

# ATT SPRIDA KUNSKAP I PRIVATEKONOMI

Finansinspektionen



GILLA DIN  
EKONOMI

## FRÅGOR ATT FUNDERA PÅ

- Hur gör vi privatekonomi till något konkret, nära och lättförståeligt?
- Hur motiverar vi människor till att spara i framtiden?
- Hur når vi ut med kunskapen?



GILLA DIN  
EKONOMI

ATT SPRIDA KUNSKAP I PRIVATEKONOMI

2

Några frågor som är bra att fundera på när det kommer till privatekonomisk utbildning är hur vi gör ämnet konkret, nära och lättförståeligt. Synen på privatekonomi och finansvärlden är att det är något komplext, abstrakt och svårt att sätta sig in i. I samtalet med människor är en stor del av utbildarens arbete att förändra denna inställning och skapa vägar för att göra ämnet mer hanterbart.

Den kanske svåraste uppgiften som utbildaren står inför är att motivera människor att spara till framtiden. Vi människor har svårt att relatera till det vi kan kalla för "vårt framtida jag" och detta skapar hinder för oss när det kommer till att lägga undan pengar till en framtida buffert eller spara långsiktigt.

Vi bör också fundera över hur vi ska nå ut med den kunskap vi vill förmedla och hur vi kan göra detta på ett sätt som passar den målgrupp vi tänker oss ska ta del av denna.

## PRIVATEKONOMI ÄR BÅDE EKONOMI OCH PSYKOLOGI

- Att förstå hur vi människor styrs av vanor och beteenden
- Vi agerar inte alltid rationellt
- Varje persons inställning och förutsättningar ser olika ut



GILLA DIN EKONOMI

ATT SPRIDA KUNSKAP I PRIVATEKONOMI

3

För utbildaren i privatekonomi är det viktigt att förstå att privatekonomi handlar lika mycket om ekonomi som psykologi när det kommer till att ta till sig och omsätta kunskap till handling. Vi människor styrs till stor del av vanor och beteenden vilket påverkar de privatekonomiska beslut vi tar i vår vardag. Det kan vara väldigt svårt för en människa att exempelvis helt ta bort en vana som man betraktar som dålig eller destruktiv men vi kan försöka ersätta denna med en annan vana som vi betraktar som mer positiv för oss långsiktigt.

Det är också viktigt att förstå att människor i grund och botten inte fattar helt rationella ekonomiska beslut. Synsättet att människor, bara de har tillräckligt med kunskap, fattar beslut som maximerar den egna långsiktiga vinsten har allt eftersom kommit att motbevisas inom den ekonomiska forskningen, då vi nu vet att detta ofta inte stämmer. Vi styrs som sagt snarare av invanda beteenden och vanor och fattar hela tiden beslut baserade på dessa i vår vardag vilket även påverkar vår privatekonomi.

Det är även viktigt att tänka på att i en grupp av människor är varje persons inställning till ämnet, förutsättningar att ta till sig kunskapen och ekonomiska förutsättningar väldigt olika vilket gör att vi inte alltid vet hur en enskild person kommer att reagera på ett visst budskap.

Vi kan dock tänka på några övergripande punkter när det kommer till att utbilda inom privatekonomi och dessa har vi sammanfattat på följande sidor...

## 1. HÅLL DET ENKELT

- Fokusera på det mest centrala i innehållet. Vad är viktigast för målgruppen att veta?
- Förklara alltid svåra begrepp
- Undvik eller omformulera abstrakta begrepp

Vad är mest relevant och intressant för deltagarna?



ATT SPRIDA KUNSKAP I PRIVATEKONOMI

4

Ett problem när det kommer till utbildning inom privatekonomi är att det lätt tenderar att bli komplext. Det kan vara svåra begrepp som används eller att föreläsaren svävar ut i specifika delar som egentligen inte är särskilt relevant för målgruppen. En grundfråga man som utbildare alltid bör ställa sig är därför: Vad är absolut viktigast för deltagarna att få veta? Fokusera på detta och återkom alltid till det mest centrala ifall diskussionen svävar iväg vid frågeställningar.

Sträva även alltid efter att förklara svåra begrepp som förekommer i materialet som förmedlas. Begrepp såsom exempelvis avkastning, risk eller ränta är inte självklara begrepp för alla och kan behöva en förklaring. Vill du inte förklara själv varje gång? Be någon av deltagarna kan förklara begreppet så får de som kan känna sig delaktiga och duktiga!

Undvik eller omformulera abstrakta begrepp som kan förekomma i finansiella sammanhang. Ord såsom exempelvis diversifiering hör hemma bland medarbetare på banken och kan enklare förklaras med ord som riskspridning eller att inte lägga alla ägg i samma korg, vilket är lättare för människor att förstå.

## 2. GÖR ÄMNET MER LEVANDE

- Använd exempel, berättelser och metaforer som går att relatera till
- Ställ frågor, inkludera och bekräfta
- Inkludera genom att testa tillsammans

Berättelser och metaforer har en stark retorisk kraft.



ATT SPRIDA KUNSKAP I PRIVATEKONOMI

5

Finns det någon retorisk superkraft alla kan gynnas att lära sig mer av så är det användandet av berättelser och metaforer. Detta då de har en stark övertygande effekt eftersom det skapar identifikation och gör ett ämne lättare att relatera till. Vad har du för egna berättelser och erfarenheter kring ämnet som du kan bjuda på och som hjälper till att göra det du pratar om mer levande? Hur kan du förklara ett begrepp genom att exempelvis använda en metafor eller annat exempel? De mest erfarna och uppskattade föreläsarna tänker ständigt på dessa frågor.

Inkludera deltagarna på olika sätt. Detta kan handla om att ställa enkla frågor kring det som tas upp och att tydligt bekräfta när ett svar ges eller en fråga ställs. En viktig komponent när det kommer till privatekonomisk utbildning handlar om att bygga upp en känsla av självförtroende och delaktighet hos deltagarna.

Inkludera även gärna moment där deltagarna får testa att logga in på olika sidor och gå igenom detta tillsammans då denna delaktighet ökar inläringen.

### 3. SKIPPA SKAMMEN

- Många människor har en komplicerad relation till privatekonomi som ämne
- Skam driver inte beteendeförändring
- Understryk hur lätt det är att trampa snett
- Inkludera och bekräfta

Det spelar ingen roll vilka val du gjort tidigare, utan vilka val du gör nu.



ATT SPRIDA KUNSKAP I PRIVATEKONOMI

6

När det kommer till privatekonomi kan många människor ha en komplicerat förhållande till ämnet. Det kan handa om att man tycker att det är komplicerat, att man känner att man borde veta mer eller att man kanske har trampat snett och gjort några mindre gynnsamma privatekonomiska val. Som utbildare är det därför viktigt att i så stor uträkning som möjligt lämna skammen utanför rummet. Privatekonomi handlar som sagt till stor del om beteenden och vanor och skam är sällan något som driver en beteendeförändring. Försök därför trycka på hur lätt det är att trampa snett på den finansiella marknaden och försök att fokusera på vägen framåt, hur vi kan lösa eventuella problem och vilka val som kan bygga en tryggare framtid för oss framöver.

Att inkludera och bekräfta deltagarna är här återigen väldigt viktigt då många även kan känna en skam över sin bristande kunskap inom diverse privatekonomiska frågor. Många människor känner en känsla av att "det här är sådant man borde kunna" och undviker därför att ställa vissa frågor för att inte framstå som okunniga. Bekräfta exempelvis genom att inleda ett svar på en fråga med; "Jättebra fråga..." och ställ gärna även enklare frågor för att visa samtliga deltagare att de kan svara och sitter på kunskap.

## 4. UPPFINN INTE HJULET PÅ NYTT

- Använd befintlig kunskap och framtaget material
- Du behöver inte vara expert på allt – Diskutera, undersök eller hänvisa

Det finns enormt mycket kunskap och material kring privatekonomi, det gäller bara att hitta den.



ATT SPRIDA KUNSKAP I PRIVATEKONOMI

7

När det kommer till ämnet privatekonomi finns det en stor mängd kunskap och väldigt mycket material att tillgå för den som vill utbilda i ämnet. Därför behöver man som tur är inte uppfinna hjulet på nytt varje gång man ska hålla en utbildning. På nästa sida ska vi gå igenom det material från Gilla din ekonomis kurser som ni på ett konkret sätt kan använda vid utbildningar och träffar.

Det är också viktigt att tänka på att du verkligen inte behöver känna att du ska vara expert på allt för att utbilda inom detta ämne. Många potentiella utbildare kan känna en osäkerhet att prata om privatekonomi med andra då man känner att man behöver kunna väldigt mycket och svara på alla eventuella frågor som kan uppstå. Försök återigen att hålla det enkelt, diskutera eventuella frågor tillsammans med gruppen och hänvisa till sidor/myndigheter/vägledningstjänster när det kommer till specifik kunskap/frågor.

## NÄR DU SPRIDER KUNSKAPEN VIDARE

- PowerPoints från kursen
- Webbplats
- Tryckta broschyrer
- E-utbildning "Trygga din ekonomi"
- Nyhetsbrev
- Podden *Privatekonomi med Finansinspektionen*

[gilladinekonomi.se](http://gilladinekonomi.se)



ATT SPRIDA KUNSKAP I PRIVATEKONOMI

8

Välkommen till sidan för dig som har gått eller ska gå kursen "Tryggare ekonomi på äldre dar".

Här kan du ladda ner användbara dokument eller beställa broschyrer inför att du ska arrangera en informationsträff eller studiecirkel. Informationsmaterial uppdateras årligen.

<https://gilladinekonomi.se/kursdeltagare-larare/tryggare-ekonomi-pa-aldre-dar-fortsattningskurs/>

### Håll gärna kontakten

- Nyhetsbrev: Läs och dela erfarenheter
- Material, broschyrer och e-utbildning: [gilladinekonomi.se](http://gilladinekonomi.se)
- Twitter: [twitter.se/gilladinekonomi](https://twitter.com/gilladinekonomi) eller @gilladinekonomi
- Facebook: [facebook.se/gilladinekonomi](https://facebook.se/gilladinekonomi)

Podden *Privatekonomi med Finansinspektionen* hittar du på Itunes, Podcaster, Castbox eller [www.soundcloud.com/privatekonomi](http://www.soundcloud.com/privatekonomi)

**Ditt barn & dina pengar** är en föräldraguide om privatekonomi. Föräldraguiden riktar sig främst till förstagångsföräldrar. Den fysiska boken kan kostnadsfritt beställas av personer som möter förstagångsföräldrar i sitt dagliga arbete. Boken finns att läsa



som PDF-fil på [www.dittbarnochdinapengar.se](http://www.dittbarnochdinapengar.se).

**Dina pengar och din ekonomi** är en del i **SFI-Ekonomi**, ett utbildningsmaterial om privatekonomi för undervisning i svenska för invandrare (SFI). Materialet är på enkel svenska och består av filmer, lärarhandledningar med övningsuppgifter och handboken Dina pengar och din ekonomi. Handboken finns som PDF och kan kostnadsfritt beställas som tryck format av dig som undervisar i SFI, möter nyanlända, anordnar språkcafé eller liknande. [www.sfiekonomi.se](http://www.sfiekonomi.se)

**Broschyrer från Gilla din ekonomi** som kostnadsfritt kan beställas av dig som gått utbildningen på [www.gilladinekonomi.se](http://www.gilladinekonomi.se). Broschyrerna Spara, investera och låna, Pension, Familjejuridik, Fonder och Budget, betala och försäkra finns även att läsa som PDF på webbplatsen.

## CHECKLISTA – ATT SPRIDA KUNSKAPEN VIDARE

- Håll det enkelt
- Gör ämnet levande genom frågor, berättelser och inkludering
- Skippa skammen!
- Använd befintlig kunskap och verktyg



GILLA DIN  
EKONOMI

ATT SPRIDA KUNSKAP I PRIVATEKONOMI

# Tack!

**Kontakt:**

Niklas Uppenberg

[niklas.uppenberg@fi.se](mailto:niklas.uppenberg@fi.se)



GILLA DIN  
EKONOMI