a la sesión.

Diga: *Bienvenidos a Bank It, que ofrece información y recursos de aplicación en el mundo real para que los padres y sus hijos adolescentes puedan entender cuestiones monetarias, hablar de ellas y administrar su dinero con mayor facilidad. Bank It fue creado en colaboración por Capital One y Search Institute. Estoy encantado de que puedan asistir a esta sesión.*

Hoy nos concentraremos en sus sueños y aspiraciones, y trataremos de lograr tres objetivos. Uno: al finalizar la sesión podrán indicar algunos intereses personales que tienen. Dos: podrán nombrar una persona que les apoya en sus intereses. Tres: podrán dar por lo menos dos ejemplos de cómo la debida administración de su dinero puede ayudarles a fomentar sus intereses.

Si lo desean, usen la hoja de apuntes para escribir lo que vayan aprendiendo. Al final de la sesión haremos una breve evaluación. (Si esta no es la primera sesión que usted imparte a este grupo y les dio para resolver un problema opcional al finalizar la sesión anterior, puede referirse brevemente al mismo).

2. Actividad: Escenificación (15 minutos)

Pida dos voluntarios a quienes no les importe leer en voz alta. Asegúrese de que a uno de ellos tampoco le importe cantar delante del grupo y de que conozca la melodía de la canción Blanca Navidad. Déle a cada voluntario una copia del guión #1-DR-T-Sp, y dígales que lo lean en voz alta al grupo. Cuando acaben, pida un aplauso para los voluntarios.

Sigan Sus Sueños

Apuntes:

Luego haga preguntas como estas: *¿Cuál fue su reacción al guión?* (Déles a los participantes tiempo para responder). *¿Qué se dijo sobre sueños y aspiraciones?* (Déles a los participantes tiempo para responder).

Diga: *Tener aspiraciones se refiere a lo que esperan del futuro, y requiere establecer objetivos monetarios para hacerlas realidad. ¿Cuál es la diferencia entre soñar lo imposible o aspirar a algo que pueda convertirse en realidad?* Déles a los participantes tiempo para responder.

Asegúrese de que digan que *un sueño posible o una aspiración es algo alcanzable, aunque cueste lograrlo. Un sueño imposible es totalmente inalcanzable.* En un Rotafolios, escriba dos columnas, una bajo el título de “Sueño alcanzable” y otra bajo el de “Sueño imposible”.

Pregunte: *¿Cuáles son ejemplos de sueños alcanzables?* (Déles a los participantes tiempo para responder. Escriba sus respuestas en el rotafolios). Luego pregunte: *¿Cuáles son ejemplos de sueños imposibles?* (Déles a los participantes tiempo para responder. Escriba las respuestas en el rotafolios).

Cuando acabe, dé un ejemplo de un sueño alcanzable y otro imposible para usted. Por ejemplo, si se marea con facilidad, un sueño imposible para usted sería convertirse en capitán de barco.

Luego diga: *Los sueños son algo muy personal. Lo que es alcanzable para unos puede ser imposible para otros. La otra dificultad es lo siguiente: ¿Cómo pueden diferenciar entre un sueño o una aspiración alcanzable, pero difícil de lograr, y uno imposible?* (Déles a los participantes tiempo para responder).

Diga: *Tenemos que ser realistas con nuestros sueños, pero también tenemos que esforzarnos por lograrlos. La mayoría de la gente que ha logrado lo que quiere dice que no fue nada fácil hacerlo. Quizás les parezca imposible poder ir a la universidad, pero muchos adolescentes, incluso aunque procedan de familias prácticamente sin dinero, lo hacen.*

¿Por qué algunos adolescentes pueden hacer realidad este sueño y otros no? Depende de lo importante que el sueño sea para ustedes —y sus familias. También depende de lo dispuestos que estén a esforzarse para lograrlo.

Sigan Sus Sueños

Apuntes:

3. Presentación: Impacto del Dinero en Sus Sueños (15 minutos)

Volvamos al ejemplo de ir a la universidad. ¿Cómo pueden lograr dicho sueño si administran bien su dinero? (Déles a los participantes tiempo para responder. Anote las ideas en un rotafolios. Asegúrese de que mencionan ahorrando para la universidad, reduciendo el gasto, y haciendo un presupuesto para saber dónde se gasta el dinero).

Diga: Todas estas son ideas que les ayudan a lograr cualquier sueño. Quizás quieran ir a un campamento de baloncesto o fútbol. Quizás quieran tomar una clase sobre mecánica o carpintería fuera de la escuela. Quizás quieran aprender a tocar un instrumento musical. Quizás quieran hacer un viaje fuera del país.

Todo ello son sueños —sueños estupendos, de hecho—, pero no van a lograrlos a no ser que hagan tres cosas. (Ponga estas tres cosas en un rotafolios). 1. Saber cuál es su sueño. 2. Esforzarse por lograrlo. 3. Manejar su dinero debidamente para hacer del sueño una realidad.

¿Cómo pueden saber cuál es su sueño? ¿Qué es un interés personal? (Déles a los participantes tiempo para responder). Diga: Todos tenemos sueños e intereses particulares.

Algunos tenemos aptitudes atléticas o estamos interesados en el deporte y la actividad física. Otros podemos tener talento musical, artístico o teatral. O quizás nos guste hacer trabajos manuales o arreglar cosas. Todo ello son intereses.

El Search Institute, una institución con sede en Minneapolis, habla de algo que denomina chispa (spark)¹ o inclinación. La chispa es algo que le da sentido y dirección a la vida.² Es un interés, una pasión o un talento.³

Por ejemplo, un adolescente puede tener la inclinación de ayudar a cuidar de los animales y trabajar como voluntario para una sociedad protectora de animales. Otro puede tener interés en tocar un instrumento o jugar a algún deporte; y hay quien siente atracción hacia la tecnología o las computadoras.

Lo importante es encontrar esa chispa, algo que nos entusiasme. Es mucho más fácil aprender algo en lo que tenemos interés y adquirir destrezas cuando se trata de algo que nos apasiona.

Sigan Sus Sueños

Apuntes:

Por eso encontrar esa inclinación/chispa/interés es una parte integral de nuestro sueño. Hay que soñar con lo que nos apasiona y nos hace vibrar hasta la médula. Para más información sobre el tema, vayan a www.ignitesparks.org.

Una vez que sepan cuáles son sus sueños, es importante encontrar a gente que apoye dichos sueños e intereses. Hablen con la persona a su lado. Tómense unos minutos para presentarse y comunicarle quién creen que les alienta a lograr sus sueños e intereses. (Déles a los participantes unos minutos para ello).

Diga: Hagamos una lista de ejemplos del tipo de persona que puede apoyar nuestros sueños e intereses. (Escríbala en un rotafolios. Asegúrese de que los participantes nombren estas categorías: un familiar, un amigo, un compañero de trabajo, un vecino, alguien de la iglesia, mezquita o sinagoga, y alguna persona de la escuela).

Pregunte: ¿Cómo pueden fomentar sus intereses administrando debidamente su dinero? (Déles a los participantes tiempo para responder. Pídeles que sean específicos. Por ejemplo, administrar bien su dinero puede ayudarles a comprar pinceles y pinturas, si eso es lo que desean. Si manejan bien el dinero, habrá más probabilidades de que puedan costearse una clase).

Si planea entregar el material para repartir, hágalo ahora.

4. Diálogo (10 minutos)

Diga: Tómense unos momentos para hablar con la gente a su lado. Hablen con dos o tres personas, turnándose para hablar. Quiero que hagan dos cosas: 1. Digan su nombre de pila. 2. Mencionen uno de sus sueños. Comiencen con la persona que haya tenido alguna visita recientemente, y luego túrnense para hablar.

5. Repaso y Evaluación (10 minutos)

Repase lo que se logró en la sesión. Pregunte: *¿Qué es un sueño o una aspiración?* (Respuesta: Soñar y tener aspiraciones se refiere a lo que se espera del futuro y requiere establecer objetivos monetarios para hacer de los sueños una realidad).

Pregunte: *¿Cuál es la diferencia entre soñar lo imposible o aspirar a algo que pueda convertirse en realidad?* (Respuesta: Un sueño posible es algo alcanzable, aunque cueste lograrlo. Un sueño imposible es totalmente inalcanzable).

Sigan Sus Sueños

Apuntes:

Pregunte: *¿En qué formas pueden lograr sus sueños, si administran bien su dinero?* (Respuestas: 1. Ahorrando. 2. Gastando menos. 3. Haciendo un presupuesto para monitorear el gasto del dinero).

Pregunte: *¿Cuáles son algunos ejemplos de sus intereses personales?* (Respuesta: es algo que varía de una persona a otra. Ejemplos: 1. Deportes. 2. Música. 3. Arte. 4. Ayudar a la gente. 5. Arreglar cosas).

Pregunte: *¿Qué personas pueden apoyarles en sus intereses personales?* (Respuestas: 1. Familiares. 2. Amigos. 3. Compañeros de trabajo. 4. Vecinos. 5. Un conocido de la iglesia, mezquita o sinagoga. 6. Alguien de la escuela).

Pregunte: *¿Cómo puede la debida administración del dinero ayudarles a fomentar sus intereses personales?* (Respuesta: 1. Pueden utilizar el dinero para algo específico, en vez de gastarlo sin ton ni son. 2. Pueden utilizar el dinero de forma planeada para fomentar sus intereses).

Al final del repaso, distribuya la hoja de evaluación #1-DR-T-Sp a cada participante y dé tiempo para que la completen. Recoja todas las evaluaciones después de que los participantes acaben con ellas para poder medir los resultados de la sesión.

6. Cierre (5 minutos)

Diga: Todos tenemos algún sueño. Queremos que nuestras vidas tengan sentido. Queremos tener un objetivo. Queremos ser felices. Tener aspiraciones nos ayuda a satisfacer esas necesidades.

Piensen en sus sueños. ¿Qué sueños tienen para este año? ¿Cuáles son sus sueños para dentro de cinco años? ¿Cómo están viviendo la vida que sueñan? ¿Qué cambios deben hacer? ¿Cómo influyen sus sueños en la forma en que usan el dinero?

Sugiera que los participantes hablen con sus familiares sobre este tema, el cual aparece en la sección Hablar del Tema de sus Apuntes de Bank It. Agradezca a todos su asistencia y participación.

Sigan Sus Sueños

Apuntes:

Actividades Opcionales

- 1. Distribuya el Material para Repartir #1-DR-T-Sp: Un Sueño Grande y Otro Pequeño.** Déles a los participantes esta hoja y tómese un tiempo para repasarla y dialogar sobre su contenido.
- 2. Muestre la Presentación en PowerPoint PDF #1-DR-T-Sp.** Use dicha presentación en esta sesión de 1 hora.
- 3. Déles a los Participantes una Tarea.** Sugiera que durante la siguiente semana los participantes hablen de sus sueños con sus padres. (Si quiere, puede preguntarles en la próxima sesión cómo les fue con esta actividad).

¿Tiene preguntas? ¿Quiere más ideas? Visite www.bankit.com/esp para ver más sugerencias y recursos.

Para Más Información

National Standards in K–12 Personal Finance Education (Washington, D.C., Jump\$tart Coalition for Personal Financial Literacy, 2007), estándar 5 en el área de Responsabilidad Financiera y Toma de Decisiones.

National Standards in K–12 Personal Finance Education (Washington, D.C., Jump\$tart Coalition for Personal Financial Literacy, 2007), estándar 1 en el área de Ingresos y Profesiones.

An Asset Builder's Guide to Youth and Money por Jolene Roehlkepartain (Minneapolis: Search Institute, 1999).

Sparks: How Parents Can Help Ignite the Hidden Strengths of Teenagers by Peter L. Benson, Ph.D. (San Francisco: Jossey-Bass, 2008).

Fuentes

¹ Peter L. Benson, Ph.D., *Sparks: How Parents Can Help Ignite the Hidden Strengths of Teenagers* (San Francisco: Jossey-Bass, 2008).

² Idem.

³ Idem.