



ΑΝΩΤΑΤΑΤΟ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΚΡΗΤΗΣ

ΣΧΟΛΗ ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ

ΤΜΗΜΑ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΑΣ

**Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗ ΑΠΟ ΤΗΝ ΠΑΙΔΙΚΗ
ΚΑΙ ΕΦΗΒΙΚΗ ΗΛΙΚΙΑ**

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

Εισηγητής: ΛΕΚΚΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ ,Α.Μ. :3931

Επιβλέπων: ΠΑΞΙΝΟΣ ΚΟΣΜΑΣ

2011

Υπεύθυνη Δήλωση : Βεβαιώνω ότι είμαι συγγραφέας αυτής της πτυχιακής εργασίας και ότι κάθε βοήθεια την οποία είχα για την προετοιμασία της, είναι πλήρως αναγνωρισμένη και αναφέρεται στην πτυχιακή εργασία. Επίσης έχω αναφέρει τις όποιες πηγές από τις οποίες έκανα χρήση δεδομένων, ιδεών ή λέξεων, είτε αυτές αναφέρονται ακριβώς είτε παραφρασμένες. Επίσης βεβαιώνω ότι αυτή η πτυχιακή εργασία προετοιμάστηκε από εμένα προσωπικά ειδικά για τις απαιτήσεις του προγράμματος σπουδών του Τμήματος Μηχανολογίας του Α.Τ.Ε.Ι. Κρήτης.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Σύμφωνα με το βιβλίο του Robert T. Kiyosaki «Πώς να αυξήσετε την οικονομική νοημοσύνη του παιδιού σας » ο βασικός λόγος για τον οποίο οι περισσότεροι άνθρωποι αντιμετωπίζουν οικονομικά προβλήματα είναι ότι, παρόλο που αρκετά χρόνια της ζωής τους τα πέρασαν στο σχολείο, δεν έμαθαν τίποτα για το χρήμα. Το σχολείο επικεντρώνεται στην ακαδημαϊκή και την επαγγελματική κατάρτιση, αλλά όχι στην οικονομική. Το αποτέλεσμα είναι ότι ο περισσότερος κόσμος έχει μάθει να δουλεύει για το χρήμα, ... αλλά δεν έμαθε ποτέ να βάλει το χρήμα να δουλέψει για λογαριασμό του.

ΜΕΡΟΣ Α

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ποιος διδάσκει τα παιδιά σας;

Ο πλούσιος πατέρας μου συχνά έλεγε : «Αν δεν πεις εσύ στα παιδιά σου για τα χρήματα, κάποιος άλλος θα πει».Σήμερα εκπαιδευόμαστε οικονομικά από διάφορες πηγές. Πηγές που συχνά έχουν να πουλήσουν κάτι. Στην τηλεόραση βλέπεις αθλητές να διαφημίζουν παπούτσια συγκεκριμένης μάρκας ή κάποιον άλλο διάσημο να λέει : «Ξεμπερδέψτε με τα υψηλότοκα χρέη των πιστωτικών σας καρτών με ένα δάνειο συγχώνευσης λογαριασμών».Κλείνοντας το μάτι ο σταρ λέει: « Είναι μια έξυπνη κίνηση γιατί γλυτώνετε προσωρινά τους φόρους μιας και αυξάνετε...».Με άλλα λόγια, πάρτε βραχυπρόθεσμα υψηλότοκα χρέη πιστωτικών καρτών και μετατρέψτε τα σε χαμηλότοκα χρέη μακροπρόθεσμα .Υστερα,ο τραπεζίτης σας σας λέει ότι το σπίτι σας είναι ένα περιουσιακό στοιχείο,όμως δε σας λέει σε ποιον πραγματικά ανήκει .Σήμερα ακόμη και οι αεροπορικές εταιρείες συμμετέχουν στην επιχείρηση των πιστώσεων .Σε ενθαρρύνουν να χρησιμοποιείτε τις πιστωτικές τους κάρτες, με αντάλλαγμα δωρεάν ταξιδιωτικά μίλια. Οι μικροπωλητές σας προσελκύουν λέγοντας: «Χαμηλές μηνιαίες αμοιβές».Ακόμη και το εκπαιδευτικό σύστημα παίρνει μέρος.Πολλοί νέοι άνθρωποι σήμερα εγκαταλείπουν το σχολείο καταχρεωμένοι δεκάδες χιλιάδες δολάρια ,ανήμποροι να πληρώσουν για την εκπαίδευση τους.Στην Εποχή της Πληροφόρησης αυτός είναι ο μοναδικός,αλλά όχι ο σωστός, τρόπος με τον οποίο εκπαιδευόμαστε οικονομικά.

Η οικονομική εκπαίδευση μαθαίνεται στο σπίτι

Το βιβλίο μου «Πλούσιος Μπαμπάς Φτωχός Μπαμπάς » βασίζεται στην αληθινή ιστορία των δυο πατεράδων μου,του πλούσιου και του φτωχού.Του μορφωμένου και εκείνου που δεν τελείωσε ποτέ το σχολείο.Του υψηλόμισθου υπαλλήλου της κυβερνήσεως και εκείνης ενός πολύ πλούσιου επιχειρηματία και επενδυτή .Ο ένας πατέρας ήταν ο αληθινός μου πατέρας και ο άλλος ήταν ο πατέρας του καλύτερου μου φίλου.Και οι δυο ήταν δυνατοί, δυναμικοί, επιτυχημένοι άντρες. Και οι δυο ήταν ειλικρινείς, σκληρά εργαζόμενοι, αλλά όσον αφορούσε το χρήμα οι δυο άντρες είχαν πολύ διαφορετικές απόψεις.Πολλοί άνθρωποι, διαβάζοντας το βιβλίο «Πλούσιος Μπαμπάς Φτωχός Μπαμπάς», θεωρούν ότι είναι ένα βιβλίο για τα λεφτά.Στην πραγματικότητα δεν είναι.Είναι αντιθέτως ένα βιβλίο για την εκπαίδευση.

Ο μορφωμένος αλλά φτωχός πατέρας μου πίστευε ειλικρινά πως ο,τι μάθαινες στο σχολείο ήταν σημαντικό για μια επιτυχημένη ζωή.Πίστευε ότι μια καλή ακαδημαϊκή εκπαίδευση ήταν ο,τι χρειάζεται κανείς για να εξασφαλίσει επαγγελματική αλλά και προσωπική επιτυχία.Αντίθετα, ο πλούσιος πατέρας μου ,ο οποίος παράτησε το σχολείο για να αναλάβει την οικογενειακή επιχείρηση όταν πέθανε ο πατέρας του ,πίστευε πως όσα μάθαινες εκτός σχολείου ήταν εξίσου σημαντικά.Συμφωνούσε πως αυτά που μαθαίνει κανείς σχολείο είναι σημαντικά ,αλλά δεν πίστευε

ότι θα του εξασφάλιζαν μια ζωή οικονομικής επιτυχίας. Για τον λόγο αυτό επιδόθηκε με ενδιαφέρον στην εκπαίδευση του γιου του και την δική μου σχετικά με τα χρήματα. Περνούσε ώρες ,μέρες, ακόμη και χρόνια διδάσκοντας μας αυτά που θεωρούσε σημαντικά. Θέματα που δεν διδάσκονται στο σχολείο, όμως σημαντικά για όλους να τα γνωρίζουμε... κυρίως σήμερα.

Παλιότερα, η εκπαίδευση ενός παιδιού εξαρτιόταν αποκλειστικά στους γονείς του. Την εποχή των κυνηγών ,ο πατέρας μάθαινε τον γιο να κυνηγά και να προστατεύει την φυλή. Η μητέρα μάθαινε την κόρη να κάνει μικροδουλειές στη σκηνή, πώς να βάφει δέρματα ζώων και να μεγαλώνει παιδιά. Και οι δυο γονείς δίδασκαν στα παιδιά τις κοινωνικές αρετές της φυλής, τον σεβασμό προς τους μεγαλύτερους, πως να χειρίζονται διενέξεις ανάμεσα σε μέλη της φυλής ,όπως επίσης τους μάθαιναν τραγούδια, έθιμα, ιστορίες και τελετουργικά που συγκροτούσαν την φυλή ενωμένη. Κατά την Αγροτική Εποχή, μητέρα και πατέρας εξακολουθούσαν να εργάζονται σαν ομάδα όχι μόνο στην διαχείριση της φάρμας ή της οικογενειακής επιχείρησης ,αλλά και στο μέγαλωμα των παιδιών. Στην Αγροτική Εποχή οι γονείς είχαν ακόμη στενή σχέση με τα παιδιά τους.

Στη συνέχεια ακολούθησε η Βιομηχανική Εποχή, ή αυτό που εγώ αποκαλώ «Άστο στον κάστορα». Κατά την περίοδο αυτή ο πατέρας έφευγε από το σπίτι για να δουλέψει και να φέρει λεφτά. Η μητέρα έμενε σπίτι για να φτιάξει μια άνετη φωλιά για την οικογένεια και τα παιδιά πήγαιναν στο σχολείο. Με άλλα λόγια το κράτος ήταν πλέον υπεύθυνο να διδάξει στα παιδιά τι ήταν σημαντικό. Την εποχή αυτή ,η οικογένεια είχε ακόμη αρκετό χρόνο , όμως ο χρόνος αυτός γινόταν όλο και πιο λίγος.

Σήμερα βρισκόμαστε στην Εποχή της Πληροφόρησης όπου συχνά και οι δυο γονείς εργάζονται για να τα βγάλουν πέρα οικονομικά. Τα παιδιά συνήθως γυρίζουν σ' ένα άδειο σπίτι ,ανοίγουν την τηλεόραση, παίζουν οργανωμένα αθλήματα υπό την επίβλεψη ενός γονέα-προπονητή περνάνε ώρες στα εμπορικά καταστήματα, παίζουν βίντεο παιχνίδια περνούν ώρες στο τηλέφωνο ή το internet.

Τη θέση του γονέα-δασκάλου έχουν καταλάβει κυριολεκτικά χιλιάδες δάσκαλοι ,είτε εξ'επαφής είτε ηλεκτρονικά. Αυτός είναι ένας σημαντικός λόγος που οι γονείς έχουν χάσει τον έλεγχο πάνω στα παιδιά σήμερα.

Όλοι χρειαζόμαστε οικονομική εκπαίδευση

Το κυριακάτικο θέμα της εφημερίδας Parade των Η.Π.Α ,την 18^η Απριλίου 1999, έφερε τον τίτλο «Όσα αγνοούμε για το χρήμα θα μας βλάψουν».

Το Εθνικό Συμβούλιο Οικονομικής Εκπαίδευσης δοκίμασε τις γνώσεις 1010 ενηλίκων και 1085 μαθητών λυκείου στις βασικές οικονομικές αρχές. Τα αποτελέσματα είχαν ως εξής :

Ενήλικες	Μαθητές Λυκείου
• 6% πήρε Α	3% πήρε Α
• 10% πήρε Β	7% πήρε Β
• 15% πήρε Γ	11% πήρε Γ
• 20% πήρε Δ	13% πήρε Δ
• 49% πήρε Ε	66% πήρε Δ

Όπως φαίνεται δηλαδή, το 69% των ενηλίκων πήραν κάτω από Γ και το 79% των μαθητών πήραν κάτω από Γ. Το πιο σοκαριστικό σημείο του άρθρου αφορούσε την απλότητα των ερωτήσεων. Ερωτήσεις απλές σχετικά με τον πληθωρισμό και τον κύκλο προσφοράς-ζήτησης.

Ένα ακόμη αιφνιδιαστικό στοιχείο ήταν ότι παρόλο που μαθήματα οικονομικών προσφέρονται σε 38 πολιτείες, μόνο σε 13 ήταν απαραίτητο για το πτυχίο τους οι μαθητές να επιλέξουν οικονομικό μάθημα.

Ακόμη λιγότερη βαρύτητα δινόταν στην προσωπική διαχείριση, ένα θέμα το οποίο θεωρώ πιο σημαντικό από τα οικονομικά. Μονό σε 2 πολιτείες, την Νέα Υόρκη και το Ιλινόις, ήταν υποχρεωτικό το μάθημα της προσωπικής διαχείρισης για πτυχίο.

Ενθαρρυντικό είναι το γεγονός ότι έχουν ξεκινήσει να αλλάζουν οι τάσεις στο εκπαιδευτικό σύστημα γεγονός ότι τα άρθρα αυτά γράφτηκαν, φανερώνει ότι την συνειδητοποίηση της ανάγκης για οικονομική εκπαίδευση. Το αν θα υπάρξει αλλαγή στο μέλλον και αν οι πληροφορίες θα είναι επαρκείς για να αντιμετωπιστεί η ζωή, παραμένει ένα ερώτημα.

Η Εποχή της Πληροφόρησης είναι διαφορετική

Κατά την φεουδαρχία, μόνο ο μονάρχης και οι ακόλουθοι του συγκέντρωναν τον πλούτο. Η Βιομηχανική Εποχή κατέστησε τον πλούτο διαθέσιμο σε περισσότερους ανθρώπους. Την Εποχή της Πληροφόρησης η προοπτική μεγάλου πλούτου για τις μάζες εξαπλώθηκε. Σήμερα μπορεί κανείς όχι μόνο να πλουτίσει αλλά να πλουτίσει γρήγορα. Λαμπρό παράδειγμα ο Bill Gates, ο ιδρυτής της Microsoft. Κατάφερε στα τριάντα του να γίνει ο πλουσιότερος άνθρωπος στον κόσμο. Σήμερα υπάρχουν 20χρονοι αυτοδημιούργητοι τρισεκατομμυριούχοι ... νέοι γεννημένοι τις δεκαετίες του '70 και του '80. Την ίδια στιγμή, υπάρχουν γεννημένοι στην περίοδο μεταξύ των τελευταίων ετών του Β' Παγκόσμιου Πόλεμου και των αρχών της δεκαετίας του 1960, οι οποίοι ακόμη ονειρεύονται την δουλειά που θα τους φέρει 50,000\$ τον χρόνο. Πολλοί από αυτούς πασχίζουν να τα βγάλουν πέρα, γιατί ακολουθούν ακόμη τη συμβουλή των γονιών τους, να βρουν δηλαδή μια ασφαλή δουλειά και δεν έχουν καταλάβει ότι οι καιροί έχουν αλλάξει.

Σύμφωνα με τους ιστορικούς, κάθε 500 χρόνια συμβαίνουν μεγάλες αλλαγές. Το 1942, ο Χριστόφορος Κολόμβος διέσχισε τον ωκεανό. Επίσης, θεωρείται ότι το ταξίδι του σήμανε την απαρχή της Βιομηχανικής Εποχής. Το 1989 έπεσε το Τείχος του Βερολίνου. Μερικοί ιστορικοί της Οικονομίας πιστεύουν ότι το γεγονός αυτό τερμάτισε τη Βιομηχανική Εποχή και εισήγαγε την Εποχή της Πληροφόρησης ... Χιλιάδες άνθρωποι συνεχίζουν να δίνουν συμβουλές που μας πάνε πίσω στην Βιομηχανική Εποχή, όπως έκαναν οι γονείς τους.

Καλώς ή κακώς, φαίνεται πως ζούμε στο τέλος μιας τέτοιας εποχής. Περνώντας στο 2000, αλλαγές θα συμβαίνουν όλο και πιο έντονα. Πολλοί άνθρωποι θα βρίσκουν τη ζωή οικονομικά πιο δύσκολη, ενώ κάποιοι εξακολουθούν να πλουτίζουν. Ένα σημαντικό χαρακτηριστικό της εποχής αυτής είναι ότι όλοι πλέον έχουμε πρόσβαση στην πληροφόρηση.

Το βιβλίο αυτό, μαζί με το εκπαιδευτικό παιχνίδι 'Χρηματοροή για Παιδιά', δημιουργήθηκαν με σκοπό να γίνουν τα εργαλεία γονιών και δασκάλων, για την διδασκαλία οικονομικών δεξιοτήτων χρήσιμες στη ζωή των παιδιών, ενώ ταυτόχρονα διασκεδάζουν και προσφέρουν περισσότερο χρόνο με τα παιδιά τους. Το βιβλίο και το εκπαιδευτικό παιχνίδι επιδιώκουν στην προετοιμασία των παιδιών για το μέλλον, γιατί τελικά αυτά είναι το μέλλον. ΣΗΜΕΙΩΣΗ: Πολλές από τις πληροφορίες σε αυτό το βιβλίο έχουν παρουσιαστεί και σε άλλα μου βιβλία της σειράς «Ο Πλούσιος Πατέρας μου». Θεώρησα σημαντικό να σας παρουσιάσω τα βασικά που διδάσκονται μέσα από τα προϊόντα μας, ώστε να έχετε καλύτερη θεώρηση ολόκληρου του προγράμματος και να είστε καλύτερα προετοιμασμένοι να διδάξετε τα παιδιά σας. Αν έχετε διαβάσει τα υπόλοιπα βιβλία μου τότε κάποιες πληροφορίες θα είναι περιττές. Αν δεν τα έχετε διαβάσει και έχετε απορίες σχετικά με το

υλικό που παρουσιάζεται, μπορείτε να βρείτε σε αυτά και στα προϊόντα μας αναλυτικότερες απαντήσεις.

Επιπρόσθετες εκπαιδευτικές θεωρίες

Για την ενίσχυση της εκπαιδευτικής αξίας του βιβλίου, συμπεριλαμβάνουμε σε αυτό τα επαγγελματικά σχόλια της Δρ. Ann Levin, κορυφαία αρχή στην εκπαίδευση παιδιών, και της Sharon Lechter, λογίστρια και μητέρα. Τα σχόλιά τους θα εμφανίζονται στο τέλος κάθε κεφαλαίου για να δώσουν μια πιο ολοκληρωμένη εξήγηση και θεώρηση στις απόψεις μου για το χρήμα.

Σημείωση από την Dr. Ann Levin, Ph.D.

Με εμπειρία μεγαλύτερη από 3 δεκαετίες στην εκπαιδευτική ψυχολογία, στη διδασκαλία και στην έρευνα λειτουργικών μεθόδων διδασκαλίας και εκμάθησης, με απασχολεί όλο και περισσότερο η κατάσταση των δημόσιων σχολείων.

Μοιράζομαι τις ανησυχίες του Robert Kiyosaki για τις απαιτήσεις που έχει επιβάλλει η Εποχή της Πληροφόρησης σε όλους μας, και κυρίως στα παιδιά μας. Εφόσον τα σχολεία δεν μαθαίνουν τα πάντα στα παιδιά μας, η συνειδητοποίηση της οικογένειας και της κοινότητας κατανοητών και ωφέλιμων μεθόδων που θα ενθαρρύνουν την εκπαίδευση των παιδιών μας, γίνεται ένας σκοπός σημαντικός.

Οι ιδέες που παρουσιάζονται στο βιβλίο αυτό και στο παιχνίδι 'Χρηματοροή για Παιδιά' βασίζονται σε εφαρμοσμένες και δοκιμασμένες αρχές εκμάθησης, οι οποίες φαίνονται να επιταχύνουν και να κινητοποιούν την μαθησιακή διαδικασία των παιδιών.

Καθ'όλη τη διάρκεια της ιστορίας, τα παιχνίδια χρησιμοποιούνται ως ισχυρά εργαλεία διδασκαλίας. Κατά την Παλιά Βασιλεία χρησιμοποιούσαν παιχνίδια όπως το σκάκι και το τάβλι για να διδάξουν στα παιδιά τις ηγετικές και στρατιωτικές στρατηγικές. Ένας ακόμη λόγος που προτιμώ τα επιτραπέζια από τα ηλεκτρονικά παιχνίδια είναι επειδή απαιτούν επικοινωνία με άλλους ανθρώπους. Είναι σύνηθες σήμερα τα παιδιά μας να διαβάζουν μόνα τους, να κάθονται μπροστά από την οθόνη του υπολογιστή μόνα τους και να βλέπουν τηλεόραση μόνα τους. Ένα ζωτικής σημασίας κομμάτι της εκμάθησης είναι η συναναστροφή, το πάρε-δώσε και το μοίρασμα με αληθινά άτομα. Το επιτραπέζιο παιχνίδι 'Χρηματοροή για Παιδιά' διδάσκει απαραίτητες οικονομικές αλλά και επικοινωνιακές δεξιότητες.

Τα παιχνίδια παρέχουν ένα επιπρόσθετο όφελος. Η πραγματική συμπεριφορά ενός ανθρώπου απεικονίζεται στα παιχνίδια. Για παράδειγμα, αν κάποιος είναι πολύ συντηρητικός ή αρνητικός στο να παίρνει ρίσκα, θα φανεί στο παιχνίδι. Αν κάποιος είναι επιρρεπής στο να ρισκάρει υπερβολικά, θα φανεί και αυτό. Αν κάποιος είναι επαναστάτης ή επιρρεπής στο κλέψιμο, η συμπεριφορά θα παρουσιαστεί. Επομένως όταν παίζετε το 'Χρηματοροή για Παιδιά', θα πρέπει σαν γονείς να παρατηρείτε την συμπεριφορά του παιδιού και να σχολιάζετε την συμπεριφορά και όχι το παιδί. Με άλλα λόγια, μπορεί κανείς να μάθει πολλά για τον εαυτό του και για τους άλλους από ένα απλό παιχνίδι.

Σημείωση από την Sharon Lechter, CPA(λογίστρια)

Το 'Χρηματοροή για Παιδιά' σχεδιάστηκε για να σας βοηθήσει να δώσετε στα παιδιά σας έναν οδηγό οικονομικής διαχείρισης, είτε ως γονείς είτε ως δάσκαλοι. Τα παιδιά μας θα πρέπει να μάθουν πολύ περισσότερα από όσα έχουμε μάθει εμείς και πολύ περισσότερα από όσα θα μάθουν

στα πλαίσια του σχολείου. Η διαχείριση του χρήματος είναι μια απαραίτητη δεξιότητα, η οποία θα απαιτεί όλο και μεγαλύτερη εκτέλεση καθώς κινούμαστε μέσα στην Εποχή της Πληροφόρησης. Η 'Χρηματοροή για Παιδιά' δημιουργήθηκε για :

1. Να προσφέρει στα παιδιά μια ιδέα σχετικά με το χρήμα.
2. Να διδάξει στα παιδιά την ικανότητα της προσωπικής διαχείρισης χρημάτων.
3. Να προκαλέσει το ενδιαφέρον για τα χρήματα και για την προσωπική έρευνα πάνω στο θέμα.
4. Να μεταδώσει τις πληροφορίες αυτές με διασκεδαστικό τρόπο.
5. Να βοηθήσει τον γονέα ή δάσκαλο να ανακαλύψει το καλύτερο ατομικό τρόπο εκμάθησης για κάθε παιδί.
6. Να φέρει κοντά τον γονέα ή δάσκαλο με το παιδί.
7. Να παρουσιάσει στο παιδί τις βασικές αρχές της οικονομικής θεωρίας.
8. Να διδάξει δύσκολους λογιστικούς όρους όσο πιο απλά γίνεται.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

Έχει το παιδί σας υψηλό δείκτη οικονομικής νοημοσύνης;

Τι σημαίνει όταν λέμε ότι κάποιος έχει υψηλό δείκτη νοημοσύνης (I.Q.); Τι μετράει το I.Q. σας; Ένας υψηλός δείκτης νοημοσύνης εξασφαλίζει την επιτυχία; Ένας υψηλός δείκτης σημαίνει ότι θα γίνεις πλούσιος;

Όταν πήγαινα στην Πέμπτη δημοτικού, η δασκάλα μου ανακοίνωσε στην τάξη : «Παιδιά, έχουμε τη τιμή να έχουμε ανάμεσα μας μια ιδιοφυΐα. Ένα πολύ χαρισματικό αγόρι με πολύ υψηλό I.Q.» . Στη συνέχεια ανακοίνωσε ότι ένας από τους καλύτερούς μου φίλους ,ο Andrew, ήταν ένας από τους πιο έξυπνους μαθητές που είχε ποτέ την τιμή να διδάξει .Μέχρι εκείνη την στιγμή ,ο Andrew ‘το μυρμήγκι’,όπως τον φωνάζαμε, ήταν μόνο ένα από τα παιδιά της τάξης .Τον φωνάζαμε:‘Andy το μυρμήγκι’, γιατί ήταν μικροσκοπικός και φορούσε μεγάλα χοντρά γυαλιά που τον έκαναν να μοιάζει με έντομο. Τώρα θα έπρεπε να τον φωνάζουμε:‘Andy το έξυπνο μυρμήγκι’.

Αγνοώντας τη σημασία της λέξης I.Q. σήκωσα το χέρι μου και ρώτησα τη δασκάλα μου:«Τι σημαίνει I.Q.».

Η δασκάλα μιλώντας βιαστικά απάντησε «I.Q. σημαίνει Δείκτης Νοημοσύνης».Ύστερα,με κοίταξε σαν να μου έλεγε:«Τώρα κατάλαβες τι σημαίνει I.Q.» και με κοίταξε αφ’ υψηλού.Ωστόσο,εγώ συνέχιζα να μην καταλαβαίνω τι σήμαινε και έτσι ξανασήκωσα το χέρι μου.Η δασκάλα προσπάθησε να με αγνοήσει αλλά στο τέλος γύρισε και με ένα μακρόσυρτο, αργό ύφος είπε «Ορίστε.Τί θέλεις να ρωτήσεις πάλι;».

«Να ,είπατε ότι I.Q. σημαίνει δείκτης νοημοσύνης, αλλά τι σημαίνει πάλι αυτό;».

Τότε είπε πάλι βιαστικά και ανυπόμονα: «Σας έχω πει πως όταν δεν γνωρίζετε τον ορισμό μιας λέξης να κοιτάτε στο λεξικό. Πάρε λοιπόν το λεξικό και ψάξε την μόνος σου».

«Εντάξει»,είπα χαμογελαστά, καταλαβαίνοντας ότι ούτε εκείνη γνώριζε τον ορισμό. Αν τον ήξερε θα τον έλεγε σε όλη την τάξη περήφανα .Ποτέ δεν παραδεχόταν ότι δεν ήξερε κάτι και όλο το ξέραμε αυτό,αντίθετα μας έλεγε να το ψάχνουμε μόνοι μας.

Τελικά ,αφού εντόπισα την λέξη στο λεξικό ,την διάβασα δυνατά και κατά λέξη : «Αριθμός που χρησιμοποιείται για να εκφράσει την προφανή σχετική νοημοσύνη ενός ατόμου, η οποία καθορίζεται διαιρώντας την πνευματική ηλικία, που προσδιορίζεται από ένα τυπικό τεστ, με την πραγματική ηλικία, και πολλαπλασιάζοντας επί 100.»Ύστερα σήκωσα το κεφάλι μου και είπα « Ακόμη δεν καταλαβαίνω τι είναι το I.Q.».

Απογοητευμένη η δασκάλα ύψωσε τον τόνο της φωνής της και είπε:« Δεν καταλαβαίνεις γιατί δεν θέλεις να καταλάβεις. Αν δεν το καταλαβαίνεις, τότε πρέπει να κάνεις την δική σου έρευνα.»

«Εσείς όμως μας είπατε ότι είναι σημαντικό», ανταπάντησα εγώ. «Αν πιστεύετε ότι είναι σημαντικό,πείτε μας τουλάχιστον τι σημαίνει και γιατί είναι σημαντικό».

Στο σημείο αυτό, ο Andy το μυρμήγκι σηκώθηκε από τη θέση του και είπε «Θα το εξηγήσω εγώ στα παιδιά.». Πηδώντας πίσω από το ξύλινο θρανίο του, προχώρησε προς τον πίνακα μπροστά από όλη την τάξη .Στη συνέχεια έγραψε :

$$\frac{18 \text{ (πνευματική ηλικία)}}{10 \text{ (χρονολογική ηλικία)}} \cdot 100 = 180 \text{ I.Q.}$$

«Έτσι κάποιιοι λένε ότι είμαι ιδιοφυΐα γιατί αν και είμαι 10 χρονών ,τα αποτελέσματα των τεστ δείχνουν άτομο ηλικίας 18 χρονών.»

Η τάξη σώπασε για λίγο μέχρι να χωνέψει την πληροφορία που ο Andy μόλις είχε γράψει στον πίνακα.

«Δηλαδή αν δεν αυξήσεις την ικανότητά σου να μαθαίνεις όσο μεγαλώνεις .τότε το I.Q. σου μπορεί να μειωθεί.» ,είπα εγώ.

«Έτσι ακριβώς θα το ερμήνευα εγώ», είπε ο Andy. Μπορεί σήμερα να είμαι ιδιοφυΐα ,αλλά αν δεν εμπλουτίσω τις γνώσεις μου ,το I.Q. μου θα μειώνεται κάθε χρόνο .Τουλάχιστον αυτό αντιπροσωπεύει η εξίσωση.

«Άρα μπορεί να είσαι ιδιοφυΐα σήμερα, αλλά χαζός αύριο.» ,είπα γελώντας.

«Πολύ αστείο,» είπε ο Andy. «Αλλά απόλυτο .Αν και δεν πρέπει να ανησυχώ ότι εσύ θα με ξεπεράσεις.»

«Θα πατίσω μετά το σχολείο» του φώναξα .Να σε δω στο γήπεδο ,να δούμε τότε ποιος έχει υψηλότερο I.Q.» .Με αυτό γελάσαμε πολλά παιδιά στην τάξη .Ο Andy το μυρμήγκι ήταν ένας από τους καλύτερους μου φίλους. Όλοι ξέραμε πως ήταν έξυπνος και ότι ποτέ δεν θα γινόταν μεγάλος αθλητής. Και παρότι δεν κατάφερε ποτέ να πετάξει ή να χτυπήσει την μπάλα, αποτελούσε πάντα κομμάτι της ομάδας. Γιατί γι' αυτό άλλωστε είναι οι φίλοι.

Ποια είναι η οικονομική σας ευφυΐα;

Πώς λοιπόν μετράμε το Οικονομικό I.Q. κάποιου; Ανάλογα με το πόσο μεγάλες επιταγές κόβουμε, ανάλογα ε την καθαρή μας αξία ,ανάλογα με το αυτοκίνητο που κυκλοφορούμε ή ανάλογα με το σπίτι που ζούμε;

Μερικά χρόνια μετά το περιστατικό για την ιδιοφυΐα του Andy, ρώτησα τον πλούσιο πατέρα μου να μου πει την άποψή του για την έννοια του οικονομικού I.Q. Βιαστικά δήλωσε: «Η οικονομική ευφυΐα δεν έχει να κάνει με το πόσα λεφτά βγάζεις αλλά με το πόσα λεφτά κρατάς ,και πως τα βγάζετε πέρα με τα λεφτά αυτά ».

Καθώς όμως περνούσε ο καιρός τελειοποίησε τον ορισμό της οικονομικής ευφυΐας. Κάποια στιγμή είπε : «Καταλαβαίνεις ότι η οικονομική σου ευφυΐα αυξάνεται ,όταν, καθώς μεγαλώνεις, τα χρήματα σου,σου προσφέρουν μεγαλύτερη ελευθερία, ευτυχία, υγεία και επιλογές στη ζωή. ».

Στη συνέχεια εξήγησε ότι πολλοί είναι εκείνοι που έκαναν πολλά λεφτά μεγαλώνοντας, μειώνοντάς τους όμως την ελευθερία.Λιγότερη ελευθερία σημαίνει μεγαλύτεροι λογαριασμοί .Με μεγαλύτερους λογαριασμούς θα έπρεπε κανείς να δουλεύει περισσότερο για να τους πληρώνει. Επίσης εξήγησε πως έβλεπε πολλούς ανθρώπους να πλουτίζουν, ο πλούτος όμως αυτός δεν τους έκανε ευτυχισμένους. Κατά τον πλούσιο πατέρα μου κάτι τέτοιο δεν ήταν οικονομικά έξυπνο. «Ποιος ο λόγος να δουλεύεις, να βγάζεις λεφτά και να είσαι δυστυχισμένος;», δήλωσε. «Αν πρέπει να δουλεύεις για να κερδίζεις χρήματα, βρες έναν τρόπο να δουλεύεις και να είσαι χαρούμενος. Αυτό είναι να έχεις οικονομική νοημοσύνη.»

Σχετικά με την υγεία έλεγε: « Πολλοί εργάζονται πολύ σκληρά για να βγάλουν λεφτά και σταδιακά αυτό τους σκοτώνει. Γιατί να κοπιάζεις τόσο, θυσιάζοντας και την δική σου πνευματική και σωματική ευημερία, και της οικογένειάς σου; Αυτό δεν είναι οικονομικά έξυπνο.». Για την υγεία έλεγε επίσης: «Η καρδιακή προσβολή δε είναι ποτέ αιφνίδια .Οι καρδιακές προσβολές και άλλες παθήσεις όπως ο καρκίνος αναπτύσσονται σταδιακά .Προκαλούνται από την έλλειψη άσκησης ,την φτωχή διατροφή και την περιορισμένη ικανοποίηση επιθυμιών για εκτεταμένα διαστήματα στη ζωή κάποιου .Πιστεύω ότι οι καρδιακές προσβολές και άλλες παθήσεις προκαλούνται κυρίως από την έλλειψη ευτυχίας. Πολλοί άνθρωποι έχουν σαν προτεραιότητα την σκληρή δουλειά ,παρά την απόλαυση και διασκέδαση στη ζωή.». Και για τις επιλογές έλεγε : «Ξέρω ότι οι επιβάτες της Α΄ θέσης ενός αεροπλάνου φτάνουν την ίδια ώρα με τους επιβάτες της οικονομικής θέσης. Δεν είναι αυτό το θέμα. Το θέμα είναι, έχεις την επιλογή να πετάξεις στην Α΄ θέση ή στην οικονομική; Οι περισσότεροι από εκείνους της οικονομικής θέσης δεν έχουν άλλη επιλογή.». Ο πλούσιος πατέρας μου συνέχιζε να εξηγεί ότι η οικονομική ευφύια έδινε την δυνατότητα περισσότερων επιλογών σε κάποιον, υποστηρίζοντας ότι «τα λεφτά είναι δύναμη, γιατί τα λεφτά σου προσφέρουν επιλογές.». Ωστόσο μεγαλώνοντας τόνιζε όλο και περισσότερο την θεωρία του για την ευτυχία .Όταν πλησίαζε προς το τέλος της ζωής του και έχοντας αποκτήσει περισσότερα χρήματα από όσα είχε ονειρευτεί, έλεγε ξανά και ξανά : « Τα χρήματα δε φέρνουν την ευτυχία .Μην σκεφτείτε ποτέ ότι τα πλούτη θα σας κάνουν και ευτυχισμένους .Αν δεν είστε ήδη ευτυχισμένοι, το πιθανότερο είναι να μην γίνετε ούτε μετά την απόκτηση χρημάτων. Ανεξαιρέτως της οικονομικής σας κατάστασης ,φροντίστε πρώτα να είστε ευτυχισμένοι.». »

Όσοι από εσάς έχετε διαβάσει τα υπόλοιπα βιβλία μου , θα έχετε συνειδητοποιήσει ότι ο πλούσιος πατέρας μου δεν μετρούσε το οικονομικό του I.Q. με τις παραδοσιακές μετρήσεις. Με άλλα λόγια, δε ήταν ποτέ εξαρτημένος από το πόσα λεφτά είχε, ή την καθαρή του αξία, ή το μέγεθος του χαρτοφύλακά του. Αν υπήρχε ένα πράγμα που του αγόραζε η οικονομική του νοημοσύνη, θα έλεγα ότι αυτό ήταν η 'ελευθερία'.

Του άρεσε να έχει την ελευθερία να δουλέψει ή να μην δουλέψει. Την ελευθερία να επιλέξει με ποιόν θα εργαστεί .Του άρεσε να μπορεί να αγοράζει ο,τι θέλει δίχως να σκέφτεται το κόστος. Αγαπούσε το γεγονός ότι η ελευθερία του ,του προσέφερε υγεία, ευτυχία και επιλογές. Αγαπούσε το ότι ήταν ελεύθερος και είχε την οικονομική δυνατότητα να κάνει φιλανθρωπίες για όποιους σκοπούς επιθυμούσε. Αντί να εκδηλώνει παράπονα και να νιώθει ανίκανος να αλλάξει το σύστημα, έδινε ο ίδιος συμβουλές σε πολιτικούς που τον πλησίαζαν γι 'αυτό (ελπίζοντας στην συνεισφορά τους για τις εκστρατείες του). Του άρεσε που είχε επιρροή πάνω τους. «Με φωνάζουν, δε τους φωνάζω. Κάθε πολιτικός επιθυμεί την ψήφο του φτωχού κόσμου, όμως δεν ακούν τον φτωχό κόσμο. Δεν τον αντέχουν ... και αυτό είναι τραγικό», έλεγε.

Παρόλα αυτά, περισσότερο απολάμβανε τον ελεύθερο χρόνο που του προσέφεραν τα χρήματα. Του άρεσε να έχει χρόνο να βλέπει τα παιδιά του να μεγαλώνουν και να ασχολούνται με πράγματα που τον ενδιέφεραν, επικερδή ή μη. Έτσι ο πλούσιος πατέρας μου μετρούσε το οικονομικό του I.Q. σε χρόνο, παρά σε χρήμα. Τα τελευταία χρόνια της ζωής του ήταν τα πιο ευτυχισμένα, καθώς είχε κυρίως επιδοθεί στο ξόδεμα των χρημάτων του, και όχι στο να προσπαθεί να τα διατηρήσει. Έκανε μια πλούσια, ευτυχισμένη και γενναιόδωρη ζωή. Αλλά κυρίως μια ζωή απεριόριστης ελευθερίας, και με το κριτήριο αυτό μετρούσε την οικονομική νοημοσύνη.

Τι είναι νοημοσύνη;

Τελικά ο προσωπικός δάσκαλος του Andy έγινε ο πραγματικός μου πατέρας. Ο Andy ήταν τόσο έξυπνος που θα έπρεπε να βρίσκεται στην τελευταία τάξη του λυκείου και όχι στο δημοτικό. Οι γονείς του είχαν πειστεί να τον κρατήσουν στην ίδια τάξη και να μην προχωρήσει σε μεγαλύτερες τάξεις, γιατί ήθελαν να συμβαδίζει με τα παιδιά της ηλικίας του. Καθώς ο πραγματικός μου πατέρας ήταν και αυτός ακαδημαϊκή ιδιοφυΐα, έχοντας αποφοιτήσει από το τετραετές πανεπιστήμιο σε 2 χρόνια, κατανοούσε τι περνούσε ο Andy και σεβόταν τις επιθυμίες των γονιών του. Συμφωνούσε σε πολλά σημεία μαζί τους, αναγνωρίζοντας ότι η ακαδημαϊκή ηλικία είναι λιγότερο σημαντική από την συναισθηματική και σωματική ανάπτυξη. Συμφωνούσε ότι ο Andy έπρεπε να ωριμάσει συναισθηματικά και σωματικά, παρά να πάει στο λύκειο ή το πανεπιστήμιο όπου οι μαθητές έχουν τα διπλάσια του χρόνια. Έτσι μετά την βασική εκπαίδευση με κανονικά παιδιά, ο Andy το μυρμήγκι θα πήγαινε στον πατέρα μου, τον Επιθεωρητή της Εκπαίδευσης, και θα μελετούσε μαζί του τα απογεύματα. Εγώ από την άλλη, πήγαινα στο γραφείο του πλούσιου πατέρα μου όπου ξεκινούσα την εκπαίδευσή μου πάνω στην οικονομική νοημοσύνη.

Το βρίσκω ενδιαφέρον να αναλογίζομαι το γεγονός ότι διαφορετικοί πατεράδες αφιέρωσαν χρόνο στην εκπαίδευση παιδιών άλλων γονέων. Είναι ωραίο να το βλέπεις να συμβαίνει ακόμη και σήμερα, όταν πολλοί γονείς αφιερώνονται για να διδάξουν αθλήματα, τέχνες, μουσική, χορό, χειροτεχνίες, επιχειρηματικές δεξιότητες και πολλά άλλα. Σε τελική ανάλυση όλοι οι ενήλικες είναι δάσκαλοι με τον ένα ή τον άλλο τρόπο ... και σαν ενήλικες γινόμαστε δάσκαλοι περισσότερο με τις πράξεις μας και όχι με τα λόγια.

Όταν η δασκάλα μας ανακοίνωσε στην τάξη ότι ο Andy το μυρμήγκι ήταν μια ιδιοφυΐα με υψηλό I.Q., στην ουσία μας είχε επίσης πει ότι οι υπόλοιποι δεν ήμασταν. Γύρισα σπίτι και ρώτησα τον πατέρα μου για τον δικό του ορισμό σχετικά με την ευφυΐα. Η απάντησή του ήταν απλή. Το μόνο που είπε ήταν: «Η ευφυΐα είναι η ικανότητα να κάνεις ακριβέστερες διακρίσεις.»

Κάθισα εκεί ένα λεπτό μην καταλαβαίνοντας τι είχε πει. Έτσι περίμενα ότι θα μου το εξηγήσει περισσότερο, ξέροντας ότι σαν αληθινός δάσκαλος δεν θα με άφηνε να στέκομαι εκεί με την χαζή έκφραση στο πρόσωπό μου. Τελικά, συνειδητοποίησε ότι δεν είχα καταλάβει τον ορισμό του και άρχισε να μιλάει με τη γλώσσα ενός 10χρονου.

«Ξέρεις τι σημαίνει η λέξη 'αθλήματα';», ρώτησε ο πατέρας μου.

«Φυσικά ξέρω», είπα εγώ. «Μου αρέσουν τα αθλήματα»

«Ωραία», απάντησε. «Υπάρχει καμία διαφορά ανάμεσα στο ποδόσφαιρο, το γκολφ και το σερφινγκ;»

«Βέβαια υπάρχει», είπα αναστατωμένα. «Υπάρχουν τεράστιες διαφορές ανάμεσα σε αυτά τα αθλήματα.»

«Ωραία» συνέχισε ο πατέρας μου με ύφος δασκάλου. «Αυτές οι διαφορές ονομάζονται 'διακρίσεις'».

«Δηλαδή οι διακρίσεις είναι το ίδιο με τις διαφορές;», ρώτησα.

Ο πατέρας μου κούνησε καταφατικά το κεφάλι του.

«Άρα όσο περισσότερες λεπτομέρειες μπορώ να διακρίνω για κάτι, τόσο πιο έξυπνος γίνομαι;», ρώτησα.

«Σωστά», απάντησε ο πατέρας μου. «Επομένως έχεις μεγαλύτερο αθλητικό I.Q. από τον Andy... αλλά ο Andy έχει μεγαλύτερο Ακαδημαϊκό I.Q. από εσένα. Αυτό σημαίνει ότι ο Andy μαθαίνει καλύτερα με το να διαβάζει και εσύ μαθαίνεις καλύτερα με το να κάνεις. Άρα είναι πιο εύκολο για τον Andy να μαθαίνει στην τάξη και είναι πιο εύκολο για σένα να μαθαίνεις στο γήπεδο. Ο Andy θα μάθει γρήγορα ιστορία και επιστήμη και εσύ θα μάθεις γρήγορα μπέιζμπολ και ποδόσφαιρο.»

Έμεινα σιωπηλός για λίγο. Ο πατέρας μου ,σαν σωστός δάσκαλος ,με άφησε να στέκομαι εκεί μέχρι να αφομοιώσω τις διακρίσεις. Όταν τελικά επανήλθα από την έκσταση ,είπα: «Δηλαδή εγώ μαθαίνω παίζοντας παιχνίδια και ο Andy μαθαίνει διαβάζοντας.»

Ο πατέρας μου έγνεψε καταφατικά. Σταμάτησε για λίγο και μετά είπε «Το σχολικό μας σύστημα δίνει μεγάλη σημασία στην Ακαδημαϊκή ή Σχολική Νοημοσύνη .Έτσι όταν λένε ότι κάποιος έχει υψηλό Ι.Ο., εννοούν υψηλό σχολικό ή ακαδημαϊκό Ι.Ο..Το σύγχρονο τεστ Ι.Ο μετράει αρχικά το λεκτικό Ι.Ο. ενός ατόμου .Την ικανότητά του να διαβάζει και να γράφει. Πρακτικά, κάποιος που έχει υψηλό Ι.Ο. μπορεί να μαθαίνει γρήγορα με το να διαβάζει. Δεν μετράει όμως όλη την ευφυΐα ενός ατόμου. Δεν μετράει την καλλιτεχνική,ούτε την σωματική κάποιου, ούτε ακόμη την μαθηματική νοημοσύνη ,όλες τις θεμιτές νοημοσύνες .»

Συνεχίζοντας είπα:«Οπότε όταν η δασκάλα μου λέει ότι ο Andy είναι ιδιοφυΐα εννοεί ότι είναι καλύτερος από εμένα στο να μαθαίνει διαβάζοντας.Και εγώ είμαι καλύτερος στο να μαθαίνω κάνοντας.»

Ο πατέρας μου κούνησε το κεφάλι του.

Έμεινα ξανά εκεί σκεπτικός για ένα λεπτό. Σιγά σιγά άρχισα να καταλαβαίνω πώς μπορούσε αυτή η νέα πληροφορία να εφαρμοστεί σε μένα. «Άρα πρέπει να βρω τρόπους να μαθαίνω πράγματα που ταιριάζουν στο στυλ μου.»

Ο πατέρας μου κούνησε πάλι το κεφάλι του. «Αλλά πρέπει να μάθεις ακόμη να διαβάζεις, αν και φαίνεται ότι θα μαθαίνεις γρηγορότερα στην πράξη και όχι διαβάζοντας.Γενικότερα ο Andy δυσκολεύεται στο να εφαρμόζει στην πράξη παρά στο να διαβάζει. Ίσως να μην του είναι τόσο εύκολο όσο εσένα να προσαρμοστεί στην πραγματικότητα. Θα τα πηγαίνει θαυμάσια με την προϋπόθεση ότι παραμένει στον χώρο των ακαδημαϊκών ή των επιστημών. Και γι' αυτό τον λόγο δεν τα πηγαίνει καλά στο μπέιζμπολ ή στο να μιλάει στα άλλα παιδιά. Και έτσι το θεωρώ σπουδαίο που του επιτρέπετε να είναι στην ομάδα σας.. Του μαθαίνετε πράγματα που ένα σχολικό βιβλίο δεν θα μπορούσε ποτέ να του μάθει...μαθήματα και δεξιότητες πολύ σημαντικά για να επιτύχει κανείς στην πραγματική ζωή.»

«Ο Andy είναι πολύ καλός φίλος»,είπα,«αλλά θα προτιμούσε να διαβάζει παρά να παίζει μπέιζμπολ. Και εγώ θα προτιμούσα να παίζω μπέιζμπολ παρά να διαβάζω. Αυτό σημαίνει ότι είναι πιο έξυπνος στην τάξη επειδή μαθαίνει καλύτερα εκεί. Αλλά δεν σημαίνει ότι είναι πιο έξυπνος από εμένα. Ο υψηλός του δείκτης νοημοσύνης σημαίνει ότι είναι ιδιοφυΐα στο να μαθαίνει διαβάζοντας. Άρα πρέπει να βρω τρόπους για να διακρίνω τα πράγματα γρηγορότερα,ώστε να μαθαίνω γρηγορότερα...έτσι που να είναι αποτελεσματικό για μένα. »

Πολλαπλασιάστε διαιρώντας

Ο εκπαιδευτικός πατέρας μου χαμογέλασε.«Έτσι πρέπει να σκέφτεσαι. Αν βρεις τρόπο να κάνεις διακρίσεις γρήγορα ,θα μάθεις γρήγορα. Να θυμάσαι πάντα ότι η φύση πολλαπλασιάζει διαιρώντας», είπε,«όπως ακριβώς ένα κύτταρο διαιρείται για να αναπτυχθεί ...το ίδιο ισχύει και με την νοημοσύνη. Την στιγμή που χωρίζουμε ένα θέμα σε δύο ,η νοημοσύνη μας έχει αυξηθεί .Αν στη συνέχεια χωρί- σουμε τα δύο σε δύο,έχουμε τέσσερα και η νοημοσύνη μας πολλαπλασιάζεται... πολλαπλασιάζεται με τη μέθοδο της διαίρεσης. Αυτό ονομάζεται κβαντική εκμάθηση και όχι γραμμική εκμάθηση.»

Όταν κατάλαβα πώς το να μαθαίνεις γρηγορότερα εξαρτάται από το να μαθαίνεις με τον καλύτερο τρόπο ,έγνεψα καταφατικά. «Όταν πρωτοξεκίνησα να παίζω μπέιζμπολ δεν ήξερα και πολλά πράγματα»,είπα.«Αλλά κατάλαβα γρήγορα την διαφορά ανάμεσα στο strike out (όταν η μπάλα βγαίνει εκτός ορίων),του γύρου τερματισμού και του RBI. Αυτό εννοείς όταν λες ότι πρέπει να διαιρώ ή να διακρίνω ώστε να αυξήσω την ευφυΐα μου;»

«Πολύ σωστά», απάντησε ο πατέρας μου. «Και όσο περισσότερο παίζεις τόσο περισσότερο θα ανακαλύπτεις νέες και πιο λεπτές διαφορές. Δεν αισθάνεσαι ότι μαθαίνεις περισσότερα με τον καιρό;»

«Ναι» είπα. «Στην αρχή δεν μπορούσα ούτε την μπάλα να χτυπήσω. Τώρα μπορώ να ανακόπτω την μπάλα, να χτυπάω την μπάλα, να αγγίζω την μπάλα στο έδαφος ή να φτάσω στο σημείο της εκκίνησης. Το ξέρεις ότι φέτος τερμάτισα 3 φορές;», είπα υπερήφανα.

«Ναι το ξέρω.» είπε ο πατέρας μου. «Και είμαι πολύ περήφανος για σένα. Αλλά καταλαβαίνεις ότι υπάρχουν πολλοί άνθρωποι που δεν γνωρίζουν την διαφορά μεταξύ της ανακοπής της μπάλας και του γύρου τερματισμού; Και ότι δεν έχουν ιδέα για τι μιλάς και βέβαια δεν μπορούν να κάνουν αυτό για το οποίο μιλάς;»

«Άρα το IQ μου στο μπέιζμπολ είναι πραγματικά υψηλό», είπα με ένα χαμόγελο.

«Πολύ υψηλό», είπε ο πατέρας μου. «Όπως πολύ υψηλό είναι το ακαδημαϊκό IQ του Adam... αλλά δεν μπορεί να παίξει μπάλα.»

«Εμένα μου λες», είπα. «Ο Andy μπορεί να ξέρει τη διαφορά ανάμεσα στο bunt και στο home run αλλά αν η ζωή του εξαρτιόταν από αυτά δεν θα ήξερε τί να κάνει.»

«Και γι' αυτό δεν πρέπει να κρίνουμε κάποιον μόνο από το ακαδημαϊκό του IQ.» είπε ο πατέρας μου. «Πολύ συχνά άνθρωποι με υψηλό IQ δεν μπορούν να τα βγάλουν πέρα στη ζωή»

«Γιατί;» ρώτησα εγώ.

«Να μια καλή ερώτηση που δεν έχω καμία απάντηση. Μπορεί να είναι επειδή οι δάσκαλοι επικεντρώνονται στα πνευματικά προσόντα και όχι στο πως θα μετατρέψουν την πνευματική γνώση σε σωματική. Πιστεύω επίσης ότι εμείς οι εκπαιδευτές τιμωρούμε τους ανθρώπους για τα λάθη τους, και αν κανείς φοβάται να κάνει λάθη στο τέλος δεν θα θέλει να κάνει τίποτα. Εμείς της εκπαίδευσης δίνουμε σημασία στο να είμαστε σωστοί και φοβόμαστε τα λάθη. Αυτός ο φόβος του λάθους και ο φόβος μήπως φανούμε χαζοί είναι που μας αποτρέπει από το να ενεργήσουμε, αλλά τελικά αν δεν πάθεις δεν μαθαίνεις. Ξέρουμε ότι κάνοντας λάθη αποκτάμε γνώση, ωστόσο το σχολικό μας σύστημα τιμωρεί όσους κάνουν πολλά. Η εκπαίδευση είναι γεμάτη με ανθρώπους που μπορούν να σου πουν τα πάντα για το μπέιζμπολ, αλλά οι ίδιοι δεν μπορούν να παίξουν.»

«Επομένως όταν η δασκάλα λέει ότι ο Andy είναι ιδιοφυΐα, αυτό σημαίνει ότι είναι καλύτερος από μένα;», ρώτησα.

«Όχι», είπε ο πατέρας μου. «Αλλά θα του είναι πιο εύκολο να μαθαίνει στο σχολείο από σένα, γιατί τα μαθησιακά του προσόντα είναι σε επίπεδο ευφυΐας. Όμως σε αθλητικό επίπεδο, εσύ μαθαίνεις γρηγορότερα από εκείνον. Αυτό είναι όλο.»

«Δηλαδή το υψηλό IQ σημαίνει μόνο ότι μαθαίνει πιο γρήγορα διαβάζοντας... αλλά όχι ότι εγώ δεν μπορώ να μάθω όσα ξέρει.» είπα αναζητώντας κι άλλη εξήγηση. «Δηλαδή μπορώ να μάθω κάτι αν θέλω να το μάθω. Έτσι δεν είναι;»

«Ακριβώς» είπε ο πατέρας μου. «Η εκπαίδευση είναι αντίληψη... και αν έχεις θετική αντίληψη προς την γνώση/μάθηση, θα τα πας πολύ καλά. Αν βλέπεις την γνώση με ηττοπάθεια, τότε δεν θα μάθεις ποτέ τίποτα.»

Έβγαλα το περιοδικό του μπέιζμπολ από την πίσω τσέπη μου. Είχε τσαλακωθεί. «Μου αρέσει να διαβάζω αυτό το περιοδικό. Μπορώ να σου πω όλα τα σκορ, batting averages και τα κασέ όλων των παικτών. Αλλά όταν το διαβάζω μέσα στην τάξη, η δασκάλα μου το παίρνει.»

«Και έτσι πρέπει να κάνει», είπε ο πατέρας μου. «Θα έπρεπε όμως να σε ενθαρρύνει να το διαβάζεις μετά το σχολείο.»

Κούνησα το κεφάλι μου. Τελικά είχα καταλάβει γιατί ο Andy είχε μεγαλύτερο IQ. Αλλά κυρίως είχα μάθει πως να μαθαίνω εγώ πιο αποτελεσματικά. Εκείνη τη μέρα, είχα συνειδη-

τοποιήσει ότι μαθαίνω καλύτερα κάτι μέσα από την πράξη πρώτα, και ύστερα διαβάζοντας για αυτό. Για παράδειγμα, σχετικά με το μπέιζμπολ, όσο περισσότερο έπαιζα, τόσο περισσότε- ρο ήθελα να διαβάζω για αυτό. Αλλά αν δεν έπαιζα μπέιζμπολ, δεν θα ενδιαφερόμουν να δια- βάσω γι' αυτό. Αυτός ο τρόπος λειτουργούσε καλύτερα για μένα. Έτσι θα μάθαινα σε όλη μου τη ζωή. Αν

πρώτα δοκίμαζα κάτι και το έβρισκα ενδιαφέρον,θα είχα μεγαλύτερο ενθουσιασμό να ενημερωθώ περισσότερο πάνω σε αυτό.Σπάνια ενδιαφερόμουν για κάτι,και έτσι δεν ήθελα να διαβάσω για αυτό,με το οποίο δεν μπορούσα να σχετιστώ πρώτα σωματικά ή έπρεπε να σχετιστώ μόνο διαβάζοντας το.Είχα μάθει αρκετά πράγματα εκείνη την ημέρα,και ήμουν μόλις 10 ετών.Το εύρος της προσοχής μου είχε εξαντληθεί.Αρπάζοντας το καπέλο και το ρόπαλο του μπέιζμπολ,κατευθύνθηκα προς την πόρτα και πήγα να κάνω καλύτερες δια-κρίσεις στο άθλημα του μπέιζμπολ. Έπρεπε να βελτιώσω το αθλητικό μου IQ και η προπόνηση ήταν ο καλύτερος τρόπος για μένα.Εξάλλου ήξερα ότι αν δεν προπονούμουν,ο Andy το μυρμήγκι μπορούσε να με αντικαταστήσει στην ομάδα.

Εκείνη η μοναδική εξήγηση από τον εκπαιδευτικό-πατέρα μου ήταν ο βασικός λόγος που τελείωσα το λύκειο και συνέχισα σε μια πολύ σκληρή Ομοσπονδιακή Στρατιωτική Ακαδημία,όπου κατάφερα να επιβιώσω από το αυστηρό ακαδημαϊκό πρόγραμμα.Χάρη στην εξήγηση αυτή,ήξερα πως το ότι δεν είχα υψηλό IQ δεν σήμαινε ότι δεν ήμουν έξυπνος.Σήμαινε απλά ότι έπρεπε να βρω τρόπους εκμάθησης που να αποδίδουν καλύτερα σε μένα.Χωρίς την σημαντική αυτή εξήγηση,μπορεί να είχα παρατήσει το σχολείο.Προσωπικά θεωρούσα το σχολείο πολύ αργό,πολύ βαρετό και χωρίς ενδιαφέρον.Σχεδόν κανένα μάθημα από αυτά που έπρεπε να διαβάζω δεν με ενδιέφερε,αλλά βρήκα τρόπους να τα διαβάσω και να περάσω τις εξετάσεις.Αυτό που με κρατούσε,ήταν ότι ήξερα πως μόλις έπαιρνα το απολυτήριο μου,η πραγματική μου εκπαίδευση θα ξεκινούσε.

Σκοπός του βιβλίου είναι να αυξήσει το οικονομικό IQ του παιδιού σας

Το βιβλίο αυτό και το παιχνίδι «Χρηματοροή για Παιδιά»,δημιουργήθηκε για να βοηθήσει τους γονείς να ενισχύσουν την οικονομική εκπαίδευση των παιδιών τους.Τα εκπαιδευτικά αυτά εργαλεία δεν μπορούν να διδάξουν σε ένα παιδί όλα όσα χρειάζεται...αλλά μπορούν να βοηθήσουν στην δημιουργία μιας βάσης για περισσότερη γνώση.Το βιβλίο αυτό είναι ζωτικό τμήμα του παιχνιδιού,γιατί υπάρχουν πράγματα που το παιχνίδι από μόνο του δεν μπορεί να διδάξει.Το βιβλίο γράφτηκε για να βοηθήσει τους γονείς,σαν συμπλήρωμα στα οικονομικά διδάγματα του παιχνιδιού.Παίζοντας ένα παιχνίδι,το παιδί χρησιμοποιεί όλες τις μορφές εκμάθησης,την οπτική,την ακουστική και την αφή.Τα παιχνίδια δίνουν την δυνατότητα σε όλα τα παιδιά να γίνουν ιδιοφυίες,επειδή τα παιχνίδια περιλαμβάνουν περισσότερα από ένα είδη IQ.

Το βιβλίο λειτουργεί σαν οδηγός,για να μπορέσουν οι γονείς να συμπληρώσουν τα μαθήματα που είναι σχεδιασμένα στο παιχνίδι.Όσο περισσότερο παίζει το παιδί,τόσο καλύτερες διακρίσεις μπορεί να κάνει,πολύ περισσότερες από το να διάβαζε μόνο σχετικά με ένα θέμα. Να θυμάστε πάντα ότι η φύση πολλαπλασιάζει κάνοντας διαίρεση.Επομένως,όσο περισσότερες και καλύτερες διακρίσεις μπορεί να κάνει κάποιος πάνω σε ένα αντικείμενο,τόσο πιο μεγάλη είναι η ευφυΐα του/της.

Πόσο υψηλό είναι το IQ του γονέα ή του δασκάλου;

Οι νέοι σήμερα δοκιμάζονται αρκετά και μέσα και έξω από το σχολείο.Ο γονέας ή δάσκαλος,κατά το ήμισυ υπεύθυνοι για την διανοητική ανάπτυξη των παιδιών, πρέπει να εξετάσουν και το δικό τους IQ μέσα από την εκπαίδευση των παιδιών τους.Ο πολύ μορφωμένος πατέρας μου έλεγε συχνά ότι οι γονείς έπρεπε να κάνουν τεστ...τα οποία θα μετρούσαν τα προσωπικά τους προσόντα και δραστηριότητες.Στις συγκεντρώσεις γονέων και κηδεμόνων, πρότεινε στους γονείς να θέτουν στους εαυτούς τους ερωτήσεις ,όπως οι παρακάτω,σε εβδομαδιαία βάση και να κρατούν

σημειώσεις. Όταν το θερμόμετρο στις συγκεντρώσεις ανέβαινε, μοίραζε το δικό του «IQ τεστ για Γονείς». Να ένα αντίγραφο αυτού του τεστ.

1. Πόσες φορές την εβδομάδα ρωτάτε το παιδί σας «Έκανες τα μαθήματα σου;».
Και μετά το εξετάζετε και κάνετε επανάληψη μαζί. Η το ρωτάτε «Πως πάει το σχολείο;» και στη συνέχεια αφιερώνετε χρόνο να ακούσετε πως πραγματικά πάει το σχολείο.
(Πολλοί γονείς απλά κάνουν ερωτήσεις δίχως να ενδιαφέρονται πραγματικά για τις απαντήσεις.)
2. Πόσες ώρες την εβδομάδα αφιερώνετε για να βοηθήσετε το παιδί σας να κάνει τα μαθήματα του;
(Δεν έχει να κάνει με το να του κάνετε εσείς τα μαθήματα αλλά πολύ περισσότερο με την υποστήριξη σας κατά την διαδικασία της εκμάθησης.)
3. Πόσες ώρες την εβδομάδα αφιερώνετε για να παίξετε με το παιδί σας; _____ (Σωματικό παιχνίδι, να παίξετε μαζί, και κυρίως να περάσετε ωραία μαζί μέσα από το ενεργό παιχνίδι.)
4. Πόσες ώρες την εβδομάδα αφιερώνετε στην ψυχαγωγία του παιδιού σας;
(Να δείτε τηλεόραση μαζί, να πάτε στον κινηματογράφο ή σε αθλητικές διοργανώσεις, να κάνετε οικογενειακές διακοπές.)
5. Πόσες ώρες την εβδομάδα αφιερώνετε στην εκπαίδευση του παιδιού σας πάνω σε θέματα τα οποία εσείς κρίνετε σημαντικά για την αυριανή ζωή τους;
(Θέματα όπως η πνευματικότητα, η ηθική, τα οικονομικά, οι αστικές υποχρεώσεις, το να βοηθά τους λιγότερο ευνοημένους, όπως και ηγετικές δραστηριότητες σαν τους προσκόπους.)
6. Πόσες ώρες την εβδομάδα αφιερώνετε εσείς, σαν γονέας, στην δική σας προσωπική εκπαίδευση;
(Να διαβάζετε μη μυθοπλαστική λογοτεχνία, να παρακολουθείτε μαθήματα σε τοπικά κοινοτικά κολέγια, να διαβάζετε επαγγελματικές εκδόσεις, κλπ. Ο πατέρας μου αισθανόταν ότι ήταν πολλοί οι γονείς που έλεγαν στα παιδιά τους πόσο σημαντική είναι η εκπαίδευση, όμως οι ίδιοι ποτέ δεν συνέχισαν την δική τους εκπαίδευση. Πίστευε ότι οι πράξεις μιλούσαν πιο δυνατά από τις λέξεις.)
7. Πόσο καλά γνωρίζετε τους δασκάλους των παιδιών σας; Τους σέβεστε σαν ανθρώπους και σαν επαγγελματίες;
_____ Ναι _____ Όχι.
Αποτελούν τα πρότυπα που θέλετε εσείς για τα παιδιά σας;
_____ Ναι _____ Όχι.
(Δεν είναι άσκηση κριτικής, είναι ενδιαφέρον προς τους ανθρώπους που βλέπουν τα παιδιά σας όσο και εσείς.)
8. Πόσο καλά γνωρίζετε τους φίλους των παιδιών σας και τους γονείς των φίλων τους; Τους σέβεστε σαν ανθρώπους και σαν επαγγελματίες;
_____ Ναι _____ Όχι.
Αποτελούν (παιδιά και γονείς) τα πρότυπα που θέλετε να έχουν τα παιδιά σας ;
_____ Ναι _____ Όχι.
9. Εσείς αντιπροσωπεύετε το πρότυπο ανθρώπου που θέλετε το παιδί σας να γίνει όταν μεγαλώσει ;
_____ Ναι _____ Όχι.
10. Πόσες φορές αυτή την εβδομάδα αγκαλιάσατε το παιδί σας;
11. Πόσες φορές αυτή την εβδομάδα είπατε στο παιδί σας ότι το αγαπάτε;
12. Πόσες φορές αυτή την εβδομάδα είπατε στο παιδί σας πόσο περήφανοί είσαστε για αυτό;

Ο μορφωμένος πατέρας μου μοίραζε αυτό το απλό “IQ τεστ για Γονείς” –όπως το αποκαλούσε-καθε φορά που οι γονείς μάλωναν για το αν τα παιδιά τους τα πήγαιναν καλά στο σχολείο και κατηγορούσαν τους δασκάλους για τις αποτυχίες των παιδιών τους. Πίστευε α-κράδαντα ότι ο πιο σημαντικός δάσκαλος για ένα παιδί, είτε καλός είτε κακός, ήταν τελικά ο γονιός.

Η εκπαίδευση είναι μία οικογένεια

Τελικά, ένα παιδί αναπτύσσει μέσα στο σπίτι τη στάση του απέναντι στη μάθηση και την εκπαίδευση. Το βιβλίο αυτό και το παιχνίδι δημιουργήθηκαν με την ελπίδα να αναπτύξουν μια υγιή στάση απέναντι στη δια βίου μάθηση. Αν το Χρηματοροή για Παιδιά, καταφέρει να κεντρίσει το ενδιαφέρον των παιδιών σας στο θέμα των χρημάτων, και στο πως να κάνουν καλύτερες διακρίσεις, οι ζωές τους θα είναι οικονομικά πιο εύπορες. Επομένως η διαδικασία ποτέ δεν σταματά... και εφόσον δεν σταματά ποτέ, το οικονομικό IQ του παιδιού σας θα αυξάνεται συνέχεια.

Λοιπόν, το παιδί σας έχει οικονομικό IQ; Ίσως ναι, ίσως όχι. Προσωπικά πιστεύω ότι σήμερα δεν έχει τόση σημασία το πόσο υψηλό είναι το οικονομικό IQ του παιδιού σας. Αυτό που έχει σημασία είναι αν το παιδί σας έχει ανατραφεί ή όχι σε ένα περιβάλλον που ενθαρρύνει τη δια βίου μάθηση, ώστε το οικονομικό IQ του παιδιού σας να αυξάνεται καθώς μεγαλώνει.

Σημείωμα από την Δρ. ANN NEVIN, Ph.D.

Στο κεφάλαιο αυτό καλύπτονται δυο πολύ σημαντικές ιδέες στην ιστορία της εκπαιδευτικής ψυχολογίας. Πρώτα, μάθατε για το IQ, το πηλίκο νοημοσύνης, και για το γεγονός της αλ-λαγής της αντίληψης ότι το IQ ήταν μια σταθερή ποσότητα, στην αντίληψη ότι υπάρχουν πολλοί τύποι νοημοσύνης, με πρώτη την λεκτική νοημοσύνη να αξιολογείται στα ακαδημαϊκά πλαίσια. Δευτερευόντως, εκτεθήκατε στην ιδέα των ερωτήσεων, σαν ένας τρόπος μετάβασης από τη μια μέθοδο σκέψης σε μια καινούρια. Οι ερωτήσεις του Robert επιτρέπουν στο μυαλό σας να δημιουργήσετε τις δικές σας απαντήσεις ακόμη κι αν στη συνέχεια του βιβλίου μαθαί-νετε τις απαντήσεις του ίδιου του Robert. Αυτό το μοντέλο διδασκαλίας είναι ένα πολύ δυναμικό διδακτικό εργαλείο.

Υπάρχει έμφυτη δύναμη στη διαδικασία των ερωτήσεων. Όταν κάνεις ερωτήσεις για ένα θέμα δείχνεις ότι ξέρεις αρκετά για να ρωτάς για αυτό. Όταν κάνεις μια ερώτηση, αντί να την απαντάς (ή κάνεις διορθώσεις όταν τα παιδιά πρόκειται να κάνουν κάποιο λάθος), δείχνεις σεβασμό προς τις αποφάσεις του παιδιού. Με τις ερωτήσεις δίνεται η ευκαιρία στα παιδιά να επαναπροσδιορίσουν τους λόγους για τους οποίους παίρνουν μια απόφαση. Ερωτήσεις που απαιτούν προβλέψεις δίνουν την δυνατότητα στα παιδιά να αναπτύξουν την φαντασία τους. Ακόμη ένα ισχυρό εργαλείο της διδακτικής/μαθησιακής τεχνικής είναι να ζητάτε από τα παι-διά να δημιουργούν τις δικές τους ερωτήσεις. Το να κάνεις ερωτήσεις προϋποθέτει το προσόν της ‘κριτικής σκέψης’ και απαιτεί από τα παιδιά «να σκέπτονται όσα μαθαίνουν» και να μην γίνονται τυφλοί αποδέκτες ‘δεδομένων’.

Ο Thomas Armstrong, διάσημος ερευνητής μελετητής στον χώρο της πολλαπλής νοημοσύνης, προτείνει στους δασκάλους να σταματήσουν να ρωτάνε «Πόσο έξυπνο είναι το παιδί αυτό;». Αντιθέτως, τους ενθαρρύνει να ρωτάνε «Με ποιον τρόπο είναι αυτό το παιδί έξυπνο;». Ομοίως, μπορείτε να σταματήσετε να ρωτάτε «Πόσο έξυπνος είμαι;», και να αρχίσετε να ρωτάτε «Με ποιον τρόπο είμαι έξυπνος;». Το μυαλό σας αρχίζει αμέσως να αναζητά διάφο-ρες απαντήσεις

δεδομένου των διαφορετικών ερωτήσεων.Μόλις τελειώσετε αυτό το βιβλίο και παίξετε με τα παιδιά σας το 'Χρηματοροή για Παιδιά' ,θα σταματήσετε να αναρωτάστε «Πόσο οικονομικά έξυπνο είμαι;».Η νέα ερώτηση που θα κάνετε στον εαυτό σας θα είναι «Με ποιον τρόπο είμαι οικονομικά έξυπνος;»

Σημείωμα από τη SHARON LECHTER,CPA

Το παιχνίδι Χρηματοροή για Παιδιά.

Οι βασικές εκπαιδευτικές αρχές που χρησιμοποιήσαμε κατά την δημιουργία του παιχνιδιού, συνοψίζονται ως εξής:

1. Τα γνωστικά αντικείμενα μαθαίνονται καλύτερα σε μικρή ηλικία.
2. Πολύ ισχυρή επιρροή στη στάση που αποκτάει το παιδί απέναντι στο χρήμα, προέρχεται από την στάση της οικογένειας απέναντι στο χρήμα και ξεκινά από πολύ μικρή ηλικία.
3. Η επανάληψη δυναμώνει την μαθησιακή διαδικασία.
4. Το να γίνεται η μάθηση διασκέδαση,ενισχύει τη μαθησιακή διαδικασία.
5. Τα παιδιά μαθαίνουν καλύτερα όταν ασχολούνται με πολλές μορφές μάθησης.
6. Υπάρχουν διάφορες νοημοσύνες και,επομένως, διαφορετικά είδη ιδιοφυΐας.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

Δομική Μονάδα #1

Βεβαιωθείτε ότι έχετε κάνει τα μαθήματά σας

Έκανες τα μαθήματα σου;

«Έκανες τα μαθήματα σου;» ρώτησε η μαμά μου.

«Θα τα κάνω μόλις τελειώσει το παιχνίδι.», ήταν η απάντησή μου.

«Αρκετή ώρα έπαιξες! Σταμάτα το παιχνίδι αμέσως και άνοιξε τα βιβλία. Αν δεν πάρεις κα-λούς βαθμούς, δεν θα μπεις στο πανεπιστήμιο και δεν πρόκειται να βρεις καλή δουλειά », μου φώναξε.

«ΕΝΤΑΞΕΙ. ΕΝΤΑΞΕΙ. Θα σταματήσω το παιχνίδι μόλις αγοράσω ένα ακόμη ξενοδοχείο»

«Άκου τη μητέρα σου και άσε το παιχνίδι τώρα». Ακούστηκε η φωνή του πατέρα μου και δεν ήταν πολύ χαρούμενη. Σταμάτησα αμέσως και άρχισα να μαζεύω το παιχνίδι. Με λυπούσε που έπρεπε να χαλάσω τα μικρά πράσινα σπιτάκια μου, τα κόκκινα ξενοδοχεία και τις πράξεις ιδιοκτησίας που μάζευα για ώρες. Είχα τον έλεγχο σχεδόν ολόκληρης της μιας πλευράς του πίνακα. Ωστόσο ήξερα ότι οι γονείς μου είχαν δίκιο. Την επόμενη μέρα έγραφα τεστ και ακό-μη δεν είχα ξεκινήσει το διάβασμα.

Για μια περίοδο της ζωής μου ήμουν τελείως συνεπαρμένος από το παιχνίδι «Μονοποly».

Έπαιζα πολύ συχνά από τα οχτώ μέχρι τα δεκατέσσερα, όταν ξεκίνησα να παίζω ποδόσφαιρο στο Γυμνάσιο. Υποπτεύομαι ότι θα είχα συνεχίσει να παίζω Μονοποly αν υπήρχαν περισσότερα παιδιά της ηλικίας μου που να έπαιζαν το παιχνίδι. Αλλά στο Γυμνάσιο δεν ήταν και ο,τι πιο κουλ. Αν και έπαιζα όλο και πιο σπάνια, ποτέ δεν σταμάτησα να το αγαπώ, και όταν μεγάλωσα αρκετά, άρχισα να παίζω το παιχνίδι στον πραγματικό κόσμο.

Πράξεις Ιδιοκτησίας από τον πλούσιο πατέρα μου

Το υπόλοιπο βιβλίο είναι χωρισμένο σε πράξεις ιδιοκτησίας. Η πιο σημαντική ήταν οι ασκήσεις για το σπίτι. Στα παλαιότερα βιβλία μου, εξηγούσα πως το να δουλεύω για τον πλούσιο πατέρα μου, από την ηλικία των εννέα μέχρι το πανεπιστήμιο, με δίδαξε για τα χρή-ματα. Σε αντάλλαγμα για την δουλειά μου, περνούσε ώρες να διδάσκει σε εμένα και στον γιο του, τα υπέρ και τα κατά

μιας επιχείρησης, όπως επίσης τα προσόντα που απαιτούνται για να γίνει κανείς επενδυτής. Πολλά Σάββατα με βρήκαν καθισμένο στο γραφείο του πλούσιου πατέρα μου, ενώ θα προτιμούσα να κάνω σέρφινγκ με τους φίλους μου ή να κάνω κάποιο άθλημα, να μαθαίνω από έναν άνθρωπο ο οποίος αργότερα θα γινόταν ο πλουσιότερος απλός πολίτης της Χαβάης.

Κατά τη διάρκεια ενός σαββατιάτικου μαθήματος, ο πλούσιος πατέρας μου ρώτησε τον Mike και εμένα «Γνωρίζετε γιατί θα είμαι πάντα πιο πλούσιος από τους ανθρώπους που εργάζονται για μένα;». Ο Mike και εγώ μείναμε ήσυχoi για λίγο, αναζητώντας την κατάλληλη απάντηση. Αρχικά η ερώτηση έμοιαζε χαζή αλλά επειδή ξέραμε τον πλούσιο πατέρα, κατάλαβαίναμε ότι υπήρχε κάτι σημαντικό να μάθουμε από την ερώτηση του. Τελικά, επιχείρησα να πω αυτό που νόμιζα πως ήταν η απάντηση, «Επειδή βγάζεις περισσότερα χρήματα από εκείνους», είπα. «Ναι» έγνεψε ο Mike καταφατικά. «Στο κάτω-κάτω εσείς είστε ο ιδιοκτήτης της εταιρείας και εσείς αποφασίζετε πόσα θα παίρνετε εσείς και πόσα θα παίρνουν εκείνοι.»

Ο πλούσιος πατέρας τεντώθηκε πίσω στην καρέκλα του χαμογελώντας. «Είναι αλήθεια ότι εγώ αποφασίζω πόσα θα παίρνει ο καθένας. Αλλά η αλήθεια είναι ότι πληρώνομαι λιγότερο από πολλούς υπαλλήλους μου.»

Το πρόσωπο μου καλύφθηκε από δυσαρέσκεια και ο Mike κοίταξε τον πατέρα του με ένα ύποπτο βλέμμα. «Πως γίνεται να πληρώνονται οι άλλοι περισσότερο από εμένα, αφού η εταιρεία είναι δική σου;», ρώτησε ο Mike. «Υπάρχουν διάφοροι λόγοι που το εξηγούν», ανταποκρίθηκε ο πλούσιος πατέρας. «Πες μας λουπόν», είπα εγώ.

«Λουπόν, στο ξεκίνημα μιας επιχείρησης τα μετρητά είναι συχνά περιορισμένα, και ο ιδιοκτήτης είναι συνήθως ο τελευταίος που θα πληρωθεί.»

«Εννοείς ότι οι υπάλληλοι πληρώνονται πάντα πρώτοι;», ρώτησε ο Mike.

Ο πλούσιος πατέρας κούνησε το κεφάλι του λέγοντας «Σωστά. Και όχι μόνο πληρώνονται πρώτοι, αλλά συχνά παίρνουν περισσότερα από μένα, αν είναι να πληρωθώ κι εγώ.»

«Γιατί όμως συμβαίνει αυτό;», ρώτησα. «Γιατί να έχεις μια επιχείρηση, αν είναι να πληρώ-νεσαι τελευταίος και να παίρνεις τα λιγότερα;»

«Γιατί αυτό πρέπει να κάνει αρχικά ένας επιχειρηματίας, αν σχεδιάζει να κτίσει μια επιτυχημένη επιχείρηση.»

«Δεν βγάζει νόημα», απάντησα. «Πες μου τότε γιατί το κάνεις.»

«Γιατί οι υπάλληλοι εργάζονται για τα λεφτά και εγώ εργάζομαι για να δημιουργήσω μια περιουσία», είπα.

«Δηλαδή όσο προχωρείς την επιχείρηση, ο μισθός σου θα ανεβαίνει;», ρώτησε ο Mike.

«Μπορεί να ανέβει μπορεί και όχι. Το λέω αυτό γιατί θέλω να γνωρίζετε την διάφορα ανάμεσα στα χρήματα και την περιουσία», συνέχισε. «Ίσως μπορέσω να βγάλω περισσότερα αργότερα, ίσως και όχι, όμως δεν εργάζομαι σκληρά για να έχω έναν μισθό. Εργάζομαι σκληρά για να κτίσω ένα περιουσιακό στοιχείο, του οποίου η αξία θα αυξάνεται. Μπορεί να πουλήσω την επιχείρηση για εκατομμύρια δολάρια ή μπορεί μια μέρα να προσλάβω απλά έναν πρόεδρο για να την διοική, ενώ εγώ θα ασχολούμαι με τη δημιουργία μιας άλλης επιχείρησης.»

«Επομένως για σένα η δημιουργία μιας επιχείρησης, είναι η δημιουργία μιας περιουσίας. Και η περιουσία αυτή είναι πιο σημαντική από τα χρήματα.» Είπα, προσπαθώντας να καταλάβω τη διαφορά ανάμεσα στα χρήματα και την περιουσία.

«Ακριβώς», είπα ο πλούσιος πατέρας. «Και ο δεύτερος λόγος που πληρώνομαι λιγότερο είναι επειδή έχω κι άλλες πηγές εισοδήματος.»

«Εννοείς δηλαδή ότι παίρνεις χρήματα και από άλλες περιουσίες;», ρώτησα.

Ο πατέρας κούνησε το κεφάλι του. «Και γι' αυτό σας ρώτησα στην αρχή. Γι' αυτό ρώτησα γιατί θα είμαι πιο πλούσιος από τους υπαλλήλους μου, ασχέτως με το ποιος έχει μεγαλύτερο μισθό. Προσπαθώ να σας μάθω ένα πολύ σημαντικό μάθημα.»

«Και πιο είναι αυτό δηλαδή;», ρώτησε ο Mike, ο γιος του.

«Το μάθημα είναι ότι δεν γίνεται κανείς πλούσιος από την δουλειά του, αλλά από το σπίτι του.»,είπε ο πατέρας με αυστηρό ύφος,για να σιγουρευτεί ότι δεν θα προσπερνούσαμε τα λόγια του.

«Δεν το καταλαβαίνω»,σχολίασα.«Τι εννοείς ότι γίνεσαι πλούσιος στο σπίτι;»

«Λοιπόν ,με την εργασία κερδίζεις χρήματα.Και στο σπίτι αποφασίζεις τι θα κάνεις με αυτά τα χρήματα.Πλούσιος ή φτωχός γίνεσαι ανάλογα με το πως θα διαχειριστείς τα χρήματα που κέρδισες.»απάντησε ο πατέρας.

«Είναι σαν τα μαθήματα του σχολείου»,είπε ο Mike.

«Ακριβώς»,είπε ο πατέρας.«Αυτό λέω και εγώ.Το να γίνεις πλούσιος είναι σαν την δουλειά για το σπίτι.»

«Ναι,αλλά ο πατέρας μου φέρνει πολύ δουλειά για το σπίτι»,είπα σχεδόν αμυνόμενος.«Όμως δεν είμαστε πλούσιοι.»

«Ο πατέρας σου φέρνει την δουλειά του στο σπίτι,αλλά στην ουσία δεν κάνει την δική του.»,είπε ο πλούσιος πατέρας.«Όπως και η μαμά σου κάνει τις δουλειές του σπιτιού....δεν εννοώ αυτό όταν λέω δουλειά για το σπίτι.»

«Ή δουλειά για την αυλή»,προσέθεσα.

Ο πλούσιος πατέρας χαμογέλασε.«Ναι,υπάρχει διαφορά ανάμεσα στην δουλειά για την αυλή και το είδος δουλειάς που λέω εγώ.»Στη συνέχεια,ο πλούσιος πατέρας μου είπε κάτι το οποίο ποτέ δεν ξέχασα.«Η βασική διαφορά μεταξύ της φτωχής,της πλούσιας και της μεσαίας τάξης βρίσκεται στο πως περνούν τον ελεύθερο χρόνο τους.»

«Τον ελεύθερο χρόνο τους»,είπα σοκαρισμένος.«Τι εννοείς στον ελεύθερο χρόνο τους;»

Ο πλούσιος πατέρας χαμογέλασε για λίγο στον γιο του και σε μένα.«Που νομίζετε ότι ξεκίνησε αυτή η επιχείρηση,το εστιατόριο;»,ρώτησε.«Νομίζετε ότι ξεκίνησε από το πουθενά;»

«Όχι»,είπε ο Mike.«Εσύ και η μαμά τη ξεκινήσατε στο τραπέζι της κουζίνας.Εκεί ξεκίνησαν όλες σας οι επιχειρήσεις.»

«Σωστά»,είπε ο πλούσιος πατέρας.«Θυμάσαι το μικρό μαγαζάκι που είχαμε πριν πολλά χρόνια;»

Ο Mike έγνεψε λέγοντας «Ναι ,το θυμάμαι.Ήταν δύσκολη εποχή για την οικογένεια.Δεν είχαμε πολλά λεφτά.»

«Και πόσα μαγαζιά έχουμε τώρα;»,ρώτησε ο πατέρας.

«Πέντε»,είπε ο Mike.

«Και πόσα εστιατόρια;»,ρώτησε ο πατέρας.

«Επτά»,είπε ο Mike.

Καθόμουν και άκουγα,και άρχισα να κάνω κάποιες νέες διακρίσεις.«Ο λόγος,δηλαδή,που βγάζετε λιγότερα από αυτό το εστιατόριο είναι γιατί έχετε εισοδήματα από άλλες επιχειρήσεις;»

«Αυτό είναι το ένα μέρος της απάντησης.»,είπε ο πλούσιος πατέρας με ένα χαμόγελο.«Το υπόλοιπο μέρος βρίσκεται σε αυτό το επιτραπέζιο παιχνίδι,την Monopoly.Αν ξέρεις να παίζεις το παιχνίδι,είναι η καλύτερη δουλειά για το σπίτι που μπορείς να κάνεις.»

«Μονοπολύ;»,ρώτησα με ενθουσιασμό.Ήκουγα ακόμη τις φωνές της μητέρας μου,που μου έλεγε να αφήσω την Monopoly και να κάνω τα μαθήματα μου.«Τι εννοείς όταν λες ότι η Monopoly είναι εργασία για το σπίτι;»

«Έλα να δεις »,είπε ο πλούσιος πατέρας καθώς άνοιξε το πιο γνωστό παιχνίδι σε όλο τον κόσμο.«Τι συμβαίνει κάθε φορά που περνάς από την ENAPΞΗ;»,ρώτησε.

«Παίρνεις \$200 δολάρια»,απάντησα.

«Άρα κάθε φορά που περνάς από την ENAPΞΗ είναι σαν να παίρνεις τον μισθό σου.Σωστά;»,ρώτησε.

«Ναι.Μάλλον.»,είπε ο Mike.

«Και για να κερδίσεις τι πρέπει να κάνεις;»,ρώτησε ο πλούσιος πατέρας.

«Πρέπει να αγοράσεις ακίνητη περιουσία»,είπα.

«Ακριβώς»,είπε ο πλούσιος πατέρας.«Η αγορά ακίνητης περιουσίας είναι η δουλειά για το σπίτι.Αυτό σε κάνει πλούσιο.Και όχι ο μισθός σου.»

Ο Mike και εγώ δεν μιλούσαμε για αρκετή ώρα.Τελικά επιχείρησα να κάνω μια ερώτηση στον πλούσιο πατέρα.«Δηλαδή λες ότι ένας μεγάλος μισθός δεν σε κάνει πλούσιο;»

«Σωστά»,είπε ο πλούσιος πατέρας.«Ένας μισθός δεν σε κάνει πλούσιο.Αυτά που κάνεις με το μισθό σου σε κατατάσσουν στους φτωχούς,τους πλούσιους ή στην μεσαία τάξη.»

«Δεν καταλαβαίνω»,είπα.«Ο πατέρας μου πάντα έλεγε ότι αν έπαιρνε αύξηση στον μισθό του θα ήταν πλούσιος.»

«Αυτό πιστεύουν οι περισσότεροι άνθρωποι»,είπε ο πλούσιος πατέρας.«Στην πραγματικότητα-τα όμως ,όσο περισσότερα χρήματα βγάξει κανείς,τόσο πιο χρεωμένος είναι.Κι έτσι αναγκάζονται να δουλεύουν σκληρότερα.»

«Και γιατί συμβαίνει αυτό;»,ρώτησα.

«Εξαιτίας όσων κάνουν στο σπίτι και στον ελεύθερο χρόνο τους.»είπε ο πλούσιος πατέρας. «Οι περισσότεροι άνθρωποι αφού κερδίσουν τα χρήματα τους,υιοθετούν ένα φτωχό σχέδιο διαχείρισης τους. »

«Και πως μπορεί κανείς να βρει ένα καλό σχέδιο για να πλουτίσει;»,ρώτησε ο Mike.

«Λοιπόν,ένα από τα καλύτερα σχέδια βρίσκεται εδώ στον πίνακα της Monopoly»,είπε ο πλούσιος πατέρας δείχνοντας τον πίνακα του επιτραπέζιου.

«Ποιο σχέδιο;»,ρώτησα.

«Πως νικά κάποιος στο παιχνίδι;»,ρώτησε ο πατέρας.

«Αγοράζεις μερικά τμήματα ακίνητης περιουσίας και μετά αρχίζεις να τα γειμίζεις με σπίτια», απάντησε ο Mike.

«Πόσα σπίτια;»,ρώτησε ο πατέρας.

«Τέσσερα»,είπα.«Τέσσερα πράσινα σπίτια.»

«Ωραία»,είπε ο πατέρας.«Και αφού βάλεις αυτά τα τέσσερα πράσινα σπίτια,μετά τι κάνεις;»

«Επιστρέφεις τα τέσσερα πράσινα σπίτια και αγοράζεις ένα κόκκινο ξενοδοχείο»,είπα.

«Να ένας τρόπος να αποκτήσεις μεγάλο πλούτο»,είπε ο πατέρας.«Ακριβώς εδώ,στον πίνακα της Monopoly,υπάρχει ένα από τα καλύτερα σχέδια πλούτου σε όλο τον κόσμο.Έίναι μια συνταγή που πολλοί άνθρωποι,με πλούτη πέρα από την φαντασία τους,έχουν ακολουθήσει.»

«Πρέπει να αστειεύεσαι»,είπα με έναν τόνο δυσπιστίας.«Δεν γίνεται να είναι τόσο εύκολο»

«Είναι τόσο εύκολο»,με διαβεβαίωσε ο πατέρας.«Επί χρόνια έπαιρνα τα χρήματα που κέρδιζα στην επιχείρηση και αγόραζα ακίνητη περιουσία.Στη συνέχεια ,ζω με το εισόδημα της ακίνητης περιουσίας και συνεχίζω να κτίζω τις επιχειρήσεις μου.Όσο περισσότερα χρήματα βγάζω από τις επιχειρήσεις μου,τόσο περισσότερα επενδύω σε ακίνητα.Αυτή είναι η συνταγή της επιτυχίας για πολλούς ανθρώπους.»

«Αν είναι τόσο εύκολο,γιατί δεν το κάνουν περισσότεροι άνθρωποι;»,ρώτησε ο Mike.

«Γιατί δεν κάνουν τις ασκήσεις για το σπίτι»,είπε ο πλούσιος πατέρας.

«Αυτός είναι ο μόνος τρόπος για να πλουτίσει κανείς;»,ρώτησα.

«Όχι»,είπε ο πατέρας.«Αλλά είναι ένας ασφαλής τρόπος που χρησιμοποιήθηκε από πολλούς ανθρώπους για πολλούς αιώνες.Χρησιμοποιήθηκε από βασιλιάδες και βασιλίσσες και χρησιμοποιείται ακόμη και σήμερα.Η μόνη διαφορά είναι ότι σήμερα,δεν είναι ανάγκη να ανήκεις στην αριστοκρατία για να έχεις ακίνητη περιουσία.»

«Δηλαδή εσύ παίζεις στην πραγματική σου ζωή το παιχνίδι Monopoly ;»,ρώτησε ο Mike.

Ο πατέρας έγνεψε καταφατικά.«Πριν πολλά χρόνια αποφάσισα ότι το σχέδιο μου για να πλουτίσω ήταν να δημιουργήσω επιχειρήσεις και να μετά να αγοράσω ακίνητη περιουσία. Πάντα αυτό έκανα.Ακόμη και όταν τα οικονομικά μας ήταν πενιχρά,γύριζα σπίτι και έψαχνα για ακίνητα.»

«Πρέπει πάντα να επενδύεις σε ακίνητη περιουσία;»,ρώτησα.

«Όχι»,είπε ο πατέρας.«Αλλά όσο μεγαλώνεις και συνειδητοποιείς τη δύναμη των εταιρειών και των φορολογικών νόμων,καταλαβαίνεις ότι η ακίνητη περιουσία είναι η καλύτερη επένδυση.»

«Που αλλού μπορεί κανείς να επενδύσει;», ρώτησε ο Mike.

«Πολλοί προτιμούν τις μετοχές», είπε ο πατέρας.

«Εσύ έχεις μετοχές;», ρώτησα.

«Μα ναι», απάντησε. «Αλλά και πάλι έχω μεγαλύτερη ακίνητη περιουσία»

«Γιατί;», ρώτησα πάλι.

«Γιατί ο τραπεζίτης μου μου δίνει δάνειο για να αγοράσω ακίνητη περιουσία, όμως δυσανασχετεί όταν πρόκειται για δάνειο για να αγοράσω μετοχές. Έτσι τα χρήματα μου κινούνται καλύτερα με την ακίνητη περιουσία. Ξεφεύγουμε, όμως, από το θέμα»

«Το οποίο είναι;», ρώτησα.

«Ότι γίνεσαι πλούσιος στο σπίτι και όχι στην δουλειά.», είπε ο πλούσιος πατέρας. «Θέλω να το καταλάβετε αυτό. Δεν με νοιάζει αν αγοράσετε ακίνητη περιουσία ή μετοχές ή αν κτίσετε μια επιχείρηση. Με νοιάζει να καταλάβετε ότι οι περισσότεροι άνθρωποι δεν κερδίζουν χρήματα από τη δουλειά. Τα κερδίζουν στο σπίτι κάνοντας τα μαθήματα τους.»

«Κατάλαβα», είπα. «Και όταν σταματήσεις να δουλεύεις εδώ στο εστιατόριο, τι θα κάνεις;»

«Χαίρομαι που ρωτάς», είπε. «Έλα. Πάμε στο αυτοκίνητο να κάνουμε μια βόλτα. Θα σου δείξω που πάω όταν τελειώνω την δουλειά μου.»

Λίγα λεπτά αργότερα φτάσαμε σε ένα τεράστιο κομμάτι εδάφους με σειρές από σπίτια, η μια πίσω από την άλλη. «20 στρέμματα πρωταρχικής ακίνητης περιουσίας.», είπε ο πατέρας δείχνοντας την γη.

«Πρωταρχική ακίνητη περιουσία;», είπα με καχυποψία. Μπορεί να ήμουν μόνο 12 χρονών αλλά ήμουν ικανός να διακρίνω μια γειτονιά με χαμηλή ενοικίαση. «Αυτό το μέρος είναι α-παίσιο»

«Άσε με να σου εξηγήσω κάτι», είπε ο πλούσιος πατέρας. «Φαντάσου αυτά τα σπίτια σαν να είναι τα πράσινα σπίτια του παιχνιδιού. Καταλαβαίνεις;»

Ο Mike και εγώ κουνήσαμε αργά τα κεφάλια μας, προσπαθώντας να διευρύνουμε την φαντασία μας. Τα σπίτια δεν ήταν τα τακτοποιημένα και καθαρά σπίτια της Monopoly. «Και που είναι το μεγάλο κόκκινο ξενοδοχείο;», ρωτήσαμε σχεδόν ταυτόχρονα.

«Έρχεται», είπε ο πατέρας. «Έρχεται. Αλλά δεν θα είναι κόκκινο. Σε λίγα χρόνια η πόλη θα επεκταθεί προς αυτή την κατεύθυνση. Από την άλλη πλευρά αυτής της ιδιοκτησίας κατασκευάζεται ένα αεροδρόμιο.»

«Δηλαδή η γη αυτή και τα σπίτια θα βρίσκονται ανάμεσα στην πόλη και στο αεροδρόμιο;», ρώτησα.

«Το 'πιασερς!», είπε ο πατέρας. «Όταν έρθει ο καιρός, θα κατεδαφίσω τα ενοικιαζόμενα σπίτια και θα μετατρέψω την γη σε ένα ελαφρύ βιομηχανικό πάρκο. Τότε θα ελέγχω ένα από τα πιο πολύτιμα κομμάτια γης, της πόλης.»

«Και ύστερα τι θα κάνεις;», ρώτησε ο Mike.

«Θα συνεχίσω την ίδια συνταγή», είπε. «Θα αγοράσω περισσότερα πράσινα σπίτια και την κατάλληλη στιγμή θα τα μετατρέπω σε κόκκινα ξενοδοχεία, ή σε ελαφρώς βιομηχανικά πάρκα, ή σε διαμερίσματα, ή σε οτιδήποτε είναι χρήσιμο για την πόλη την δεδομένη στιγμή. Δεν είμαι πολύ έξυπνος αλλά ξέρω πως να ακολουθώ ένα επιτυχημένο σχέδιο. Δουλεύω σκληρά και κάνω τα μαθήματα μου»

Δομική Μονάδα Ένα

Στο βιβλίο μου 'Πλούσιος Μπαμπάς Φτωχός Μπαμπάς', το πρώτο μάθημα του πλούσιου μπαμπά ήταν ότι οι πλούσιοι δεν δούλευαν για τα λεφτά. Αντίθετα, οι πλούσιοι επικεντρώνονταν στο να κάνουν τα λεφτά τους να δουλεύουν για εκείνους. Σαν νέος που ήμουν, θα θυμάμαι πάντα τον αντίκτυπο της σύγκρισης του μαθήματος από το επιτραπέζιο παιχνίδι, με το μάθημα του πατέρα μου στην πραγματική ζωή.

Το 1973,όταν γύρισα απο το Βιετνάμ,ξεκίνησα αμέσως μαθήματα επένδυσης ακίνητης περιουσίας,που διαφημιζονταν στην τηλεόραση.Τα μαθήματα κόστισαν 385.00 δολάρια.Η γυναίκα μου και εγώ γίναμε εκατομμυριούχοι χάρη στα μαθήματα εκείνα,και τα εισοδήματα της ακίνητης περιουσίας,που είχαμε αγοράσει χρησιμοποιώντας το σχέδιο το οποίο είχαμε δι-δαχτεί από το μάθημα, μας είχαν αγοράσει την ελευθερία μας.

Σήμερα,παρότι δεν έχουμε ανάγκη να δουλεύουμε ούτε εγώ ούτε η γυναίκα μου,εξακολουθούμε ωστόσο να κτίζουμε επιχειρήσεις και με τα εισοδήματα από αυτές αγοράζουμε περισσότερα περιουσιακά στοιχεία.Περιουσία όπως κι άλλες επιχειρήσεις,ακίνητη περιουσία,ή χάρτινη ιδιοκτησία όπως μετοχές,δεσμούς,αμοιβαία κεφάλαια,αμοιβαία κεφάλαια κινδύνου,ασφάλεια κλπ.Όλος αυτός ο πλούτος όμως προήρθε από την συμβουλή του πλούσιου πατέ-ρα μου που ήταν «Δεν πλουτίζεις στη δουλειά.Πλουτίζεις στο σπίτι».Να γιατί πρέπει να κά-νετε τα μαθήματα σας.

Σημείωση από την Δρ.ANN NEVIN,Ph.D

Στις ηλικίες ανάμεσα στα 5 και στα 14,το παιδί ξεκινά να αναπτύσσει αυτό που εμείς στην Εκπαιδευτική Ψυχολογία ονομάζουμε 'Συνταγή Νίκης/Επιτυχίας'.Είναι η συνταγή που το παιδί πιστεύει ότι μπορεί να νικήσει στο παιχνίδι της ζωής.Προφανώς,είναι μια πολύ σημα-ντική και ευαίσθητη περίοδος της ζωής και πρέπει να προσεγγίζεται με φροντίδα και αγάπη.

Για παράδειγμα,αν ένα παιδί τύχει να έχει μια αρνητική εμπειρία στο σχολείο,μπορεί αυτό να καθορίσει όλη του την σχολική πορεία.Μέσα στο περιβάλλον του σχολείου το παιδί μπο-ρεί να αποφασίσει για τον τρόπο που θα «νικήσει» ή θα «χάσει».Συμβαίνει πολλές φορές , όταν γονείς ή δάσκαλοι κρεμάσουν την ταμπέλα του 'χαζού' ή 'αργόστροφου' σε ένα παιδί, το ίδιο να υιοθετεί την πεποίθηση ότι δεν είναι τόσο έξυπνο όσο τα υπόλοιπα παιδιά.Οι συνέ-πειες τέτοιων πρώιμων γεγονότων μπορεί να είναι καταστροφικές για την ζωή κάποιου.Από την θετική πλευρά,αν το παιδί έχει μια θετική εμπειρία στο σχολείο,και υιοθετήσει την πεποί-θηση ότι είναι έξυπνο και ότι το σχολείο είναι εύκολο,και αυτό θα έχει τις μακροχρόνιες συ-νέπειες του.Αυτό που πρέπει να τονιστεί είναι ότι οι ηλικίες αυτές είναι πολύ σημαντικές. Είναι δύσκολο να πεις πως θα ανταποκριθεί ένα παιδί σε μια θετική ή αρνητική εμπειρία.Για παράδειγμα,μια αποτυχία σε ένα τεστ μπορεί να κάνει ένα παιδί να διαβάσει πιο πολύ,ή η ίδια εμπειρία μπορεί να κάνει το παιδί να χάσει το ενδιαφέρον του στο διάβασμα.Γι'αυτό είναι σημαντικό να είναι κανείς παρατηρητικός και να παρακολουθεί την αντίδραση του παιδιού στις διάφορες καταστάσεις,παρά να κάνει κήρυγμα στο παιδί και να του λέει τι πρέπει να νιώθει και να κάνει.

Ο Robert,είχε θετικά βιώματα για τον πλούτο από τον πλούσιο πατέρα του.Ο πατέρας του είχε αφιερώσει χρόνο να τον συμβουλέψει,έβαζε τα δυο αγόρια να παίζουν Monopoly και τα είχε πάει να δουν με τα μάτια τους και να αγγίξουν τα πραγματικά 'πράσινα σπίτια που σύ-ντομα θα γινότουσαν κόκκινα ξενοδοχεία'.Είναι εμφανές ότι ανάμεσα στα 5 και 14 χρόνια του,ο Robert ανέπτυξε την επιτυχημένη του φόρμουλα δημιουργίας επιχειρήσεων και επεν-δύσεων σε ακίνητες περιουσίες,μια φόρμουλα που εξακολουθεί να χρησιμοποιεί μέχρι σήμερα.

Έτσι οι ηλικίες ανάμεσα στα 5 και 14 είναι πολύ σημαντικές ηλικίες.Σαν εκπαιδευτική ψυχολόγος θα έλεγα ότι το πιο σημαντικό σε αυτή την ηλικία είναι το παιδί να νιώθει αγάπη και να περνά καλά.Σήμερα,οι γονείς πιέζουν τα παιδιά τους να είναι αποδοτικά στο σχολείο. Θέλουν τα παιδιά τους να παίρνουν καλούς βαθμούς με σκοπό να μπουν σε καλά πανεπιστή-μια.Αν και γνωρίζω ότι η εκπαίδευση είναι σημαντική, η υπερβολική πίεση μπορεί μελλοντι-κά να έχει αρνητικά αποτελέσματα. Το παιδί μπορεί να επαναστατήσει αργότερα. Μια έντο-νη επανάσταση κατά την εφηβεία είναι ενδεικτική της καθυστερημένης επικοινωνίας.Το πρόβλημα όταν μεγαλώνεις παιδιά είναι ότι δεν υπάρχει μια συνταγή για όλα τα παιδιά. Για τον λόγο αυτό είναι

σημαντικό να παρατηρείτε, να αγαπάτε και να διασκεδάσετε με το παιδί σας τα πρώτα αυτά χρόνια της ανάπτυξής του. Αν δεθείτε με το παιδί σας μέσα σε αυτά τα χρόνια, θα έχετε κατά πάσα πιθανότητα το δέσιμο αυτό για μια ζωή. Αν το παιδί δεθεί μαζί σας με αγάπη και σεβασμό, το πιθανότερο είναι το παιδί σας να σας συμβουλευτεί καθώς μεγαλώνει.

Σημείωση από τη SHARON LECHTER.

Ο Robert είναι ακριβής όταν λέει ότι δεν γίνεται κανείς πλούσιος στη δουλειά. Σαν λογί-στρια έχω βοηθήσει πολλούς ανθρώπους με τα οικονομικά τους, κυρίως με τους φόρους. Αυτό μου δίνει την δυνατότητα να βλέπω πόσο διαφορετικά ξοδεύουν οι άνθρωποι τα λεφτά και τον χρόνο τους. Κανείς δεν ξοδεύει τα λεφτά του όμοια με κάποιον άλλο. Η βασική δια-φορά των πλούσιων, των φτωχών και εκείνων που ανήκουν στη μεσαία τάξη είναι το πόσο σοφά ξοδεύουν τον χρόνο και τα χρήματά τους στο σπίτι, και όχι το πόσα χρήματα ξοδεύουν. Με απλά λόγια, οι φτωχοί άνθρωποι, ανεξαρτήτως των χρημάτων που βγάζουν, χαλάνε όλα όσα βγάζουν. Όσοι ανήκουν στη μεσαία τάξη ξοδεύουν περισσότερο από όσα βγάζουν με το να χρεώνονται όλο και πολύ καθώς ο μισθός τους αυξάνεται. Και οι πλούσιοι επικεντρώνο-νται στο πως θα είναι καλοί διαχειριστές του χρήματος, πώς θα αποταμιεύουν όσο πιο πολλά χρήματα μπορούν, πώς θα τα προστατεύουν και πως θα τα αυξήσουν προς όφελος των μελλοντικών γενιών.

Η ιστορία του Robert ασχολείται με την σημασία της δουλειάς στο σπίτι. Η ιδέα μιας επι-χείρησης από το σπίτι είναι ένα σημαντικό πρώτο βήμα για κάποιον που θέλει να επιτύχει μεγάλο πλούτο. Ο λόγος για τον οποίο είναι σημαντική μια σπιτική επιχείρηση, είναι γιατί επιτρέπει στους ανθρώπους να επωφελούνται από τις φορολογικές στρατηγικές που μοιράζο-νται και οι πλούσιοι επιχειρηματίες. Είναι δύσκολο για έναν λογιστή να κάνει οποιαδήποτε φορολογική δουλειά για έναν υπάλληλο με μόνο το εισόδημα αμοιβών. Στην Αμερική, οι υ-πάλληλοι, είτε είναι φύλακες είτε πρόεδροι μιας εταιρίας, δεν χρειάζονται λογιστή αν ο μι-σθός τους είναι η μόνη πηγή εισοδήματος. Προτείνω στους ανθρώπους να κρατάνε την πρω-νή τους εργασία, αλλά να ξεκινούν μια επιχείρηση μερικής απασχόλησης στο σπίτι, ώστε να αρχίσουν να επωφελούνται από τα φορολογικά πλεονεκτήματα που χρησιμοποιούν οι πλού-σιοι επιχειρηματίες. Αυτό εννοεί ο Robert όταν μιλάει για δουλειά στο σπίτι. Ότι δηλαδή είναι καλό να εργάζεσαι για μια εταιρία, αλλά είναι εξίσου σημαντικό να έχεις την δική σου εταιρία.

Σας προειδοποιώ, ωστόσο, να μην δημιουργήσετε μια επιχείρηση μόνο και μόνο για να αποφύγετε τους φόρους. Θα ήταν παράνομο αν ο σκοπός σας ήταν μόνο να αποφύγετε τους φόρους. Το πιο σημαντικό όταν ξεκινάτε μια σπιτική επιχείρηση είναι να έχετε πρώτα την πρόθεση να κάνετε μια νόμιμη επιχείρηση που θα είναι επικερδής και στη συνέχεια να βρείτε τρόπους να ελαχιστοποιήσετε τους φόρους του εισοδήματος που παράγεται. Ένας λογιστής θα σας είναι ιδιαίτερα χρήσιμος αν καταφέρετε να δημιουργήσετε μια επικερδή επιχείρηση από το σπίτι. Αν δημιουργήσετε μια σπιτική επιχείρηση που δεν είναι κερδοφόρα, τότε δεν θα χρειαστείτε τόσο τον λογιστή. Γι' αυτό σκεφτείτε προσεχτικά πριν ξεκινήσετε την δική σας σπιτική επιχείρηση. Να συμβουλευέστε πάντα ανθρώπους που έχουν κάνει το ίδιο με αυτό που θέλετε να κάνετε και που έχουν επιτύχει σε αυτό.

Εν συνεχεία ο Robert θα συζητήσει σχετικά με τις διαφορές ανάμεσα στους υπαλλήλους, τους ιδιοκτήτες επιχειρήσεων, τους αυτοαπασχολούμενους και τους επενδυτές. Θα αναλύσει τους τέσσερις διαφορετικούς τύπους ανθρώπων που συναντώνται στον χώρο των επιχειρήσε-ων. Το να γνωρίζει ένας λογιστής τις διαφορές ανάμεσα σε αυτούς τους τύπους είναι σημα-ντικό, γιατί οι φορολογικοί κανόνες διαφέρουν ανάλογα με το εισόδημα που παράγεται από κάθε τύπο. Στον πραγματικό κόσμο, οι φορολογικοί νόμοι είναι γραμμένοι για να ευνοούν κυ-ρίως τους

επιχειρηματίες και τους επενδυτές και εις βάρος των υπαλλήλων και των αυτοαπα-σχολούμενων. Και όπως γνωρίζουμε καλά όλοι, οι φόροι είναι μια από τις μεγαλύτερες δα-πάνες μας. Είναι σημαντικό όχι μόνο για εσάς αλλά και για το παιδί σας να γνωρίζετε τις λεπτές διακρίσεις ανάμεσα στους 4 τύπους . Αυτοί οι τέσσερις τύποι και οι σχετικές με αυτούς φορολογικές στρατηγικές δεν διδάσκονται στο σχολείο και έτσι είναι σημαντικό να τα μάθετε στο σπίτι. Γιατί όπως είπε ο μπαμπάς του Robert, “Δεν γίνεσαι πλούσιος στη δουλειά , γίνεσαι πλούσιος στο σπίτι. Γι ‘αυτό πρέπει κάνετε τα μαθήματά σας.”

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

Δομική Μονάδα #2

Επιλέξτε τι θέλετε να γίνετε όταν μεγαλώσετε

Ο μορφωμένος πατέρας μου έλεγε συχνά «Πήγαινε σχολείο, πάρε καλούς βαθμούς, και βρες μια σίγουρη δουλειά ,με καλό μισθό και άριστα οφέλη.»

Ο πλούσιος πατέρας μου έδινε άλλη συμβουλή. Έλεγε «Σου προτείνω να μάθεις να στήνεις επιχειρήσεις ,αλλά κυρίως μάθε να επενδύεις.»

Στο βιβλίο μου 'Ο τύπος της Χρηματορροής', που αποτελεί το 2^ο βιβλίο της σειράς 'Πλούσιος Μπαμπάς Φτωχός Μπαμπάς', ο πλούσιος πατέρας μου μου είχε δείξει το παρακάτω διάγραμμα.



Για όσους δεν έχουν διαβάσει αυτό το βιβλίο, θα παραθέσω εν συντομία τις σκέψεις πίσω από το 'Ο τύπος της Χρηματορροής'.

1. Το Y σημαίνει υπάλληλος .
2. Το A είναι για τους αυτοαπασχολούμενους,συμπεριλαμβανομένων των μικροεπιχειρηματιών.
3. Το I είναι για τους ιδιοκτήτες επιχειρήσεων (επιχειρηματίες)
4. Το E για τους επενδυτές

Στο βιβλίο, αναλύω κάποιες από τις βασικές συναισθηματικές ,τεχνικές ,και φιλοσοφικές διαφορές ανάμεσα σε κάθε έναν από τους ρόλους που συνιστούν τον επιχειρηματικό κόσμο. Διαβάζοντας το βιβλίο, πολλοί καταλαβαίνουν γιατί διαφορετικοί άνθρωποι τείνουν σε κάποιον συγκεκριμένο τύπο.

Από τότε που ο πλούσιος πατέρας μου μου είχε συστήσει να γίνω επιχειρηματίας, έλεγε συχνά «Αν θέλεις να γίνεις ένα σπουδαίο 'I', ένας ιδιοκτήτης επιχείρησης ,πρέπει να μάθεις να συνεργάζεσαι με ανθρώπους από όλους τους τέσσερις τύπους. » Είπε συν τοις άλλοις, «Μπορείς να αναγνωρίσεις σε ποιόν τύπο ανήκει κάποιος ,ακούγοντας τα λόγια του ».Και μετά μου έδωσε τα παρακάτω παραδείγματα.

1. Κάποιος που τείνει να ανήκει στον τύπο Y συνήθως λέει «Ψάχνω για μια σίγουρη δουλειά.» ή «Ποια είναι τα οφέλη;» ή «Πότε θα πάρω αύξηση;». Ο πλούσιος πατέρας έλεγε «Η μόνη αξία αυτού του ατόμου είναι συνήθως η ανάγκη για ασφάλεια, χαμηλό ρίσκο και σταθερό μισθό.»

2. Κάποιος από τον τύπο Α συχνά λέει κάτι τέτοιο «Το ωριαίο μου ποσοστό είναι 100 δολάρια ανά ώρα.» ή «Εισπράττω προμήθεια 6% των συνολικών κερδών από τις πωλήσεις.» Αυτοί οι άνθρωποι λένε επίσης «Ο χρόνος είναι χρήμα». Ο λόγος για τον οποίο σκέφτονται έτσι είναι επειδή στην ουσία πουλάνε τις υπηρεσίες τους. Ο πλούσιος πατέρας μου θα έλεγε «Αυτοί οι άνθρωποι νομίζουν ότι έχουν μια επιχείρηση, αλλά στην πραγματικότητα έχουν μια δουλειά.» Το έλεγε αυτό γιατί αν αυτό το άτομο σταματούσε να δουλεύει, ο μισθός θα σταματούσε και αυτός. Ο πλούσιος πατέρας έλεγε ότι «Η διαφορά ανάμεσα σε έναν Αυτοαπασχολούμενο επιχειρηματία και έναν Ιδιοκτήτη επιχείρησης είναι ότι ο Ιδιοκτήτης επιχείρησης μπορεί να αφήσει την επιχείρησή του για έναν χρόνο ή περισσότερο, και όταν επιστρέψει η επιχείρησή του να επιφέρει μεγαλύτερα κέρδη και να λειτουργεί καλύτερα από πριν.» Έλεγε επίσης ότι κεντρικότερη αξία για έναν Αυτοαπασχολούμενο επιχειρηματία έχει η αναγκαιότητα για ανεξαρτησία, η ανάγκη να είναι αφεντικά του εαυτού τους, επαναστάτες ή τελειομανείς.

Αν κάποιος τραγουδί μπορούσε να χαρακτηρίσει καλύτερα τον συγκεκριμένο τύπο ατόμου, αυτό θα ήταν το “Nobody does it better” (μτφρ. ‘Κανείς δεν το κάνει καλύτερα’) ή η επιτυχία του Φρανκ Σινάτρα “I did it my way” (μτφρ. ‘Το έκανα με τον δικό μου τρόπο’). Έτσι, εξαιτίας αυτού, ο πλούσιος πατέρας μου προσέθεσε ότι το Α μπορούσε επίσης να σημαίνει Ατομικός, υπερΑνθρώπος, Αδιάλλακτος και συχνά Ανδράποδο των επιχειρήσεών τους.

Συνήθως όταν κάποιος λέει «Θα παρατήσω την δουλειά μου και θα αρχίσω την δική μου επιχείρηση», αυτό που συμβαίνει είναι ότι εκείνος μεταναστεύει από τον τύπο Υ και πάει στον τύπο Α, ενώ ο ίδιος πιστεύει ότι κατευθύνεται προς τον τύπο Ι. Για τον λόγο αυτό είναι σημαντικό να διδάξετε στο παιδί από νωρίς τον διαχωρισμό ανάμεσα στους διαφορετικούς τύπους. Υπάρχουν μεγάλες διαφορές σε κάθε τύπο και πολλοί είναι εκείνοι που καταλήγουν σαν Α τύπου άνθρωποι αντί για Ι, που αρχικά επεδίωκαν. Το ρητό ‘η αρχή είναι το ήμισυ του παντός’ θα πρέπει να αναθεωρηθεί. Για να ξεκινήσεις κάτι θα πρέπει να έχεις μια ιδέα του τί θέλεις, και όχι να καταλάβεις στο τέλος ότι είσαι λάθος, ή, για να είμαστε πιο συνεπείς, στον λάθος τύπο ανθρώπου.

Στους αυτοαπασχολούμενους περιλαμβάνονται και οι έχοντες μικρές επιχειρήσεις, οι οποίες καταλαμβάνουν μεγάλο τμήμα της οικονομίας. Πολλά καταστήματα λιανικής πώλησης, εστιατόρια, εμπορικές δραστηριότητες και επαγγέλματα, εμπίπτουν στην κατηγορία των Α τύπων. Αν και νομίζουν ότι έχουν μια επιχείρηση, υπάρχουν μεγάλες διαφορές ανάμεσα στους Α επιχειρηματίες και στους Ι επιχειρηματίες.

Ένας διαχωρισμός ανάμεσα σε ένα άτομο του Ι τύπου έναντι του Α τύπου είναι ότι το άτομο του Ι τύπου είναι ιδιοκτήτης ενός συστήματος... και το σύστημα αυτό λειτουργεί με ή χωρίς την συμμετοχή του ιδιοκτήτη. Κάποιος που ανήκει στο Ι τύπο εργάζεται για την δημιουργία ενός σπουδαίου συστήματος και για να βρει ικανούς ανθρώπους που θα λειτουργήσουν το σύστημα. Ένας πολύ εκλεπτυσμένος τύπος ανθρώπου ‘Ι’ θα ακολουθήσει τον χρυσό κανόνα των επιχειρήσεων, ο οποίος είναι να χρησιμοποιήσει το ΧΑΑ και το ΛΑΑ, δηλαδή να χρησιμοποιήσει το «Χρόνο Άλλων Ανθρώπων» και ο «Λεφτά Άλλων Ανθρώπων» για να κάνει τη δουλειά του.

Διάσημοι άνθρωποι που ανήκουν στον τύπο ‘Ι’ είναι ο Τόμας Έντισον, ο ιδρυτής της General Electric, ο Χένρι Φορντ, ο ιδρυτής της αυτοκινητοβιομηχανίας Ford, ο Μπιλ Γκέιτς, ο ιδρυτής της Microsoft, και η Αννίτα Ροντικ, ιδρύτρια των Body Shop. Οι άνθρωποι αυτοί, αν και θα μπορούσαν να αφήσουν τις εταιρείες τους όταν πια είχαν αναπτυχθεί και λειτουργούσαν κανονικά, παρέμειναν και συνέχισαν να δουλεύουν. Όπως γνωρίζετε. Ο Φορντ και ο Έντισον τελικά αποχώρησαν, αλλά οι εταιρείες τους συνεχίζουν μέχρι σήμερα.

Εκείνοι που ανήκουν στον τύπο ‘Ε’ βάζουν τα λεφτά τους να κάνουν όλη τη σκληρή δουλειά και συχνά αναζητούν την Απόδοση επί της επένδυσης, το ROI (Return on Investment). Στο βιβ-

λίο Οι τύποι των Ταμειακών Ροών, εξηγούνται τα επτά διαφορετικά επίπεδα και τύποι επενδύσεων.

Για να καταλάβετε ποιος τύπος είστε εσείς, πρέπει απλά να παρατηρήσετε με ποιόν τρόπο βγάζετε τα λεφτά σας. Για την γυναίκα μου και εμένα τα χρήματά μας προέρχονται από τους τύπους Ι και Ε.

Όμοιος ομοίω αεί πελάζει

Μια σημαντική παρατήρηση που πρέπει να κάνουμε σε αυτό το σημείο είναι η ιδέα ότι οι άνθρωποι συγκεντρώνονται σε κάθε τύπο. Για να το πω αλλιώς, κάθε τύπος περιλαμβάνει ανθρώπους διαφορετικούς από εκείνους άλλων τύπων.

Ποιος πληρώνει τους περισσότερους φόρους;

Δεν είναι μόνο οι άνθρωποι διαφορετικοί, αλλά είναι και οι νόμοι διαφορετικοί για τις επιχειρήσεις και τις επενδύσεις κάθε τύπου. Για παράδειγμα, οι φορολογικοί νόμοι σε κάθε τύπο είναι πολύ διαφορετικοί για τους ανθρώπους...και όσον αφορά τους φόρους ο χειρότερος τύπος είναι ο 'Ε' τύπος. Όπως είχε δηλώσει η Sharon Lechter στο τέλος του προηγούμενου κεφαλαίου, ένας Αυτοαπασχολούμενος στην Αμερική δεν έχει ανάγκη από λογιστή για τον φορολογικό προγραμματισμό του, καθώς διατίθενται ελάχιστες φορολογικές στρατηγικές για τον Α τύπο.

Δυστυχώς πολλοί άνθρωποι μένουν στον Α τύπο όλη τους τη ζωή και έτσι δεν έχουν πολλές δυνατότητες στον φορολογικό προγραμματισμό. Η ανισότητα αυτή ενοχλούσε τον μορφωμένο πατέρα μου, ο οποίος ανήκε πάντα στον τύπο 'Υ'. Ο μορφωμένος πατέρας μου έβγαζε πολλά χρήματα και μετά συμβουλευόταν τον λογιστή του για το πώς να μειώσει τους φόρους. Ο λογιστής του έλεγε πάντα «Αγόρασε ένα μεγαλύτερο σπίτι για να μειώσεις τον φόρο». Και ο πατέρας μου πάντα απαντούσε «Όμως ήδη πληρώνω μεγάλο τόκο. Δεν θέλω να χρεωθώ περισσότερο και να ξοδέψω περισσότερα, το μόνο που θέλω είναι να πληρώνω λιγότερους φόρους.»

Σαν να μην έφτανε αυτό, ο φτωχός πατέρας μου γνώριζε ότι ο πλούσιος πατέρας μου έβγαζε περισσότερα χρήματα και πλήρωνε λιγότερους φόρους. Εφόσον δεν ήταν γνώστης των διαφορετικών φορολογικών νόμων των μισθών των διαφορετικών τύπων, δεν μπορούσε να καταλάβει τους λόγους για τους οποίους έβγαζε λιγότερα και πλήρωνε μεγαλύτερους φόρους. Συχνά νευρίαζε και έλεγε «Οι πλούσιοι είναι απατεώνες. Εγώ δουλεύω πολύ πιο σκληρά, βγάζω λιγότερα χρήματα και όμως πληρώνω πιο πολλούς φόρους.» Για ακόμη μια φορά, το οικονομικό IQ σημαίνει να μπορείς να διαχωρίζεις με σαφήνεια τα διάφορα οικονομικά θέματα. Και είναι σημαντικό για οποιονδήποτε επιθυμεί να διαχειρίζεται ορθά τα οικονομικά του, να μπορεί να διακρίνει τους φορολογικούς νόμους των τεσσάρων διαφορετικών τύπων.

Εξαιτίας αυτών των μεγάλων φορολογικών διαφορών στους διάφορους τύπους, ο πλούσιος πατέρας μου έλεγε συχνά «Οι φόροι είναι η μεγαλύτερή σας δαπάνη και όσοι ανήκουν στους τύπους Υ και Α ασκούν τον μικρότερο έλεγχο σε αυτή τους τη δαπάνη. Αν θες να είσαι πλούσιος, επέλεξε τον τύπο που θα σου προσφέρει τον μεγαλύτερο έλεγχο των φόρων σου. Η κυβέρνηση προσφέρει μεγαλύτερα φορολογικά κίνητρα σε όσους ανήκουν στους τύπους Ι και Ε...γιαυτό προτείνω να μάθετε πρώτα από αυτούς τους τύπους.»

“Δεν μπορείτε να το κάνετε εδώ”

Μιλώντας σε μια ανομοιογενή ομάδα ανθρώπων για τις επενδυτικές και φορολογικές στρατηγικές, συνήθως δέχομαι αντιθέσεις και ακούω «Δεν μπορείς να το κάνεις εδώ».. αν και κάνω αυτό που μου λένε ότι δεν μπορώ να κάνω, στο ίδιο μέρος που μου λένε ότι δεν μπορώ να το κάνω. Από τις πρώτες ερωτήσεις που τους κάνω είναι σε ποιόν τύπο κερδίζουν τα περισσότερα χρήματά τους την περίοδο αυτή.

Θυμάμαι να γυρίζω από το σχολείο και να λέω στον μορφωμένο μου πατέρα «Μπαμπά, ο πατέρας του Mike αγόρασε τρία σπίτια πολύ φτηνά και τα πούλησε με την διπλάσια τιμή. Έβγαλε σχεδόν 20,000 δολάρια σε λιγότερο από τρεις μέρες. Και επιπλέον λέει ότι γι'αυτά δεν χρειάζεται να πληρώσει φόρους.»

Ο πατέρας μου, του οποίου το συνολικό ετήσιο εισόδημα ήταν λιγότερο από 20,000 δολάρια την εποχή εκείνη στη δεκαετία του '60, άφησε την εφημερίδα του και είπε «Δεν γίνονται αυτά τα πράγματα. Είναι παράνομο». Μετά ξανάπιασε την εφημερίδα και συνέχισε να διαβάζει. Αν και πήγαινα ακόμη Λύκειο, είχα μάθει ένα πολύτιμο μάθημα ζωής, ότι...μόνο και μόνο επειδή κάποιος έλεγε «Δεν μπορείς να το κάνεις», δεν σημαίνει ότι δεν μπορείς. Σημαίνει ότι εκείνος δεν μπορεί. Ίσως να μην ανήκει στον ίδιο τύπο.”

Διαχωρισμοί:

1. Ο μορφωμένος μου πατέρας γνώριζε μόνο τον Υ τύπο. Προτεραιότητα γι'αυτόν είχε η επαγγελματική ασφάλεια. Δεν ήξερε τον τύπο Ε, ούτε πίστευε πως οι επενδύσεις ήταν σημαντικές. Πάλευε για μια σύνταξη, και μάλιστα την σύνταξη του συνδικάτου των δασκάλων. Εξαιτίας του πρότυπου αυτού, ή των κανόνων, έλεγε « Να παίρνετε καλούς βαθμούς για να έχετε μια σίγουρη, ασφαλή δουλειά». Η σίγουρη, ασφαλής δουλειά ήταν η μια και μοναδική προτεραιότητά του. Κρατούσε εκείνη την ισχυρή αρχή της μεσαίας τάξης, να δουλεύει για μια μεγάλη εταιρεία ή για την κυβέρνηση, και να ανέρχεται οικονομικά και κοινωνικά μέσα από τη δουλειά. Ο πλούσιος πατέρας μου ενθάρρυνε εμένα και τον γιό του να είμαστε οι ιδιοκτήτες της μεγάλης εταιρείας. Αντί να δουλεύουμε σε μια επιχείρηση, ήθελε να έχουμε την δική μας επιχείρηση. Αντί να ψάχνουμε για εργασία, ήθελε εμείς να προσφέρουμε εργασία. Και για να γίνει αυτό, έπρεπε να μπορούμε να κάνουμε λεπτούς διαχωρισμούς σχετικά με τις διαφορετικές εκπαιδευτικές απαιτήσεις των διάφορων τύπων.
2. Ο πλούσιος πατέρας μου με ενθάρρυνε να γίνω επενδυτής πριν τελειώσω το σχολείο. Ήθελε να έχω ένα σχέδιο για το τι θέλω να κάνω με τα χρήματά μου, πριν τα αποκτήσω. Επαναλαμβάνω τα λόγια του συχνά «Αν δεν έχεις κάποιο σχέδιο για τα χρήματά σου, θα βρεθούν πολλοί άνθρωποι που θα έχουν δικό τους σχέδιο για αυτά.»

Ο πλούσιος πατέρας μου έλεγε συχνά « Η παγίδα στην οποία πέφτουν οι περισσότεροι είναι ότι κερδίζουν έναν μισθό από τον Υ τύπο, στη συνέχεια αγοράζουν σπίτι και κάνουν παιδιά. Σύντομα, βγάζουν όλο και πιο πολλά, πληρώνουν όλο και περισσότερους φόρους και βουλιάζουν στα χρέη. Είναι αλήθεια όταν λένε «Δεν με παίρνει να κάνω επενδύσεις. Βγάζω πάρα πολλά λεφτά αλλά πληρώνω πολλούς λογαριασμούς.» Ο πατέρας ισχυριζόταν ότι πολλές φορές εκείνος που αρχικά έλεγε «Δεν έχω ανάγκη από επενδύσεις, είμαι ακόμη νέος», ήταν ο ίδιος που στο τέλος, όταν τα παιδιά του είχαν φύγει και το σπίτι είχε εξοφληθεί, έλεγε «Είμαι πια πολύ μεγάλος για να επενδύσω. Δεν θα μου προσφέρει τίποτα αφού δεν έχω πολύ ζωή μπροστά μου.» Εξηγώντας τις επενδύσεις ο πλούσιος πατέρας μου θα έλεγε «Οι επενδύσεις λειτουργούν με τον χρόνο και το χρήμα. Αν

ξεκινήσεις νωρίς, θα έχεις πολύ χρόνο και δεν θα χρειαστείς πολλά λεφτά. Αν ξεκινήσεις αργά ,θα έχεις λίγο χρόνο και θα χρειαστείς περισσότερα λεφτά. Επομένως ξεκίνα νωρίς. Ξεκίνα μαθαίνοντας να επενδύεις ,πριν μάθεις πώς να βυθίζεσαι στο χρέος όλο και περισσότερο.»

3. Πρώτα γίνε επενδυτής ,ύστερα ξεκίνα την καριέρα σου. Ο μορφωμένος πατέρας μου έλεγε συνήθως «Δεν θα γίνω ποτέ πλούσιος γιατί είμαι δάσκαλος και οι δάσκαλοι δεν παίρνουν αρκετά». Ο πλούσιος πατέρας μου έλεγε «Αν είσαι πρώτα επενδυτής, μπορείς να είσαι ο,τι θέλεις και να εξακολουθείς να είσαι οικονομικά ανεξάρτητος.».Πιστεύω σε αυτόν τον πολύ σημαντικό διαχωρισμό ,γιατί πολύ συχνά ακούω γονείς να λένε στα παιδιά τους «Μην γίνεις δημόσιος υπάλληλος γιατί οι δημόσιοι υπάλληλοι δε βγάζουν πολλά λεφτά.»·Η «Δεν με νοιάζει αν θες να γίνεις χορευτής,γίνε γιατρός γιατί οι γιατροί βγάζουν περισσότερα χρήματα .».Ο πλούσιος πατέρας μου με ενθάρρυνε να γίνω πρώτα επενδυτής γιατί έτσι θα μπορούσα να ακολουθήσω όποιο επάγγελμα ήθελα, χωρίς να σκέφτομαι το πόσα θα έβγαζα. Έλεγε «Γίνε πρώτα επενδυτής και μπορείς να διαλέξεις αυτό που θα κάνεις επειδή το αγαπάς και όχι επειδή είναι κερδοφόρο».

Μετά την Μοποροly,ο πλούσιος πατέρας μου με πήγαινε να δω ,να αγγίξω κι να νιώσω τα αληθινά πράσινα σπίτια του και τα κόκκινα ξενοδοχεία του.Αναδρομικά ,αυτή η σχέση ανάμεσα στα σπίτια του παιχνιδιού και της πραγματικής ζωής ήταν που άσκησε τεράστια επιρροή στις επιλογές των τύπων μου, πριν ακόμη γίνω 12 χρονών.

Αφού μου έδειχνε τα σπίτια των επενδύσεών του, με πήγαινε συνεχώς να βλέπω ,να αγγίζω και να νιώθω όλες τις πτυχές των πολλαπλών του επιχειρήσεων. Συχνά έλεγε «Ο λόγος που είμαι επιχειρηματίας ,είναι γιατί μου αρέσει που μου δίνει την ελευθερία να επενδύω ,και επιπλέον μια λειτουργική επιχείρηση μου παρέχει τα χρήματα να αγοράζω όσες επενδύσεις θέλω.Τελικά ,ο βασικός λόγος της κατοχής/κυριότητας μιας επιχείρησης είναι να μπορεί να μου αγοράζει τα περιουσιακά μου στοιχεία. Πολλοί άνθρωποι δεν έχουν την οικονομική δυνατότητα να αγοράσουν ακίνητη περιουσία επειδή απαιτεί υψηλό κεφάλαιο και εντατικούς ρυθμούς. Μια επιχείρηση μου δίνει τον χρόνο και τα χρήματα να αποκτήσω την ακίνητη και ακίνητη περιουσία μου.»

Για όσους από εσάς έχετε διαβάσει το *Πλούσιος Μπαμπάς Φτωχός Μπαμπάς* ,ίσως θυμάστε την ιστορία με τον Ray Kroc, τον ιδρυτή των McDonald's. Είχε δηλώσει ότι τα χάμπουργκερ δεν ήταν η επιχείρησή του ,αλλά η ακίνητη περιουσία. Ο πλούσιος πατέρας μου είχε ακριβώς την ίδια σειρά σκέψης.

Όταν μιλάω με πλούσιους γονείς,ανακαλύπτω συχνά ότι τα ωθούν κυριολεκτικά να επενδύουν τα δικά τους λεφτά,ή ακόμη πηγαίνουν σε μεσιτικό γραφείο αποθεμάτων ώστε να αποκτήσουν εμπειρία.Πολλά από αυτά τα παιδιά διαθέτουν αρκετά μεγάλους επενδυτικούς χαρτοφύλακες τους οποίους διαχειρίζονται μόνο τους ,ακόμη και πριν τελειώσουν το Λύκειο.

Καθώς έβλεπα τηλεόραση ένα βράδυ, ήταν ένα ειδικό πρόγραμμα που λεγόταν 'Υιοί και Θυγατέρες στο Γραφείο'. Ήταν ένα ειδικό πρόγραμμα ,μεταδιδόμενο στις Η.Π.Α, που ενθάρρυνε τους γονείς να παίρνουν τα παιδιά τους στο γραφείο για να τους δείξουν τι έκανε η μαμά και ο μπαμπάς όλη μέρα. Υπήρχε επίσης και μια άλλη εκπομπή η οποία παρουσίαζε το κέντρο παιδικής φροντίδας,όπου οι γονείς μπορούν να έχουν από κοντά το παιδί όταν βρίσκονται στο γραφείο. Αυτό ενισχύει τον τύπο 'Υ' περισσότερο από ότι τον τύπο 'Ε'. Οι γονείς ήταν ευχαριστημένοι με το πρόγραμμα ,γιατί για τους περισσότερους από αυτούς η επαγγελματική ασφάλεια παραμένει ο βασικός τους σκοπός ,η κύρια δηλαδή αρχή/αξία του τύπου 'Υ'.

Επομένως,εξαρτάται από τους γονείς να επιλέξουν σε ποιον τύπο θέλουν αρχικά να επικεντρωθεί η εκπαίδευση των παιδιών τους. Παίζοντας το «Χρηματορροή για Παιδιά»,ο γονέας αρχίζει να βοηθάει το παιδί του να συνειδητοποιήσει τις διαφορές ανάμεσα στους τέσσερις τύπους και στους διαφορετικούς τύπους εισοδήματος που δημιουργεί κάθε τύπος. Παίζοντας αυτό το παιχνίδι από νωρίς ,ο γονέας ενισχύει τη σημασία των επενδύσεων στις μικρές ηλικίες.

Ο πλούσιος πατέρας μου έγραψε κάποτε τις παρακάτω λέξεις.

Προτεραιότητες της κατώτερης και μεσαίας τάξης

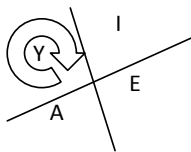
1. Επαγγελματική ασφάλεια
2. Κατανάλωση για άνετη ζωή
3. Αποταμίευση
4. Επενδύσεις (αν έχει μείνει τίποτα)

Προτεραιότητες ενός πλούσιου ατόμου

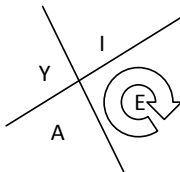
1. Επενδυτικός χαρτοφύλακας
2. Επαγγελματική ικανοποίηση
3. Αποταμίευση
4. Κατανάλωση για άνετη ζωή

Και μετά έλεγε «Οι πλούσιοι δεν είναι απαραίτητως πιο έξυπνοι, απλά έχουν διαφορετικές προτεραιότητες.» Σήμερα, λοιπόν, το ερώτημα είναι «Θέλετε να διδάξετε στα παιδιά σας τις προτεραιότητες των πλουσίων ή τις προτεραιότητες της κατώτερης και μεσαίας τάξης;»

Συνοπτικά, ο φτωχός μου πατέρας ισχυριζόταν ότι ο πρώτος τύπος που έπρεπε να μάθω ήταν ο παρακάτω:



Ο πλούσιος πατέρας μου έλεγε ότι ο παρακάτω τύπος ήταν ο πρώτος τύπος που έπρεπε να μάθω:



Σχολιασμός από την Ann Levin, Ph.D

Το να γνωρίζει κανείς τι θέλει να γίνει όταν μεγαλώσει, μπορεί να γίνει σκοπός ζωής ή και προτεραιότητα. Το να μπορείς να επιλέγεις τους στόχους σου και τις προτεραιότητές σου, είναι σημαντική ένδειξη αποφασιστικότητας και επιλογής κατεύθυνσης στη ζωή. Οι πιο δημιουργικοί άνθρωποι που γνωρίζω είναι πολύ αποφασιστικοί. Θέτουν συνεχώς στόχους και προτεραιότητες, τους επιτυγχάνουν, γιορτάζουν την επιτυχία τους και θέτουν πάλι νέους στόχους και προτεραιότητες. Η δημιουργικότητά τους καλπάζει και διευρύνεται/αναπτύσσεται κάθε φορά που επαναλαμβάνεται ο μαθησιακός κύκλος.

Το «Χρηματορροή για Παιδιά» έχει σχεδιαστεί με σκοπό να διδάξει στα παιδιά τα προσόντα που απαιτούνται για να επιτύχουν στους τύπους I και E. Το παιχνίδι εκμεταλλεύεται τις τελευταίες εκπαιδευτικές τεχνολογίες, οι οποίες επιτρέπουν στα παιδιά να είναι ενεργοί μαθητές και ρυθμιστές στόχων. Επιπλέον το παιχνίδι χρησιμοποιεί μια διδακτική/μαθησιακή αρχή βασισμένη στην δύ-

ναμη των φυσικών συνεπειών. Οι παίκτες έχουν την δυνατότητα να δουν τι γίνεται όταν παίρνουν συγκεκριμένες αποφάσεις. Τους μαθαίνει να κάνουν καλύτερους διαχωρισμούς για το χρήμα και τις δεξιότητες της ζωής.

Όταν ρωτάς τα παιδιά να προβλέψουν «Τι μπορεί να συμβεί αν αγοράσεις αυτό ,ή πουλήσεις εκείνο ,ή αν πληρώσεις τον λογαριασμό;» ,αυτό που συμβαίνει λέγεται εκτίμηση/πρόγνωση των συνεπειών(επιθυμητών και ανεπιθύμητων). Με άλλα λόγια ,κάθε φορά που το παιδί σας κάνει κάτι χρησιμοποιώντας χρήματα ,μπορεί να δει το 'φαινόμενο των κυματισμών' των πράξεων του...είτε βραχυπρόθεσμα είτε μακροπρόθεσμα. Αφού του δοθεί η ευκαιρία να πράξει με κάποιον τρόπο, ρωτήστε τα «Τι έμαθες από αυτό που έκανες;» και «Τι θα κάνεις διαφορετικά στο μέλλον;».Κατά τον τρόπο αυτό, το παιδί σας εξασκείται σημαντικά στην οργάνωση οικονομικών σχεδίων, μια διαβίου δεξιότητα η οποία θα συνεχίσει να αυξάνεται σε αξία. Θα μάθει ότι δεν υπάρχουν κάθεται γραμμές ,ή μόνο σωστές και λάθος απαντήσεις. Θα μπορούν να δουν το φαινόμενο του κυματισμού των οικονομικών τους αποφάσεων ,όπως και ότι κάθε απόφαση έχει πολλαπλές συνέπειες στη ζωή. Στο σχολείο μπορεί να υπάρχει μόνο μια σωστή απάντηση. Όμως στη ζωή, υπάρχουν πολλαπλές απαντήσεις προερχόμενες από τις αποφάσεις που παίρνουμε. Και αυτό είναι κάτι που ένα παιδί πρέπει να μάθει όσο το δυνατόν νωρίτερα.

Σχολιασμός από την Sharon Lechter.

Το παιχνίδι «Χρηματορροή για Παιδιά»_σχεδιάστηκε με σκοπό να μάθει στα παιδιά τις προτεραιότητες των πλουσίων .Διδάσκει ότι ο μισθός 'είστε εσείς εργαζόμενοι για χρήματα' και ότι ο μισθός που προέρχεται από τα περιουσιακά σας στοιχεία,σε μορφή παθητικού εισοδήματος, είναι «τα χρήματά σας που δουλεύουν για εσάς ».Παρουσιάζει τα πλεονεκτήματα της αγοράς ακινήτων και της χαμηλής διατήρησης των εξόδων.

Όλοι οι παίκτες ξεκινούν το παιχνίδι ως υπάλληλοι με το ίδιο ποσοστό μισθού και εξόδων. Μέσα από το παιχνίδι, μαθαίνουν γρήγορα ότι με το να αγοράζουν ακίνητα μπορούν να αυξήσουν το παθητικό τους εισόδημα. Μόλις το παθητικό τους εισόδημα ξεπεράσει τα έξοδά τους, γίνονται οικονομικά ανεξάρτητοι και κερδίζουν!

Ένας στόχος του παιχνιδιού αυτού είναι να μάθει στους νέους να σκέφτονται σαν επιχειρηματίες και επενδυτές. Και αυτό που κάνουν οι επιχειρηματίες και οι επενδυτές είναι να μετατρέπουν το εισόδημά τους σε περιουσιακά στοιχεία-ακίνητα ,τα οποία με τη σειρά τους δημιουργούν μετρητά. Αν κάποιος βγάζει το εισόδημά του από ακίνητα και όχι από κάποια δουλειά, νιώθει περισσότερο ασφαλής για τη ζωή.Στο παιχνίδι, οι παίκτες μπορεί να χάσουν την δουλειά τους και τον μισθό τους για μερικούς γύρους. Το αποτέλεσμα της απώλειας της δουλειάς είναι λιγότερο σοβαρό αν οι παίκτες έχουν παθητικό εισόδημα. Μπορεί να έχουν χάσει τον μισθό τους , όμως συνεχίζουν να εισπράττουν το παθητικό εισόδημα. Έτσι τα παιδιά μαθαίνουν να μην ζουν με τον φόβο μήπως χάσουν τη δουλειά τους, ή μήπως περάσουν τη ζωή τους αρνούμενοι να αποχωριστούν την επαγγελματική σιγουριά. Αν ένα παιδί γνωρίζει πώς να γίνει υπάλληλος ή αυτοαπασχολούμενος ,και πώς να ξοδέψει τα λεφτά του σαν επιχειρηματίας ή επενδυτής, θα ζήσει μια ζωή οικονομικής ασφάλειας και αυτοπεποίθησης.

Ένα πρόβλημα που αντιμετωπίζουν νέοι και γέροι είναι ότι ξοδεύουν τα χρήματά τους σε πράγματα που χάνουν την αξία τους την ώρα που τα αγοράζεις. Σήμερα τα παιδιά ενδιαφέρονται πολύ να μάθουν την οικονομική διαχείριση από τους λιανοπωλητές. Στο παιχνίδι «Χρηματορροή για Παιδιά» , τα αντικείμενα που χάνουν αμέσως την αξία τους ονομάζονται 'μαραφέτια'. Στη ζωή, οι περισσότεροι άνθρωποι υποφέρουν οικονομικά όχι επειδή δεν βγάζουν αρκετά χρήματα. Υποφέρουν γιατί τα ξοδεύουν ανόητα. Κάνουν αυτό που εμείς οι λογιστές αποκαλούμε «Κάνουν τα χρήματα σκουπίδια.»

Όπως είπε κι η Ann Levin, το παιχνίδι και ο οικονομικός απολογισμός/δήλωση δίνουν στο παιδί την εικόνα του φαινομένου του κυματισμού ,κάθε φορά που πραγματοποιούν μια οικονομική συναλλαγή. Για παράδειγμα, αν κάποιος πάρει προαγωγή και πάνω στον παρορμητισμό του αγοράσει με πίστωση ένα καινούριο σπίτι δίπλα στη λίμνη, τότε αδυνατεί να καταλάβει την τελική επίδραση της αύξησης στον οικονομικό απολογισμό/δήλωση. Αδυνατούν να κατανοήσουν ότι ,αν και η προαγωγή θα αυξήσει το εισόδημά τους ,η απόφασή τους να προβούν στην αγορά του σπιτιού στη λίμνη αποτελεί ένα νέο βάρος, μια νέα υποχρέωση(υποθήκη), με σχετικό μηνιαίο έξοδο(ενυπόθηκο οφειλή). Μιας και το σπίτι στη λίμνη δεν παράγει εισόδημα, η πραγματοποίηση των φόρων έχει σαν αποτέλεσμα την αύξηση των υποχρεώσεών τους(αδειάζοντας την τσέπη τους) και όχι την αύξηση της περιουσίας τους (γεμίζοντας την τσέπη τους). Επιπλέον, τα μηνιαία έξοδα συντήρησης και οι αυξημένοι λόγω υψηλότερου εισοδήματος φόροι, θα οδηγήσουν το ζευγάρι στη σταδιακή μείωση των μετρητών τους σαν αποτέλεσμα της αγοράς του σπιτιού στη λίμνη.

Ο στόχος των παιχνιδιών αυτών είναι να προάγει την οικονομική παιδεία , συμπεριλαμβανομένου και του φαινομένου του κυματισμού των οικονομικών κινήσεων, μεγάλων ή μικρών. Σαν λογίστρια λατρεύω το παιχνίδι αυτό γιατί διδάσκει τα παιδιά όσα θα ήθελα να γνώριζαν οι ενήλικοι (τα μεγάλα παιδιά) σχετικά με την οικονομική ευφυΐα και την οικονομική παιδεία .Ο λόγος που βάζω σε παρένθεση το «μεγάλα παιδιά» έχει να κάνει με το χρήμα, και κυρίως τις αυξήσεις και τα μπόρους, όπου οι ενήλικοι κάνουν σαν μικρά παιδιά.

Η θεμελιώδης διαφορά ανάμεσα στους πλούσιους και σε όλους τους άλλους είναι ότι οι πλούσιοι πρώτα αγοράζουν περιουσιακά στοιχεία και ύστερα χλιδές. Οι φτωχοί και μεσοαστοί προσπαθούν πρώτα να αγοράσουν χλιδές και έτσι ποτέ δεν έχουν χρήματα για να αποκτήσουν ακίνητα. Με την αγορά όλο και περισσότερων περιουσιακών στοιχείων/ακινήτων , οι πλούσιοι μπορούν να αγοράζουν την πολυτέλειά τους με την περιουσία τους. Άνθρωποι που ανήκουν στους τύπους Y και A ,συχνά αναγκάζονται να δουλεύουν όλο και πιο πολύ για να ξεχρεώσουν τις χλιδές της ζωής.

Ένα απλό αλλά σημαντικό μάθημα που τα παιδιά σας μπορούν να πάρουν από το παιχνίδι «Χρηματορροή για Παιδιά» ,είναι να βάζουν προτεραιότητες. Αν μάθουν να αγοράζουν πρώτα περιουσιακά στοιχεία ,η ζωή τους θα έχει οικονομική ασφάλεια. Αν μάθουν να αγοράζουν πρώτα μια χλιδάτη ζωή ,θα αναγκαστούν να υποβιβαστούν σε μια ζωή σκληρής δουλειάς, για την πληρωμή των οφειλών.

Έχετε την δυνατότητα σαν γονέας ,να αφιερώσετε χρόνο στην κατανόηση των διαφορών των τεσσάρων διαφορετικών τύπων και στο πώς μπορούν να επηρεάσουν μακροπρόθεσμα την οικονομική σιγουριά του παιδιού σας αλλά και τη δική σας. Όταν συμβουλευέτε το παιδί σας να βρει μια ασφαλή ,σίγουρη εργασία ,παρακαλείσθε να μην τις μακροχρόνιες φορολογικές συνέπειες μιας τέτοιας συμβουλής.

Το νόημα του βιβλίου και του παιχνιδιού είναι να αποκτήσει το παιδί σας την γνώση να επιλέξει τον τύπο στον οποίο θέλει να εργαστεί. Για να επιλέξει να λειτουργεί στους τύπους I και E , το παιδί χρειάζεται οικονομικές δεξιότητες οι οποίες δεν διδάσκονται στο σχολείο. Το παιχνίδι «Χρηματορροή για Παιδιά» έχει δημιουργηθεί για να διδάξει στο παιδί σας τις βασικές οικονομικές δεξιότητες που απαιτούνται για την επιτυχία στους τύπους I και E.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

Δομική Μονάδα #3

Γνωρίστε τους τρεις βασικούς τύπους εισοδήματος

Στο βιβλίο μου *Πλούσιος Μπαμπάς Φτωχός Μπαμπάς*, διηγούμαι μια ιστορία για την πρώτη φορά που δούλεψα για τον πλούσιο πατέρα μου ,σε ηλικία 9 ετών. Στην ιστορία αυτή, στοίβαζα συσκευασμένα αγαθά σε ένα από τα ψυλκατζιδικά του. Πληρωνόμουν 10 σεντς την ώρα .Αφού δούλεψα λίγο, πήγα και του ζήτησα αύξηση. Αλλά αντί για αύξηση μου πήρε τα 10 σεντς και μου είπε ότι από εδώ και πέρα θα δούλευα τσάμπα ...όπως και έκανα.

Από όλες τις ιστορίες του βιβλίου, η ιστορία αυτή έχει προκαλέσει τα περισσότερα σχόλια. Ένας φίλος μου γιατρός ,μου είπε πως μέχρι το σημείο εκείνο ήταν έτοιμος να παρατήσει το βιβλίο και να πάει να βρει τον πλούσιο πατέρα μου και να του τα ψάλλει ένα χεράκι. Δόξα τω Θεώ που συνέχισε να διαβάζει και συνειδητοποίησε την μακροχρόνια αξία του μαθήματος που διδασκόμουν από τον πλούσιο πατέρα μου, το οποίο ήταν ότι « Οι πλούσιοι δεν δουλεύουν για τα χρήματα ».Το ολοκληρωμένο δίδαγμα ήταν ότι οι πλούσιοι ήξεραν πώς να έχουν τα χρήματα να δουλεύουν για αυτούς.Αυτό είναι αυτό που κάνει τους 'πλούσιους' πλούσιους.Όχι μία μεγάλη επιταγή ή να μπορούν να δίνουν αυξήσεις στους υπαλλήλους τους.

Περισσότερο οικονομικά τεχνικό/πρακτικό, το μάθημα που διδασκόμουν αφορούσε τις διαφορές ανάμεσα στους τρεις διαφορετικούς τύπους εισοδήματος. Μερικά χρόνια αργότερα, όταν μπορούσα πλέον να αντιληφθώ καλύτερα τους διαχωρισμούς ανάμεσα στο εισόδημα, το χρήμα ,τη λογιστική και τους φόρους ,ο πλούσιος πατέρας μου μού είπε

«Υπάρχουν τρεις μορφές εισοδήματος. Το εισόδημα από εργασία, το παθητικό εισόδημα και το εισόδημα του χαρτοφυλακίου. Αν θέλεις να γίνεις πλούσιος ,δουλεύεις σκληρά για να μετατρέψεις το εισόδημα από εργασία σε παθητικό εισόδημα ή εισόδημα χαρτοφυλακίου. Αν έχεις παθητικό εισόδημα ή εισόδημα χαρτοφυλακίου ,σημαίνει ότι τα χρήματά σου δουλεύουν για σένα και όχι εσύ για αυτά.»

Συνέχισε εξηγώντας ότι από τους τρεις τύπους εισοδήματος ,ο πιο βαριά φορολογούμενος ήταν το εισόδημα από εργασία γιατί προερχόταν από τους τύπους Y (Υπάλληλος) και A (Αυτοαπασχολούμενος) . Το ελαφρύτερο φορολογικά εισόδημα , ή καλύτερα το εισόδημα το οποίο μπορείς να ελέγξεις περισσότερο όσον αφορά τους φόρους που πληρώνεις ,προέρχεται από το εισόδημα χαρτοφυλακίου και από το παθητικό εισόδημα.

Το εισόδημα του χαρτοφυλακίου είναι το εισόδημα που προέρχεται γενικά από κινητή περιουσία όπως μετοχές ,δεσμούς και αμοιβαία κεφάλαια. Το παθητικό εισόδημα προέρχεται κατά κύριο λόγο από την ακίνητη περιουσία.

Ένας από τους πολλούς λόγους που ο πλούσιος πατέρας μου με έβαζε να δουλεύω χωρίς πληρωμή, ήταν γιατί δεν ήθελε να γίνω «εξαρτημένος» από τα χρήματα που θα κέρδιζα. Έλεγε «Το μεροκάματο σημαίνει ότι δουλεύεις για τα χρήματα ...και οι πλούσιοι άνθρωποι δεν δουλεύουν για τα λεφτά». Στερώντας μου την αμοιβή των 10 σεντς την ώρα, ο πατέρας μου μού μάθαινε να αποκτώ παθητικό εισόδημα και εισόδημα χαρτοφυλακίου.

Αντί να μου πει να σταματήσω να παίζω *Monopoly* ,με ενθάρρυνε να παίζω όσο πιο συχνά μπορούσα. Κάποια Σάββατα ,ξέφευγε από το παιχνίδι του και έπαιζε εναντίον του γιού του και εμένα,χρησιμοποιώντας το παιχνίδι σαν διδακτικό εργαλείο για το παθητικό εισόδημα. Θυμάμαι που έλεγε «Παίζοντας *Monopoly* μαθαίνεις ένα από τα πιο σημαντικά μυστικά που υπάρχουν για τον πλούτο. Είναι ένα απλό μυστικό ,που έχει κάνει ανθρώπους σαν κι εμένα πολύ πολύ πλούσιους. Πάιξε το παιχνίδι ,μάθε το μυστικό της μικρής αρχής ,αγόρασε ένα πράσινο σπίτι ,μετά άλλο ένα ,μέχρι να αποκτήσεις τέσσερα πράσινα σπίτια. Ύστερα μετέτρεψε τα πράσινα σπίτια σε ένα κόκκινο ξενοδοχείο .Αν το κάνεις αυτό στη ζωή σου ,θα συγκεντρώσεις τεράστιο πλούτο αργά αλλά σίγουρα. Να θυμάστε πάντα ότι μια σημαντική βάση του πραγματικού πλούτου είναι η ακίνητη περιουσία .»

Στη συνέχεια ο πλούσιος πατέρας μου εξήγησε ότι το εισόδημα του χαρτοφυλακίου ,που συνήθως προέρχεται από κινητή περιουσία ,είναι εξίσου τέλειο εισόδημα. Έλεγε « Τα διαφορετικά εισοδήματα έχουν διαφορετικά υπέρ και κατά .Οι μετοχές και οι δεσμοί πωλούνται και αγοράζονται ευκολότερα και σε σχέση με την ακίνητη περιουσία μπορεί κανείς να τα διαχειριστεί καλύτερα. Και μπορεί η κινητή περιουσία να επιφέρει τον πλούτο γρηγορότερα. Η ακίνητη περιουσία έχει πολύ καλύτερα φορολογικά πλεονεκτήματα από την κινητή ,και οι τράπεζες λατρεύουν να μου δίνουν μακροπρόθεσμα δάνεια χαμηλού επιτοκίου για να αγοράζω ακίνητα. »

Στο μάθημα ενός Σαββάτου, ρώτησα τον πλούσιο πατέρα «Ποιο είναι καλύτερο; Οι μετοχές ή η ακίνητη περιουσία;» Η απάντηση του ήταν « Και τα δυο είναι καλύτερα. Και τα δυο έχουν πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα. Και τα δυο έχουν ομοιότητες και διαφορές .Αυτό που πρέπει να κάνεις είναι να μάθεις πώς να χειρίζεσαι και τους δυο τύπους περιουσιακών στοιχείων .Μάθε πώς να τα χειρίζεσαι και τα δυο και θα μάθεις πώς να αποκτήσεις παθητικό εισόδημα και εισόδημα του χαρτοφυλακίου». Ο πλούσιος πατέρας συνέχισε λέγοντας «Αν θες να είσαι οικονομικά ευφυής, πρέπει να μάθεις να επενδύεις και σε ακίνητη περιουσία και σε κινητή. »

Κάποιος κάνει σχέδια για τα χρήματά σας.

Μια μέρα,καθώς παίζαμε *Monopoly* με τον πλούσιο πατέρα μου,του είπα για τότε που ο πατέρας μου, μου είπε να αφήσω το παιχνίδι και να κάνω τα μαθήματά μου. Ο πλούσιος πατέρας μου άκουσε με προσοχή την ιστορία και μετά είπε « Αν θες να γίνεις πλούσιος πρέπει να έχεις δυο σχέδια.Το πρώτο σχέδιο είναι το πώς σκοπεύεις να βγάλεις χρήματα.Το δεύτερο είναι πως σκοπεύεις να διαχειριστείς αυτά τα χρήματα. Το πιο σημαντικό από τα δυο σχέδια είναι το δεύτερο.»

Μπερδεμένος τον ρώτησα «Τι εννοείς δυο σχέδια;»

Σκεπτόμενος για λίγο απάντησε αργά,« Όταν ο πατέρας σου σου είπε να αφήσεις το παιχνίδι και να ασχοληθείς με τα μαθήματά σου, εννοούσε να ασχοληθείς με το πρώτο σχέδιο.»

« Με το πρώτο σχέδιο;» επανέλαβα μέσα τη σύγχυσή μου.

«Όταν σου λέει να παίρνεις καλούς βαθμούς για να βρείς μια καλή δουλειά , σε συμβουλεύει πολύ καλά να βρεις μια δουλειά για να βγάζεις λεφτά».

«Όμως δεν έχει δεύτερο σχέδιο» , πετάχτηκε ο Mike. «Το οποίο είναι πιο σημαντικό»

Ο πλούσιος πατέρας κούνησε το κεφάλι του. «Αν δεν έχεις εσύ σχέδιο για τα χρήματά σου ,τότε υπάρχουν χιλιάδες άλλοι που έχουν .Και καθώς οι περισσότεροι άνθρωποι δεν έχουν κάποιο αληθινό σχέδιο για τα χρήματά τους ,καταλήγουν να έχουν οικονομικά προβλήματα. »

«Άρα ο λόγος που θες να παίζω *Monopoly* είναι για να μάθω να διαχειρίζομαι τα λεφτά μου πριν τα αποκτήσω.»

Ο πλούσιος πατέρας κούνησε πάλι το κεφάλι του. «Πολύ συχνά οι άνθρωποι λένε πράγματα όπως «Ξέρω ότι πρέπει να κάνω αποταμίευση αλλά δεν μου έχουν μείνει λεφτά να αποταμιεύσω.».

Ή λένε «Ξέρω ότι πρέπει να επενδύσω, αλλά το βρίσκω επικίνδυνο». Τα συμπτώματα αυτά ανήκουν σε ανθρώπους που έμαθαν πώς να βγάζουν χρήματα ,δηλαδή να έχουν το πρώτο σχέδιο, αλλά οι οποίοι ποτέ δεν είχαν δεύτερο σχέδιο. Και επειδή οι ίδιοι δεν είχαν δεύτερο σχέδιο , προτίθενται άλλοι να κάνουν σχέδια για τα χρήματα τους .»

«Δηλαδή το να παίζουμε *Monopoly* είναι ένα πολύ σημαντικό μέρος της εκπαίδευσής μας;» ρώτησα με ενθουσιασμό .Ήμουν ενθουσιασμένος γιατί αναζητούσα μια δικαιολογία να παίζω το παιχνίδι όλο και πιο πολύ.

«Ναι, είναι.» είπε ο πλούσιος πατέρας . «Όπως και το σχολείο. Το πιο σημαντικό μάθημα είναι ότι πρέπει να έχετε δυο σχέδια για τα χρήματα»

«Το πρώτο είναι πως να δουλέψεις ώστε να έχεις ένα εισόδημα .Το δεύτερο είναι πώς να μετατρέψεις το εισόδημα αυτό σε παθητικό και σε εισόδημα χαρτοφυλακίου», είπα.

Ο πλούσιος πατέρας έγνεψε καταφατικά. «Στην πραγματικότητα, θα σας σύστηνα ,μόλις αποφοιτήσετε από το πανεπιστήμιο και ξεκινήσετε να βγάζετε τα δικά σας λεφτά, να εστιάσετε στο πως θα αποκτήσετε περισσότερο παθητικό εισόδημα και εισόδημα του χαρτοφυλακίου πριν τα σαράντα σας ,αντί να επικεντρωθείτε στο να αυξήσετε το μισθό σας .Το να έχεις πλούτο και οικονομική ελευθερία στα σαράντα σου είναι θαυμάσιος στόχος .Και για να γίνει αυτό θα χρειαστείτε παθητικό εισόδημα και εισόδημα χαρτοφυλακίου. »

Το παιχνίδι 'Χρηματοροή για Παιδιά' σχεδιάστηκε με σκοπό να διδάξει στα παιδιά σας πώς να μετατρέπουν τον μισθό σε παθητικό εισόδημα και σε εισόδημα του χαρτοφυλακίου. Η Χρηματοροή 101 και 202 σχεδιάστηκαν για να μάθουν στους ενήλικους πώς να μετατρέπουν τον μισθό σε παθητικό εισόδημα και σε εισόδημα χαρτοφυλακίου με πιο φιλοσοφημένους τρόπους.

Πόσο συχνά θα έπρεπε τα παιδιά να έχουν σχέδιο για τα χρήματα που βγάζουν;

Πριν λίγο καιρό ,δίδασκα σε 15χρονους μαθητές στο Σαν Φρανσίσκο. Ήταν έξυπνοι μαθητές από φτωχές οικογένειες ,που είχαν συγκεντρωθεί στα πλαίσια ενός νέου πρωτοποριακού σχολείου. Κατά τη διάρκεια της ομιλίας μου για οικονομική παιδεία ,ρώτησα την τάξη «Τι θα κάνετε όταν μεγαλώσετε;»

Αμέσως ,ένας νεαρός σήκωσε το χέρι του και φώναξε δυνατά «Θα έχω μια πολύ καλή δουλειά και θα αγοράσω ένα ολοκαίνουριο αμάξι .Μετά θα παντρευτώ ,θα κάνω παιδιά και θα ζω σε ένα υπέροχο μεγάλο σπίτι». Οι περισσότεροι συμμαθητές του τον χειροκρότησαν και συμφώνησαν.

Όταν τα χειροκροτήματα σταμάτησαν ,ρώτησα «Και δεν θα επενδύσεις τα χρήματα σου ;»

Ο ίδιος νεαρός κούνησε το χέρι του προς εμένα «Θέλεις να σπαταλήσω τη ζωή μου!Δεν χρειάζεται να σκέφτομαι τις επενδύσεις .Εξάλλου είμαι ακόμη μικρός.»

Όταν με ρωτάνε «Πόσο μικρό θα πρέπει να είναι το παιδί για να έχει σχέδιο για τα χρήματα που θα βγάλει;» ,φέρνω πάντα στο μυαλό μου το νεαρό εκείνο αγόρι και τους συμμαθητές του .Ήταν προφανές ότι ο νεαρός είχε ήδη σχεδιάσει τι θα έκανε με τα χρήματα που θα έβγαζε ,τα περισσότερα από τα οποία θα πήγαιναν σε κάποιον άλλο. Επομένως η απάντηση του πλούσιου πατέρα μου θα ήταν « Όσο μικρότερο τόσο το καλύτερο. Αν δεν μιλάς στο παιδί σου για το πώς να διαχειρίζεται τα λεφτά του, κάποιος άλλος θα βρεθεί να το κάνει. »

Σημείωση από την Ann Levin, Ph.D.

Η Χρηματοροή για Παιδιά έχει σχεδιαστεί για να επωφελείται από την τελευταία διδακτική τεχνολογία ,η οποία επιτρέπει στα παιδιά να είναι ενεργοί μαθητές . Η Χρηματοροή για Παιδιά επιτρέπει επίσης στα παιδιά να προχωρούν στο επόμενο επίπεδο όταν αυτά είναι έτοιμα. Η Χρηματοροή για Παιδιά οργανώνει την εκπαίδευση του παιδιού σας μέσα από ένα διασκεδαστικό , γεμάτο δράση παιχνίδι και όχι μέσα από βαρετές σελίδες .

Παίζοντας με το παιδί σας θα αποκτήσετε αληθινές και έντονες εμπειρίες. Οι εμπειρίες αυτές θα σας δώσουν ισχυρά παραδείγματα για να εξηγήσετε τις οικονομικές έννοιες που θα προκύπτουν μέσα από το παιχνίδι. Θα θέλετε το παιδί σας να παίζει το παιχνίδι ξανά και ξανά. Μέσα από το παιχνίδι το παιδί σας θα γίνει ένας ενεργός μαθητής ,που θα μαθαίνει γρήγορα ,εύκολα και θα αποκτήσει ακόμη καλύτερη μνήμη.

Σημείωση από τη SHARON LECHTER.

Η Χρηματοροή για Παιδιά:

1. Υπάρχουν τρεις διαφορετικοί τύποι εισοδήματος:
 - A)Μισθός-Δουλεύεις με χρηματική αμοιβή
 - B)Παθητικό-Τα χρήματά σου δουλεύουν για σένα
 - Γ)Χαρτοφυλάκιο- Τα χρήματά σου δουλεύουν για σένα

Το παιχνίδι Χρηματοροή για Παιδιά είναι σχεδιασμένο για να διδάξει τις διαφορές ανάμεσα στους τρεις διαφορετικούς τύπους εισοδήματος. Καθώς παίζετε το παιχνίδι με το παιδί σας ,μια μικρή θετική ενίσχυση του νεαρού ατόμου επειδή γνωρίζει τις διαφορές των τριών τύπων ,θα το ακολουθεί για πάντα στη ζωή του. Στην πραγματικότητα, οι περισσότεροι ενήλικες έχουν άγνοια των τριών τύπων εισοδήματος.Οι περισσότεροι πιστεύουν ότι όλα τα εισοδήματα είναι ισάξια.

2. Αναγκαιότητα δυο σχεδίων για τα χρήματά σας .
 - A)Ένα σχέδιο για να αποκτήσετε χρήματα
 - B)Ένα σχέδιο για το τι θα κάνετε με τα χρήματα που αποκτήσατε

Οι περισσότεροι άνθρωποι είναι αρκετά απόλυτοι για το πώς θα βγάλουν χρήματα. Για τον λόγο αυτό τους ακούς συχνά να λένε «Θα εστιάσω στην καριέρα μου»,ή «Θα ανελιχθώ/αναρριχηθώ στην εταιρική σκάλα», ή «Μόλις μαζέψω μερικά λεφτά, θα ξεκινήσω την δική μου επιχείρηση.» Θυμηθείτε ,όταν παίζετε με το παιδί σας το παιχνίδι, να συζητάτε τη σημασία του να γνωρίζει κανείς πώς να διαχειρίζεται τα χρήματά του, όπως και τη σημασία του πώς σκοπεύουν να τα αποκτήσουν. Όσο γρηγορότερα μάθουν τα παιδιά σας να θεωρούν τις επενδύσεις ως μέσο διατήρησης των χρημάτων τους, τόσο γρηγορότερα θα αυτό θα γίνει πραγματικότητα.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

Δομική Μονάδα #4

Δημιουργήστε την δική σας Κάρτα Αναφορών

Η χειρότερη μέρα στο σχολείο θυμάμαι πως ήταν η μέρα που παίρναμε βαθμούς .Παρόλο που έπαιρνα βαθμό πάνω από το μέσο όρο στο Σχολικό Τεστ Δεξιοτήτων ,ήμουν ένας μέτριος έως κακός μαθητής. Μακάρι να μπορούσα να κρύβω τους βαθμούς μου από τους γονείς μου ,αλλά ο πατέρας μου ήταν ο επικεφαλής εκπαίδευσης όλης της πολιτείας ,και ήξερε πότε έβγαιναν ,και όταν επέστρεφε σπίτι ρωτούσε «Πού είναι οι βαθμοί σου;»

Σε ολόκληρη την σχολική μου πορεία οι βαθμοί μου κυμαίνονταν από μέτριοι μέχρι κατώτεροι του μετρίου. Κάθε φορά που η μητέρα μου τους έβλεπε, έλεγε το ίδιο πράγμα. «Αν διάβαζες περισσότερο θα είχες καλύτερους βαθμούς.». Φυσικά ήξερα ότι είχε δίκιο, όμως δεν ενδιαφερόμουν καθόλου να διαβάσω τα βιβλία που μου έβαζαν να διαβάσω οι καθηγητές μου.

Η μητέρα μου ήταν υπέροχη μητέρα. Ήταν υπερβολικά ευγενική, και πάντα αγκάλιαζε τα παιδιά της και όλους τους φίλους μας. Και ανησυχούσε για εμάς και το μέλλον μας. Γι' αυτό μας υπενθύμιζε συνέχεια να διαβάζουμε βιβλία-αν και η ίδια σπάνια διάβαζε.

Ο μορφωμένος πατέρας μου από την άλλη, ήταν βιβλιοφάγος/μανιώδης αναγνώστης. Μπορώ να πω ότι διάβαζε ένα βιβλίο την εβδομάδα, τόσο μυθιστορήματα όσο και άλλα είδη. Αν και σπάνια μας ενθάρρυνε να διαβάζουμε, περισσότερο μας ενέπνεε δίνοντας το παράδειγμα παρά με τα λόγια. Και με τους καθόλου εντυπωσιακούς βαθμούς μου, μίλησε πολύ λίγο. Αν η μητέρα μου τον πίεζε να μου μιλήσει για τους βαθμούς μου, έλεγε μόνο «Προσπάθησε περισσότερο την επόμενη φορά.». Για τον πατέρα μου δεν είχαν σημασία οι καλοί βαθμοί. Για τη μητέρα μου είχαν .

Όταν άρχισα να περνάω όλο και περισσότερο χρόνο με τον κολλητό μου τον Mike και τον πατέρα του, τον πλούσιο μπαμπά μου,οι γονείς μου ανησυχούσαν. Ανησυχούσαν γιατί ο πλούσιος μπαμπάς μου δεν είχε τελειώσει το λύκειο, δεν ακολουθούσε μια συμβατική ζωή και ήταν και επιχειρηματίας και επενδυτής. Οι μορφωμένοι γονείς μου ανησυχούσαν για την επιρροή που μπορεί να ασκούσε πάνω μου.

Ένα βράδυ, σε ηλικία μόλις 15 ετών, ο μπαμπάς μου μου ζήτησε να καθίσω μαζί του στο μικροσκοπικό και περιορισμένο αναγνωστήριό του. Άφησε το βιβλίο του κάτω ,πήρε μια βαθιά ανάσα και ξεκίνησε να λέει «Γιέ μου, η μητέρα σου κι εγώ ανησυχούμε για το γεγονός ότι περνάς πολλές ώρες με τον Mike και τον πατέρα του.»

Ένωσα λίγο σοκαρισμένος και μπερδεμένος .Τον ρώτησα «Γιατί;»

«Να ,αφιερώνεις όλο και περισσότερο χρόνο σε αυτούς. Πηγαίνεις με τον Mike για σερφινγκ και μετά πηγαίνετε από το γραφείο του πατέρα του. Επιπλέον τα σαββατοκύριακα δουλεύεις αρκετά γι'αυτόν.»

«Και είναι κακό αυτό;» ρώτησα.

Σχόλιο [k1]:

«Ανησυχούμε για το πώς μπορεί να επηρεάσει τη ζωή σου», είπε ήρεμα ο πατέρας μου. «Πιστεύουμε ότι πρέπει να περνάς περισσότερο χρόνο με άλλα παιδιά και να κάνεις αυτά που τα άλλα παιδιά κάνουν.»

«Εννοείς να τεμπελιάζω ,να καπνίζω και να τριγυρίζω στο εμπορικό κέντρο» απάντησα ειρωνικά. «Δεν θέλω να τα κάνω αυτά»

«Όχι. Δεν εννοούσα αυτό. » αποκρίθηκε ο πατέρας μου. «Κι εγώ και η μαμά σου χαιρόμαστε που δεν καπνίζεις και δεν είσαι όλη μέρα στο εμπορικό. Αυτό που μας ανησυχεί είναι ότι ο πατέρας του Mike δεν τελειώσει το σχολείο. Δεν διαβάζει πολύ ,γιατί υποθέτω ότι δεν είναι ιδιαίτερα μορφωμένος, και αισθανόμαστε ότι μπορεί να έχει αρνητική επίδραση στο μέλλον σου. Εξάλλου δεν έχει σταθερή δουλειά και στην πόλη είναι γνωστός σαν τον λόρδο των τρωγλών/υπογείων. »

Δεν πίστευα στα αυτιά μου. Χρειάστηκα μερικά λεπτά για να συγκεντρώσω τις σκέψεις μου και μετά άρχισα να απαντάω σιγά-σιγά. «Ο πατέρας του Mike περνάει περισσότερο χρόνο μαζί μου απ'ότι εσείς γιατί δεν έχει δουλειά. Έχει πολύ ελεύθερο χρόνο επειδή έχει την δική του επιχείρηση και επενδύει σε ακίνητα. Γνωρίζει ότι η λέξη παιδεία που διδάσκεται στο σχολείο είναι σημαντική. Ενθαρρύνει τον Mike και εμένα να διαβάζουμε σκληρά για το σχολείο. Όμως μου διδάσκει την οικονομική παιδεία ,που είναι εξίσου σημαντική να την γνωρίζω αν θέλω κάποια μέρα να αποκτήσω την δική μου επιχείρηση και να γίνω επενδυτής. Και παρόλο που τον αποκαλείτε λόρδο των τρωγλών, εκείνος αποκαλεί τον εαυτό του προμηθευτή στέγασης χαμηλόμισθων.»

Δύο διαφορετικοί κόσμοι

Σε ηλικία περίπου 15 ετών συνειδητοποίησα την ύπαρξη δυο διαφορετικών κόσμων. Ο ένας κόσμος ήταν ο κόσμος των γονιών μου. Οι περισσότεροι φίλοι τους και συγγενείς ήταν κυβερνητικοί υπάλληλοι ,διευθυντές σχολείων ή πανεπιστημιακοί καθηγητές. Οι περισσότεροι ήταν υψηλής μόρφωσης , καλοδιαβασμένοι και καμάρωναν που ήταν δημόσιοι υπάλληλοι ή εκπαιδευτικοί. Στις συγκεντρώσεις τους, η συζήτηση περιφερόταν γύρω από κυβερνητικές χρηματοδοτήσεις ,δωρεές , αυξήσεις ,διάρκεια αξιώματος, άδειες , προαγωγές, τίτλους και προνόμια. Ο ι περισσότεροι ήταν ταγμένοι στο κοινό αγαθό της κοινωνίας.

Ο άλλος κόσμος ήταν ο κόσμος του πλούσιου πατέρα μου. Ένας κόσμος γεμάτος με επιχειρηματίες ,τραπεζίτες, δικηγόρους , λογιστές , χρηματιστές ,επενδυτές, και άλλα μέλη από τον κόσμο των διαπραγματεύσεων. Στις συγκεντρώσεις οι συζητήσεις αφορούσαν την αγορά ,νέα θέματα, την υποδιαίρεση ακίνητων περιουσιών, τα προβλήματα του να έχεις υπαλλήλους , τους φόρους , αλλαγές στους φορολογικούς νόμους, τους πολιτικούς και το ποιοι έβγαζαν τα περισσότερα χρήματα.

Ένα από τα πλεονεκτήματα του να σχετίζεσαι με δυο διαφορετικούς κόσμους ,ήταν ότι καταλάβαινα και τους δυο κόσμους .Καταλάβαινα την αξία και των δυο πλευρών, όπως επίσης και τους περιορισμούς τους /τα όριά τους. Παρατηρούσα την διαφορά ανάμεσα σε ανθρώπους που είχαν οικονομική παιδεία και σε ακαδημαϊκούς ,οι οποίοι είχαν κυρίως γραμματική παιδεία. Καταλάβαινα τον Σοσιαλιστικό τρόπο ζωής αλλά και τον Καπιταλιστική πλευρά του κόσμου. Το αντιλαμβανόμουν από τα αυτοκίνητα που οδηγούσαν οι καλεσμένοι στα πάρτι. Στο ένα πάρτι υπήρχαν παλιές Chevrolet παρκαρισμένες και στο άλλο ολοκαίνουριες Cadillac. Κυρίως ,παρατηρούσα το γεγονός ότι και οι δυο πλευρές έδειχναν πολύ χαρούμενες με τις επαγγελματικές τους επιλογές. Επιπλέον κάθε ομάδα ήταν καχύποπτη απέναντι στην άλλη. Οι κυβερνητικοί υπάλληλοι και οι πανεπιστημιακοί εκπαιδευτικοί ήταν δύσπιστοι προς τους επιχειρηματίες. Οι επιχειρηματίες εξέφραζαν παράπονα για τους κυβερνητικούς υπαλλήλους ,τα κυβερνητικά απόβλητα και τα σχολεία τα οποία αποτύγγα να εκπαιδεύσουν ικανούς εργαζόμενους. Ωστόσο, πέρα από αυτές τις ασήμαντες διαφορές, κατάφερα να εκτιμώ την σημασία και της γραμματικής και της οικονομικής παιδείας. Τα μαθήματα και οι αξίες που διδάχτηκα και από τις δυο ομάδες ήταν ανεκτίμητα.

Η βάση της οικονομικής παιδείας

Το εκπαιδευτικό μας σύστημα επικεντρώνεται κυρίως στην γραμματική παιδεία. Όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, το υψηλό IQ αναφέρεται συνήθως σε άτομα προικισμένα με γραμματική παιδεία. Δυστυχώς, το εκπαιδευτικό μας σύστημα δεν προσφέρει σχεδόν καθόλου οικονομική παιδεία. Κατά τη γνώμη μου, και τα δυο είδη παιδείας είναι σημαντικά σήμερα. Οι εργάτες είναι περισσότερο ελεύθεροι πράκτορες παρά αιώνιοι υπάλληλοι. Και σε έναν κόσμο ελεύθερων υπηρεσιών και λιγότερης επαγγελματικής σταθερότητας, είναι σημαντική και η γραμματική και η οικονομική παιδεία.

Το βιβλίο μου *Πλούσιος Μπαμπάς Φτωχός Μπαμπάς* ήταν κυρίως ένα βιβλίο για την οικονομική ευφυΐα, με την βάση της οικονομικής ευφυΐας να είναι η οικονομική παιδεία. Το παρακάτω διάγραμμα, το διάγραμμα της Εισοδηματικής Δήλωσης και του Ισολογισμού, αποτελεί τη βάση της οικονομικής παιδείας.

ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΙΚΗ ΔΗΛΩΣΗ

ΕΙΣΟΔΗΜΑ
ΕΞΟΔΑ

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ

ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΕΥΘΥΝΕΣ
-------------------------	------------------------

Η έλλειψη οικονομικής παιδείας προκαλεί τρία βασικά προβλήματα.

Πρόβλημα #1: Άγνοια της διαφοράς ανάμεσα σε ένα περιουσιακό στοιχείο και σε μία οικονομική ευθύνη/οφειλή.

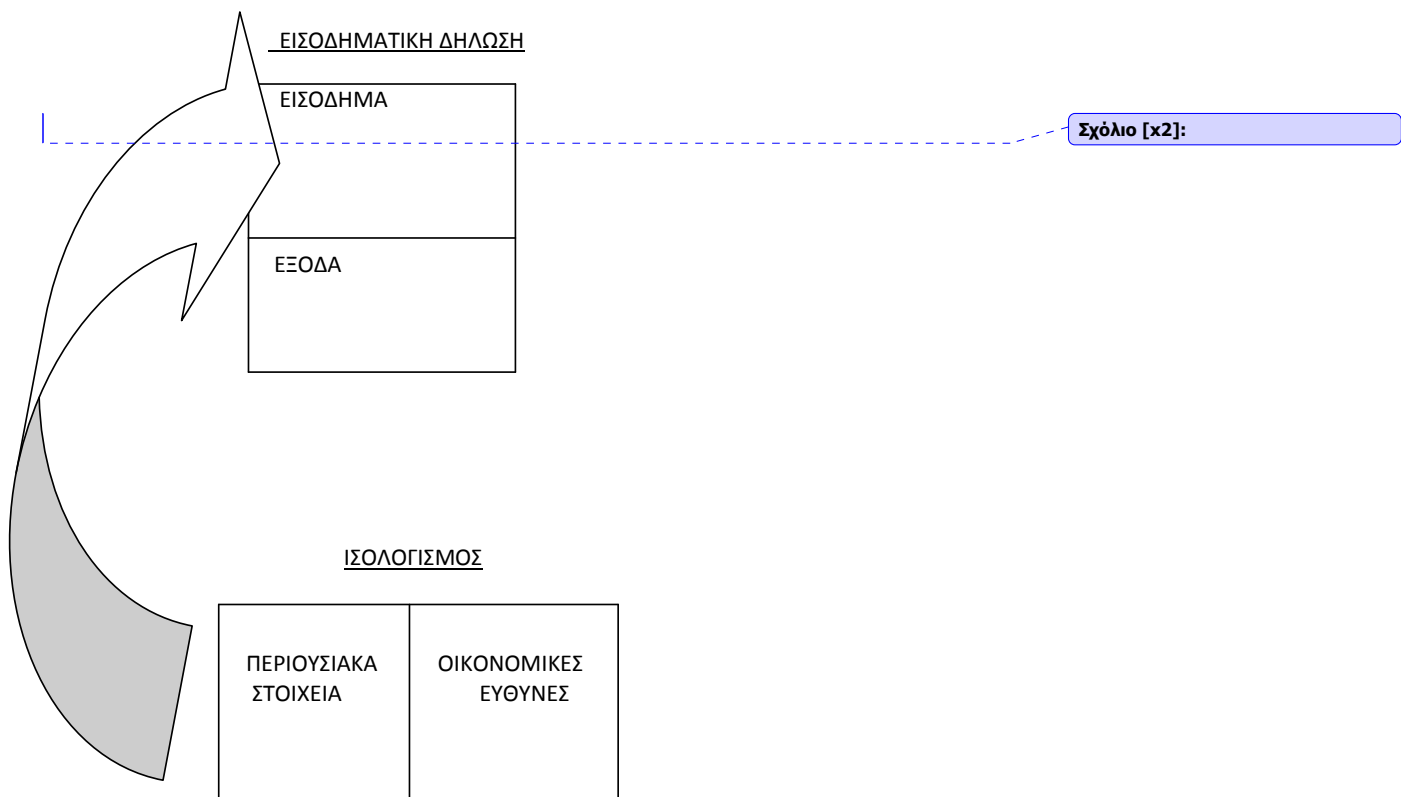
Στο *Πλούσιος Μπαμπάς Φτωχός Μπαμπάς*, η δήλωση ότι το σπίτι κάποιου δεν αποτελεί περιουσιακό στοιχείο προκάλεσε αναταραχή. Ορισμένοι δεν μπορούσαν να προσπεράσουν το σημείο αυτό, γιατί ερχόταν σε αντίθεση με τα πιο ισχυρά πιστεύω τους. Για όσους δεν έχουν διαβάσει το βιβλίο, παρατίθεται στη συνέχεια η αιτιολόγηση της δήλωσης.

Ο μορφωμένος πατέρας μου πάντα έλεγε «Το σπίτι μας είναι ένα περιουσιακό στοιχείο και η μεγαλύτερη επένδυσή μας». Ο πλούσιος πατέρας μου δεν διαφωνούσε ότι η κατοικία ήταν μια επένδυση, παρά μόνο διαφωνούσε στο αν ήταν ή όχι ένα περιουσιακό στοιχείο την περίοδο εκείνη. Η απάντησή του ήταν «Το σπίτι του πατέρα σου δεν είναι περιουσιακό στοιχείο και αν αυτό είναι η μεγαλύτερή του επένδυση, τότε η οικογένειά σου έχει μεγάλα οικονομικά προβλήματα».

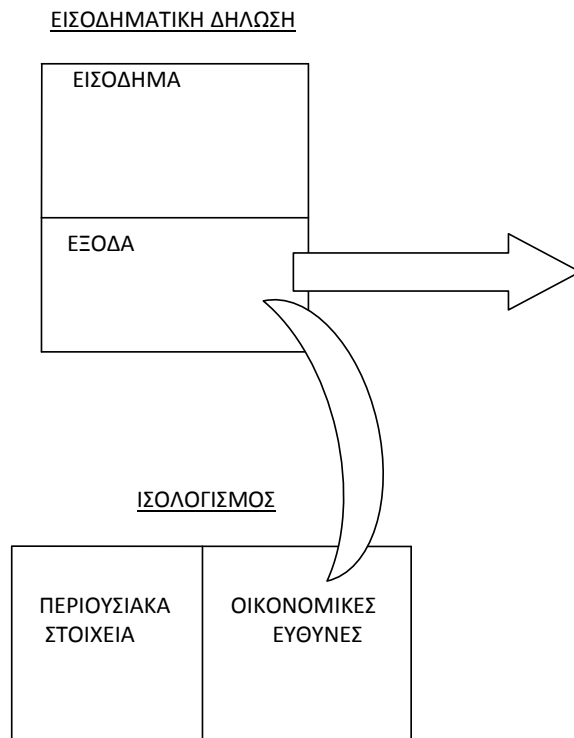
Ο πλούσιος πατέρας μου πάντα έλεγε «Αν έχεις οικονομική παιδεία, μπορείς να διακρίνεις προς τα πού ρέουν τα χρήματα. Η χρηματική ροή στις επιχειρήσεις και οι επενδύσεις είναι τα πάντα. Η χρηματική ροή είναι για τον επιχειρηματία και τον επενδυτή ότι είναι και η ροή αίματος για τον ανθρώπινο οργανισμό. Αν το σώμα αιμορραγεί, είναι σε δεινή κατάσταση. Ο λόγος για τον οποίο τόσοι άνθρωποι και επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν οικονομικά προβλήματα, είναι γιατί η χρηματική τους ροή αιμορραγεί. Και το θέμα είναι ότι, οι περισσότεροι άνθρωποι πιστεύουν ότι η οικονομική αιμορραγία είναι φυσιολογική.» Ο πλούσιος πατέρας μου συνέχιζε λέγοντας «Όταν διαβάζω αριθμούς, οι αριθμοί μου διηγούνται μια ιστορία. Όμως ακολουθώντας την πορεία της ταμειακής ροής, μπορεί να ανακαλύψεις μια ιστορία μεγάλου πλούτου, μια ιστορία μεγάλης οικονομικής τραγωδίας, ή μια ιστορία συνεχούς οικονομικής πάλης. Αυτό μου λένε οι αριθμοί.» Μου είπε επιπλέον «Αν έχεις οικονομική παιδεία, δεν χρειάζεται να ρωτάς κανέναν για το αν κάτι είναι στοιχείο του ενεργητικού [περιουσιακό στοιχείο] ή στοιχείο του παθητικού [οικονομική ευθύνη]. Επειδή ο πατέρας σου είναι οικονομικά αστοιχειώτος, πρέπει να έχει έναν τραπεζικό και έναν λογιστή για να τον βοηθήσει. Παρότι ο πατέρας σου είναι ένας πολύ έξυπνος άνθρωπος, όταν πρόκειται για αριθμούς δεν έχει τον έλεγχο. Και αν δεν έχει τον έλεγχο των οικονομικών του, χάνει και τον έλεγχο του οικονομικού του μέλλοντος.»

Σε ηλικία εννέα ετών, ο πλούσιος πατέρας μου ξεκίνησε να με εκπαιδεύει οικονομικά, δείχνοντάς μου το σχέδιο της ταμειακής ροής ενός ενεργητικού και ενός παθητικού στοιχείου. Τα παρακάτω διαγράμματα Εισοδηματικών Δηλώσεων και Ισολογισμών δείχνουν την διάταξη της χρηματικής ροής ενός ενεργητικού και ενός παθητικού στοιχείου.

«Αυτό είναι το σχέδιο χρηματοροής ενός περιουσιακού στοιχείου. Αν παρατηρήσετε, τα μετρητά ρέουν από την Στήλη των Ενεργητικών Στοιχείων προς την Στήλη των Παθητικών». Έλεγε «Το περιουσιακό στοιχείο βάζει τα λεφτά στην τσέπη σου.»



Όταν τελείωνε τα απλά του σκίτσα ,έλεγε «Και αυτό είναι το σχέδιο ροής μιας οικονομικής ευθύνης.».Ο απλός ορισμός της υποχρέωσης για ένα εννιάχρονο παιδί ήταν «Η υποχρέωση είναι κάτι που σου τραβάει τα χρήματα από την τσέπη».Και συνέχιζε να λέει «Το σπίτι του πατέρα σου είναι μια υποχρέωση γιατί του τραβάει λεφτά για την πληρωμή της υποθήκης ,τους φόρους και τα έξοδα.»



Ο πλούσιος πατέρας μου δεν εννοούσε να μην αγοράζουμε μία κατοικία. Ήθελε μόνο να αποτυπώσει στη μνήμη μου ότι η υποχρέωση είναι υποχρέωση και το απόκτημα είναι απόκτημα. Έλεγε «Ο πατέρας σου πασχίζει να τα βγάλει πέρα ,γιατί θεωρεί τις υποχρεώσεις του αποκτήματα»,και προσέθετε «Ο πατέρας σου εργάζεται σκληρά και ο μισθός του αυξάνεται. Ύστερα πληρώνει μεγαλύτερους φόρους. Έτσι συμβουλευεται τον λογιστή του για το πώς να μειώσει τους φόρους. Μιας και ο μισθός του πατέρα σου προέρχεται από τον τύπο Υ (Υπάλληλος) ,ο λογιστής το μόνο που μπορεί να κάνει είναι να τον παρακινήσει να αγοράσει ένα μεγαλύτερο σπίτι ,επειδή το κράτος προβλέπει μείωση των φορολογικών τόκων της υποθήκης. Επομένως αγοράζει μια νέα ευθύνη και τα χρήματα λιγοστεύουν γρηγορότερα από την στήλη των εξόδων ,αλλά εξακολουθεί να την αποκαλεί απόκτημα. Σε αυτό περιλαμβάνονται επίσης το αμάξι του, οι συνδρομές του σε γκολφ κλαμπ, τα έπιπλα του σπιτιού του και άλλα αντικείμενα τα οποία αποκαλεί αποκτήματα,και σύντομα ανακαλύπτει ότι στο τέλος του μήνα δεν έχει καθόλου λεφτά να αγοράσει πραγματική περιουσία. Τα περισσότερα οικονομικά προβλήματα ξεκινούν από την άγνοια της διαφοράς ανάμεσα στην περιουσία και τις υποχρεώσεις. Και περνάνε τη ζωή τους αγοράζοντας ευθύνες ,νομίζοντας ότι είναι περιουσιακά στοιχεία . Εκεί έγκειται το πρόβλημα του οικονομικού αλφαριθμητισμού.»

Το νόημα αυτού του απλού μαθήματος είναι ότι ένα σπίτι μπορεί να είναι είτε περιουσία κάποιου είτε ευθύνη. Το λάθος στο οποίο υποπίπτουν πολλοί άνθρωποι ,είναι ότι θεωρούν ότι ένα απόκτημα ή μια υποχρέωση είναι ένα πράγμα ή αντικείμενο. Αν κοιτάξουμε πιο αφηρημένα τον ορισμό της περιουσίας και της ευθύνης ,τότε καταλήγουμε ότι την ιδιοκτησία δεν την κάνει η ακίνητη περιουσία ή η υποχρέωση ,αλλά κυρίως το άτομο που την διαχειρίζεται .Για παράδειγμα, αγορά-

ζω ένα σπίτι και το χρησιμοποιώ για ενοικίαση ιδιοκτησίας .Αν ύστερα από όλα τα έξοδα, η υποθήκη και οι φόροι έχουν εξοφληθεί, τότε υπάρχει καθαρό εισόδημα από το ενοίκιο και αποτελεί περιουσιακό στοιχείο. Αν ,όμως, δεν διαχειριστώ σωστά την ίδια ιδιοκτησία, και δεν καταφέρω να την ενοικιάσω για περισσότερο από όσο την αγόρασα, τότε η ίδια ιδιοκτησία μετατρέπεται σε ευθύνη. Αυτό ισχύει για οτιδήποτε θεωρούμε περιουσία ,όπως τον χρυσό, τις μετοχές ,τους δεσμούς ,τα αμοιβαία κεφάλαια.Καθένα από τα παραπάνω μπορεί να είναι περιουσία ή υποχρέωση , εφαρμόζοντας απλά το αποφασιστικό τεστ ταμειακής ροής.

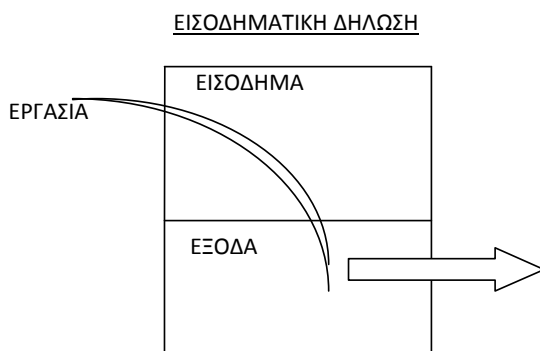
Με άλλα λόγια, η ακίνητη περιουσία ή η υποχρέωση είναι στην πραγματικότητα το άτομο που διαχειρίζεται την υποτιθέμενη περιουσία. Γι'αυτόν τον λόγο είναι πολύ σημαντική η γνώση των διαφορών μεταξύ της περιουσίας και της ευθύνης από πολύ μικρή ηλικία. Χιλιάδες είναι εκείνοι που δουλεύουν σκληρά για να εξοφλήσουν υποχρεώσεις τις οποίες θεωρούν περιουσία. Και καθώς τα χρήματά τους κάνουν φτερά, οι πιθανότητες να αποκτήσουν ακίνητη περιουσία είναι λίγες. Η ακίνητη περιουσία θα τους παρείχε μετρητά και οι ζωές τους θα ήταν οικονομικά ευκολότερες. Έτσι ,οι άνθρωποι ,αναλαμβάνοντας υποχρεώσεις που τις θεωρούν ως αποκτήματα, γίνονται όλο και περισσότερο ανασφαλείς οικονομικά και προσκολλώνται ακόμη περισσότερο από την ιδέα της επαγγελματικής σταθερότητας. Έχουν ανάγκη από την επαγγελματική σταθερότητα για να καλύπτουν τα μηνιαία έξοδα από όλα τα επονομαζόμενα περιουσιακά στοιχεία.

Πρόβλημα #2: Ανικανότητα αντίληψης των διαφορών ανάμεσα στους τύπους χρηματικής ροής.

Ο πλούσιος πατέρας μου συνήθιζε να μου λέει «Μία ματιά στην δήλωση οικονομικών ενός ατόμου και μπορώ να πω αν είναι πλούσιος,φτωχός ή μεσαίας τάξης. »

Το σχέδιο της χρηματικής ροής ενός φτωχού ατόμου

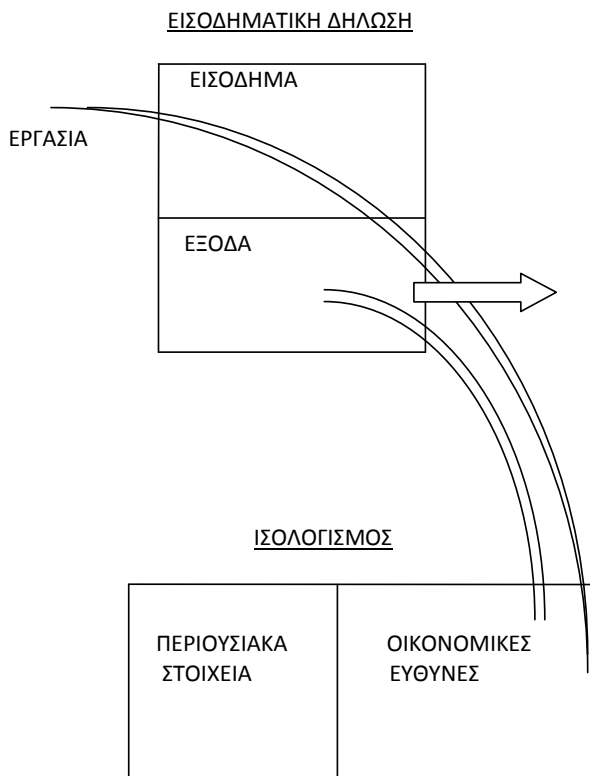
Παρακάτω εμφανίζονται τα διαγράμματα που σχεδίασε για μένα. Το πρώτο διάγραμμα είναι το σχέδιο χρηματοροής ενός οικονομικά άπορου.



«Φτωχός είναι κάποιος ο οποίος ξοδεύει όλα όσα βγάζει.» ,έλεγε ο πλούσιος πατέρας μου. «Δεν έχει να κάνει με το πόσα χρήματα κερδίζουν. Γνωρίζω πολλούς που βγάζουν πολλά λεφτά, το πρόβλημα όμως είναι ότι τα ξοδεύουν στη στιγμή. Με αυτόν τον τρόπο γίνονται φτωχοί άνθρωποι που βγάζουν πολλά λεφτά. » Και προσέθετε « Τέτοια άτομα λύνουν τα οικονομικά τους προβλήματα με το να δουλεύουν ακόμη πιο σκληρά. Συχνά κάνουν μια δεύτερη δουλειά ή δουλεύουν υπερωρίες για να βγάλουν περισσότερα.»

Το σχέδιο της χρηματικής ροής ενός μεσαίου

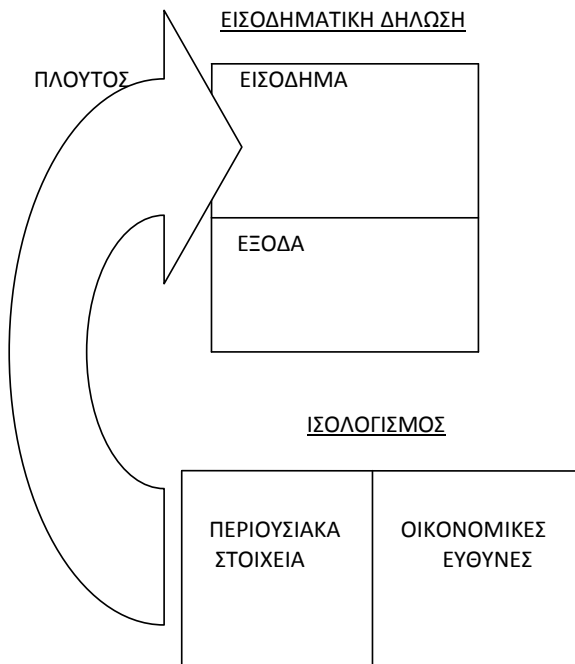
«Αυτό είναι το διάγραμμα κάποιου που ανήκει στην μεσαία τάξη.»



Ο πλούσιος πατέρας έλεγε « Κάποιος που ανήκει στη μεσαία τάξη έχει μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις .Συχνά το μόνο εισόδημα που έχουν είναι από την δουλειά τους. Έχουν μια υποθήκη, τις δόσεις αυτοκινήτου ,πιστωτικές κάρτες κ.λ.π. Όταν λένε ότι αν σταματήσουν την δουλειά τους δεν θα μπορούν να ανταπεξέλθουν οικονομικά, το εννοούν.» Ύστερα συμπλήρωνε « Το πρόβλημα με αυτούς τους ανθρώπους είναι ότι όταν βγάζουν λίγο περισσότερα χρήματα, συνήθως τα ξοδεύουν

για να χρεωθούν ακόμη περισσότερο. Ας πούμε ότι παίρνουν ένα μπόνους 5,000 \$. Αντί να το επενδύσουν , χρησιμοποιούν συνήθως το ποσό αυτό σαν προκαταβολή για την αγορά ενός καινούριου αυτοκινήτου ή ενός μεγαλύτερου σπιτιού. Έτσι μένουν κολλημένοι στον αγώνα για επιβίωση. Παίρνουν τα χρήματα τους και αποκτούν όλο και πιο μεγάλες υποχρεώσεις ,τις οποίες θεωρούν ως αποκτήματα. ».Ο πλούσιος πατέρας έλεγε επίσης « Η ομάδα αυτή λύνει συνήθως τα προβλήματά της με το να χρεώνεται ακόμη περισσότερο. Αντί να επενδύει προς αύξηση του εισοδήματός της για να λύσει τα οικονομικά της προβλήματα,δανείζεται είτε χρησιμοποιώντας πιστωτικές κάρτες , στεγαστικά δάνεια ή δάνεια σταθεροποίησης λογαριασμού.»

Το σχέδιο της χρηματικής ροής των πλουσίων



«Αυτό είναι το σχέδιο χρηματοροής των πλουσίων», έλεγε ο πλούσιος πατέρας καθώς ετοίμαζε τα διαγράμματά του. «Το εισόδημά τους προέρχεται από την στήλη των περιουσιακών στοιχείων και όχι από το επάγγελμα ή την εργασία τους.» Το εισόδημα που προέρχεται από την στήλη των περιουσιακών στοιχείων είναι είτε παθητικό είτε εισόδημα χαρτοφυλακίου. Το εισόδημα προερχόμενο από μια εργασία ή ένα επάγγελμα ονομάζεται μισθός.

Υπάρχουν άνθρωποι τυχεροί οι οποίοι κληρονόμησαν το εισόδημά τους. Και υπάρχουν και εκείνοι που έπρεπε να δημιουργήσουν οι ίδιοι το εισόδημά τους με το να επενδύουν κατάλληλα σε ακίνητα. Συνειδητοποίησα νωρίς στη ζωή μου ότι ο καλύτερός μου φίλος ο Mike ,θα ήταν από εκε-

ίνους που κληρονομούν μια στήλη περιουσιακών στοιχείων αξίας δέκα εκατομμυρίων δολαρίων, και ότι εγώ θα ήμουν από εκείνους που θα ξεκινούσαν από το μηδέν. Αρκετά χρόνια μετά ,όταν ο Mike αντιλήφθηκε πως η δική μου στήλη περιουσιακών στοιχείων είχε συσσωρεύσει αρκετά ποσά, μου είπε « Σε ζηλεύω. Τουλάχιστον εσύ τα κατάφερες μόνος σου. Εμένα μου τα έδωσε ο πατέρας μου.» Το μόνο που είπα ήταν «Ευχαρίστως αλλάζω θέση μαζί σου.»

Το θέμα είναι ότι ο πατέρας του μας είχε εκπαιδεύσει και να αποκτήσουμε ακίνητα και να διατηρήσουμε την ανάπτυξη της στήλης των περιουσιακών στοιχείων. Η προστασία της περιουσίας και η ανάπτυξή της είναι μια τεχνική επιστήμη και μια τέχνη που θα έπρεπε να λαμβάνεται σοβαρά. Σε αντίθετη περίπτωση, τα λεφτά μπορούν γρήγορα να κάνουν φτερά. Ο λογιστής μου με ενημέρωσε πρόσφατα ότι στην Αμερική ο μέσος όρος ζωής μια κληρονομιάς είναι περίπου 18 μήνες. Από τα λίγα παραδείγματα ανθρώπων που ξέρω οι οποίοι κληρονόμησαν χρήματα μπορώ να καταλάβω ότι ο μέσος όρος είναι αλήθεια. Ένας παλιός μου συνétairos πέθανε πρόσφατα και άφησε στα τρία του παιδιά μια τεράστια περιουσία. Πολύ σύντομα μετά την κηδεία του, παρατήρησα ότι καθένα από αυτά οδηγούσε καινούριο αυτοκίνητο, αγόρασαν μεγαλύτερα σπίτια και έκαναν πλουσιοπάροχες διακοπές. Έχουν περάσει 18 μήνες αλλά αμφιβάλλω για το πόσο ακόμη θα κρατήσει το πάρτι. Γνωρίζω τους όρους της διαθήκης του και ξέρω ότι αυτά που άφησε στα τρία του παιδιά δεν είναι αρκετά για να υποστηρίξουν τον τρόπο ζωής των νεόπλουτων που έχουν επιλέξει.

Ο Mike ήταν πολύ καλά εκπαιδευμένος από τον πατέρα του για να αναλάβει την διαχείριση της οικογενειακής περιουσίας. Πριν τον θάνατό του, ο πλούσιος πατέρας κάλεσε τα παιδιά του και τα ενημέρωσε ότι ο Mike ήταν υπεύθυνος της περιουσίας. Τους είπε ότι στα τέσσερα από αυτά θα έδινε την κληρονομιά πριν πεθάνει. Έδωσε σε κάθε παιδί τρία εκατομμύρια δολάρια μετρητά και τους είπε «Αν θέλετε να μάθετε πώς να διαχειρίζεστε αυτά τα χρήματα ,ο Mike και εγώ είμαστε πρόθυμοι να σας συμβουλευόμαστε. Και αν δεν έχετε ανάγκη από καμία οικονομική συμβουλή, τότε εντάξει. Αλλά μην τρέξετε κλαμένοι σε μένα όταν τα λεφτά θα έχουν πετάξει.. Είναι μεγάλο το ποσό και εξαρτάται από εσάς τι θα κάνετε με αυτά.»Στη συνέχεια ενημέρωσε τα παιδιά ότι η διαχείριση και πρόοδος των επιχειρήσεών και επενδύσεών του άνηκαν στον Mike .Όλα είχαν αναλυθεί κατά γράμμα στη διαθήκη και σε άλλα νόμιμα έγγραφα. Σε λιγότερο από πέντε χρόνια, τα αδέρφια του Mike είχαν μείνει στον άσσο. Τα τέσσερα παιδιά γύρισαν στον πατέρα τους ,τον πλούσιο μπαμπά μου, και εκείνος τα ενημέρωσε ότι το πηγάδι είχε πλέον στερέψει. Το μόνο που είπε ήταν «Σας είπα να συμβουλευτείτε κάποιον όμως κανείς σας δεν το έκανε.» Δέκα χρόνια μετά τον θάνατο του πλούσιου πατέρα ,ο Mike κατάφερε με θαυμάσιο τρόπο να μεγαλώσει την περιουσία και να κρατήσει τα αδέρφια του μακριά από την κότα με τα χρυσά αυγά. Οι δικαστικές μάχες ξεκίνησαν.

Το σημαντικό σε αυτό το μάθημα είναι ότι ,άνθρωποι που αποκτούν μεγάλο πλούτο πρέπει να ορίζουν επιμελητές ή να εκπαιδεύουν τους κληρονόμους τους να προστατεύουν και να αυξάνουν την περιουσία τους. Γονείς που δεν έχουν καθοδηγήσει καλά τα παιδιά τους ,μπορεί να προκαλέσουν σε αυτά την επιθυμία του γρήγορου θανάτου τους, ώστε να ξεκινήσουν τη δική τους ζωή. Ο πλούσιος πατέρας μου έλεγε ότι υπάρχουν γονείς οι οποίοι βάζουν όρους στη διαθήκη τους ,όπως για παράδειγμα ότι «Τα παιδιά μου θα λάβουν τα χρήματα αυτά όταν κλείσουν το 25^ο έτος ηλικίας τους ή κάποιο άλλο έτος. Όμως δεν καταφέρνουν να τα διδάξουν πώς να τα διαχειρίζονται. Αυτός είναι ο λόγος που μεγάλα πλούτη έχουν χαθεί μέχρι να φτάσουν στην τρίτη γενιά.»

Οι πλούσιοι των οποίων τα σχέδια χρηματικής ροής έχουν ριζώσει στον τρόπο σκέψης τους, συχνά επενδύουν τα χρήματα τους σε ακίνητα για να λύσουν τα οικονομικά τους προβλήματα. Σήμερα ,κάθε φορά που η γυναίκα μου κι εγώ θέλουμε να αποκτήσουμε κάτι πολυτελές , αγοράζουμε πρώτα ένα ακίνητο. Το ακίνητο θα μας παρέχει τα χρήματα να αποκτήσουμε την πολυτέλεια. Για παράδειγμα, όταν ήθελα να πάρω μια καινούρια Porsche , πήγαμε και αγοράσαμε μια ιδιοκτησία , η οποία μας έδωσε τα χρήματα να πληρώσουμε την Porsche. Όταν ξεπληρώσαμε το αυτοκίνητο , είχαμε ακόμη το ακίνητο και τα χρήματα με τα οποία μπορούσαμε είτε να επενδύσουμε ξανά είτε να αγοράσουμε κάτι καινούριο.

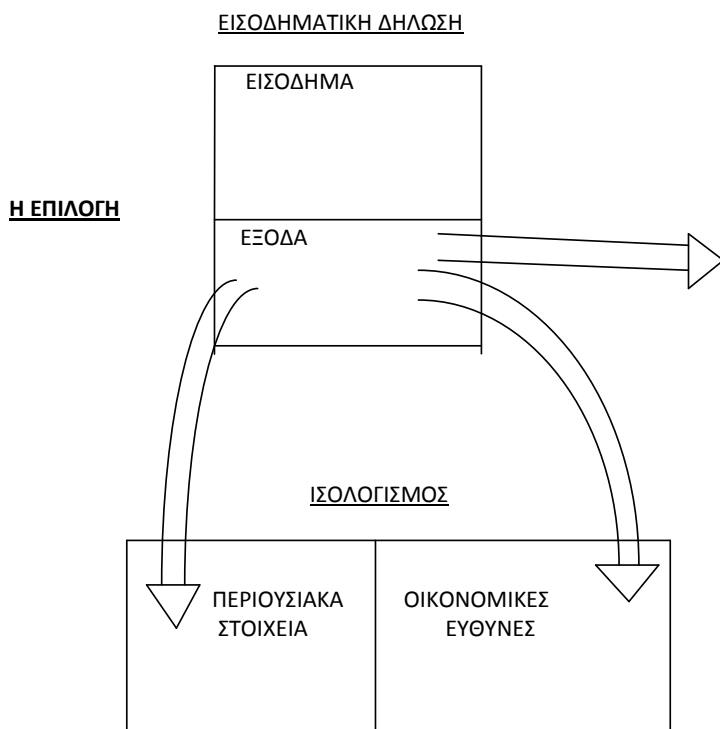
Η επιλογή

Έχω ακούσει πολλούς ανθρώπους να λένε «Δεν θα γίνω ποτέ πλούσιος γιατί δεν βγάζω πολλά χρήματα». Ή λένε « Πρέπει να έχεις λεφτά για να βγάλεις λεφτά»

Ο πλούσιος πατέρας μου με δίδαξε ότι το πόσα χρήματα βγάζει κάποιος δεν έχει σχέση με το αν θα γίνει ή όχι πλούσιος. Αντιθέτως έλεγε « Το αν είναι κανείς πλούσιος ή φτωχός δεν εξαρτάται από τα λεφτά που βγάζει. Εξαρτάται από τις επιλογές που κάνει το άτομο .»

Το διάγραμμα της επόμενης σελίδας ονομάζεται ,σύμφωνα με τον πλούσιο μπαμπά , 'Το σημείο της Επιλογής' .

Ο πλούσιος πατέρας έλεγε «Από τη στιγμή που τα χρήματα φτάνουν στα χέρια σου, έχεις την δύναμη να καθορίσεις το οικονομικό σου μέλλον. Αν απλά τα ξοδέψεις ,επιλέγεις να γίνεις φτωχός . Αν αποκτήσεις μακροπρόθεσμα χρέη τα οποία πρέπει να πληρώνεις εσύ προσωπικά, τότε επιλέγεις το οικονομικό σχέδιο της μεσαίας τάξης. Και αν η προτεραιότητά σου είναι να αποκτήσεις περιουσία, τότε επιλέγεις το σχέδιο των πλούσιων.»



Αυτά τα απλά μαθήματα με έχουν καθοδηγήσει όλα αυτά τα χρόνια. Δεν είχα εμμονή να βρω μια δουλειά με πολλά λεφτά ούτε να πάρω προαγωγή ή αύξηση. Γνώριζα ότι το οικονομικό μου πεπρωμένο δεν εξαρτιόταν από τα αφεντικό μου, ούτε από μια αύξηση, την εταιρία, την οικονομία ή την τύχη. Ο πλούσιος πατέρας μου μου είχε εμφυσήσει την πεποίθηση ότι μπορούσα να αποκτήσω πλούτο χωρίς να έχω την τέλεια δουλειά. Ήξερα ότι ο φτωχός μου μπαμπάς δεν θα μου άφηνε καμία μεγάλη κληρονομιά, όπως θα έκανε ο πλούσιος πατέρας μου στον γιό του. Ήξερα ότι το οι-

οικονομικό μου πεπρωμένο βρισκόταν στα χέρια μου. Και αυτό συνέβαινε γιατί ήξερα από ποιόν τύπο να κερδίσω το εισόδημά μου, να ελέγχω τα χρήματά μου, να έχω ένα σχέδιο για το πώς θα διαχειριστώ τα λεφτά μου πριν ακόμη τα αποκτήσω και επειδή γνώριζα την διαφορά ανάμεσα στο περιοριστικό στοιχείο και την υποχρέωση.

Ο ορισμός της οικονομικής ευφυΐας

Ο προσωπικός ορισμός του πλούσιου πατέρα για την οικονομική ευφυΐα ήταν « Η οικονομική ευφυΐα δεν έχει να κάνει με το πόσα χρήματα βγάζεις. Η οικονομική ευφυΐα έχει να κάνει με το πόσα χρήματα κρατάς, πόσο καλά τα χρήματα αυτά σε βοηθούν, και για πόσες γενιές θα υπάρχουν. Η οικονομική ευφυΐα αρχίζει με τα απλά διαγράμματα οικονομικής παιδείας. Η οικονομική παιδεία σου λέει πώς να διαχειρίζεσαι την ροή των χρημάτων σου.» Αν και μου είχε εμφυτέψει το πόσο σημαντικό είναι να διατηρώ την προσωπική οικονομική δήλωση ενημερωμένη και ακριβή, ο πατέρας έλεγε «Όταν κοιτάς την οικονομική σου δήλωση είναι σαν να κοιτάς σε καθρέφτη. Και όταν κοιτάς τον καθρέφτη, το ερώτημα είναι 'Βλέπεις ένα φτωχό παιδί, ένα πλούσιο παιδί ή ένα παιδί της μεσαίας τάξης;' Μόνο εσύ μπορείς να καθορίσεις ποιος σε κοιτάει.» Για τον λόγο αυτό τόνισε ότι ο γιος του κι εγώ γνωρίζουμε τι είδους σχέδιο χρηματικής ροής διαχειριζόμαστε. Σε ηλικία 12 ετών, ξέραμε πως όταν κοιτάμε τα οικονομικά μας, βλέπαμε το μέλλον μας.

Διακρίσεις

- A. Η γραμματική παιδεία είναι πιο σημαντική σήμερα από ποτέ και το ίδιο ισχύει για την οικονομική παιδεία. Ο πλούσιος πατέρας μου επαναλάμβανε συχνά «Εκείνοι που έχουν μόνο γραμματική παιδεία θα δουλεύουν για εκείνους που έχουν οικονομική παιδεία.» Με άλλα λόγια, ο χρυσός κανόνας είναι 'Ο έχων τον χρυσό, βάζει τους κανόνες.' Και αυτό ξεκινάει με την οικονομική παιδεία.
- B. Το να έχεις μια δουλειά που να σου προσφέρει πολλά λεφτά δεν είναι τόσο σημαντικό όσο το να έχεις τον έλεγχο των οικονομικών σου. Πολλοί είναι εκείνοι που έχουν εμμονή με το πόσο μεγάλες επιταγές έχουν. Για να είμαστε οικονομικά επιτυχημένοι, έχουμε ανάγκη από περισσότερη οικονομική εκπαίδευση. Και η οικονομική εκπαίδευση ξεκινάει με τα βασικά της οικονομικής παιδείας. Η αλήθεια είναι ότι ένας νεαρός που δουλεύει σε ένα φαστφουντάδικο, παίρνοντας ελάχιστη αμοιβή, μπορεί να γίνει εκατομμυριούχος και να προσφέρει οικονομική σιγουριά στην οικογένειά του.

Στο Σαν Φρανσίσκο, όταν δίδασκα σε μια τάξη έξυπνων μαθητών από φτωχές οικογένειες, τους εξήγησα ότι ο καθένας τους, κάθε φορά που άγγιζε ένα δολάριο κρατούσε το οικονομικό του πεπρωμένο στα χέρια του. Όταν έκανα τα σχέδια της χρηματικής ροής των φτωχών, των πλούσιων και των μεσοαστών μερικοί ενθουσιάστηκαν και άλλοι θύμωσαν πολύ. Κάποιοι δάσκαλοι ήθελαν να συζητήσουν την ιδιότητα που έδινε στο σπίτι ως υποχρέωση. Κάποιοι δάσκαλοι ανησύχησαν ότι οι νέοι άνθρωποι μπορεί να έχαναν το ενδιαφέρον τους για το σχολείο, μόλις μάθαιναν ότι είναι δυνατόν να γίνουν πλούσιοι χωρίς να έχουν κάποια εκπαίδευση και μια καλή δουλειά. Τότε οι εκπαιδευτικοί θα έχαναν τη δύναμή τους.

Σε μια ενημερωτική συνάντηση με τους δασκάλους, εξήγησα στους δασκάλους ότι οι μαθητές γνωρίζουν ήδη ότι δεν χρειάζεται να πάνε σχολείο για να γίνουν πετυχημένοι. Καθημερινά βομβαρδίζονται από αστέρες του αθλητισμού, του κινηματογράφου, από ροκ σταρς οι οποίοι πλούτισαν χωρίς να είναι καλοί μαθητές στο σχολείο. Τους πρότεινα να ε-

πανεξετάσουν τους στόχους τους και το πρόγραμμα τους και να το εφαρμόσουν στον 20^ο αιώνα. Κλείνοντας είπα «Πολλοί από τους μαθητές δεν θα φτάσουν μέχρι το πανεπιστήμιο. Όλοι το ξέρουμε. Και αν τελικά μπουν στο πανεπιστήμιο ,πιστεύετε ότι θα δεχτούν στις επιχειρήσεις παιδιά τα οποία δεν μιλάνε καλά Αγγλικά; »Προς το τέλος του λόγου μου, μερικοί άρχιζαν να καταλαβαίνουν το μήνυμα μου .Αν προσέφεραν στους μαθητές τις πληροφορίες που χρειάζονται για να επιβιώσουν στον πραγματικό κόσμο και τις επιλογές για επιτυχία, ίσως τότε να γίνονταν καλύτεροι μαθητές. Και, ίσως, αν γνώριζαν ότι μπορούν να πετύχουν οικονομικά ,ακόμη και με μια χαμηλόμισθη δουλειά, να μην έμπαιναν στον πειρασμό των μεγάλων κερδών από τα ναρκωτικά, το σεξ και το έγκλημα.

- C. Το να καταγράψεις την απόδοσή σου βοηθάει στην αυτοεκτίμηση. Όταν πήγα στη 25^η συγκέντρωση των μαθητών του λυκείου μου, συνάντησα την Susan ,το σαΐνι της τάξης .Στο Λύκειο η Susan έβγαζε καθαρό Α και ήταν μέλος του δεκαπενταμελούς. Πολλοί πίστευαν ότι θα πετύχει. Μετά το λύκειο συνέχισε σε ένα διακεκριμένο κολλέγιο θηλέων όπου πάλι διέπρεψε στα ακαδημαϊκά.

Στην 25^η συγκέντρωσή μας, ήταν η ίδια γοητευτική και φιλική Susan όπως πάντα . Ωστόσο καταλάβαινα ότι κάτι την βασάνιζε. Μετά τις ευχάριστες συστάσεις ,άρχισε να μου ανοίγεται και να μου μιλάει για την ζωή μετά το κολλέγιο. Είχε πάει στην Χαβάη με τον νέο της σύζυγο και σύντομα προσλήφθηκε ως αντιπρόεδρος σε μια μεγάλη εταιρία του νησιού. Όλα εξελίσσονταν ομαλά μέχρι που ο άντρας της ,της ανακοίνωσε ότι την αφήνει για μια άλλη γυναίκα συνάδελφο και επιστρέφει στη Βιρτζίνια. Στα 35 της, έγινε ανύπαντρη μητέρα με τρία παιδιά.Ταυτόχρονα,η εταιρία για την οποία δούλευε ανακοίνωσε περικοπές στο ανθρώπινο δυναμικό της και απολύθηκε.Αμέσως επέστρεψε στο σχολείο για να ολοκληρώσει το μεταπτυχιακό της δίπλωμα και κέρδισε μία θέση εργασίας με μία από τις μεγαλύτερες τράπεζες στην πολιτεία προσπαθώντας και πάλι να ανέβει τη σκάλα της καριέρας της ξεκινώντας από τα χαμηλότερα σκαλοπάτια.Τότε,ο πρώην σύζυγός της της ζήτησε να του επιτραπεί να μειώσει το ποσό της διατροφής για την ανατροφή των παιδιών καθώς είχε ο ίδιος ξεκινήσει μία καινούρια οικογένεια.Αφού με ενημέρωσε πλήρως για την κατάσταση,το μόνο που μπόρεσε να πει ήταν «Αυτός δεν είναι ο τρόπος που σκεφτόμουν ότι θα κατέληγε η ζωή μου μετά το σχολείο. »

Στο σχολείο ήταν ένα ευτυχισμένο άτομο με υψηλή αυτοεκτίμηση. Είχε τέλειους βαθμούς και ήταν πολύ δημοφιλής. Όπως είπε όμως αργότερα «Στην πραγματικότητα οι καλοί βαθμοί δεν είναι τόσο σημαντικοί. Σήμερα που είμαι 49 χρονών, δεν έχω τίποτα να ασχοληθώ , παρά μόνο έναν χαμηλό μισθό, μεγάλους φόρους, μεγαλύτερα έξοδα, να πληρώνω πανεπιστήμια, χωρίς να έχω αποταμιεύσει αρκετά για όταν βγω στη σύνταξη και χωρίς καθόλου κοινωνική ζωή. Ελάχιστοι άντρες επιθυμούν μια έτοιμη οικογένεια.»

Μετά την συγκέντρωση η γυναίκα μου κ εγώ καθίσαμε και συζητήσαμε για τη ζωή και την ευτυχία. Στη διάρκεια της συζήτησης ανέφερα τον διάλογό μου με την Susan. Είπα στη γυναίκα μου «Στο λύκειο ήταν ένας χαρούμενος ,γεμάτος αυτοσεβασμό άνθρωπος.Όλοι ήξεραν ότι είναι έξυπνη ,ότι είχε καλούς βαθμούς, και ότι θα μπορούσε να γίνει δεκτή στα καλύτερα σχολεία της χώρας.»

Η Kim,η γυναίκα μου, έμεινε για λίγο σιωπηλή και ρώτησε «Τί πιστεύεις ότι συνέβη;»

Το σκέφτηκα για ένα λεπτό και είπα «Νομίζω ότι δεν κατάφερε να βρει κάποιο άλλο σύστημα αξιολόγησης.»

«Γιατί το λες αυτό;» ρώτησε η Kim.

«Γιατί στο σχολείο είχε καλούς βαθμούς.Αλλά μετά το σχολείο ,οι βαθμοί της είναι λίγο καταρρακωμένοι. Και όσο ήμουν στο λύκειο, εγώ ήμουν εκείνος με τους κακούς βαθμούς.Και παρά τους κακούς μου βαθμούς,είχα μεγάλη αυτοπεποίθηση χάρη στον πλούσιο πατέρα μου,ο οποίος μου είχε δώσει ένα άλλο είδος βαθμών για την ζωή μου που ίσχυαν μέσα και έξω απ το σχολείο.»

«Εννοείς την οικονομική σου δήλωση;» είπε η Kim με μια ματιά γεμάτη σαρκασμό.

Έγνεψα με το κεφάλι μου.

«Άρα αυτό που θέλεις να πεις είναι ότι όλοι θα πρέπει να αξιολογούνται σε οικονομικό επίπεδο;» ρώτησε η Kim χαμογελώντας. Και επειδή με ήξερε καλύτερα από οποιονδήποτε άλλο στον κόσμο, η Kim ήταν προετοιμασμένη για μια μεγάλη απάντηση.

«Όχι» είπα. «Πιστεύω ότι όλοι θα έπρεπε να έχουν μια κάρτα αξιολόγησης, η οποία θα κρατάει την αυτοπεποίθησή τους ψηλά. Δεν λέω ότι πρέπει να είναι μια κάρτα οικονομικών. Θα μπορούσε να είναι μια κάρτα για το πόσες φορές αγκαλιάζουν τα παιδιά τους ή πόσες ώρες περνάνε μαζί τους. Το πιο σημαντικό είναι πως πρέπει κάποιος όταν τελειώνει το σχολείο, να βρίσκει μια κάρτα αξιολόγησης που θα τους βοηθάει να διατηρούν την αυτοεκτίμηση και αυτοπεποίθησή τους ανεβασμένες. Γιατί τι είναι η ζωή χωρίς αυτοπεποίθηση;»

«Και η δική σου κάρτα αξιολόγησης είναι η οικονομική σου δήλωση.» προσέθεσε η Kim.

«Σωστά» απάντησα εγώ. «Η οικονομική δήλωση είναι όπως η αναφορά. Αντικατοπτρίζει την απόδοση σου στον κόσμο του χρήματος. Αν δεν μου αρέσει ο βαθμός μου, τότε πρέπει να κάνω μερικές αλλαγές. Η Susan, η οποία δεν έχει ένα έγκυρο σύστημα αξιολόγησης, δεν έχει ιδέα που βρίσκεται οικονομικά, και έτσι δεν μπορεί να κάνει διορθώσεις στη ζωή της. Κάνει αυτό που έμαθε να κάνει. Όταν έχασε τη δουλειά της, γύρισε πίσω και έψαχνε για μια άλλη καλή δουλειά. Το πρόβλημα είναι ότι, με το ίντερνέτ και τον αυξανόμενο παγκόσμιο ανταγωνισμό η ιδέα μιας καλά αμειβόμενης δουλειάς είναι όλο και δυσκολότερο να βρεθεί όσο περνά ο καιρός και εκείνη μεγαλώνει. Οι εργοδότες σήμερα θέλουν νέους υπαλλήλους που δουλεύουν περισσότερο, για λιγότερα χρήματα, και θα σκέπτονται γρηγορότερα. Σήμερα, πολλά από τα τεχνικά προσόντα που διδάσκονται στα σχολεία γίνονται απαρχαιωμένα μέσα σε λιγότερο από 18 μήνες. Είναι δυνατόν να δουλέψει πιο σκληρά και να ανταγωνιστεί για μια υψηλόμισθη δουλειά;»

«Νομίζω ότι φοβάται να ψάξει» είπε σιγανά η Kim.

«Μάλλον έχεις δίκιο.» απάντησα. «Με τα υψηλά ποσοστά διαζυγίων, πολλοί νέοι άνθρωποι μένουν μόνοι να μεγαλώσουν και να στηρίζουν τα παιδιά τους. Στοιχηματίζω ότι είναι δύσκολο να σκέπτεσαι τις διαφορές ανάμεσα στον μισθό, το παθητικό εισόδημα και το εισόδημα χαρτοφυλακίου, όταν η κύρια έγνοια σου είναι η επιβίωση.»

Η Kim με κοίταξε πάλι σαρκαστικά. «Επομένως για σένα η οικονομική δήλωση είναι μια αναφορά. Και τι γίνεται με εκείνους που δεν τους αρέσει η αναφορά τους;»

«Αν έλαβαν την κατάλληλη εκπαίδευση στο σχολείο, τότε κοιτάζουν τους βαθμούς τους και κάνουν τις διορθώσεις όσο είναι νωρίς. Όμως σύντομα χιλιάδες άνθρωποι του Δυτικού κόσμου θα βρεθούν στο τέλος της επαγγελματικής τους καριέρας και θα ανακαλύψουν ότι έχουν άσχημο βαθμό στα προσωπικά τους οικονομικά. Στη γενιά μας υπάρχουν χιλιάδες άνθρωποι, οι γνωστοί Baby Boomers (οι γεννημένοι ανάμεσα στα τέλη του Β' Παγκοσμίου Πολέμου και τις αρχές της δεκαετίας του '60). Ποιος θα τους φροντίσει όταν τα αποθέματα των συντάξεων τους τελειώσουν; Ποιος θα τους φροντίσει όταν δεν θα μπορούν να δουλέψουν; Ποιος θα πληρώνει τα μεγάλα ιατρικά έξοδα των πολιτών της τρίτης ηλικίας; Τα παιδιά τους; Το κράτος;»

«Και πιστεύεις ότι οι νέοι άνθρωποι θα πρέπει να χρησιμοποιούν έναν πίνακα αναφοράς, τον οποίο θα μπορούν να χρησιμοποιήσουν για όλη τους τη ζωή;»

Έγνεψα θετικά. «Αντί να βαθμολογούν οι δάσκαλοι τους μαθητές, διδάσκεις τους μαθητές να έχουν οικονομική παιδεία και να αξιολογούν τους εαυτούς τους οικονομικά, και επιπλέον τους διδάσκεις πως να κάνουν οικονομικές διορθώσεις. Τότε ίσως να έχουμε μια πιο οικονομικά υπεύθυνη κοινωνία στη θέση μιας κοινωνίας που πιστεύει ότι το κράτος πρέπει να λύσει τα οικονομικά μας προβλήματα. Το κράτος θα έπρεπε να πάρει μηδέν για τον τρόπο που διαχειρίζεται τις Δηλώσεις Εισοδήματος και τον Ισολογισμό.»

Η Kim απλά χαμογέλασε και κούνησε το κεφάλι της. Είχε ακούσει πολλές φορές αυτό το μάθημα.

Σημείωση από την ANN Levin, Ph.D.

Η οικονομική και γραμματική παιδεία μαθαίνεται με τον ίδιο τρόπο και στα παιδιά και στους ενήλικες. Οι μεγαλύτερες διαφορές ανάμεσα στους μαθητές-παιδιά και τους μαθητές-ενήλικους είναι ότι οι ενήλικοι συνήθως 'πρέπει' να ξεχάσουν(ή τουλάχιστον να 'παραμερίσουν') τις παλαιότερες ιδέες τους και για τον λόγο αυτό τα παιδιά μαθαίνουν γρηγορότερα.

Ο τρόπος με τον οποίο διδάσκονται τα παιδιά στο σχολείο, τα κάνει να πιστεύουν ότι η μάθηση δεν είναι διασκεδαστική. Κάτι τέτοιο είναι αποτέλεσμα της αντίδρασης που δέχονται «Όχι, κάνεις λάθος.», «Κάνεις πολλά λάθη», «Δεν πήγες καθόλου καλά στην εργασία», «Είσαι κακός μαθητής.»

Ωστόσο όταν τα παιδιά παίζουν κάποιο παιχνίδι η ανταπόκριση προέρχεται από τη διαδικασία του παιχνιδιού. Κάνουν τις διορθώσεις με φυσιολογικό τρόπο, ή οι συμμαθητές τους τους λένε ποιο είναι το σωστό. Πολύ σπάνια θα πει ένα παιδί «Πήρες 5 για αυτή την κίνηση» παίζοντας *Monopoly* ή σκάκι για παράδειγμα!

Η πιο ισχυρή αντίδραση είναι εκείνη που οδηγεί στην ανακάλυψη της σωστής διορθωτικής κίνησης που θα αλλάξει το αποτέλεσμα. Όταν το παιδί ακούει ερωτήσεις που το ενθαρρύνουν να αναλογιστεί πως νέες ενέργειες θα το οδηγήσουν σε νέα αποτελέσματα, τότε θα ξαναπροσπαθήσει. Με αυτό το είδος εκπαιδευτικής επιρροής τα παιδιά συνήθως αρχίζουν να αυτο-διορθώνονται!

Ο θαυμασμός και τα κομπλιμέντα εμπνέουν το παιδί να προσπαθήσει ξανά. Σε συνδυασμό με την επιρροή που οδηγεί σε διορθωτική ενέργεια, ο θαυμασμός για ορισμένες ενέργειες μπορεί να έχει πολύ ισχυρή επίδραση. Όταν εκφράζετε την εκτίμηση και τον ενθουσιασμό σας κάθε φορά που παρατηρείτε ότι τα παιδιά σας ανακαλύπτουν μια καινούρια διαφορά ή ότι χειρίζονται καλύτερα τις συναλλαγές στο παιχνίδι Χρηματοροή για Παιδιά, χτίζετε την αυτοπεποίθηση των παιδιών σας. Η θετική ενίσχυση (θαυμασμός, εκτίμηση, ενθάρρυνση, χαμόγελα και επιβεβαίωση) καταλήγει σε πιο χαρούμενα και άνετα παιδιά με μεγαλύτερη επιθυμία να μάθουν μόνα τους.

Σημείωση από την Sharon Lechter

Στη λογιστική, η οικονομική παιδεία ξεκινά με την κατανόηση της Οικονομικής Δήλωσης και του Ισολογισμού. Δυστυχώς, πολλοί τελειώνουν το σχολείο χωρίς να μπορούν να βάλουν σε μια τάξη το σημειωματάριο τους.

Και στα τρία παιχνίδια Χρηματοροή, ο πίνακας του παιχνιδιού δεν αποτελεί την κάρτα αξιολόγησης, αλλά η Οικονομική Δήλωση του παίκτη. Παίζοντας οποιοδήποτε από τα τρία, τα παιδιά σας και εσείς βελτιώνετε την οικονομική σας παιδεία ενώ ταυτόχρονα διασκεδάζετε. Κάθε παιχνίδι έχει άλλο επίπεδο σκέψης και επικεντρώνεται σε διαφορετικά οικονομικά θέματα. Ωστόσο ο πίνακας αξιολόγησης ή αναφοράς παραμένει η οικονομική δήλωση του παίκτη.

Η οικονομική δήλωση αποτελεί επίσης τον πίνακα αναφοράς στον οικονομικό κόσμο. Πολύ συχνά, έχω γνωρίσει ενήλικες που αποτύγχαναν για χρόνια στα οικονομικά, έχοντας άγνοια του μεγέθους ή του βάθους των χρεών τους. Και πως μπορούσαν άλλωστε να ξέρουν εφόσον δεν μετρούσαν την πρόοδο της οικονομικής τους ζωής; Η μάθηση είναι εύκολη όταν ξεκινάς μικρός και προχωρείς σιγά σιγά. Η μάθηση είναι δύσκολη όταν είσαι πάνω από 40 και αντιλαμβάνεσαι ότι όχι μόνο έχεις να διορθώσεις πολλά στα οικονομικά σου, αλλά επίσης ότι έχεις και πολλά να μάθεις για την οικονομική εκπαίδευση. Το να διορθώνεις είναι εύκολο όταν έχεις την βασική οικονομική εκπαίδευση. Το να διορθώνεις είναι δύσκολο όταν πρέπει να ξεκινήσεις από το μηδέν και να μάθεις τα βασικά της οικονομικής παιδείας. Για τον λόγο αυτό, παρακαλείσθε να χρησιμοποιήσετε αυτό το εκπαιδευτικό παιχνίδι και βιβλίο, για να διδάξετε τα παιδιά σας όσο είναι ακόμη μικρά.

Ο πίνακας αναφοράς δεν είναι ούτε επιβράβευση ούτε τιμωρία. Είναι απλά ένα εργαλείο μέτρησης της προόδου κάποιου. Η οικονομική δήλωση δείχνει αν βρίσκεσαι σε σωστό οικονομικά δρο-

μο ή λάθος.Σου επιτρέπει να γνωρίζεις ποτέ τα πας καλά και πότε χρειάζεται να κάνεις μερικές διορθώσεις.Η οικονομική δήλωση ενός ατόμου είναι ένα μετρό του ατομικού οικονομικού IQ. Γι'αυτό είναι σημαντική η οικονομική παιδεία.Αν δεν μπορείτε να διαβάσετε οικονομικές δηλώσεις, δεν θα ξέρετε πως να μετρήσετε το οικονομικό σας IQ.Εγώ ενθαρρύνω όλους τους γονείς να μαθαίνουν στα παιδιά τους για τη Δήλωση Εισοδήματος και τον Ισολογισμό.Να τα μάθετε ότι είναι η οικονομική δήλωση της ζωής.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

Δομική Μονάδα #5

Αναζητήστε την αλήθεια των δεδομένων

Ξεκινάω το κεφάλαιο αυτό λέγοντας την ιστορία της πρότασης «το σπίτι σας δεν είναι περιουσιακό στοιχείο», που περιέγραψα νωρίτερα. Απεικονίζει με τον καλύτερο τρόπο την ιδέα του δεδομένου σε αντίθεση? με την άποψη

Στο σπίτι μου ο πατέρας μου έλεγε πάντα «Το σπίτι σου δεν είναι περιουσιακό στοιχείο και αν αυτό είναι η μεγαλύτερη επένδυσή σου, τότε έχεις μπλέξει οικονομικά.»

Σαν νεαρό αγόρι, δεν ήξερα πραγματικά ποιον να πιστέψω. Ήθελα να πιστέψω και τους δυο μπαμπάδες, όμως με ενοχλούσε η αντίθεση. Μια μέρα, συζήτησα το θέμα με τον πραγματικό μου πατέρα λέγοντας «Ο πατέρας του Mike λέει ότι το σπίτι μας δεν είναι περιουσιακό στοιχείο»

«Μα μην είσαι χαζός», μου είπε ο μπαμπάς μου. «Οι πάντες ξέρουν ότι ένα σπίτι είναι περιουσιακό στοιχείο»

«Και τότε γιατί λέει ότι δεν είναι;»

Αύτη ήταν μια από τις ερωτήσεις που κάνουν τα παιδιά στους μεγάλους και την οποία οι μεγάλοι δεν ξέρουν και δεν θέλουν να προσπαθήσουν να εξηγήσουν.

«Δεν ξέρω γιατί το λέει», απάντησε ο μπαμπάς μου. «Γιατί δεν τον ρωτάς.»

«Τον ρώτησα» είπα εγώ. «Και είπε επειδή με το σπίτι μας, τα χρήματα μας φεύγουν από τις τσέπες μας και δεν μπαίνουν σε αυτές.»

Το επόμενο σαββατοκύριακο, μετά τη δουλεία στο μαγαζί του πλούσιου πατέρα μου, επανέλαβα στον πλούσιο πατέρα μου τα λόγια του μπαμπά μου. Ήταν ένα συνηθισμένο μάθημα του Σαββάτου και ο πλούσιος πατέρας μου είπε «Καλή τοποθέτηση. Ας κάνουμε το ερώτημα αυτό το μάθημα της ημέρας.» Μετά από αυτό σήκωσε το τηλέφωνο και πήρε τον χρηματιστή του. Και αν και ήταν Σάββατο, ο χρηματιστής του συμφώνησε να έρθει από εκεί. Θυμηθείτε ότι εκείνο τον καιρό υπήρχαν μικρότερες τράπεζες και πιο προσωπική εξυπηρέτηση. Επιπλέον, ο πλούσιος πατέρας μου ήταν από τους μεγαλύτερους πελάτες του.

«Θα περάσει σε λίγο» είπε ο πλούσιος πατέρας. «Αλλά πριν έρθει, θα σου μάθω κάτι σημαντικό»

Ο Mike κι εγώ καθίσαμε εκεί μέχρι να συγκεντρώσει τις σκέψεις του. Ξέραμε ότι πριν πει κάτι σημαντικό συνήθιζε να στάματα για λίγο, ψάχνοντας τα χαρτιά στο γραφείο του δίχως να αναζητεί κάτι συγκεκριμένο και ύστερα τα λόγια της σοφίας απλά εμφανίζονταν. Τελικά είπε «Αν θέλετε να πετύχετε στη ζωή σας, πρέπει να γνωρίζετε την διάφορα μεταξύ των δεδομένων και των απόψεων.»

Έπεσε πάλι σιγή.

«Αυτό είναι όλο;» ρώτησα. «Αυτό είναι το σημαντικό μάθημα;»

Ο πλούσιος πατέρας έγνεψε καταφατικά χωρίς να μιλήσει.

Το δωμάτιο ήταν ήσυχο και ακίνητο για δυο λεπτά. Δεν είπε τίποτα παραπάνω ο Mike κι εγώ απλά καθόμασταν εκεί, δυο νέα αγόρια μπροστά στο γραφείο του, με τα πόδια μας να αιωρούνται από τις ξύλινες καρέκλες, περιμένοντας την αστραπή.

Τελικά καταλάβαμε ότι η σιωπή του ενίσχυε τη σημασία της απλής αυτής δήλωσής του. Ο Mike είπε τελικά «Και πιο είναι το σημαντικό; Γιατί να ξέρουμε την διάφορα ανάμεσα στα δεδομένα και τις απόψεις;»

«Ξέροντας αυτό ξέρετε τα πάντα» είπε ήσυχα ο πλούσιος πατέρας. «Τα πάντα»

Και πάλι επικράτησε ησυχία.

Τελικά, μετά από μερικά δευτερόλεπτα σιωπής, μίλησε και πάλι. «Οι οικονομικές ζωές των περισσότερων ανθρώπων καταστρέφονται επειδή παίρνουν αποφάσεις βασισμένες σε διάφορες απόψεις και όχι σε γεγονότα χειρότερο πράγμα σε αυτό είναι ότι αδυνατούν ακόμα και να καταλάβουν τη διαφορά μεταξύ μίας άποψης και ενός γεγονότος.»

«Ποια είναι η διαφορά;», ρώτησα.

«Καλή ερώτηση», είπε ο πλούσιος πατέρας. «Το γεγονός είναι κάτι που μπορεί να αποδειχθεί καθώς το έχεις δει, το έχεις νιώσει ή το έχεις αισθανθεί. Μία άποψη είναι κάτι που δεν είναι επαληθεύσιμο μία δεδομένη στιγμή.»

«Δώσε μου ένα παράδειγμα», είπε ο Mike.

«Εντάξει», είπε ο πλούσιος πατέρας. «Έχω ένα δολάριο στην τσέπη μου. Αυτό είναι ένα γεγονός ή μία άποψη;»

«Ποιος νοιάζεται;», είπα νιώθοντας ότι έχω αρχίσει να κουράζομαι από την άσκηση.

«Εσύ θα έπρεπε να νοιάζεσαι αν θέλεις να γίνεις επιτυχημένος», είπε ο πλούσιος πατέρας. «Γιατι αυτό το απλό παράδειγμα είναι η βάση για το σημερινό μάθημα. Έχει να κάνει με το γιατί ο πατέρας σου πιστεύει ότι το σπίτι του είναι ένα περιουσιακό στοιχείο ενώ εγώ όχι. Είναι ένας από τους κυριότερους λόγους για τους οποίους οι πλούσιοι έχουν περισσότερα χρήματα.»

«Απλά και μόνο επειδή αφιερώνεις λίγο χρόνο για να καταλάβεις αν κάτι είναι γεγονός ή είναι μία άποψη;», ρώτησα.

«Σωστά», είπε ο πλούσιος πατέρας. «Αυτό είναι ένα πολύ σημαντικό μάθημα στον κόσμο των επιχειρήσεων, των επενδύσεων και των χρημάτων. Μία άποψη δεν είναι σωστή ή λάθος. Ένα γεγονός δεν είναι καλύτερο από μία άποψη. Απλά να ξέρεις ποια είναι η διαφορά τους. Τώρα, πίσω στην ερώτησή μου για το δολάριο στην τσέπη μου.» Ο πλούσιος πατέρας τότε διατύπωσε ξανά την ερώτηση. «Έχω ένα δολάριο στην τσέπη μου. Αυτό είναι ένα γεγονός ή μία άποψη;»

«Λοιπόν, μπορεί να έχεις ένα δολάριο στην τσέπη σου αλλά μέχρι να το δω, αυτό που λες είναι μία άποψη», είπε ο Mike.

«Και μπορεί να είναι ένα γεγονός για μένα αλλά μία άποψη για σένα.»

«Ναι», απάντησα. «Αν έχεις ένα δολάριο στην τσέπη σου αυτό είναι ένα γεγονός για σένα.»

«Πολύ καλά», χαμογέλασε ο πλούσιος πατέρας. «Θα μπορούσε να είναι ένα γεγονός για μένα, αλλά μέχρι να σου δείξω το δολάριο θα είναι πάντα μία άποψη για εσένα.»

«Λοιπόν έχεις ένα δολάριο στην τσέπη σου;», ρώτησε ο Mike. «Υποθέτω ότι έχεις αφού πάντα έχεις χρήματα.»

«Δεν θα μάθεις ποτέ», είπε ο πλούσιος πατέρας. «Δεν πρόκειται να σου πω ώστε να θυμάσαι πάντα αυτό το μάθημα. Αυτό το μάθημα είναι για να γνωρίζεις τη διαφορά μεταξύ γεγονότων και απόψεων. Είναι ένας πολύ σημαντικός διαχωρισμός.»

Εκείνη τη στιγμή ο τραπεζίτης του πλούσιου πατέρα μου μπήκε στο δωμάτιο.

«Ed», είπε ο πλούσιος πατέρας μου. «Ήρθε πάνω στην ώρα. Σε ευχαριστώ που πέρασες από εδώ να με βοηθήσεις να διδάξω ένα μάθημα οικονομικών σε αυτούς τους δύο μελλοντικούς πελάτες σου.»

Λες ψέματα ή αλήθεια?

«Εντάξει Ed», ο πλούσιος πατέρας ξεκίνησε. «Όταν λες ότι το σπίτι κάποιου είναι ένα περιουσιακό στοιχείο λες αλήθεια ή ψέματα;»

«Ω όχι πάλι αυτή η ερώτηση», είπε ο Ed κουνώντας το κεφάλι του. «Ο πατέρας σου και εγώ τριγυρνάμε γύρω από αυτό όλη την ώρα».

«Λοιπόν, ποια είναι η απάντηση;», ρώτησε ο πλούσιος πατέρας.

«Σου λέω την αλήθεια», είπε ο Ed κάπως επιθετικά. «Είναι απλά ότι κοιτάζεις τα πράγματα κάπως διαφορετικά σχετικά με τον τρόπο που έχουμε μάθει να βλέπουμε τα πράγματα.»

«Απλά δώσε σε αυτά τα παιδιά τα γεγονότα», χαμογέλασε ο πλούσιος πατέρας που φαινόταν να απολαμβάνει να βλέπει το φίλο του να συστρέφει τις εκφράσεις του. «Απλά τα γεγονότα.»

«Εντάξει», είπε ο Ed. «Θα σου δείξω τα γεγονότα και θα σου δείξω και γιατί ο πατέρας σου μου κάνει τόσο δύσκολες ερωτήσεις.» Ο Ed πήρε μία ανάσα, συγκέντρωσε τις σκέψεις του και είπε, «Τα γεγονότα είναι, όταν αγοράζεις ένα σπίτι μέσω της τράπεζάς μας, τα αρχεία της υποθήκης που υπογράφουμε και οι δύο και εμφανίζεται στη στήλη με τις οικονομικές σου υποχρεώσεις. Για αυτό το λόγο λέει ότι το σπίτι του πατέρα σου είναι μία οικονομική οφειλή.»

«Πολύ καλά», χαμογέλασε ο πλούσιος πατέρας. Ο πλούσιος πατέρας έβγαλε τότε ένα στυλό και σχεδίασε το παρακάτω διάγραμμα για να καταλάβουμε εγώ και ο Mike.

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ

ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΕΥΘΥΝΕΣ
	ΥΠΟΘΗΚΗ

Αφού τελείωσε το σχέδιο, κοίταξε προς τα πάνω και είπε «Συνέχισε. Πες σε αυτά τα παιδιά που εμφανίζεται αυτή η υποθήκη στον ισολογισμό σου.»

Ο Ed, ο τραπεζίτης, κούνησε το κεφάλι του και χαμογέλασε ειρωνικά, «Είσαι σκληρός άντρας.»

«Πες τους. Απλά πες τους τα γεγονότα.», είπε ο πλούσιος πατέρας ευγενικά.

Ο Ed, ο οποίος ήταν ο τραπεζίτης και του δικού μου πατέρα χαμογέλασε και μου είπε, «Η υποθήκη του πατέρα σου εμφανίζεται στη στήλη με τα περιουσιακά στοιχεία της τράπεζας.»

Τότε ο πλούσιος πατέρας ολοκλήρωσε το σχέδιο του.

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ

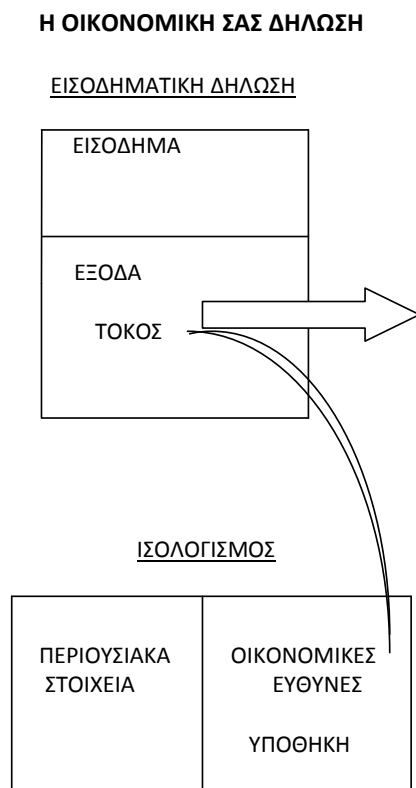
ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΕΥΘΥΝΕΣ
Η ΥΠΟΘΗΚΗ ΣΟΥ	

«Τι; », φώναξα κοιτώντας το διάγραμμα.

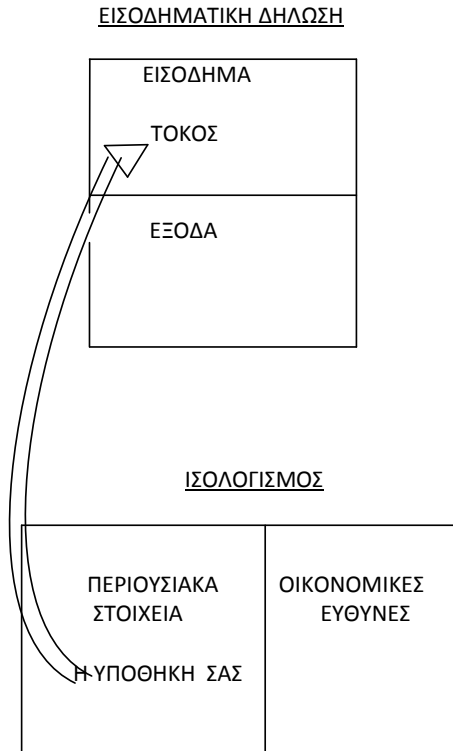
«Όταν λες ότι το σπίτι μας είναι ένα περιουσιακό στοιχείο δεν μας λες στην πραγματικότητα τίνας περιουσιακό στοιχείο είναι. Εννοείς ότι το σπίτι μας είναι περιουσιακό στοιχείο της τράπεζας;»

«Αν το δεις από την πλευρά του πατέρα του Mike, έτσι είναι όπως το βλέπει αλλά από την πλευρά του πατέρα σου το βλέπει σαν ένα περιουσιακό στοιχείο. Και είναι με πολλούς τρόπους», είπε ο Ed επιθετικά.

Ο πλούσιος πατέρας γέλασε και είπε, «απλά συγκεντρώσου στα γεγονότα.» Σε εκείνο το σημείο πλούσιος πατέρας έπιασε το κίτρινο σημειωματάριο και σχεδίασε το ακόλουθο διάγραμμα.



Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΔΗΛΩΣΗ ΤΟΥ ΤΡΑΠΕΖΙΤΗ ΣΑΣ



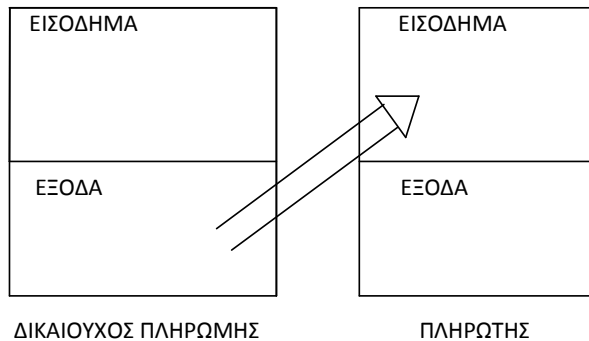
«Αυτά τα απλά διαγράμματα είναι τα γεγονότα. Έτσι δεν είναι;» ,ρώτησε ο πλούσιος πατέρας καθώς τελείωνε το σχέδιό του.

Ο τραπεζίτης κούνησε το κεφάλι του. «Αυτά είναι τα γεγονότα. Η υποθήκη σας εμφανίζεται στη στήλη των οικονομικών υποχρεώσεων και στη δική μας στήλη των περιουσιακών στοιχείων».

«Βλέπετε παιδιά,» είπε π πλούσιος πατέρας. « Όταν αποκαλούν αυτό έναν ισολογισμό, αυτό που οι περισσότεροι άνθρωποι δεν ξέρουν είναι ότι ένας ισολογισμός δεν μπορεί να ισορροπήσει στη οικονομική αναφορά ενός ατόμου. Πρέπει να ισορροπήσει σε τουλάχιστον δύο ατόμων αναφορές.»

«Είμαι πραγματικά μπερδεμένος», είπα.

«Οι περισσότεροι άνθρωποι είναι», είπε ο πλούσιος πατέρας. «Απλά να θυμάσαι αυτό. Για να υπάρχει ένα περιουσιακό στοιχείο, πρέπει να υπάρχει μια οικονομική υποχρέωση. Έτσι για να υπάρχει εισόδημα πρέπει να υπάρχει έξοδο. Αλλά και οι δύο συναλλαγές δεν μπορούν να συμβούν σε μία μόνο οικονομική αναφορά. Πρέπει να υπάρχουν τουλάχιστον δύο. Το ονομάζω διπλή λογιστική καταχώριση. Αλλά πρέπει να υπάρχουν τουλάχιστον δύο διαφορετικές οικονομικές αναφορές.» Ο πλούσιος πατέρας τότε σχεδίασε το ακόλουθο διάγραμμα.



«Αυτό είναι μία πιο ολοκληρωμένη εικόνα για τα οικονομικά», είπε ο πλούσιος πατέρας. «Τα πράγματα θα πρέπει να ισορροπούν. Έτσι για να έχεις εσύ ένα έξοδο αυτό θα πρέπει να είναι το έσοδο κάποιου άλλου. Πρέπει να υπάρχει ισορροπία.»

«Εννοείς ότι χρειάζεται τουλάχιστον δύο οικονομικές αναφορές για να έχει νόημα. Έτσι για κάθε ένα από τα έξοδα της οικογένειάς μας αυτό το έξοδο είναι κάποιου άλλου έξοδο. Και για κάθε χρέος που έχουμε βάλει στη στήλη με τις οικονομικές μας οφειλές, αυτό το ίδιο χρέος είναι κάποιου άλλου περιουσιακό στοιχείο; Για αυτό λες ότι χρειάζονται τουλάχιστον δύο οικονομικές αναφορές για να έχει νόημα;»

Ο πλούσιος μπαμπάς κούνησε το κεφάλι του. «Τώρα γίνεσαι ακόμα περισσότερο οικονομικά ευφυής. Και από τη στιγμή που θα το καταλάβεις αυτό, θα μπορείς να αρχίσεις να βλέπεις προς μια κατεύθυνση κινείται το χρήμα.»

«Αυτό είναι γιατί λες, παρατηρώντας, προς ποια κατεύθυνση κινείται το χρήμα, αφού ξέρεις τη διαφορά μεταξύ περιουσιακών στοιχείων και οφειλών. Η ροή του χρήματος είναι το γεγονός», είπα χαμηλόφωνα. «Το χρήμα ρέει από την τσέπη του πατέρα μου στην τσέπη της τράπεζας. Αυτό είναι το γεγονός.»

Ο πλούσιος μπαμπάς κούνησε το κεφάλι του. «Και αυτό είναι γιατί λέω να αναζητάμε την αλήθεια από τα γεγονότα. Πολλοί άνθρωποι απλά παίρνουν το λόγο κάποιου νομίζοντας ότι είναι μια αρχή και αποδέχονται μια άποψη σαν ένα γεγονός. Απλά σκεφτείτε τις μακροπρόθεσμες συνέπειες αυτής της μικρής παρεξήγησης. Για αυτό τόσοι άνθρωποι στον κόσμο υποφέρουν οικονομικά. Δεν γνωρίζουν τη διαφορά μεταξύ περιουσιακών στοιχείων και οφειλών και έτσι αγοράζουν οικονομικές υποχρεώσεις που νομίζουν ότι είναι περιουσιακά στοιχεία. Αν απλά αγόραζαν περιουσιακά στοιχεία πριν αγοράσουν οφειλές θα γινόντουσαν όλο και πιο πλούσιοι. Αλλά αντίθετα αγοράζουν υποχρεώσεις που νομίζουν ότι είναι περιουσία και μετά αγωνίζονται οικονομικά και δουλεύουν όλο και πιο σκληρά.»

«Σχετικά όμως με την αξία του σπιτιού;», ρώτησε ο Mike καθώς πήρε το σημειωματάριο και ζωγράφησε το ακόλουθο διάγραμμα.

ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΙΚΗ ΔΗΛΩΣΗ

ΕΙΣΟΔΗΜΑ
ΕΞΟΔΑ

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ

ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΕΥΘΥΝΕΣ
50.000 \$	40.000\$

«Τι έχεις να πεις όταν κάποιος αγοράζει ένα σπίτι για 50.000\$, με 10.000\$ κεφάλαιο για την προκαταβολή και 40.000\$ υποθήκη. Και τι σχετικά με τα 50.000\$ που είναι η αξία του σπιτιού και βρίσκεται στη στήλη με τα περιουσιακά στοιχεία;»

«Καλή ερώτηση», είπε ο πλούσιος πατέρας. «Τελικά τι είναι τα 50.000\$ στη στήλη με τα περιουσιακά στοιχεία; Είναι ένα γεγονός ή μία άποψη;»

«Λοιπόν, θα μπορούσε να σημαίνει ότι κάποιος πλήρωσε 50.000\$ για αυτή την ιδιοκτησία», πρόσθεσα.

«Ναι», είπε ο πλούσιος πατέρας. «Αλλά είναι αυτή η αξία του σήμερα;»

«Δεν γνωρίζω», είπα. «Θα μπορούσε να είναι περισσότερο και θα μπορούσε να είναι και λιγότερο.»

«Πολύ καλά», είπε ο πλούσιος πατέρας. «Έτσι, μέχρι να πουλήσεις το σπίτι, η αξία του είναι μία άποψη. Αν πουλήσεις το σπίτι για περισσότερα από 50.000\$, και έτσι αυτή η πώληση σου αποφέρει περισσότερα χρήματα στην τσέπη σου από αυτά που σου κόστισε, τότε και μόνο τότε θα ξέρεις την πραγματική του αξία και αν αυτό ήταν ένα περιουσιακό στοιχείο ή μία οικονομική οφειλή.»

«Άρα όλο αυτό το μάθημα είναι σχετικά με το να γνωρίζεις τη διαφορά μεταξύ γεγονότων και απόψεων», είπε συνοψίζοντας ο Mike.

«Σωστά», είπε ο πλούσιος πατέρας.

«Δεν τους λες να μην αγοράσουν ένα σπίτι, έτσι δεν είναι;» ρώτησε ο τραπεζίτης.

«Όχι», είπε ο πλούσιος πατέρας. «Αυτό που κάνω είναι να εκπαιδεύω τα παιδιά αυτά στο να λένε τα πράγματα με το όνομά τους. Αυτό που λέω είναι να μην αγοράσεις μία οικονομική υποχρέωση και να νομίσεις ότι είναι ένα περιουσιακό στοιχείο.»

«Δηλαδή λες ότι ο Ed λέει ψέματα στους ανθρώπους;», ρώτησα.

«Όχι», είπε ο πλούσιος πατέρας. «Ο Ed είναι ένας τραπεζίτης. Ξέρει τη διαφορά μεταξύ ενός περιουσιακού στοιχείου και μίας οικονομικής οφειλής και αυτό θα έπρεπε να κάνετε και εσείς. Έτσι δεν είναι Ed;»

«Σωστά», είπε ο Ed. «Σας δανείζουμε χρήματα αρκεί να μπορείτε να μας τα αποπληρώσετε. Θα σας δανείσουμε χρήματα για να ζήσετε σε ένα σπίτι ή για να το νοικιάζετε ώστε να έχετε ένα επιπρόσθετο εισόδημα. Θα σας δανείσουμε χρήματα για ένα αυτοκίνητο για προσωπική σας χρήση ή για ένα αυτοκίνητο που θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί σαν ταξί. Είναι δική σας επιλογή να δανειστείτε χρήματα για να αποκτήσετε περιουσιακά στοιχεία ή οικονομικές υποχρεώσεις. Αλλά εμείς στην τράπεζα πάντα γνωρίζουμε σε ποια μεριά του ισολογισμού σας βρίσκονται τα δάνειά σας. Τα δάνεια σας βρίσκονται στη δική μας στήλη με τα περιουσιακά στοιχεία και στη δική σας στήλη με τις οικονομικές οφειλές. Έτσι αν το δεις απλά από την πλευρά των γεγονότων, ο πατέρας σου εδώ έχει δίκιο. Γνωρίζουμε τη διαφορά μεταξύ οικονομικών υποχρεώσεων και περιουσιακών στοιχείων, μεταξύ γεγονότων και απόψεων. Και στις τραπεζικές επιχειρήσεις, ακούμε πολλές απόψεις, ειδικά από ανθρώπους που προσπαθούν να δανειστούν χρήματα. Παρόλα αυτά, εμείς πρέπει να δανείζουμε χρήματα βασιζόμενοι σε γεγονότα. Αυτός είναι ο λόγος που κοιτάμε τις οικονομικές δηλώσεις ενός ατόμου πριν του δανείσουμε χρήματα. Δεν είμαστε η επιχείρηση που θα σας πει τι θα αγοράσετε. Δεν σας λέμε να αγοράσετε περιουσιακά στοιχεία ή οικονομικές υποχρεώσεις. Αν θέλεις να βυθιστείς βαθιά στο χρέος αγοράζοντας σκουπίδια, αυτό εξαρτάται από εσένα. Είναι τα δικά σου χρήματα. Μπορείς να κάνεις με αυτά ό,τι θέλεις. Εμείς το μόνο που θέλουμε να ξέρουμε είναι αν θα μπορέσεις να μας αποπληρώσεις ή όχι. Και οι αριθμοί στα οικονομικά ενός ατόμου μας λένε αυτήν την ιστορία, όχι το ίδιο το άτομο. Έτσι ο πατέρας σου έχει δίκιο. Οι πλούσιοι δανείζονται χρήματα για να αγοράσουν περιουσιακά στοιχεία και οι μεσοαστοί δανείζονται χρήματα για να αγοράσουν οικονομικές υποχρεώσεις. Αλλά με τον ένα ή με τον άλλο τρόπο, για εμάς είναι περιουσιακά στοιχεία.»

Ο πλούσιος πατέρας κουνιόταν πάνω στην καρέκλα του στριφογυρίζοντας το στυλό του ανάμεσα στα δάχτυλά του και στα δύο του χέρια. Έκανε ειρωνικούς μορφασμούς, δείχνοντας να ξέρει ότι ο Mike και εγώ μόλις πήραμε ένα πολύ σημαντικό μάθημα ζωής. Και ήταν πράγματι. Αυτό το συγκεκριμένο μάθημα μου έδωσε τη γνώση για την δυαδικότητα των οικονομικών δηλώσεων, τα περιουσιακά στοιχεία και τις οικονομικές υποχρεώσεις και για τη διαφορά μεταξύ γεγονότων και απόψεων.

Ο Ed ο τραπεζίτης σηκώθηκε όρθιος και είπε «Λουπόν, για μένα είναι ώρα να φεύγω. Αυτό ήταν για το οποίο με ήθελες;»

«Κάτι τελευταίο ακόμα», είπε ο πλούσιος πατέρας. «Δείξε σε αυτά τα παιδιά πως οι αποταμιεύσεις τους καταγράφονται στην τράπεζά σας.»

Ο Ed κάθισε και πάλι κάτω, πήρε το σημειωματάριο και σχεδίασε το ακόλουθο διάγραμμα.

Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΣΑΣ ΔΗΛΩΣΗ

ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΙΚΗ ΔΗΛΩΣΗ

ΕΙΣΟΔΗΜΑ
ΕΞΟΔΑ

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ

ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΕΥΘΥΝΕΣ
ΟΙ ΑΠΟΤΑΜΙΕΥΣΕΙΣ ΣΑΣ	

Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΔΗΛΩΣΗ ΤΟΥ ΤΡΑΠΕΖΙΤΗ ΣΑΣ

ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΙΚΗ ΔΗΛΩΣΗ

ΕΙΣΟΔΗΜΑ
ΕΞΟΔΑ

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ

ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΕΥΘΥΝΕΣ
	ΟΙ ΑΠΟΤΑΜΙΕΥΣΕΙΣ ΣΑΣ

«Εννοείς ότι οι αποταμιεύσεις μου θεωρούνται οικονομική οφειλή για την τράπεζά σου;» ρώτησα.

Ο Ed τραπεζίτης κούνησε το κεφάλι του διστακτικά. «Ο λόγος είναι ότι πρέπει να σας πληρώσουμε με χρήματα για τα χρήματά σας. Τα χρήματά σας αυτό που κάνουν είναι να κάνουν τα δικά μας χρήματα να ρέουν από τη στήλη μας με τα έξοδα στη δική σας στήλη με τα έσοδα. Για αυτόν το λόγο οι αποταμιεύσεις σας είναι δικό σας περιουσιακό στοιχείο αλλά δική μας οικονομική οφειλή. Ή όπως λέει και ο πατέρας του Mike ,οι αποταμιεύσεις σας κάνουν τα χρήματα να φεύγουν από τη δική μας τσέπη και έτσι είναι μία οικονομική οφειλή. Και αφού ο τόκος που πληρώνουμε σε εσάς μπαίνει στην τσέπη σας, τότε οι αποταμιεύσεις σας είναι ένα περιουσιακό στοιχείο.»

Από πολύ μικρή ηλικία έπαιρνα ένα από τα πιο σημαντικά μαθήματα οικονομικής ευφυΐας. Μπορούσα τώρα να καταλάβω γιατί ο πλούσιος πατέρας μου ήταν τόσο αδιάλλακτος σχετικά με το να διαβάσουμε τους αριθμούς, να παρακολουθούμε τον τρόπο ροής του χρήματος, και να αφομοιώνουμε την όλη ιστορία σαν να είναι δική μας, παρά να ακούμε τις απόψεις των άλλων ανθρώπων. Τότε συνειδητοποίησα ότι ο πολύ μορφωμένος αλλά φτωχός πατέρας μου είχε στην ουσία τυφλωθεί από την έλλειψη της οικονομικής του ευφυΐας. Χρόνια αργότερα, όταν του επισήμανα ότι η υποθήκη του είχε μπει στη λίστα με τις οικονομικές του υποχρεώσεις, ακόμα αρνούσαν να πιστέψω ότι το σπίτι του ήταν μία οικονομική οφειλή. Οι παλιές του απόψεις δεν τον άφηναν να δει τα γεγονότα.

«Τώρα μπορώ να φύγω;», ρώτησε ο Ed.

«Όχι», είπε ο πλούσιος πατέρας. «Ένα ακόμα πράγμα.»

«Και ποιο είναι αυτό;»

«Πες σε αυτά τα νεαρά παιδιά τις φορολογικές συνέπειες της πληρωμής τόκων από χρέος και τα έσοδα των τόκων από τις αποταμιεύσεις.»

Ο Ed ο τραπεζίτης γέλασε, «Πιστεύεις ότι θα το καταλάβουν;», ρώτησε.

«Μπορεί όχι πλήρως σήμερα, αλλά σίγουρα στο μέλλον», χαμογέλασε ο πλούσιος πατέρας.

Ο Ed γύρισε προς τον Mike και εμένα και είπε, «Η κυβέρνηση των Η.Π.Α. σας δίνει μία φοροαπαλλαγή όταν βρίσκεστε σε χρέος. Με άλλα λόγια, ο φορολογικός κώδικας σας επιτρέπει διαγράψονται σημαντικές πληρωμές τόκων σε σχέση με το εισόδημά σας.»

«Αυτό σημαίνει ότι η κυβέρνηση μας δίνει ένα κίνητρο για να βρισκόμαστε σε χρέος;» ρώτησε ο Mike.

Ο Ed κούνησε το κεφάλι του. «Αυτός είναι ένας τρόπος να το δεις. Και η κυβέρνηση φορολογεί το εισόδημα που έχεις από τους τόκους των αποταμιεύσεών σου.»

«Με άλλα λόγια η κυβέρνηση με τιμωρεί επειδή αποταμιεύω χρήματα» είπα.

Ο Ed κούνησε το κεφάλι του.

«Γιατί;», είπα.

Ο Ed κοίταξε τον Mike και εμένα και είπε, «Παιδιά, όταν γίνετε μεγαλύτεροι και πλουσιότεροι θα καταλάβετε γιατί. Καθώς μεγαλώνετε απλά να κάνετε ότι σας διδάσκει ο πατέρας σας εδώ. Μάθετε την αλήθεια με το να ακλουθείτε τα ίχνη των χρημάτων.»

Ο πλούσιος πατέρας μπήκε στη συζήτηση, «Εντάξει Ed, λουπόν το σπίτι του πατέρα του Robert είναι πραγματικά το περιουσιακό στοιχείο που θέλει η τράπεζα;»

«Τι εννοείς;» είπε ο Ed.

«Τι είναι πραγματικά το περιουσιακό στοιχείο που ζητάς όταν δανείζεις σε κάποιον χρήματα για να αγοράσει το σπίτι των ονείρων του;»

«Κατάλαβα», είπε ο Ed. Απευθυνόμενος στα δύο αγόρια ο Ed συγκέντρωσε τις σκέψεις του. «Αυτό που εννοεί ο πατέρας σου είναι ότι το σπίτι δεν είναι στην πραγματικότητα ένα περιουσιακό στοιχείο. Σε πραγματικούς οικονομικούς όρους, το σπίτι είναι μία εγγύηση. Το πραγματικό περιουσιακό στοιχείο είναι ο πατέρας σου.»

«Το περιουσιακό στοιχείο είναι ο πατέρας μου;» είπα με έκπληξη. «Όχι το σπίτι μας;»

Ο Ed ο τραπεζίτης κούνησε το κεφάλι του. «Το σπίτι σας είναι το αντικείμενο αξίας που κατόχουμε και πουλάμε αν ο πατέρας σου δεν πληρώσει την υποθήκη. Αυτός είναι ο λόγος που το σπίτι ονομάζεται 'εγγύηση'. Και η υποθήκη ονομάζεται 'ασφάλεια'. Έτσι είναι η συμφωνία. Η διαφορά

είναι ότι από τη δική μας πλευρά στη συμφωνία είμαστε ασφαλισμένοι με το σπίτι, το αντικείμενο αξίας.»

«Αλλά το περιουσιακό στοιχείο είναι πράγματι του πατέρα μου;»

«Και ναι και όχι», είπε ο Ed διστακτικά. «Ο πατέρας σου μου ζητάει να του δώσω δύο χρόνια εργασίας στο σχολείο μέσα σε δύο ώρες. Έτσι είναι κάπως πιο πολύπλοκο από ότι ένα απλό ναι ή όχι.»

«Αλλά ας επικεντρωθούμε στα γεγονότα.» είπε ο πλούσιος πατέρας. «Αν ένα άτομο φτωχό, ένα άτομο χωρίς δουλειά και χωρίς εισόδημα ήθελε να αγοράσει το σπίτι του Robert, θα δάνειζες σε αυτό το άτομο χρήματα για να αγοράσει το σπίτι;»

«Όχι», είπε ο Ed. «Στις περισσότερες περιπτώσεις αν ένα άτομο δεν έχει δουλειά δεν θα του δανείσουμε χρήματα για αυτό το σπίτι.»

«Πολύ καλά», είπε ο πλούσιος πατέρας με ένα ειρωνικό χαμόγελο. «Αλλά μπορεί ένα άτομο χωρίς δουλειά να αγοράσει την αποθήκη που εγώ θέλω να αγοράσω; Ακόμα και αν η αποθήκη κοστίζει πάνω από 1.000.000\$.»

Ο Ed ο τραπεζίτης δίστασε για λίγο. «Στην πράξη απάντηση είναι ναι», είπε ο Ed απρόθυμα. «Αλλά και πάλι δεν συγκρίνουμε μήλα με μήλα.»

«Αυτό είναι που ήθελα να ακούσω», είπε ο πλούσιος πατέρας. «Πες στα παιδιά γιατί δεν είναι μία περίπτωση που έχεις να συγκρίνεις μήλα με μήλα.»

Ο τραπεζίτης κοίταξε τον πλούσιο πατέρα. «Επειδή όταν αξιολογούμε το να δανείσουμε χρήματα για το σπίτι του πατέρα σου, κοιτάζουμε τον πατέρα σου, τη δουλειά του, το εισόδημά του και πόσο καλά πληρώνει τους λογαριασμούς του. Αλλά όταν αξιολογούμε αυτήν την αποθήκη, δεν αξιολογούμε και το ίδιο το άτομο. Κατά πρώτο λόγο αξιολογούμε την αποθήκη.»

«Πες τους γιατί», είπε ο πλούσιος πατέρας.

«Επειδή η αποθήκη με ένα εννοιαστή σε αυτήν είναι το περιουσιακό στοιχείο. Παράγει πολλά χρήματα. Το ρίσκο μας είναι χαμηλό. Ένα σπίτι που χρησιμοποιείται για προσωπική στέγαση δεν παράγει χρήματα», απάντησε ο Ed. «Έτσι, το άτομο που το αγοράζει είναι το περιουσιακό στοιχείο. Αυτός είναι ο λόγος που ένα άτομο χωρίς δουλειά δεν μπορεί να αγοράσει το ίδιο σπίτι με ένα άτομο που έχει δουλειά. Η αιτία είναι ότι το άτομο που έχει τη δουλειά είναι το περιουσιακό στοιχείο. Όχι το σπίτι.»

«Σε ευχαριστώ», είπε ο πλούσιος πατέρας. «Θα σου τηλεφωνήσω να τα πούμε σχετικά με την αποθήκη την Τρίτη.»

«Θα έχουμε την επιταγή έτοιμη», είπε ο Ed.

Η μικρή μας τάξη στο στριμωγμένο γραφείο του πλούσιου πατέρα μου ήταν σιωπηλή. Υπήρχε μεγάλος όγκος πληροφορίας που έπρεπε να κατασταλάξει στα νεαρά μας κεφάλια. «Υπάρχουν πολλά περισσότερα που πρέπει να καταλάβετε», είπε τελικά ο πλούσιος πατέρας σπάζοντας τη σιωπή.

Ο Mike και εγώ κουνήσαμε τα κεφάλια μας. Υπήρχαν πολύ μικροί διαχωρισμοί που ακόμα δεν καταλαβαίναμε και θα υπήρχαν χρόνια περαιτέρω ανακάλυψης για εμάς για να κατανοήσουμε πλήρως τη δύναμη των ιδεών που είχαμε μόλις ακούσει.

Τελικά άρχισα να μιλάω. «Άρα ο πατέρας μου μπορεί να δανειστεί τόσα πολλά αν είναι αυτός το περιουσιακό στοιχείο;»

Ο πλούσιος πατέρας κούνησε το κεφάλι του. «Ο πατέρας σου και πολλοί από τη μεσαία τάξη δανείζονται μέχρι το όριο που μπορεί να αντέξει οικονομικά ο μισθός τους. Δανείζονται μέχρι που αυτό εγώ ονομάζω την 'κόκκινη γραμμή'. Και η κόκκινη γραμμή είναι το σημείο εκείνο όπου το εισόδημα και τα έξοδα είναι τα ίδια. Παίρνουν μία αύξηση και τρέχουν βιαστικά να δανειστούν μέχρι τη νέα κόκκινη γραμμή. Αυτός είναι ο λόγος που δεν προχωρούν μπροστά. Δανείζονται για να αποκτήσουν οικονομικές οφειλές που νομίζουν ότι είναι περιουσιακά στοιχεία, χωρίς ποτέ να συνειδητοποιούν ότι οι ίδιοι είναι το περιουσιακό στοιχείο. Όχι τα αντικείμενα που αγοράζουν.»

Κάθισα εκεί κουνώντας το κεφάλι μου. Σιγά σιγά άρχισα να μιλάω, «Επειδή ο τραπεζίτης θέλει τα γεγονότα. Και το γεγονός είναι πόσα χρήματα βγάζεις και πόσα σου έχουν μείνει να ξοδέψεις αφού πληρωθούν τα έξοδά σου.»

Ο πλούσιος πατέρας κούνησε το κεφάλι του.

«Και ο τραπεζίτης θα σου δανείσει πολλά χρήματα για την αποθήκη, πολλά περισσότερα χρήματα από αυτά που βγάζεις επειδή δεν είσαι εσύ το περιουσιακό στοιχείο. Η αποθήκη είναι το περιουσιακό στοιχείο. Είναι το περιουσιακό στοιχείο γιατί παράγει τα χρήματα με ή χωρίς εσένα. Σωστά;»

Ο πλούσιος πατέρας που ακόμα κουνούσε το κεφάλι του είπε, «Αρχίζεις να κάνεις όλο και καλύτερους διαχωρισμούς.»

«Λοιπόν, εσύ δανείζεις χρήματα και γίνεσαι πλουσιότερος και ο πατέρας μου δανείζεται χρήματα και γίνεται φτωχότερος. Σωστά;»

«Δεν είναι σωστό ή λάθος», χαμογέλασε ο πλούσιος πατέρας. «Σε αυτές τις περιπτώσεις αυτά είναι τα γεγονότα. Όταν αγοράζω αυτήν την αποθήκη με χρήματα που μου δάνεισε η τράπεζα, θα βάλω περισσότερα χρήματα στην τσέπη μου σε ένα μήνα από ότι ο πατέρας σου κερδίζει στον ίδιο μήνα. Ο πατέρας σου δανείζεται χρήματα και πρέπει να δουλεύει σκληρότερα και να αγωνίζεται για να πληρώνει τους λογαριασμούς. Αυτά είναι τα γεγονότα. Ο πατέρας σου δανείζεται χρήματα για μία οικονομική υποχρέωση που νομίζει ότι είναι περιουσιακό στοιχείο και εγώ δανείζομαι χρήματα για ένα περιουσιακό στοιχείο που είναι ένα περιουσιακό στοιχείο. Και μπορώ να το αποδείξω. Έχω τα γεγονότα. Απλά ρώτησε τον Ed τον τραπεζίτη.»

«Άρα υπάρχει καλό χρέος και κακό χρέος», είπε ο Mike.

«Δεν είναι θέμα καλού και κακού», είπε ο πλούσιος πατέρας. «Απλά είναι ένα θέμα του να δανείζεσαι για οικονομικές υποχρεώσεις ή του να δανείζεσαι για περιουσιακά στοιχεία. Η μεσαία τάξη δανείζεται για οικονομικές οφειλές και θέλει να πιστεύει ότι είναι περιουσιακά στοιχεία. Αυτό είναι το πρόβλημα με το να μην ξέρεις τη διαφορά μεταξύ γεγονότων και απόψεων. Όταν το θέμα έρχεται στα χρήματα, οι φτωχοί και η μεσαία τάξη δρουν με βάση πάρα πολλές απόψεις και όχι αρκετά γεγονότα.»

«Άρα όταν μας συμβουλεύεις να κάνουμε τις εργασίες για το σπίτι αυτό είναι ένα παράδειγμα», είπα.

Ο πλούσιος πατέρας κούνησε το κεφάλι του.

Συνεχίζοντας σε αυτό που έλεγα, «Ο λόγος που μπορείς να δανειστείς περισσότερα παράλο που ο μισθός σου είναι μικρότερος από αυτόν του πατέρα μου είναι ότι δανείζεσαι χρήματα για περιουσιακά στοιχεία. Έχει μεγαλύτερο εισόδημα από δεδουλευμένη εργασία όμως εσύ έχεις μεγαλύτερο παθητικό εισόδημα. Σωστά;»

«Καλός διαχωρισμός», χαμογέλασε ο πλούσιος πατέρας.

«Και ο πατέρας μου μπορεί να δανειστεί τόσα πολλά μόνο και μόνο επειδή κερδίζει τόσα πολλά. Αλλά αν βρεις δέκα περισσότερες αποθήκες ή άλλες επιχειρήσεις, θα γίνεσαι όλο και πιο πλούσιος και θα δουλεύεις όλο και λιγότερο. Απλά επειδή δανείστηκες για να αποκτήσεις περιουσιακά στοιχεία και ο πατέρας μου δουλεύει σκληρά και δανείζεται για να αγοράσει οικονομικές υποχρεώσεις», είπα καθώς αφομοίωνα το μάθημα στο κεφάλι μου.

«Ακόμα καλύτερος διαχωρισμός», επισήμανε ο πλούσιος πατέρας. «Είναι ένας πολύ διακριτικός διαχωρισμός αλλά η διαφορά είναι μία ζωή τεράστιου πλούτου εναντίον μιας ζωής σκληρής δουλειάς και οικονομικού αγώνα. Αυτός είναι ο λόγος που οι πλούσιοι γίνονται πλουσιότεροι. Γνωρίζουν τη διαφορά μεταξύ γεγονότων και απόψεων, περιουσιακών στοιχείων και οικονομικών οφελών και δανείζονται χρήματα για να αγοράσουν περιουσιακά στοιχεία.»

«Αλλά ο πατέρας μου δεν θα μπορούσε να βγει έξω σήμερα και να αγοράσει μία αποθήκη, έτσι δεν είναι;» ρώτησα.

«Δεν θα το συνιστούσα», είπε ο πλούσιος πατέρας. «Αλλά θα μπορούσε να μάθει πώς να κάνει.»

«Τι εννοείς να μάθει πώς να το κάνει;» ρώτησα.

«Θυμάσαι τα 4 πράσινα σπίτια στην Monopoly;» ρώτησε ο πλούσιος πατέρας. «Θέλεις να αρχίσεις από τα μικρότερα γιατί δεν θέλεις να ρισκάρεις πάρα πολλά χρήματα. Κατάλαβε ότι πιθανότατα να κάνεις μερικά λάθη. Το να χάνεις χρήματα είναι μέρος του να μαθαίνεις τη διαδικασία. Αν χάσεις χρήματα αυτό σημαίνει ότι κάτι δεν το γνωρίζεις. Έτσι αν πάρεις το να χάσεις χρήματα σαν ένα καλό σημάδι ότι πρόκειται να μάθεις κάτι που δεν ξέρεις, τότε το τίμημα της εκπαίδευσης σου ήταν μικρό. Αν ο πατέρας σου έβγαине έξω και άρχιζε με μία αποθήκη πολλών εκατομμύριων χωρίς πρώτα να έχει αγοράσει τα 4 πράσινα σπίτια, αυτό ακριβώς το λάθος θα ήταν οικονομική αυτοκτονία.»

«Άρα πιστεύεις το να χάνεις χρήματα είναι καλό», είπα.

«Ναι», είπε ο πλούσιος πατέρα με έμφαση. «Αρκεί το τίμημα να είναι μικρό και να είσαι αρκετά ταπεινός για να μάθεις το μάθημα από το λάθος. Αν νομίζεις ότι το λάθος ήταν απλά ένα λάθος και η υπεροψία σου δεν σου επιτρέπει να μάθεις από αυτό, τότε το επόμενο χρονικό διάστημα το τίμημα από αυτό το ίδιο λάθος θα αυξάνεται. Τα λάθη είναι πολύτομα εργαλεία εκμάθησης. Μην τα θεωρείς άχρηστο υλικό γιατί στον επιχειρηματικό κόσμο τα λάθη γίνονται ακριβότερα κάθε φορά που τα κανείς. Μάθε από το λάθος την πρώτη φορά και το μάθημα είναι φτηνό. Αν δε μάθεις από αυτό τότε και η τιμή του μαθήματος θα αυξηθεί.»

«Δηλαδή ο πατέρας μου θα μπορούσε να αγοράσει αυτή την αποθήκη αν άρχιζε με τα μικρά πράσινα σπίτια,» δήλωσα.

«Μπορεί να κάνει ότι θέλει», απάντησε ο πλούσιος πατέρας «θα συνιστούσα να αρχίσει με τα μικρά πράσινα σπίτια αλλά αυτό που συμβαίνει συνήθως είναι οι άνθρωποι να λένε συχνά, «θα επενδύσω όταν έχω πολλά χρήματα. «Και όταν το κάνουν αυτοί η μεγάλη ποσότητα χρημάτων έχει εξαντληθεί σύντομα. Αυτός είναι ο λόγος που λέω να κάνετε τις εργασίες για το σπίτι. Ξεκινήστε με τα μικρά πράσινα σπίτια και στρώστε το δρόμο προς την κορυφή. Αλλά οι περισσότεροι άνθρωποι θέλουν να κάνουν τη μεγάλη τους οικονομική επιτυχία στη αγορά και αυτό είναι που συμβαίνει. Η περιουσία τους τσακίζεται.»

«Είναι επειδή αυτοί δεν ξέρουν τη διαφορά μεταξύ γεγονότων και απόψεων;» Ρώτησε ο Mike.

«Και ακόμα περισσότερο από αυτό. Έχουν έλλειψη σε εμπειρία και εκπαίδευση. Οι περισσότεροι άνθρωποι είναι οικονομικά αδαείς. Παίρνουν συμβουλές από τους λάθους ανθρώπους. Και η λίστα συνεχίζεται. Αυτό είναι ο λόγος που λέω να γίνετε οικονομικά ευφυείς. Αρχίστε με μικρά πράσινα σπίτια και μάθετε πως λειτουργού οι οικονομικές δηλώσεις. Αν μπορείτε να διαβάσετε τους αριθμούς μπορείτε να αντιληφθείτε μικρά προβλήματα στους αριθμούς πριν γίνουν μεγάλα προβλήματα. Αν μπορείτε να διαβάσετε τους αριθμούς εντοπίσετε τι λειτουργεί και τι δεν λειτουργεί σωστά.»

«Η ακίνητη περιουσία ακούγετε να είναι σαν μια επιχείρηση», είπα.

«Είναι μία επιχείρηση», είπε ο πλούσιος πατέρας. «Αυτό το μικρό πράσινο σπίτι είναι μία επιχείρηση. Το έδαφος κάτω από το σπίτι είναι πραγματικά η ακίνητη περιουσία. Το άτομο που το νοικιάζει από σένα είναι ο πελάτης σου. Ο τραπεζίτης είναι ο συνεταίρος σου στα χρήματα. Για αυτό το λόγο σου συνιστώ να αρχίσεις με το να χτίζεις επιχειρήσεις και να αγοράζεις ακίνητη περιουσία. Όχι μόνο μετατρέπεις εισόδημα δεδουλευμένο από εργασία σε παθητικό εισόδημα, αλλά και αποκτάς τεράστια οικονομική επένδυση και εμπειρία ενώ είσαι ακόμα νέος. Καθώς μεγαλώνεις και αρχίζεις να κτίζεις μεγαλύτερες επιχειρήσεις και να αγοράζεις μεγαλύτερα κομμάτια ακίνητης περιουσίας η εκπαίδευση και η εμπειρία σου θα είναι φοβερές. Θα κερδίζεις περισσότερο θα δουλεύεις λιγότερο και θα πληρώνεις λιγότερα σε φόρους. Αυτό είναι οικονομική εφορία.»

«Όμως γιατί να αρχίσεις με το να φτιάξεις επιχείρηση γιατί να μην πας αμέσως στην ακίνητη περιουσία;» ρώτησα

«Γιατί είναι ευκολότερο να αγοράσεις ακίνητη περιουσία αν έχεις πολλά χρήματα και εμπειρία. Οι άνθρωποι είναι περισσότερο πρόθυμοι να έχουν συναλλαγές μαζί σου αν έχεις χρήματα και τείνουν να σε αποφεύγουν αν είσαι απένταρος. Πάντα χρειάζομαι να έχω 200000 δολάρια για να αγο-

ράσουν αυτή την αποθήκη. Θα μπορούσα να την αγοράσω χωρίς να βάλω λεφτά στο τραπέζι; Φυσικά, αλλά είναι ευκολότερο να την αγοράσεις αν έχεις χρήματα και έχει περισσότερο νόημα αν το δεις από την άποψη του ρίσκου. Αν χτίσεις μία επιχείρηση, έχεις μία καλύτερη ευκαιρία για να γίνεις ένας καλύτερος επιχειρηματίας. Αν είσαι ένας κακός επιχειρηματίας δεν θα έχεις χρήματα ούτως ή άλλως. Έτσι αν είσαι καλός θα έχεις τη ροή χρημάτων ώστε να αγοράσεις όλη την ακίνητη περιουσία ή τις μετοχές και τους δεσμούς που θέλεις. Πάντα να θυμάσαι ότι η επιχείρησή σου σου αγοράζει τα περιουσιακά σου στοιχεία. Δεν τα αγοράζεις εσύ.»

«Αλλά μπορεί ένα άτομο που δεν έχει μία επιχείρηση να αγοράσει ακίνητη περιουσία;» ρώτησε ο Mike.

«Σίγουρα», είπε ο πλούσιος πατέρας. «Τα πάντα είναι πιθανά. Αλλά αν δεν έχουν αυτήν την πηγή εισοδήματος ή μετρητά, τότε αυτό παίρνει πολύ περισσότερο χρόνο. Αυτός είναι ο λόγος που συνιστώ να χτίσουν μία επικερδή επιχείρηση πρώτα. Μία επιχείρηση έχει περισσότερα φορολογικά προνόμια από κάποιον που δουλεύει για τα χρήματα, το οποίο σημαίνει ότι μπορείς να αποκτήσεις περισσότερη ακίνητη περιουσία γρηγορότερα. Ρώτησε οποιονδήποτε τραπεζίτη και όλοι θα σου πουν ότι δεν υπάρχει τίποτα πιο προσοδοφόρο από μία μικρή επιχείρηση που δουλεύει καλά. Μόλις μάθεις να χειρίζεσαι ένα μικρό επιχειρηματικό μηχανήμα, και αν η ροή χρήματος είναι ισχυρή, ο λογιστής σου θα σου συστήσει να αγοράσεις ακίνητη περιουσία επειδή ο λογιστής θέλει να μετατρέψεις εισόδημα από δεδουλευμένη εργασία σε παθητικό εισόδημα για να βοηθήσει να προστατέψεις το άλλο σου εισόδημα από τους φόρους.»

«Και αν κάποιος δεν θέλει να κάνει τίποτα από όλα αυτά τα πράγματα που ανέφερες;» ρώτησα.

«Τότε αυτός είναι ο λόγος που ζούμε σε μία ελεύθερη χώρα. Όλοι έχουμε αυτήν την επιλογή του να είμαστε πλούσιοι, φτωχοί ή μεσοαστοί. Αυτή είναι η επιλογή που μόνο το ίδιο το άτομο μπορεί να κάνει», είπε ο πλούσιος πατέρας.

«Έχουν όλοι την πιθανότητα να γίνουν πλούσιοι;» ρώτησα.

«Θα μου άρεσε να σκέφτομαι ότι όλοι έχουν αυτήν την πιθανότητα», απάντησε ο πλούσιος πατέρας. «Αλλά δεν έχουν όλοι την επιθυμία.»

«Αυτό είναι ένα γεγονός ή μία άποψη;» ρώτησε ο Mike.

«Είναι η δική μου άποψη», χαμογέλασε ο πλούσιος πατέρας.

Διαχωρισμοί

1. Τα περισσότερα πράγματα έχουν την πιθανότητα να είναι περιουσιακά στοιχεία ή οικονομικές οφειλές. Για παράδειγμα, ένα σπίτι μπορεί να είναι ένα περιουσιακό στοιχείο ή μία οικονομική οφειλή. Η αποθήκη του πλούσιου πατέρα μου μπορούσε να είναι μία οικονομική υποχρέωση αν ο ενοικιαστής έφευγε και κανένας δε μετακόμιζε σε αυτό. Η εκπαίδευση μπορεί να είναι ένα περιουσιακό στοιχείο αν η πληροφορία είναι ακριβής και χρήσιμη και μπορεί να είναι μία οικονομική οφειλή αν η πληροφορία είναι ξεπερασμένη, ανακριβής ή παραπλανητική. Η ευφυΐα δεν έχει να κάνει με το πόσο έξυπνος είσαι αλλά με το να κάνεις καλύτερους διαχωρισμούς.
2. Τα γεγονότα δεν είναι καλύτερα από τις απόψεις, όμως τα προβλήματα προκύπτουν όταν οι απόψεις χρησιμοποιούνται σαν γεγονότα. Για παράδειγμα, οι άνθρωποι έχουν μελετάδες με τα οικονομικά τους όταν ένας πωλητής λέει «Η αξία αυτού του σπιτιού θα αυξηθεί.» Όποτε μου το λέει κάποιος αυτό, εγώ απλά λέω «Μπορείς να μου το εγγυηθείς αυτό, να το υπογράψεις σε συμβόλαιο και να με πληρώσεις αν δεν αυξηθεί;» Αυτό συνήθως δίνει τέλος σε αυτήν την άποψη.

Μερικά παραδείγματα από απόψεις που μπορούν να οδηγήσουν σε προβλήματα στη ζωή κάποιου (οικονομικά ή άλλου είδους)είναι:

1. «Θα έπρεπε να τον παντρευτείς .Θα ήταν καλός σύζυγος.»
2. «Αγόρασε αυτή τη μετοχή. Η τιμή της θα ανέβει.»
3. «Εμπρός ζήτησέ της να βγειτε. Ο φίλος της δεν θα έχει πρόβλημα.»
4. «Ο καλύτερος τρόπος για να αποφύγεις φόρους είναι να αγοράσεις ένα μεγαλύτερο σπίτι.»
5. «Είναι μία τίμια πωλήτρια. Δεν θα με κατεύθυne λάθος.»
6. «Δεν θα γίνεις ποτέ πλούσιος.»
7. «Αυτός είναι εξυπνότερος από εσένα.»
8. «Η αξία της ακίνητης περιουσίας πάντα αυξάνεται.»

Όπως είπα, τα περισσότερα από τα προβλήματα ή τους μελάδες στις ζωές μας ξεκινούν όταν παίρνουμε κάποιες απόψεις και τις χρησιμοποιούμε σαν δεδομένα. Απόψεις όπως «Θα πρέπει να βρεις μία ασφαλή σίγουρη δουλειά, να αγοράσεις ένα μεγάλο σπίτι και να επενδύσεις μακροπρόθεσμα.»Δεν λέω ότι αυτό είναι μία κακή συμβουλή. Αυτό που εννοώ είναι ότι αυτό ακριβώς είναι. Είναι μία συμβουλή .Και οι περισσότερες συμβουλές είναι απόψεις ,όχι γεγονότα. Πολλές φορές όλοι οι άνθρωποι για να ξεκαθαρίσουν τα προβλήματα που έχουν στη ζωή τους αυτό που χρειάζεται να κάνουν πρώτα είναι να βρουν την άποψη που χρησιμοποίησαν ως γεγονός... την άποψη που τους έφερε αυτόν τον μελά από την αρχή.

3. Αναζητήστε την αλήθεια από τα γεγονότα.Το να μαθαίνεις να είσαι οικονομικά ευφυής κάνει ευκολότερο να βρεις την αλήθεια από τα γεγονότα,ή όπως ο πλούσιος πατέρας πάντα συμβούλευε, «Αναζητήστε την αλήθεια από τα γεγονότα.»Ένας από τους λόγους που σας συστήνω να διδάσκετε το παιδί σας να είναι οικονομικά ευφύες είναι επειδή θα μπορούν καλύτερα να αναζητούν την αλήθεια από τους αριθμούς . Για παράδειγμα:

A. Ένα περιουσιακό στοιχείο θα βάλει χρήματα στην τσέπη σου.Όταν κοιτάς την οικονομική δήλωση,τα γεγονότα θα σου πουν την αλήθεια.(Μία δήλωση που έχει ελεγχτεί είναι η καλύτερη.) Χρησιμοποιώντας σαν παράδειγμα την αποθήκη του πλούσιου πατέρα μου,αυτό είναι που θα δει ο τραπεζίτης.

ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΙΚΗ ΔΗΛΩΣΗ

ΕΙΣΟΔΗΜΑ
ΕΝΟΙΚΙΟ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΠΟΘΗΚΗ
ΕΞΟΔΑ

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ

ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΕΥΘΥΝΕΣ
ΑΠΟΘΗΚΗ	

Β. Μία οικονομική υποχρέωση θα πάρει χρήματα από την τσέπη σου.Χρησιμοποιώντας το σπίτι του πατέρα μου σαν παράδειγμα,αυτό είναι που θα δει ο πλούσιος πατέρας μου.

ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΙΚΗ ΔΗΛΩΣΗ

ΕΙΣΟΔΗΜΑ
ΕΞΟΔΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΥΠΟΘΗΚΗΣ

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ

ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΕΥΘΥΝΕΣ
	ΤΟ ΣΠΙΤΙ ΤΟΥ ΠΑΤΕΡΑ ΜΟΥ

Σε αυτήν την περίπτωση ,τα γεγονότα είναι ότι τα χρήματα τελειώνουν.Υπάρχει ένα έξοδο αλλά δεν υπάρχει εισόδημα.Έτσι,για εκείνη τη δεδομένη στιγμή,το σπίτι του πατέρα μου ήταν μία οικονομική υποχρέωση επειδή έπαιρνε χρήματα από την τσέπη του.Το γεγονός ήταν ότι έπαιρνε χρήματα από την τσέπη του και τα έβαζε στην κατηγορία με τις οικονομικές υποχρεώσεις.Τώρα,αν ο πατέρας μου είχε ενοικιάσει το σπίτι και έβαζε χρήματα στην στήλη του πατέρα μου με τα έσοδα,τότε το σπίτι θα ήταν ένα περιουσιακό στοιχείο,εκείνη τη χρονική στιγμή.

Η συναλλαγή θα έμοιαζε κάπως έτσι.

ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΙΚΗ ΔΗΛΩΣΗ

ΕΙΣΟΔΗΜΑ ΕΙΣΟΔΗΜΑ ΑΠΟ ΤΟ ΕΝΟΙΚΙΟ ΤΟΥ ΣΠΙΤΙΟΥ
ΕΞΟΔΑ

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ

ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΟ ΣΠΙΤΙ ΤΟΥ ΠΑΤΕΡΑ	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΕΥΘΥΝΕΣ
---	------------------------

Άρα ο διαχωρισμός που είχε κάνει ο πλούσιος πατέρας μου ήταν βασισμένος στην κατεύθυνση της ροής των χρημάτων.

Αυτός είναι ο λόγος που οι τραπεζίτες και οι άλλοι εξεζητημένοι επαγγελματίες στα οικονομικά αναλύουν μία οικονομική δήλωση.Πρώτα κοιτάζουν τη στήλη με το εισόδημα και τα έξοδα για να καθορίσουν ποια είναι τα περιουσιακά στοιχεία και ποιες οι οικονομικές υποχρεώσεις.Παίρνουν τις αποφάσεις τους βασιζόμενοι στα γεγονότα.Η μάζα των ανθρώπων ξεκινά από τη δημόσια γνώμη,αλλά θεωρώντας το σπίτι τους ένα περιουσιακό στοιχείο και τοποθετώντας το στο μυαλό τους στη λίστα με τα περιουσιακά στοιχεία τους...και δεν ελέγχουν ποτέ τα γεγονότα.Και όπως είπα,τα περισσότερα προβλήματα προκαλούνται από απόψεις που χρησιμοποιήθηκαν σαν γεγονότα.Για να αυξήσετε την οικονομική νοημοσύνη του παιδιού σας,διδάξτε το τη διαφορά μεταξύ γεγονότων και απόψεων.

Σημείωση:

Συχνά με ρωτούν, «Αν αποπληρώσω την υποθήκη μου, αυτό θα κάνει το σπίτι μου ένα περιουσιακό στοιχείο;» Θα απαντούσα με μία ερώτηση, «Με ποιον τρόπο γίνεται η ροή του χρήματος;» Στις περισσότερες ιδιωτικές κατοικίες, ένα σπίτι εξακολουθεί να είναι μία οικονομική υποχρέωση, ακόμα και χωρίς μία υποθήκη. Χωρίς μία υποθήκη θα ήταν μία μικρότερη οικονομική οφειλή. Ο λόγος που είναι ακόμα μία οικονομική οφειλή είναι επειδή υπάρχουν ακόμα έξοδα που σχετίζονται με την ιδιοκτησία ενός σπιτιού. Αν το δεις καλύτερα, αν ψάξεις για καλύτερους διαχωρισμούς, η οικονομική σου δήλωση θα μοιάζει κάπως έτσι ακόμα κι αν δεν έχεις μία υποθήκη.

ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΙΚΗ ΔΗΛΩΣΗ

ΕΙΣΟΔΗΜΑ
ΕΞΟΔΑ ΦΟΡΟΙ ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑΣ ΓΙΑ ΤΟ ΣΠΙΤΙ ΣΑΣ ΕΠΙΣΚΕΥΕΣ ΓΙΑ ΤΟ ΣΠΙΤΙ ΗΛΕΚΤΡΙΚΟ ΡΕΥΜΑ ΝΕΡΟ Κ.Τ.Λ.

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ

ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΕΥΘΥΝΕΣ ΤΟ ΣΠΙΤΙ ΣΑΣ ΧΩΡΙΣ ΤΗΝ ΥΠΟΘΗΚΗ
-------------------------	---

Έτσι, σε αυτή τη δεδομένη χρονική στιγμή το σπίτι θα παραμένει μία οικονομική υποχρέωση ακόμα και χωρίς μία υποθήκη. Αν τώρα αυτό το άτομο ενοικίαζε το υπόγειό του ας πούμε, και το ενοίκιο θα ήταν 100\$ περισσότερα στα έξοδά του, τότε αυτό το σπίτι θα μεταφερόταν στη στήλη με τα περιουσιακά στοιχεία. Θα ήταν ένα περιουσιακό στοιχείο απλά επειδή θα έβαζε χρήματα στην τσέπη σας από τη στήλη με το εισόδημα της οικονομικής σας δήλωσης.

Γ. Η εκτίμηση κοστίζει χρήματα. Συχνά συναντάω ανθρώπους που διαφωνούν μαζί μου λέγοντας ότι, «Αλλά η αξία του σπιτιού μου έχει αυξηθεί.»

Αυτό είναι μία άποψη

Το γεγονός είναι ότι θα πρέπει να συμπεριλάβουν τα κόστη ιδιοκτησίας του να έχουν ένα σπίτι ακριβώς όπως περιγράφηκε(φόροι ιδιοκτησίας,επισκευές,κ.τ.λ.) πριν υπολογίσουν οποιοδήποτε κέρδος από την αυξημένη αξία του σπιτιού τους.

Αν ο πλούσιος πατέρας αγόραζε ένα σπίτι 100.000\$ για να ζήσει ήξερε ότι θα έπρεπε να το πουλήσει για τουλάχιστον για 200.000\$ μέσα σε 7 χρόνια για να πάρει πίσω την αγοραστική αξία και όλα τα κόστη ιδιοκτησίας(υποθέτοντας το επιτόκιο στο 7,5%).

Ενώ θα μπορούσες να διαφωνήσεις ότι το να είσαι ιδιοκτήτης ενός σπιτιού είναι καλύτερο από το να ενοικιάζεις ,αυτό παραμένει μία άποψη.

Ο πλούσιος πατέρας επεσήμανε ότι αν γνώριζες στα σίγουρα ότι η αξία του σπιτιού των 100.000\$ θα ανέβαινε,θα έπρεπε να αγοράσεις 5 από αυτά.Να ζεις στο ένα(οικονομική υποχρέωση)και να ενοικιάζεις τα άλλα 4(περιουσιακά στοιχεία).Με αυτό τον τρόπο το χρήμα ρέει από τα 4 που πληρώνουν τα κόστη ιδιοκτησίας του σπιτιού που μένεις.Τελειώνοντας ρώτησε, «Είσαι τόσο σίγουρος ότι η εμπορική αξία θα αυξηθεί ή είναι η άποψή σου;»

Σημείωση από την ANN Levin, Ph.D.

Η ικανότητα στην κριτική σκέψη είναι ένα από τα πιο σημαντικά αποτελέσματα της μάθησης που οι παιδαγωγοί και οι ψυχολόγοι εκπαίδευσης επευφημούν. Αλλά η πικρή αλήθεια είναι ότι οι περισσότεροι μαθητές λυκείου αποφοιτούν χωρίς να μπορούν να χρησιμοποιήσουν την κριτική τους σκέψη για να τους βοηθήσει να ζήσουν την ενήλικη ζωή τους.Ο κυριότερος λόγος για αυτό το θλιβερό αποτέλεσμα φαίνεται να είναι το ότι η κριτική σκέψη δεν διδάσκεται με τρόπο που να έχει νόημα ή σχετικό ή ενδιαφέρον για τα παιδιά.Όλο και πιο συχνά στα σχολεία,τα παιδιά είναι υποχρεωμένα να δέχονται απόψεις σαν γεγονότα,χωρίς εξακρίβωση.Απαιτούμε από τους μαθητές να επαναλαμβάνουν απαντήσεις που τους δίνουμε αντί να τους ζητούμε να ερευνήσουν και να βρουν τις δικές τους απαντήσεις βασισμένες σε γεγονότα και απόψεις.Πολύ συχνά στα σχολεία απαιτούμε από τα παιδιά να συμμορφώνονται παρά να ρωτάνε πάνω στις απαντήσεις ,είναι υποχρεωμένα να τις αποδέχονται σαν αλήθεια.

Επειδή αυτό το βιβλίο και η 'Χρηματοροή για Παιδιά' χρησιμοποιούν μία ποικιλία από μεθόδους μέσω ιστοριών,αναλογιών,μεταφορών και η διαδικασία διεξαγωγής του παιχνιδιού είναι για να δείξουν τις έννοιες-κλειδιά και τις αρχές της οικονομικής νοημοσύνης,τα παιδιά μπορούν να αναπτύξουν ικανότητα κριτικής σκέψης!

Παρόλο που η 'Χρηματοροή για Παιδιά' είναι ένα απλό παιχνίδι,προετοιμάζει τα παιδιά σας να συνεχίσουν στη 'Χρηματοροή 101' και να κάνουν καλύτερους διαχωρισμούς.Η εκπαίδευση είναι μία διαδικασία.Είναι η διαδικασία του να κάνεις καλύτερους διαχωρισμούς.Και όσο καλύτερους διαχωρισμούς μπορούμε να κάνουμε,τόσο περισσότερο αυξάνεται η ευφυΐα μας.

Σημείωση από την Sharon Lechter

Συχνά βλέπω ανθρώπους σε τεράστια οικονομική δυσκολία απλά επειδή χρησιμοποιούν απόψεις παρά οικονομικά γεγονότα για να παίρνουν αποφάσεις.Δεν γνωρίζω από πού παίρνουν αυτές τις απόψεις αλλά συχνά τους οδηγούν σε οικονομική αποτυχία.Μία συμβουλή από επαγγελματίες είναι συχνά ανίσχυρη μπροστά στις απόψεις τους.

Ως μία λογίστρια, συνιστώ ανεπιφύλαχτα να διδάξετε τα παιδιά σας να μάθουν να κρατούν ακριβή αρχεία με τα οικονομικά τους. Αν αρχίσουν από μικρά θα γίνει συνήθεια. Όλο και πιο συχνά συναντώ ενήλικες που δεν έχουν ιδέα ποια είναι η οικονομική τους θέση στη ζωή. Επιχειρούν να πάρουν σημαντικές οικονομικές αποφάσεις βασισμένες σε απόψεις πάνω στο που βρίσκονται οικονομικά. Ο οικονομικός παραλογισμός προκαλείται από οικονομικές απόψεις χρησιμοποιούμενες ως γεγονότα.

Παρακαλώ αφιερώστε χρόνο στο να χρησιμοποιήσετε αυτό το παιχνίδι σαν εκπαιδευτικό εργαλείο, και καθώς παίζετε το παιχνίδι με τα παιδιά σας παρακαλώ εκπαιδεύστε τα σχετικά με τους παρακάτω σημαντικούς διαχωρισμούς.

1. Γνωρίστε τη διαφορά μεταξύ γεγονότος και άποψης. Η υποθήκη του σπιτιού σας είναι ένα γεγονός, ένα συγκεκριμένο ποσό. Η αξία του σπιτιού σας είναι μία άποψη. Όσο το παιχνίδι δεν έχει να κάνει με αυτό το συγκεκριμένο θέμα, οι παίκτες μπορούν γρήγορα να μάθουν ότι το σπίτι τους δεν παράγει εισόδημα αλλά κοστίζει στην οικογένεια χρήματα κάθε μήνα μέσω των πληρωμών στην υποθήκη.
2. Καθώς το παιδί σας παίζει το παιχνίδι, οι παίκτες θα ξεκινήσουν να μαθαίνουν ότι υπάρχουν δύο πλευρές σε κάθε συναλλαγή, το άτομο που κάνει την πληρωμή και αυτό που λαμβάνει την πληρωμή. Συζητήστε με τα παιδιά γιατί για κάθε οικονομική υποχρέωση που έχετε υπάρχει σε αντιστοιχία ένα περιουσιακό στοιχείο στον ισολογισμό κάποιου άλλου.
3. Οι προχωρημένοι κανόνες του παιχνιδιού προσθέτουν μεταβολή στο κόστος του περιουσιακού στοιχείου και στα σχετικά τους εισοδήματα. Οι κανόνες αυτοί όχι μόνο παρουσιάζουν τις συνέπειες της μεταβλητότητας της αγοράς, αλλά επίσης την επίδραση της άποψης εναντίον του γεγονότος όταν αξιολογείς περιουσιακά στοιχεία.
4. Η έννοια του να διδαχθείς από αυτό το βιβλίο και το παιχνίδι είναι εκλεπτυσμένες ιδέες τις οποίες οι περισσότεροι ενήλικες δεν γνωρίζουν. Για αυτό παρακαλώ πάρτε το χρόνο σας και να είστε υπομονετικοί στο να διδάσκεται αυτές τις έννοιες μαζί με το παιχνίδι. Το μυαλό ενός παιδιού μπορεί να υπερχυλιστεί όπως είναι συνήθως το μυαλό ενός ενήλικα. Για αυτό παίζετε το παιχνίδι συχνά και πάρτε το χρόνο σας να εμπεδώσετε αυτές τις έννοιες. Η επανάληψη είναι αυτή που θα ενδυναμώσει τις αρχές που μαθαίνονται μέσω της οικονομικής νοημοσύνης.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7

Δομική Μονάδα #5

Τα χρήματα φυτρώνουν όπως τα δέντρα

Ο φτωχός πατέρας μου συχνά έλεγε, «Τα χρήματα δε φυτρώνουν όπως τα δέντρα.»

Ο πλούσιος πατέρας μου συχνά έλεγε «Τα χρήματα φυτρώνουν σαν τα δέντρα.»

Σε ένα σπίτι, δεν υπήρχαν ποτέ αρκετά χρήματα. Δεν έχει σημασία πόσα χρήματα έβγαζε ο πατέρας μου ήμασταν πάντα χωρίς μετρητά. Στο σπίτι του πλούσιου πατέρα μου υπήρχαν πάρα πολλά χρήματα.

Πριν κάποια χρόνια ήμουν σε μία διάλεξη ακούγοντας μία παιδοψυχολόγο και μιλούσε για πως ένα παιδί 5-14 ετών συχνά αναπτύσσει αυτό που αυτή αποκαλεί 'τη φόρμουλα της νίκης'. Από την έρευνά της είχε ανακαλύψει ότι κατά την περίοδο εκείνη ένα παιδί συχνά παίρνει αποφάσεις οι οποίες δημιουργούν τη φόρμουλα που ακολουθεί το παιδί για την υπόλοιπη ζωή του. Είπε ότι ένα παιδί χρειάζεται να νιώθει ότι η φόρμουλα της νίκης που υιοθέτησε είναι σύμφωνη με το γονέα, ανεξαρτήτως εάν ο γονέας συμφωνεί με τη φόρμουλα της νίκης του παιδιού ή όχι. Για παράδειγμα, αν ένα παιδί δηλώνει ότι θέλει να γίνει αστέρας του κινηματογράφου, το παιδί χρειάζεται να νιώθει την υποστήριξη του γονέα για τη φόρμουλα της νίκης του για τη ζωή...ακόμα και αν δεν είναι η φόρμουλα που θέλει ο γονέας για το παιδί. Είπε ότι η επανάσταση ή οι διαφωνίες ξεκινούν εάν ο γονέας εναντιώνεται ή απορρίπτει τις επιθυμίες του παιδιού. Όπως λέγοντας, «Πήγαινε στο σχολείο», «Πιάσε δουλειά», «Σταμάτα να ονειρεύεσαι να γίνει ηθοποιός». «Οι διαφωνίες», είπε «είναι συγκρούσεις μίας νικηφόρας φόρμουλας και μίας άλλης.»

Συνέχισε λέγοντας ότι συμβαίνουν 5 πράγματα σε αυτό το στάδιο ψυχικής και πνευματικής ανάπτυξης.

Πρώτον, το παιδί ενθαρρύνεται να ακολουθήσει τη δική του φόρμουλα. Το παιδί νιώθει ασφαλές γνωρίζοντας ότι οι γονείς θα το αγαπούν ανεξάρτητα με το τι κάνει.

Δεύτερον, το παιδί ενδίδει στις επιθυμίες του γονέα καταπιέζοντας τη δική του φόρμουλα και υιοθετώντας τη φόρμουλα του γονέα. Για παράδειγμα, ένα παιδί μπορεί να παρατήρει την ιδέα του να γίνει ηθοποιός και να γίνει γιατρός...απλά γιατί όλοι οι υπόλοιποι στην οικογένεια θέλουν να γίνει γιατρός.

Τρίτον, το παιδί συνειδητοποιεί ότι δεν μπορεί να ακολουθήσει τα όνειρα του και ακόμα λιγότερο τα όνειρα και τις φιλοδοξίες των γονιών του. Εάν αυτό συμβεί, το παιδί μπορεί να αναπτύξει μία ηττημένη συμπεριφορά. Το παιδί μπορεί να θέλει να γίνει γιατρός αλλά πιστεύει ότι υστερεί ακαδημαϊκής δυνατότητας για να τελειώσει την ιατρική σχολή. Αν αυτή η συμπεριφορά είναι δυνατή το παιδί μπορεί επιπλέον να πιστεύει ότι ο,τι και να κάνει δεν θα μπορέσει ποτέ να είναι τόσο καλό σε

κάτι. Αυτό το παιδί μπορεί να παρατήρει τη νικηφόρα φόρμουλα και να μην έχει σκοπούς και να αποξενωθεί.

Τέταρτον, το παιδί μπορεί να απλά να επαναστατήσει εναντίον των γονιών που θέλουν να επιβάλλουν τη δική τους φόρμουλα πάνω από του παιδιού.

Πέμπτον, το παιδί μπορεί να νιώθει ότι ο γονέας δεν νοιάζεται καθόλου και το παιδί μπορεί να υιοθετήσει μία φόρμουλα που θα τραβήξει την προσοχή των γονέων με τον ένα ή με τον άλλο τρόπο.

Μερικά παιδιά μπορεί να υιοθετήσουν μία φόρμουλα για να διαπρέψουν και έτσι να κερδίσουν την προσοχή των γονιών τους. Για παράδειγμα, το παιδί μπορεί να γίνει ο καλύτερος ακαδημαϊκός ή να γίνει ο καλύτερος αθλητής για να κερδίσει την προσοχή των γονιών. Η ένα παιδί το οποίο δεν παίρνει την προσοχή που θέλει μπορεί να υιοθετήσει μία φόρμουλα που θα τραβήξει την προσοχή σοκάροντας τους γονείς. Με άλλα λόγια, μία φόρμουλα που αναζητεί να ισοφαρίσει και να πληγώσει τους γονείς για την αδιαφορία τους, παρόλο που οι γονείς μπορεί να ενδιαφέρονται αληθινά.

Καθώς μιλούσε, έπιασα τον εαυτό μου να πηγαίνει πίσω στην παιδική μου ηλικία. Οι αναμνήσεις από το παρελθόν άρχισαν να εμφανίζονται ξανά. Θυμάμαι στις ηλικίες των 6 και 8 να είμαι πολύ φτωχός. Ο φόβος του να μην έχω αρκετά χρήματα διαπότισε όλη την οικογένεια. Από τους 6 ανθρώπους στην οικογένεια, οι 5 είχαν νοσηλευτεί σε διάφορα χρονικά διαστήματα. Ο μόνος που δεν ήταν άρρωστος ήταν ο πατέρας μου. Μπορούσα ξεκάθαρα να φέρω στο μυαλό μου τον πατέρα μου να κάθεται σε ένα μικρό τραπέζι κουζίνας κάνοντας ότι μπορούσε για να σκεφτεί πως θα πλήρωνε όλες τα ιατρικά έξοδα και ακόμα να έχει αρκετά χρήματα να ταΐσει την οικογένεια. Όταν ο μεγαλύτερος από τα 4 παιδιά θυμάμαι να νιώθω αβοήθητος και να μην γνωρίζω πώς να βοηθήσω τον πατέρα μου. Θυμάμαι να εύχομαι να ήξερα πώς να βγάλω πολλά χρήματα ώστε να βοηθήσω τον πατέρα μου και την οικογένειά μου.

Όταν ήμουν 8 η οικογένειά μου μετακόμισε από τη Χονολουλού στο Big Island της Χαβάη ώστε ο πατέρας μου να έχει μία καλύτερη αμειβόμενη δουλειά. Η μετακόμιση ότι έπρεπε να βάλει την εκπαίδευσή του σε αναμονή. Ένώ στη Χονολουλού εργαζόταν πάνω στο πτυχίο του σε προχωρημένο βαθμό. Παρόλα αυτά, το κόστος του να έχεις οικογένεια μαζί με το προστιθέμενο βάρος των ιατρικών λογαριασμών έβαλαν τέλος στις σπουδές του. Έπιασε ταυτόχρονα δύο δουλειές, μία πλήρους και μία μερικής απασχόλησης, για να βγάλει τα προς το ζειν. Αλλά η κατάσταση δεν άλλαξε. Ακόμα και αφότου οι ιατρικοί λογαριασμοί πληρώθηκαν ο φόβος του να μην έχουμε αρκετά χρήματα διαπέρασε όλη την οικογένεια σαν ηλεκτρικό ρεύμα. Παρόλο που έβγαζε περισσότερα χρήματα η οικογένειά μας ήταν πάντα χωρίς χρήματα. Στο τέλος κάθε μήνα η μητέρα μου και ο πατέρας μου συχνά διαφωνούσαν λέγοντας πράγματα όπως «Που πήγαν τα χρήματα; Το μόνο που κάνω είναι να δουλεύω και άσχετα από πόσα χρήματα βγάζω δεν μας περισσεύουν ποτέ». Ένα βράδυ, όταν ο πατέρας μου έλειπε σε μία συνάντηση στο Σ.Γ.Ε. (Σύλλογο Γονέων Εκπαιδευτικών), πέτυχα τη μητέρα μου να κλαίει στην κουζίνα. Όταν τη ρώτησα τι συμβαίνει, μου έδειξε μία κόλλα χαρτί με το λογότυπο της τράπεζας στην κορυφή. Η αναφορά της τράπεζας είχε το χρώμα της χρυσόβεργας. Μιας και μιλάμε για μία εποχή που δεν υπήρχαν γρήγοροι ηλεκτρονικοί υπολογιστές οι καταχωρήσεις ήταν τυπωμένες με χειροκίνητη γραφομηχανή. Το τελευταίο ένα τρίτο των αριθμών ήταν γραμμένοι με κόκκινο. Όταν σύγκρινα την τωρινή αναφορά της τράπεζας με αυτές των προηγούμενων μηνών, ήταν εύκολο να δω ότι κάθε μήνα όλο και περισσότεροι αριθμοί ήταν γραμμένοι με κόκκινο. Στην ηλικία των 8, καταλάβα ξεκάθαρα τι σημαίνει να 'είσαι στο κόκκινο'. Το μόνο που μπορούσα να κάνω εκείνη τη στιγμή ήταν να αγκαλιάσω τη μητέρα μου. Αλλά βαθιά μέσα μου ένιωθα αβοήθητος.

«Ο πατέρας σου νευριάζει πολύ κάθε φορά που του δείχνω τις αναφορές μας από την τράπεζα», είπε η μητέρα μου. «Νευριάζει πολύ και με κατηγορεί ότι σπαταλάω πολλά χρήματα. Για μου, δεν ξοδεύω τόσα πολλά χρήματα. Τα περισσότερα από τα χρήματα εξαντλούνται πριν καν τα ξοδέψω. Έτσι, υπογράφω επιταγές και η τράπεζα μας στέλνει αυτές τις αναφορές με κόκκινο.»

«Ο πατέρας τι κάνει;» ρώτησα τη μητέρα μου. «Τι κάνει για να λύσει αυτό το πρόβλημα;»

Η μητέρα μου με κοίταξε και είπε, «Το μόνο που λέει είναι ότι θα δουλέψει σκληρότερα. Αλλά εγώ λέω τι διαφορά έχει; Ακόμα και αν δουλέψεις σκληρότερα, πάλι το ίδιο ποσό χρημάτων θα βγάζεις. Και τότε νευριάζει.»

Εκείνη τη στιγμή δεν ήξερα πώς να λύσω το πρόβλημα της οικογένειάς μου, αλλά έκανα μια σιωπηλή υπόσχεση την οποία θα εκπλήρωνα. Τον επόμενο χρόνο η οικογένειά μου μετακόμισε στην άλλη πλευρά της πόλης, άλλαξα σχολεία, και γνώρισα τον Mike και τον πατέρα του... τον άνθρωπο που θα γινόταν ο πλούσιος πατέρας μου.

Με αυτές τις ζωηρές, εικονογραφημένες αναμνήσεις να τριγυρίζουν στο κεφάλι μου μπορούσα να ακούσω την ψυχολόγο να λέει, «Ένα παιδί χρειάζεται να νιώθει πολύ ασφαλές στη σχέση του με τον πατέρα του κατά τη διάρκεια αυτών των χρόνων. Αν το παιδί νιώθει ότι ο πατέρας του δεν εγκρίνει τη φόρμουλα νίκης του, τότε η σχέση αρχίζει να καταρρέει. Το παιδί μπορεί να αναζητήσει ένα άλλο πατρικό πρότυπο. Το παιδί μπορεί να ψάξει ένα νέο γονέα ή μέντορα να τα κατευθύνει. Τα αγόρια συχνά έχουν ισχυρό δεσμό με τη μητέρα τους απλά επειδή η μητέρα συχνά δίνει αγάπη στο παιδί ανεξάρτητα με το τι κάνει αυτό. Με άλλα λόγια οι μητέρες δείχνουν διαφορετικά την αγάπη τους από ότι οι πατέρες. Αλλά αν η σχέση μεταξύ του πατέρα και του είναι τεταμένη, ο πατέρας και ο γιος μπορεί να αρχίσουν να τσακώνονται πνευματικά, συναισθηματικά και σωματικά. Όσο παράξενο και αν φαίνεται στις γυναίκες, αυτός ο καυγάς είναι ένας τρόπος να εκφράζουν οι άνδρες την αγάπη τους.»

Όταν καθόμουν σπίτι εκείνη τη νύχτα, μετά τη διάλεξη της ψυχολόγου, συνειδητοποίησα ότι ενώ πολλά από αυτά που είπε δεν ίσχυαν για τη ζωή μου προσωπικά, υπήρχαν πράγματα που είπε που βρήκαν στόχο. Ήμουν εκεί, κοντά στα 48, και υπήρχαν συγκεκριμένες αναμνήσεις που ήταν τόσο ξεκάθαρες σαν να έγιναν εχθές. Εκείνο το απόγευμα, ξεκάθαρα ανακάλεσα το να πάρω την απόφαση να αναζητήσω τις απαντήσεις για το μυστήριο των χρημάτων. Ήμουν 9 χρονών. Θυμάμαι ξεκάθαρα να αποφασίζω να ακολουθήσω από κοντά και να ακούσω τον πλούσιο πατέρα μου. Πραγματικά δεν ήξερα τι γνώριζε ή αν γνώριζε αυτό που ήθελα εγώ να μάθω, παρόλα αυτά κάτι μέσα μου με έλκυε σε αυτόν. Έμοιαζε να έχει τις απαντήσεις που ήθελα. Ο πραγματικός μου πατέρας ήταν πολύ απασχολημένος με την καριέρα του, τον τίτλο του και τη σημασία που είχε ο ίδιος για την κοινότητα. Πολύ περισσότερο από ότι φαινόταν να νοιάζεται για την οικονομική ευημερία της οικογένειάς του. Ανακαλώντας την ανάμνηση της μητέρας μου να κλαίει πάνω από τις αναφορές της τράπεζας τυπωμένες με κόκκινο προκάλεσαν μία ρήξη μεταξύ εμένα και του πατέρα μου. Ήξερα ότι έπρεπε να βρω τις απαντήσεις που δεν είχε ο πατέρας μου.

Δύο είδη προβλημάτων με τα χρήματα

«Υπάρχουν δύο είδη προβλημάτων με τα χρήματα.» Μου είπε π πλούσιος πατέρας. «Το ένα πρόβλημα είναι να μην έχεις αρκετά χρήματα και το άλλο πρόβλημα είναι να έχεις πάρα πολλά χρήματα ποίο πρόβλημα θέλεις εσύ?»

Όπως δήλωσα προηγούμενος στο Πλούσιος Μπαμπάς Φτωχός Μπαμπάς, ο ένας πατέρας με δίδαξε πώς να γράφο περιλήψεις και ο άλλος με δίδαξε πώς να γράφω επιχειρηματικά σχέδια. Ο πλούσιος πατέρας συνεχώς έγραφε και αναβάθμιζε τα επιχειρηματικά και επενδυτικά του σχέδια. «Έχεις ακούσει αυτό το ρητό, "το να αποτύχεις στο σχέδιο είναι σαν να σχεδιάζεις να αποτύχεις";» Ρώτησε τον Mike και εμένα ένα Σάββατο. Ο Mike και εγώ κουνήσαμε τα κεφάλια μας. «Λοιπόν είναι αλήθεια», είπε. «Οι περισσότεροι άνθρωποι έχουν ένα σχέδιο στο πώς να βγάλουν τα χρήματά τους αλλά δεν έχουν ένα σχέδιο για το τι θα κάνουν αυτά. Αυτοί είναι οι άνθρωποι που έχουν προβλήματα σχετιζόμενα με το να μην έχεις αρκετά χρήματα. Αν έχεις ένα καλό σχέδιο για τα χρήματά σου πριν τα παράγεις, τότε το πρόβλημά σου θα είναι το να έχεις πάρα πολλά χρήματα.»

Το σχέδιο του φτωχού πατέρα μου, η φόρμουλα της νίκης όπως το ονόμαζε η ψυχολόγος, ήταν ένα απλό σχέδιο. Το σχέδιό του ήταν να πάει στο σχολείο, να βρει μία δουλειά και να δουλέψει σκληρά. Πήγε στο σχολείο για να μάθει πώς να βγάζει χρήματα αλλά ποτέ δεν επιδίωξε με την εκπαίδευση να κάνει ώστε να διαχειριστεί τα χρήματά του. Έγινε φανερό ότι το σχέδιό του ήταν να βγάλει χρήματα και να αγοράσει ένα μεγαλύτερο σπίτι ή ένα καινούργιο αμάξι με κάθε αύξηση του μισθού του. Αυτός είναι ο λόγος που εμείς σαν οικογένεια δεν είχαμε ποτέ χρήματα αφότου οι ιατρικοί λογαριασμοί είχαν πληρωθεί.

Το σχέδιο του πλούσιου πατέρα μου ήταν απλά να παίρνει εισόδημα από δεδουλευμένη εργασία από τη εταιρία που έφτιαξε, να αγοράζει περιουσιακά στοιχεία όχι οικονομικές υποχρεώσεις, και να έχει αυτά τα περιουσιακά στοιχεία να του παράγου παθητικό εισόδημα και εισόδημα χαρτοφυλακίου. Στην οικογένεια του πλούσιου πατέρα μου υπήρχε πάντα το πρόβλημα του να έχεις πάρα πολλά χρήματα. Πως το ξέρω αυτό; Το ξέρω επειδή ο πλούσιος πατέρας μου, μου έδειξε τις τραπεζικές του αναφορές καθώς και τις οικονομικές του δηλώσεις. Το ξέρω γιατί με πήρε σε συναντήσεις με τους τραπεζίτες, του δικηγόρους και τους λογιστές του. Το ξέρω γιατί ο λογιστής του, του έλεγε πάντα ότι έπρεπε να πάρει έναν μεγαλύτερο μισθό είναι δωρίσει περισσότερα χρήματα. Το ξέρω γιατί ο πλούσιος πατέρας μου ήταν συνεχώς έξω ψάχνοντας για να αγοράσει περισσότερες επενδύσεις με τα χρήματά του. Σύντομα, έγινε μια δουλειά πλήρους απασχόλησης για αυτόν. Το εισόδημά του από δεδουλευμένη εργασία έπρεπε να μετατραπεί σε παθητικό εισόδημα και σε εισόδημα χαρτοφυλακίου πολύ γρήγορα. Σύντομα ζούσε με το 30% του ακαθάριστου εισοδήματός του και επένδυε το υπόλοιπο 70%, το οποίο το μόνο που έκανε ήταν να μεγαλώνει το πρόβλημά του να έχει πάρα πολλά χρήματα. Είχε τόσα πολλά χρήματα να μπαίνουν στην τσέπη του που τον περισσότερο χρόνο αναζητούσε πιο πολλές επενδύσεις, το οποίο με τη σειρά του, του έβγαζε ακόμα περισσότερα χρήματα. Μέχρι να φτάσει τα 50 είχε προσλάβει ένα άτομο μόνο και μόνο για να διαχειρίζεται το εισόδημά του από τις επενδύσεις και ένα άλλο άτομο για να δωρίζει χρήματα σε φιλανθρωπίες.

Πρόσφατα, διάβασα ότι ο Bill Gates, ο ιδρυτής της Microsoft, είχε επίσης το ίδιο πρόβλημα. Όχι μόνο έχει άτομα να κερδίζουν χρήματα για αυτόν σε πλήρη απασχόληση αλλά και έχει άτομα να δουλεύουν για να επενδύσουν τα χρήματά του και να τα δωρίσουν. Σε μόλις έναν από τους φιλανθρωπικούς του λογαριασμούς είναι υποχρεωμένος να δωρίζει 325.000.000. \$ το χρόνο. Αυτός και ο πλούσιος πατέρας μου είχαν το ίδιο πρόβλημα.

Μία διαρκής εντύπωση

Η μόνη και περισσότερη σημαντική εντύπωση που μου έκανε ο πλούσιος πατέρας μου σχετικά με τα χρήματα ήταν αυτή η ιδέα ότι θα μπορούσαν να υπάρχουν πάρα πολλά χρήματα. Το ότι μεγάλωσα σε μία οικογένεια όπου το να μην έχεις αρκετά χρήματα ήταν ένα βαθύ συναισθηματικό τραύμα, μόνο και μόνο η ιδέα ότι θα μπορούσα να φτάσω μία ζωή που θα έχω πάρα πολλά χρήματα ήταν ένας φάρος στο σκοτάδι.

Στην πραγματική μου οικογένεια υπήρχε ένας βαθύς συναισθηματικός φόβος του να μην έχουμε χρήματα για επιβίωση. Αυτός ο συναισθηματικός φόβος μόλυνε τις σκέψεις μας και επισκίαζε την ζωή. Ο φτωχός πατέρας μου συχνά έλεγε, «Ξέρετε παιδιά πόσο σκληρά δουλεύω για να έχετε φαγητό στο τραπέζι και ρούχα;»

Ο φόβος του να μην έχουμε αρκετά χρήματα καθόρισε την οικογένειά μας. Αυτός ο φόβος επηρέασε τον τρόπο σκέψης μας, συχνά μας παρέλυε, και τελικά έγινε η πραγματικότητα της οικογένειάς μου. Φοβόμασταν τόσο πολύ το να μην έχουμε χρήματα που ποτέ δεν είχαμε αρκετά χρήματα στην πραγματική ζωή. Ο φόβος και οι σκέψεις της έλλειψης των χρημάτων έγιναν μία προφητεία.

Όπως λέει και στην Παλαιά Διαθήκη το εδάφιο, «Ο λόγος έγινε σάρκα και κατοικούσε ανάμεσά μας.» Ο φόβος του να μην έχουμε αρκετά χρήματα είχε γίνει σάρκα στην οικογένεια μας.

Ο πλούσιος πατέρας μου συχνά με παρηγορούσε. «Σου δείχνω τις τραπεζικές μου αναφορές και τα επενδυτικά μου χαρτοφυλάκια για να ξέρεις ότι υπάρχουν πολλά χρήματα στον κόσμο. Η μητέρα σου και ο πατέρας σου δείχνουν τραπεζικές αναφορές που σου διδάσκουν ότι δεν υπάρχουν πολλά χρήματα στον κόσμο. Πρέπει πάντα να θυμάσαι ότι και οι δύο πραγματικότητες είναι πιθανές. Η δουλειά σου είναι να διαλέξεις τον κόσμο που θέλεις για τη ζωή σου.» Η εικόνα των δύο τύπων των τραπεζικών αναφορών έχει παραμείνει μαζί μου σε όλη τη ζωή μου. Ξέρω πως αν δεν ήταν ο πλούσιος πατέρας μου θα είχα ακολουθήσει τα βήματα των γονιών μου, σε ένα μονοπάτι σκληρής δουλειάς, μεγάλων λογαριασμών και μακροχρόνιου φόβου του να μην έχω αρκετά χρήματα. Αντίθετα ακολούθησα τα βήματα του πλούσιου πατέρα μου. Ένα κόσμο οικονομικής ευφύιας, υγιούς σεβασμού στη δύναμη των χρημάτων, και της γνώσης ότι θα μπορούσα να καθορίσω σε τι είδους κόσμο ήθελα να ζήσω. Παρόλο που δεν είχα χρήματα εκείνη την εποχή, διάλεξα ένα σχέδιο που θα με οδηγούσε σε μία ζωή με πάρα πολλά χρήματα.

Διαχωρισμοί

1. Υπάρχουν τρεις οικονομικές πραγματικότητες. Ο κόσμος των πλουσίων, των φτωχών και των μεσοαστών. Ένα από τα πλεονεκτήματα των παιδιών ενός πλούσιου είναι ότι προέρχονται από ένα κόσμο αφθονίας. Αυτό το περιβάλλον αφθονίας χρημάτων επηρεάζει την τοποθέτησή τους και την άποψή τους για τον κόσμο. Όπως δήλωσα νωρίτερα τα πλούσια παιδιά συχνά πρώτα από όλα μισούνται στις επενδύσεις, στους αποταμιευτικούς λογαριασμούς, στις επιχειρήσεις στους λογιστές, στους δικηγόρους και στους τραπεζίτες από πολύ μικρή ηλικία. Συχνά η προτεραιότητά τους είναι πρώτα οι επενδύσεις και στη συνέχεια η καριέρα. Οι οικογένειες φτώχειας και μεσαίας τάξης συχνά έχουν σαν προτεραιότητα πρώτα την καριέρα, και μετά να αποκτήσουν ένα μεγάλο σπίτι και ένα καλό αυτοκίνητο. Τότε ίσως σκεφτούν να επενδύσουν. Η διαφορά που παρατήρησα είναι ότι με το να έχουν ως πρώτη προτεραιότητα να επενδύσουν, τα παιδιά εισάγονται στην ιδέα του να έχουν περισσότερα από αρκετά χρήματα, του να είναι καλοί οργανωτές των χρημάτων τους, και να είναι προσεκτικά αποταμιεύοντας χρήματα για το μέλλον.

Παίζοντας τη 'Χρηματοροή για Παιδιά' με τα παιδιά σας, αρχίσετε να διδάσκετε στα παιδιά σας να προϋπολογίζουν... τα διδάσκετε να δημιουργούν πλούτο με αυτά που διαθέτουν, ανεξάρτητα από το ποσό που θα ξεκινήσουν. Η οικογένειά μου είχε την κακή συνήθεια να αγοράζει μία μεγαλύτερη οικονομική υποχρέωση κάθε φορά που είχαμε κάποια παραπάνω χρήματα, όπως ένα καινούριο αυτοκίνητο ή ένα μεγαλύτερο σπίτι. Ο πλούσιος πατέρας μου δίδαξε το γιο του και εμένα να παίρνουμε το 30% του ακαθάριστου εισοδήματός μας και να τοποθετούμε το 10% σε αποταμιεύσεις, το 10% σε επενδύσεις και το 10% σε φιλανθρωπίες ή δωρεές στην εκκλησία. Με το να μας διδάσκει να παίρνουμε το 30% αμέσως από το εισόδημά μας, μας μάθαινε πώς να προϋπολογίζουμε από την αφθονία. Με το να παίρνουμε το 30% αμέσως από το εισόδημά μας, διδάσκαμε τους εαυτούς μας ότι υπήρχαν πολλά χρήματα, αντί να σκεφτόμαστε ότι δεν υπάρχουν αρκετά χρήματα για να αγοράσουμε ότι θέλαμε. Συχνά έλεγε, «Οι πλούσιοι άνθρωποι πληρώνουν πρώτα τους ίδιους. Παίρνουν αμέσως το 30% για τον εαυτό τους. Τότε ξοδεύουν τα χρήματα και πληρώνουν λογαριασμούς. Οι φτωχοί άνθρωποι και οι άνθρωποι μεσαίας τάξης ξοδεύουν πρώτα, και μετά προσπαθούν να αποταμιεύσουν ότι μπορούν... αλλά το πρόβλημα είναι ότι σπάνια έχει μείνει κάτι.»

Σχεδιάσε το παρακάτω διάγραμμα.

ΠΛΟΥΣΙΟΙ ΑΝΘΡΩΠΟΙ

1. κερδίζω
2. δωρίζω
3. επενδύω
4. αποταμιεύω
5. ξοδεύω

ΟΙ ΑΛΛΟΙ ΑΝΘΡΩΠΟΙ

1. κερδίζω
2. ξοδεύω
3. δωρίζω
4. Αποταμιεύω αν έχει μείνει κάτι

Σχεδιάσε τότε μία γραμμή από τη στήλη των 'άλλων ανθρώπων' στη στήλη των πλούσιων ανθρώπων και είπε, «Αυτοί οι άνθρωποι πάντα δουλεύουν για αυτούς τους ανθρώπους.»

2. Η δύναμη του κουμπάρά.Όσο ήμουν παιδί είχα τρεις κουμπάρδες.Τώρα που είμαι ενήλικος έχω ακόμα τρεις κουμπάρδες.Παρόλο που δεν χρησιμοποιώ αυτούς τους τρεις κουμπάρδες όπως συνήθιζα,ακόμα εκτελούν καθήκοντα σαν ένα ναμνηστικό ότο πράγματι υπάρχει ένας κόσμος με πάρα πολλά χρήματα.Και αυτός είναι ένας κόσμος που καθορίζεται από εμένα.Αν δεν μπορώ να ελέγξω την επιθυμία μου να ξοδεύω χρήματα,τότε ο κουμπάρς μου θα αδειάσει και θα ζω σε ένα κόσμο με όχι αρκετά χρήματα.Αν μπορώ να αναπτύξω τη συνήθεια να πληρώνω πρώτα τον εαυτό μου,τότε ξέρω ότι θα ζω σε ένα κόσμο με πάρα πολλά χρήματα.
Όταν οι άνθρωποι με ρωτούν γιατί δεν μπορούν να τακτοποιήσουν την οικονομική τους κατάσταση,τους λέω να αγοράσουν τρεις κουμπάρδες και αρχίσουν να βάζουν χρήματα σε αυτούς,ακόμα και αν είναι μόνο ένα δολάριο την ημέρα,κάθε μέρα.Οι περισσότεροι δεν με παίρνουν στα σοβαρά και ψάχνουν για πιο εκλεπτυσμένες απαντήσεις. Παρόλα αυτά εγώ είμαι σοβαρός.Συνιστώ αυτή τη θεραπεία επειδή με το να κάνει το άτομο αυτήν την απλή άσκηση κάθε μέρα επαναπρογραμματίζει το μυαλό του από ένα κόσμο χωρίς αρκετά χρήματα σε ένα κόσμο αφθονίας χρημάτων.Αν δεν καθιερωθεί σαν συνήθεια,οι πιθανότητες είναι το άτομο να επανέρθει πίσω στον κόσμο του φόβου και του να μην έχει αρκετά χρήματα.
3. Αυξήστε τα ποσοστά.Συχνά ακούω τα βογκητά από τα ενήλικα ακροατήριά μου όταν λέω να βάλετε το 30% στην άκρη.Ο λόγος που γκρινιάζουν είναι επειδή προς το παρόν ζουν με 110% του εισοδήματός τους και για να ζήσουν με το 70% του ακαθάριστου μισθού τους θα ήταν επίπονο και μία δραματική αλλαγή στον τρόπο ζωής τους.Σε αυτούς τους ανθρώπους λέω, «Τότε αρχίστε με ένα 3%,το πιο σημαντικό είναι να αρχίσετε.Αρχίστε με το να τοποθετείτε 1% του ακαθάριστου μισθού σας σε κάθε ένα από τους τρεις κουμπάρδες.Έτσι αν κερδίζετε 1000\$ ακαθάριστο μισθό το μήνα,χωρίς τους φόρους,βάλτε 10\$ το μήνα σε κάθε κουμπάρά.Ακόμα και τότε ακούω τη γκρίνια.Αυτός είναι ο λόγος που λέω να ξεκινήσετε με τα παιδιά σας νωρίς ώστε να μην χρειαστεί να περάσουν μία επίπονη οικονομική στέρηση.
Αφού αρχίστε με το 30% σαν μέρος του σχεδίου σας,δουλέψτε ώστε να συνεχίσετε να αυξάνετε αυτό το ποσοστό.Με άλλα λόγια,αντί για 30%,δουλέψτε για να αποταμιεύσετε ,να δωρίσετε και να επενδύσετε 40%,και μετά 50%.Όταν διαβάζω τις βιογραφίες των πολύ πλούσιων,βλέπω ότι οι περισσότεροι από αυτούς επενδύουν τουλάχιστον το 50% του ακαθάριστου εισοδήματός τους.Με άλλα λόγια, επενδύουν το 50% και ζουν με το υπόλοιπο 50%.Είναι μία συνήθεια που τους κάνει πλούσιους.Άκουγα τον κύριο John Templeton των Templeton Funds και είπε ότι όταν αυτός και η γυναίκα του αγωνίζονταν

οικονομικά, ακόμα και τότε είχαν το συνήθειο να επενδύουν 50% του ακαθάριστου εισοδήματός τους τουλάχιστον. Αυτό το συνήθειο, το πόσο καλά αυτός και η οικογένεια του διαχειρίζονταν τους λογαριασμούς τους, είναι ίσως ο λόγος που τα επενδυμένα κεφάλαιά τους είναι τόσο επιτυχημένα.

Οι φτωχοί άνθρωποι ζουν με το 100% του εισοδήματός τους και δουλεύουν σκληρά τον επόμενο μήνα μόνο και μόνο για να ζήσουν και πάλι με το 100% του εισοδήματός τους. Όπως είπα νωρίτερα, ο πλούσιος πατέρας μου έφτασε τελικά στο σημείο όπου ζούσε με το 10% του ακαθάριστου εισοδήματός του και επανεπένδυε το υπόλοιπο. Έτσι, αν θέλετε να γίνετε πολύ πλούσιοι, αρχίστε με το να βάζετε σε αποταμίευση, δωρεά και επενδύσεις ένα μικρό ποσοστό, και φτιάξτε ένα σχέδιο για το πώς θα το αυξήσετε. Ο φτωχός πατέρας μου πάντα έλεγε, «Θα αρχίσω να επενδύω όταν μου περισσέψουν κάποια χρήματα.» Το πρόβλημα ήταν ότι ποτέ δεν υπήρχαν περισσευούμενα χρήματα, γιατί στο μυαλό του δεν υπήρχαν ποτέ αρκετά χρήματα ούτως ή άλλως.

4. Μη ζείτε μέσω των χρηματικών σας πηγών. Ο φτωχός πατέρας μου δούλευε σκληρά και προσπαθούσε απεγνωσμένα να ζει μέσα από τις χρηματικές πηγές του. Συχνά έλεγε, «Μην σπαταλάτε χρήματα. Τα χρειαζόμαστε για να ζήσουμε.» Ο πλούσιος πατέρας μου πάντα έλεγε, «Μη ζείτε από τις χρηματικές πηγές σας. Μάθετε πώς να επεκτείνετε τις χρηματικές πηγές σας.» Με το να επεκτείνουμε τις χρηματικές μας πηγές εννοούσε να επικεντρωθούμε στο να αυξήσουμε το εισόδημά μας αντί να προσπαθούμε να ζούμε με αυτό. Επίσης έλεγε, «Οι φτωχοί προσπαθούν να ζουν με τις χρηματικές τους πηγές. Οι μεσοαστοί προσπαθούν να επεκτείνουν τις χρηματικές τους πηγές με το να δανείζονται. Και οι πλούσιοι αυξάνουν τις χρηματικές τους πηγές σχεδιάζοντας, προυπολογίζοντας, χτίζοντας επιχειρήσεις και επενδύοντας σοφά.»

Σήμερα, ακούω οικονομικούς σύμβουλους να λένε στους αναθρώπους, «Περικόψτε τις πιστωτικές σας κάρτες.» Και ενώ αυτή είναι μία καλή συμβουλή η πραγματικότητα είναι ότι δεν θα γίνετε πλούσιοι με το να κόψετε τις πιστωτικές σας κάρτες. Τους ακούω επίσης να λένε, «Ζήστε με τα χρηματικά μέσα που διαθέτετε.» Αυτό επίσης είναι μία καλή συμβουλή αλλά αυτό από μόνο του δε θα σας κάνει πλούσιους. Γενικά τέτοιες συμβουλές είναι καλές συμβουλές για φτωχούς και μεσοαστούς. Αλλά αν θέλετε να γίνετε πλούσιοι χρειάζεται να μάθετε τρόπους να επεκτείνετε το εισόδημά σας... και αυτό είναι που διδάσκει η 'Χρηματοροή για Παιδιά' τα παιδιά σας ενώ παράλληλα διασκεδάζουν. Το παιχνίδι επιδεικνύει τη δύναμη του να φτιάχνεις μία στήλη με ισχυρά περιουσιακά στοιχεία και πως αυτό έχει αποτέλεσμα αυξημένη ροή χρημάτων.

Όταν λέω στους ανθρώπους ότι ο πατέρας μου ζούσε με το 10% του ακαθάριστου εισοδήματός του, οι περισσότεροι άνθρωποι λένε, «Δεν θα μπορούσα να το κάνω αυτό. Αυτά τα χρήματα δεν είναι αρκετά.» Οι περισσότεροι το λένε αυτό επειδή αμελούν να ρωτήσουν πόσο πολύ ήταν αυτό το 10%. Ο πλούσιος πατέρας ήταν ένας άνθρωπος που άρχισε με πολύ λίγα, παρόλα αυτά οι συνήθειές του του επέτρεψαν να συνεχίσει να βλέπει ένα κόσμο με όλο και περισσότερα χρήματα. Δε ζούσε χαμηλότερα από τις χρηματικές του πηγές. Αύξησε τις χρηματικές του πηγές απλά τοποθετώντας όλο και περισσότερα χρήματα στη στήλη με τα περιουσιακά του στοιχεία. Έφτιαξε επιχειρήσεις και επένδυσε στην ακίνητη περιουσία. Για αυτόν τα χρήματα δε φύτρωναν στα δέντρα, αλλά φύτρωναν σαν ένα δέντρο καθώς η αυτοκρατορία του απλωνόταν.

Ο υψηλά μορφωμένος αλλά φτωχός πατέρας μου συνέχισε να προσπαθεί να ζει με τις χρηματικές πηγές του. Το μόνο πρόβλημα ήταν ότι καθώς μεγάλωνε, οι χρηματικές του πηγές συνέχισαν να μειώνονται καθώς ο πληθωρισμός εξακολουθούσε να αυξάνεται. Όπως είπα αυτός πάντα έβλεπε ένα κόσμο χωρίς αρκετά χρήματα και αυτός ο κόσμος

έγινε για αυτόν πραγματικότητα.Ο πλούσιος πατέρας μου έβλεπε ένα κόσμο με πάρα πολλά χρήματα και αυτός ο κόσμος έγινε πραγματικότητα για αυτόν.

5. Το εκπαιδευτικό μας σύστημα διδάσκει το φόβο.Ο Δυτικός Κόσμος έχει υιοθετήσει την οικονομική θεωρία του οικονομολόγου Thomas Malthus.Αν διαβάσετε τρέχοντα βιβλία οικονομικών η βάση της Δυτικής οικονομίας είναι ότι “Τα οικονομικά είναι η μελέτη της κατανομής των δυσέυρετων πόρων.”

Αυτή η οικονομική θεωρία είναι παλιά και ξεπερασμένη.Ήταν μία οικονομική θεωρία που έγινε δημοφιλής στην αρχή της Βιομηχανικής Επανάστασης.Ο Thomas Malthus δεν ήταν οικονομολόγος αλλά ένας προτεστάντης ιερέας.Η πραγματικότητα σήμερα,στην Εποχή της Πληροφόρησης,είναι ότι μέσω της αληθιμότητας της τεχνολογίας μπορούμε να παράγουμε όλο και περισσότερα από όλο και λιγότερα.Με τη σύγχρονη τεχνολογία,ακόμα και τα δυσέυρετα αποθέματα χρυσού μπορούν να βρεθούν σε ορυχεία που νομίζαμε ότι είχαν εξαντληθεί σε αποθέματα.Μπορούμε να βρούμε πετρέλαιο εκεί που νομίζαμε ότι δεν υπήρχε καθόλου.Και στο μηχανικό κόσμο,απλά κοίταξε τους ηλεκτρονικούς υπολογιστές. Στα πρώιμα χρόνια των Η/Υ,ήταν τεράστιοι,έπιαναν πολύ χώρο,χρειάζονταν πολλούς ανθρώπους για να τους χειρίζονται και ήταν υπερβολικά ακριβοί.Σήμερα έχουμε υπολογιστές που κοστίζουν λιγότερο από 1000\$,οι οποίοι είναι μικροσκοπικοί και μπορούν να κάνουν πολλά περισσότεροι από ότι οι πρώτοι υπολογιστές.

Τα προβλήματα εμφανίζονται όταν οι άνθρωποι ακόμα σκέφτονται σύμφωνα με τη μαλθουσιανή θεωρία για τα οικονομικά.Σήμερα ακόμα ακούω ανθρώπους να λένε, «Α-ξίζω μία αύξηση γιατί βρίσκομαι σε αυτή τη δουλειά 5 χρόνια τώρα.»Αυτό είναι μία ι-δέα βασισμένη στα δεδομένα της Βιομηχανικής Εποχής.Στο σημερινό κόσμο της φθηνότερης τεχνολογίας και του μεγαλύτερου παγκόσμιου ανταγωνισμού,να βγάλει περισσότερα χρήματα καθένas από εμάς πρέπει να παράγει περισσότερα για να πληρωθεί με τον ίδιο μισθό που πληρωνόταν εχθές. Τα καλά νέα είναι ότι αυτή η φθηνή τεχνολογία επιτρέπει στους περισσότερους από εμάς να κάνουν απλά αυτό.Στη σημερινή εποχή δεν ήταν ποτέ ευκολότερο να κάνεις τόσα πολλά με τόσα λίγα.Αυτά είναι τα καλά νέα. Τα κακά νέα ξεκινούν όταν οι άνθρωποι ακολουθούν την ξεπερασμένη οικονομική θεωρία του φόβου, και νομίζουν ότι θα έπρεπε να πληρώνονται με περισσότερα για να κάνουν λιγότερα.

Υπάρχουν δύο βιβλία γραμμένα από τον Paul Zane Pilzer ,ένα άτομο που αποκαλώ τον “οικονομολόγο της Εποχής της Πληροφόρησης”. Τα βιβλία του είναι το ‘Unlimited Wealth’και το ‘God Wants You To Be Rich’.Συστήνω και τα δύο βιβλία σε ανθρώπους που είναι έτοιμοι να απορρίψουν την παλιά οικονομική θεωρία και να προχωρήσουν σε μία πιο σύγχρονη, και κατά τη γνώμη μου ,πιο επακριβή οικονομική θεωρία.

6. Η συμπεριφορά είναι τα πάντα. Πρόσφατα μιλούσα σε έναν νεαρό άντρα στο Dayton, Ohio. Κατά τη διάρκεια της συζήτησής μας είπε κάτι που έχω ακούσει πολλές φορές. Καθώς συζητούσα μαζί του για το μονοπάτι που θα σε κάνει πλούσιο είπε, «μία φορά παρέδωσα ένα σύστημα τηλεόρασης σε κάποιον από τους πιο πλούσιους ανθρώπους στη πόλη. Έκπληκτος τον είδα να κάθεται στο μεγάλο του σπίτι ολομόναχος. Τότε συνειδητοποίησα ότι οι περισσότεροι πλούσιοι άνθρωποι είναι πλούσιοι γιατί έχουν πατήσει επί πτωμάτων και έτσι κανένας δεν θέλει να είναι γύρω τους.»

Μετά από αυτή τη δήλωση, τον ρώτησα γιατί θυμόταν μόνο αυτή την εικόνα πλούτου. Αφού σκέφτηκε για λίγο, τελικά είπε, «Αυτή ήταν η πρώτη φορά που βρέθηκα στο σπίτι ενός πλούσιου ατόμου και αυτό είναι που μου έχει μείνει να θυμάμαι.»

Το σημείο αυτού του διαχωρισμού είναι αυτό που έχουμε όλοι την τάση να βλέπουμε γιατί αυτό θέλουμε να δούμε. Όλο και πιο συχνά, συναντάω ανθρώπους που δεν είναι πολύ καλά οικονομικά, και έχουν κάποια άποψη για τους πλούσιους ανθρώπους που είναι κάτι λιγότερο από ευγενική. Για παράδειγμα, έχω ακούσει ανθρώπους να κάνουν δηλώσεις όπως,

1. «Δεν θέλω να είμαι πλούσιος γιατί οι πλούσιοι δεν είναι ευτυχισμένοι.»
2. «Οι πλούσιοι είναι σνομπ και άπληστοι.»
3. «Οι πλούσιοι άνθρωποι δεν νοιάζονται για τους φτωχούς ανθρώπους.»

Οι ψυχολόγοι καλούν αυτές τις ευρείς αρνητικές γενικεύσεις και τις καταστροφές χαρακτήρων, μία 'δυσφήμιση του χαρακτήρα'. Το οποίο σημαίνει ότι χρειάζεται να υποτιμήσει κάποιος άλλο για να κάνει τον εαυτό να νιώσει καλύτερα στην οικογένειά μου η μητέρα μου και ο πατέρας μου επαλήθευσαν την έλλειψη του οικονομικού τους πλούτου λέγοντας ότι ήταν πολύ υψηλότερα μορφωμένοι από τον πλούσιο πατέρα μου και ότι τους ένοιαζε να βοηθούν τους ανθρώπους από το να τους εκμεταλλεύονται όπως νόμιζαν ότι έκανε ο πλούσιος πατέρας μου. Δεν συμπαθούσαν τον πλούσιο πατέρα μου επειδή είχε εκατοντάδες υπαλλήλους και νόμιζαν ότι δεν τους πλήρωνε αρκετά. Αυτός είναι ο λόγος που έλεγαν ότι του εκμεταλλεύονταν. Έβλεπαν τον κόσμο από τον «Υ» και ο πλούσιος πατέρας μου έβλεπε τον κόσμο από τον τύπο «Ε».

Περιληπτικά, η φόρμουλα νίκης για τη ζωή ενός παιδιού αρχίζει να παίρνει σχήμα μέσα στα σπίτια μας. Είναι η δική μου γνώμη, ότι ένα παιδί που του δίνονται όσες περισσότερες επιλογές γίνεται για να διαλέξει μία φόρμουλα νίκης μπορεί να υποστηρίξει με τον καλύτερο τρόπο τη ζωή του μακροπρόθεσμα και βραχυπρόθεσμα. Είναι η συμπεριφορά μιας οικογένειας που δίνει στο παιδί την ελευθερία να διαλέξει.

Όταν το θέμα είναι τα χρήματα, μία ερώτηση που πρέπει να ρωτήσετε τους εαυτούς σας είναι, είναι το σπίτι σας ένα μέρος αφθονίας ή ένα σπίτι οικονομικού φόβου; Καθώς παίζετε το παιχνίδι 'Χρηματοροή για Παιδιά' με τα παιδιά σας, προτείνω να αρχίσετε να μιλάτε για έναν κόσμο αφθονίας παρά για ένα κόσμο φόβου. Αυτό είναι ένα από τα πιο σημαντικά μαθήματα που μπορεί να μάθει ένα παιδί, καθώς αρχίζει να δημιουργεί τη φόρμουλα της νίκης του.

Σημείωση από την ANN Levin, Ph.D.

Θέλω να δώσω έμφαση στη σημασία του να διδάσκεις παιδιά που έχουν θετική πνευματική συμπεριφορά στο να λύνουν προβλήματα όταν τα παιδιά μαθαίνουν από μικρή ηλικία ότι αυτό που σκέφτονται μετράει (όπως να αποφασίζουν στο παιχνίδι 'Χρηματοροή για Παιδιά' αν πρέπει ή όχι να αγοράσουν κάτι). Ή όταν κάνουν μία σημαντική κίνηση υπάρχουν συγκεκριμένες συνέπειες που είναι υπό τον έλεγχό τους (όπως όταν επενδύουν τα χρήματά τους, το ότι τα χρήματά τους μπορούν να τους βγάλουν χρήματα), μαθαίνουν πως μπορούν να επηρεάσουν τις ζωές τους. Αυτά τα αποτελέσματα που βλέπει το παιδί είναι αυτό που ονομάζεται 'ένας εσωτερικός χώρος ελέγχου.' Οι ενήλικες με ένα εσωτερικό χώρο ελέγχου είναι πιο πιθανό να είναι ευτυχισμένοι με τη καριέρα στη ζωή του που έχουν επιλέξει, είναι πιο πιθανό να είναι υγιείς, να βγάζουν περισσότερα χρήματα και είναι πιο πιθανό να αναλαμβάνουν την ευθύνη για ότι τους συμβαίνει σε σύγκριση με τους ενήλικες που δεν έχουν ένα εσωτερικό χώρο ελέγχου.

Μία άλλη σημαντική εκπαιδευτική και ψυχολογική θεωρία σε αυτό το κεφάλαιο είναι η σημασία του επαναπρογραμματισμού του μυαλού διαλέγοντας να αλλάξουμε τις σκέψεις που κάνουμε. Όταν συμβαίνει αυτό, το μυαλό αρχίζει επίσης να βλέπει αυτά που δεν είχε δει νωρίτερα. Με το να αυξάνετε τους διαχωρισμούς σας σχετικά με τους τύπους μάθησης και με το να γνωρίζετε πως μαθαίνετε καλύτερα, μπορείτε να αποφασίσετε να 'διαβάσετε εξυπνότερα' αντί να 'διαβάσετε σκληρότερα'.

Παρόμοια, αντί να αποφασίζετε να 'δουλεύετε σκληρότερα' (προσπαθώντας όλο και περισσότερο για μία κατάσταση στη δουλειά που δεν σας αποφέρει τα επιθυμητά αποτελέσματα), μπορείτε να 'δουλεύετε εξυπνότερα' με το να αυξάνετε τους διαχωρισμούς που είναι σχετική με τα οικονομικά, τα λογιστικά, και τη ροή του χρήματος. Αυτό το βιβλίο και το παιχνίδι Χρηματοροή για Παιδιά διδάσκει τέτοιους διαχωρισμούς και μπορεί να σας βοηθήσει στο να αυξήσετε την οικονομική ευφύια του παιδιού σας.

Σημείωση από την Sharon Lechter

Έχοντας διαβάσει στην κυριολεξία χιλιάδες οικονομικές αναφορές ιδιωτών και επιχειρήσεων, μπορώ με εντιμότητα να πω ότι μία οικονομική δήλωση είναι πραγματικά μία αντανάκλαση των βασικών αρχών και πιστεύω του ατόμου ή της εταιρίας. Με άλλα λόγια, οι άνθρωποι φοβούμενοι ότι δεν υπάρχουν αρκετά χρήματα διαχειρίζονται τα χρήματά τους από αυτό το σημείο αναφοράς. Οι άνθρωποι που είναι τρομοκρατημένοι με το να χάσουν τα χρήματά τους τα διαχειρίζονται διαφορετικά από ανθρώπους που στο θέμα των χρημάτων έχουν τον αέρα της νίκης. Έχω επίσης παρατήρηση ότι υπάρχουν γενναιόδωροι φτωχοί άνθρωποι και γενναιόδωροι πλούσιοι άνθρωποι. Από μεριά υπάρχουν επίσης πολύ τσιγκούνηδες φτωχοί άνθρωποι και τσιγκούνηδες πλούσιοι άνθρωποι. Διαβάζοντας οικονομικές δηλώσεις σαν επαγγελματίες είναι ένας πολύ ενδιαφέρον τρόπος να βλέπετε μέσα στις οικονομικές αρχές ενός ατόμου.

Η Χρηματοροή για Παιδιά δημιουργήθηκε για διδάξει τα παιδιά σας ότι υπάρχει ένας κόσμος οικονομικής αφθονίας αν διαχειριστούν τα χρήματά τους σωστά. Το παιχνίδι επιβραβεύει τη συμπεριφορά που προάγει τον οικονομικό πλούτο και απομακρύνει τα παιδιά από τη συμπεριφορά που προκαλεί οικονομικό φόβο. Ως λογίστρια και μητέρα, είμαι χαρούμενη που σχετίζομαι με ένα προϊόν που ενδυναμώνει την ιδέα ότι κάθε ένας από εμάς έχει τη δύναμη να ελέγξει το οικονομικό μας πεπρωμένο. Κάθε ένας από μας έχει τη δύναμη να καθορίσει αυτό το πεπρωμένο γνωρίζοντας τι να κάνει με τα χρήματα από τη στιγμή που θα τα πάρει στα χέρια του. Με κάθε δολάριο που παίρνουν τα παιδιά σας, έχουν το έλεγχο του οικονομικού τους μέλλοντος. Αυτός είναι ο λόγος που θέλουμε τα παιδιά να μαθαίνουν όχι απλά να είναι πλούσια, αλλά πιο σημαντικά ότι αυτά πραγματικά έχουν τη δύναμη να καθορίσουν το οικονομικό τους πεπρωμένο. Το οικονομικό τους μέλλον είναι δική τους επιλογή και κανενός άλλου.

Η Χρηματοροή για Παιδιά δημιουργήθηκε για να σας υποστηρίξει καθώς διδάσκει τα παιδιά σας για τα χρήματα και για τα οικονομικά της οικογένειας. Τα παιδιά αρχίζουν να μαθαίνουν πώς να διαχειρίζονται τα χρήματα και τα οικονομικά από πολύ μικρή ηλικία παρακολουθώντας και ακούγοντας τους γονείς τους. Συχνά η συνήθειες των γονέων σχετικά με τη διαχείριση των χρημάτων μαθαίνονται από τα παιδιά τους.

Πάντα να θυμάστε ότι ο καλύτερος τρόπος για να ενδυναμώσετε την οικονομική εκπαίδευση που διδάσκεται μέσω του παιχνιδιού είναι να γνωρίζετε πως εσείς σαν ενήλικες μιλάτε για τα χρήματα στο σπίτι. Είναι το σπίτι σας ένα σπίτι αφθονίας ή ένα σπίτι φόβου; Λέτε «Τα χρήματα δεν φυτρώνουν σαν τα δέντρα.» Ή διδάσκετε τα παιδιά σας ότι «τα χρήματα φυτρώνουν σαν τα δέντρα.» Με φροντίδα, αγάπη και σωστή τροφή τα χρήματα φυτρώνουν σα τα δέντρα. Με λίγη φροντίδα και υπομονή μπορείτε να διδάξετε τα παιδιά σας πώς να μεγαλώσουν βελανιδιές για το μέλλον τους.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8

Δομική Μονάδα #7

Προσέξτε τι λέτε

Όταν οι άνθρωποι με ρωτούν ποια ήταν η πιο σημαντική διαφορά ανάμεσα στον πλούσιο πατέρα μου και το φτωχό πατέρα μου, τους λέω χωρίς δισταγμό, «Ήταν η επιλογή των λέξεων που χρησιμοποιούσαν.»

Σαν ένα μικρό παιδί, άρχισα να παρατηρώ ότι οι λέξεις που χρησιμοποιούσαν οι πατεράδες μου ήταν αντανάκλαση των ζωών τους.

Συνεπώς όταν με ρωτούν, «Πως αρχίζω για να γίνω πλούσιος;» Πάντα λέω, «Αρχίστε με το να παρακολουθείτε τα λόγια σας. Ο λόγος μπορεί να είναι ελεύθερος, παρόλα αυτά είναι το πιο ισχυρό εργαλείο που έχετε στην κατοχή σας.»

Ο πατέρας μου είχε ένα συνήθειο να λέει πράγματα όπως,

1. «Δεν μπορώ να το αντέξω οικονομικά.»
2. «Δεν μπορείς να το κάνεις αυτό.»
3. «Ο λόγος που δεν είμαι πλούσιος είναι επειδή έχω εσάς παιδιά.»
4. «Είμαι ένας δάσκαλος σε σχολείο και οι δάσκαλοι δεν βγάζουν πολλά χρήματα. Αυτός είναι ο λόγος που δεν είμαι πλούσιος.»

Από την άλλη μεριά, ο πλούσιος πατέρας καθοδηγούσε το γιο του και εμένα να επιλέγουμε προσεκτικά τα λόγια μας. Συνήθιζε να λέει, «Προσέξτε τι λέτε. Οι πλούσιοι άνθρωποι μιλάνε με πλούσιες λέξεις και οι φτωχοί άνθρωποι μιλάνε με φτωχές λέξεις.»

Μερικά χρόνια πριν, μιλούσα σε μία μικρή ομάδα ανθρώπων που ζούσαν σε μία οικονομικά καταθλιπτική περιοχή του San Diego, California. Η μικτή ομάδα ανθρώπων νοιαζόταν για τα παιδιά τους. Όπως παντού οι γονείς θέλουν το καλύτερο για τα παιδιά τους. Κατά τη διάρκεια της συνάντησης μία νεαρή μητέρα στάθηκε όρθια και είπε, «Ήσασταν αρκετά τυχερός που είχατε ένα πλούσιο πατέρα. Εμείς δεν έχουμε κάτι τέτοιο. Εμείς δεν έχουμε αρκετά χρήματα. Τι μπορούμε να κάνουμε για να δώσουμε ένα οικονομικό προβάδισμα στη ζωή στα παιδιά μας;» Χωρίς δισταγμό η απάντησή μου ήταν, «Ξεκινήστε με το να αλλάξετε τις λέξεις που χρησιμοποιείτε.»

Η νεαρή μητέρα παρέμεινε όρθια κοιτώντας με. «Λες ότι τα αγγλικά μου δεν είναι καλά;» Είπε επιθετικά. «Λες ότι δε μιλάω σωστά αγγλικά;»

«Όχι», είπα με προσοχή. «Τα αγγλικά σας είναι εξαιρετικά. Όταν λέω ότι ίσως πρέπει να αλλάξετε τις λέξεις που χρησιμοποιείτε, εννοώ να μάθετε και να χειρίζεστε μέσα στο σπίτι σας περισσότερες λέξεις εμπορίου και αν είναι δυνατόν και στα σχολεία σας.»

«Παρακαλώ δώστε μας ένα παράδειγμα αυτών των λέξεων εμπορίου», είπε μία από τις γυναίκες που καθόταν στην αίθουσα.

«Εντάξει»,είπα σκεπτόμενος για λίγο.Κοιτώντας το μικτό κοινό ανθρώπων είπα, «Η εταιρεία μου θα γίνει πιο δημοφιλής σε μερικούς μήνες με μία αρχική δημόσια προσφορά.Εντωμεταξύ θα χρειαστεί να ασφαλίσουμε μερικές ενδιάμεσες χρηματοδοτήσεις και να προσφέρουμε κάποια προτιμώμενα μερίδια μετοχών μαζί με δευτερεύοντα πιστοποιητικά οφειλής.Μετά την αρχική δημόσια προσφορά μπορεί να αυξήσουμε το κεφάλαιό μας με μία δευτερεύουσα προσφορά.»

Κοίταξα γύρω στο δωμάτιο και τότε ρώτησα, «Πόσοι άνθρωποι κατάλαβαν τι είπα μόλις;».Από τους 45 περίπου ανθρώπους που βρίσκονταν στην αίθουσα μόνο 2 σήκωσαν τα χέρια τους.Τους ευχαρίστησα για την ειλικρίνειά τους και είπα, «Η πραγματικότητα είναι ότι πολύ λίγοι άνθρωποι καταλαβαίνουν τι είπα μόλις.»

«Και αυτές είναι οι λέξεις του εμπορίου;» ρώτησε ένα άτομο.

«Αυτές είναι μόνο κάποιες από αυτές»,απάντησα. «Στην πραγματικότητα υπάρχουν πολλές περισσότερες τέτοιες λέξεις εμπορίου.Και κάθε λέξη σημαίνει κάτι μοναδικό και σημαντικό.»

«Και όσο περισσότερο ένα άτομο καταλαβαίνει αυτές τις λέξεις,τόσο πιο εύκολο είναι για αυτόν να αποκτήσει πλούτο»,είπε ένας νεαρός άνδρας που καθόταν στα μπροστινά καθίσματα.

«Αυτό είναι σωστό»,απάντησα. «Βλέπεις,παρόλο που όλοι μιλάμε αγγλικά,στην πραγματικότητα δεν μιλάμε με τις ίδιες λέξεις.Και αν δεν μιλάμε τις ίδιες λέξεις,τότε έχουμε την τάση να μην καταλαβαίνουμε ο ένας τον άλλο.»

«Μα αυτό ισχύει για τα πάντα»,είπε ένας από τους νεαρούς άνδρες στην ομάδα. «Αν εμένα μου αρέσουν τα αυτοκίνητα και σε κάποιον άλλο δεν αρέσουν δε θα κάνουμε παρέα.»

«Έχεις πιάσει το νόημα»,είπα. «Έτσι τα παιδιά σας μπορεί να τελειώσουν το σχολείο με εξαιρετικούς βαθμούς αλλά να μην ξέρουν τίποτα για τη γλώσσα των πλουσίων,που είναι η γλώσσα του εμπορίου.»

«Εννοείς ότι τα πλούσια παιδιά μαθαίνουν αυτές τις λέξεις στο σπίτι;» ρώτησε μία από τις γυναίκες.

«Μερικά ναι.Τα μαθαίνουν απλά γιατί οι γονείς τους χρησιμοποιούν συχνά αυτές τις λέξεις.» Είπα.

«Εννοείς ότι ενώ στέλνουμε τα παιδιά μας στο σχολείο αυτά δεν θα μαθαίνουν τη γλώσσα των πλουσίων;» ρώτησε μία άλλη μητέρα με δυσπιστία.

Κούνησα αργά το κεφάλι μου. «Αυτό που πραγματικά εννοώ είναι αυτό. Αν θέλεις να ανυψώσεις την οικονομική ευημερία της ομάδας σου και των ανθρώπων σου, πρώτα πρέπει να αρχίσεις με τη μύηση καινούριων λέξεων.Λέξεων που το σχολείο δε σας διδάσκει.Αυτό είναι το σημείο όπου αρχίζει η διαδικασία.»

«Αν έλεγα, "μη εξασφαλισμένη χρηματοδότηση μέσω".Πόσοι από εσάς θα ήξεραν για τι πράγμα μιλούσα;»

Εκείνη τη στιγμή κανένας δε σήκωσε το χέρι του.

Τότε με ένα χαμόγελο είπα, «Πόσοι από εσάς καταλαβαίνετε τι είναι μία πιστωτική κάρτα;»

Με μία βοή γέλιου,σχεδόν όλοι σήκωσαν τα χέρια τους ακόμα και κάποια από τα μικρά παιδιά.

Γελώντας είπα, «Μία μη εξασφαλισμένη χρηματοδότηση μέσω και μία πιστωτική κάρτα είναι σχεδόν το ίδιο πράγμα.»

«Εννοείς ότι η μία περιγραφή είναι αυτή που χρησιμοποιείται στη γλώσσα του εμπορίου και η άλλη λέξη είναι στη γλώσσα των ανθρώπων και περιγράφουν το ίδιο πράγμα;» ρώτησε ο νεαρός άνδρας στην μπροστινή σειρά.

Κούνησα το κεφάλι μου. «Όταν πάμε στο δημοτικό και στο γυμνάσιο μαθαίνουμε τη γλώσσα των ακαδημαϊκών. Μαθαίνουμε αυτή τη γλώσσα που χρησιμοποιούν οι καθηγητές στο σχολείο.Αν πάμε στη Νομική Σχολή,τότε αρχίζουμε να μαθαίνουμε τη γλώσσα του νόμου.Οι γιατροί πάνε στην Ιατρική Σχολή για να μάθουν τη γλώσσα της ιατρικής,οι γραμματείς μαθαίνουν τη γλώσσα των γραμματέων και πάει λέγοντας.»

«Άρα πολλοί νέοι άνθρωποι ενώ τα πάνε καλά στο σχολείο δε μαθαίνουν τίποτα για τη γλώσσα των πλουσίων.Αντίθετα μαθαίνουμε τη γλώσσα των μεσοαστών»,είπε η νεαρή γυναίκα.

«Και τις αξίες»,είπα σιωπηλά. «Το οποίο είναι αυτό που ακούς να λένε τόσοι πολλοί άνθρωποι, “Ψάχνω για μία ασφαλή,σίγουρη δουλειά.Και τότε πρόκειται να αγοράσω το σπίτι των ονείρων μου επειδή ένα σπίτι είναι ένα περιουσιακό στοιχείο.”Χρησιμοποιούν αυτές τις λέξεις γιατί αυτές είναι οι λέξεις με τις οποίες έχουν εξοικειωθεί.»

«Και τι σας δίδαξε ο πλούσιος πατέρας σας;»

«Αντί να μου πει να πάω να ψάξω μία εταιρεία για να δουλέψω για αυτήν,με συμβούλεψε να βγω έξω και να χτίσω επιχειρήσεις.»

«Δεν μπορούν όμως όλοι να φτιάξουν επιχειρήσεις»,είπε ένας μεσήλικος άνδρας με ένα σκούφο του μπέιζμπολ στο πίσω μέρος της αίθουσας. «Δεν μπορούν όλοι να γίνουν πλούσιοι.»

Στάθηκα εκεί σιωπηλός αφήνοντας τις λέξεις να ηχήσουν στο δωμάτιο.Καθώς περνούσαν τα δευτερόλεπτα,η σιωπή έγινε τρομακτική καθώς οι λέξεις συνέχισαν να ηχούν στο δωμάτιο.

«Να αλλάξω τις λέξεις μου»,είπε ο μεσήλικος άνδρας. «Γιατί να αλλάξω τις λέξεις μου; Κοίταξε,ήρθα εδώ γιατί έχω απολυθεί 2 φορές.Έχω λογαριασμούς να πληρώσω,παιδιά να ταΐσω, και η καλύτερη συμβουλή που μπορείς να μου δώσεις είναι να αλλάξω τις λέξεις μου.Χρειάζομαι μία δουλειά που να με πληρώνει ένα έντιμο μισθό ώστε να μπορώ να υποστηρίξω την οικογένειά μου. Απλά θέλω αρκετά χρήματα για να συνεχίσω να ζω και εσύ το μόνο που μπορείς να μου πεις είναι να αλλάξω τις λέξεις μου.Αρκετά με αυτό.»Με αυτό στάθηκε και όρμησε έξω από το δωμάτιο.

Καθώς έφευγε,άλλοι τρεις άνθρωποι σηκώθηκαν.Ένας από τους τρεις,μία γυναίκα γύρω στην ηλικία μου γύρισε και είπε, «Έχω ακούσει πλούσιους απατεώνες σαν εσένα στο μεγαλύτερο μέρος της ζωής μου και δεν πρόκειται να ακούσω άλλο.Τέτοιοι πλούσιοι άνθρωποι σαν και εσάς εκμεταλλεύεστε τίμιους σκληρά εργαζόμενους ανθρώπους.Και μετά στέκεστε εκεί και λέτε ότι ο πλούσιος μπαμπάς σας σας είπε να φτιάξετε επιχειρήσεις.Ο πλούσιος μπαμπάς σας σας δίδαξε τη γλώσσα του εμπορίου.Λοιπόν,αυτό είναι πολύ καλό για εσάς.Αλλά ο δικός μου πατέρας δεν το έκανε αυτό.Και επειδή δεν το έκανε,δε θα γίνω ποτέ πλούσια.Και το μόνο που μπορείς να πεις είναι να προσέχω τα λόγια μου.Τι χάσιμο χρόνου που είναι αυτό.»Τότε γύρισε και ακολούθησε την ομάδα που έβγαине από την πόρτα.

Έπρεπε να υπενθυμίσω στον εαυτό μου να πάρει μία βαθιά ανάσα καθώς στεκόμουν εκεί.Η αναπνοή μου είχε σταματήσει.Εξακολουθούσα να μη λέω τίποτα.Παρόλο που το ξέσπασμα δεν ήταν αναμενόμενο,το θεώρησα καλύτερο να αφήσω τις λέξεις να ηχήσουν στο μυαλό αυτών που είχαν μείνει πίσω.

Τελικά η νεαρή γυναίκα με το μωρό σηκώθηκε και είπε, «Λοιπόν αυτό είναι που εννοείτε όταν λέτε να προσέχουμε τα λόγια μας.»

Κούνησα το κεφάλι μου.

«Αυτό είναι που εννοείτε ότι οι λέξεις αντανακλούν στις ζωές μας»,είπε η ίδια γυναίκα.

Ξανά,κούνησα το κεφάλι μου.

«Δε θέλω το παιδί μου να μεγαλώσει γύρω από ανθρώπους που μιλάνε έτσι»,είπε.

Μία άλλη γυναίκα σηκώθηκε και είπε, «Λοιπόν,εγώ μεγάλωσα σε ένα σπίτι όπου μιλούσαμε έτσι. Αυτοί οι άνθρωποι που έφυγαν θα μπορούσαν να είναι οι γονείς μου. Καλοί,σκληρά εργαζόμενοι άνθρωποι που αγωνίζονται οικονομικά σε όλη τη ζωή τους.»

«Και πώς αυτό επηρέασε τη ζωή σας;» είπα.

«Λοιπόν,σίγουρα δεν έμαθα αρκετά για τα χρήματα.Έμαθα για το θυμό και την αναστάτωση σχετικά με τα χρήματα»,είπε. «Έμαθα ότι ο τρόπος να φύγουμε από τη φτώχεια μας ήταν να πάμε στο σχολείο ώστε να βρούμε μία καλή δουλειά...και αυτό έκανα.Αλλά πρέπει να παραδεχτώ ότι ακόμα νιώθω την ίδια αναστάτωση για τα χρήματα που ένιωθαν και οι γονείς μου.Μερικές φορές θυμώνω πολύ όταν ακούω ανθρώπους σαν και εσάς να μιλάνε για το πώς να βγάλεις ένα εκατομμύριο δολάρια σε ένα χρόνο και εγώ παλεύω σκληρά για να κρατήσω μία δουλειά 45.000\$.»

Μία άλλη γυναίκα σηκώθηκε και είπε, «Ξέρεις το δύσκολο πράγμα σε αυτήν την ιστορία είναι ότι έχω και εγώ αυτές τις σκέψεις να ουρλιάζουν στο κεφάλι μου.Όταν το θέμα έρχεται στα χρήματα,το μυαλό μου απλά δεν σιωπάει.Το μυαλό μου έχει όλες αυτές τις οργισμένες και μπερδεμένες

σκέψεις για τα χρήματα.Απλά δεν το φωνάζω έτσι έξω όπως αυτοί οι άνθρωποι που μόλις έφυγαν.Τι μπορώ να κάνω;»

«Είμαι χαρούμενος που το λέτε αυτό»,είπε ένας άνδρας γύρω στην ηλικία μου. «Και εγώ έχω αυτές τις ίδιες σκέψεις.Και για χρόνια πήγαινα σε σεμινάρια για να μάθω πώς να σκέφτομαι θετικά.Πως να λέω όμορφα πράγματα και να είμαι ευγενικός με τους άλλους.Και το κάνω και πράγματι δουλεύει.Αλλά ακόμα νιώθω αυτήν την ίδια αναστάτωση για τα χρήματα,τους λογαριασμούς,τα όνειρα και την επιθυμία να προχωρήσω μπροστά. Πραγματικά θέλω να παρέχω στην οικογένειά μου μία καλύτερη ζωή.Αλλά η θετική σκέψη και ο λόγος δεν σε πάνε τόσο μακριά.Δεν πληρώνουν τους λογαριασμούς.»

Αφού τους ευχαρίστησα που παρέμεινα,πήρα μία βαθιά ανάσα,μάζεψα τις σκέψεις μου και άρχισα να λέω ότι η πιθανότητα είναι το πιο σημαντικό μάθημα που ξέρω για τα χρήματα. «Πόσοι από εσάς έχετε διαβάσει το βιβλίο 'Think and Grow Rich' από τον Napoleon Hill;»

Περίπου 5 από τα 40 άτομα που παρέμειναν σήκωσαν το χέρι τους.

«Και πόσοι από εσάς έχετε διαβάσει το 'As A Man Thinketh' από τον James Allen;»

Αυτή τη φορά μόνο ένας από την ομάδα είχε διαβάσει το βιβλίο.

«Αν παρατηρήσατε και τα δύο βιβλία δίνουν έμφαση στη λέξη σκέφτομαι.Η λέξη 'σκέφτομαι' είναι ένα ρήμα όπως είναι και η λέξη 'δουλεύω'. Και ένα ρήμα είναι μία λέξη δράσης.Και όταν το θέμα έρχεται στα χρήματα,οι άνθρωποι με τα μεγαλύτερα οικονομικά προβλήματα δουλεύουν σκληρά για τα χρήματα και αποτυγχάνουν να αλλάξουν τον τρόπο σκέψης τους για τα χρήματα. Δουλεύουν αντί για να σκέπτονται. Όπως λέω συχνά ,το βιβλίο του Napoleon Hill έχει τίτλο 'Σκέψου και γίνε πλούσιος' όχι 'Δούλεψε σκληρά και γίνε πλούσιος'.»

Μετά από μία στιγμή σιωπής η νεαρή γυναίκα με το μωρό στάθηκε όρθια και άρχισε αργά λέγοντας, «Άρα πράττουμε όπως σκεφτόμαστε.»

Κούνησα το κεφάλι μου.

«Άρα για να αλλάξουμε αυτά που κάνουμε πρέπει πρώτα να αλλάξουμε αυτά που σκεφτόμαστε.»

Κούνησα και πάλι το κεφάλι μου ενθαρρύνοντάς την να συνεχίσει.

«Και αυτό που κάνουμε είναι αυτό που σκεφτόμαστε.Και αυτό που έχουμε σκεφτεί είναι να πάμε σχολείο,να βρούμε μία καλή δουλειά,να αγοράσουμε ένα σπίτι,να αγοράσουμε ένα αυτοκίνητο,να ξοδέψουμε χρήματα στην καλή ζωή και να δουλέψουμε σκληρότερα για να πληρώσουμε τους λογαριασμούς.»

Στάθηκα σιωπηλός περιμένοντας από αυτή να συνεχίσει.

«Και εγώ δεν θα γίνω πλούσια σκεφτόμενη με αυτόν τον τρόπο.Το μόνο που κάνω είναι να δουλεύω σκληρά και να πληρώνω λογαριασμούς.Τότε θυμώνω και μπερδεύομαι γιατί δεν είμαι πλούσια και άνθρωποι σαν εσένα βγάζουν εκατομμύρια δολάρια.»

Η αίθουσα περίμενε καθώς συγκέντρωνε τις σκέψεις της.

«Και εγώ το μόνο που κάνω είναι αυτό που μου λένε οι λέξεις στο μυαλό μου.Και αν δεν αλλάξω τις λέξεις θα συνεχίσω να κάνω το ίδιο πράγμα.»Είπε κοιτώντας επίμονα με ένα έκπληκτο βλέμμα.Είχε ένα έκπληκτο βλέμμα γιατί τώρα έκανε όπως έλεγε ο πλούσιος πατέρας μου «Πρόσεξε τι λες».Και κοιτούσε επίμονα με μία έκπληκτη έκφραση γιατί παρατηρούσε τι είχε πει σιωπηλά στον εαυτό της για το περισσότερο μέρος της ζωής της βαθιά μέσα της.

Η αίθουσα ήταν πολύ ήσυχη καθώς στεκόταν εκεί μόνη παρατηρώντας τι έλεγε στον εαυτό της.Υποψιάζομαι ότι το υπόλοιπο της αίθουσας έκανε το ίδιο πράγμα.Ήταν μία από αυτές τις στιγμές βαθιάς σιωπής και ενδοσκόπησης.Είναι μία στιγμή όπου παίρνουμε ένα διάλειμμα από τη φλυαρία του κόσμου και μπαίνει μία σιωπή μέσα στο μυαλό μας και την ψυχή μας.Είναι στιγμές σαν αυτές που οι ζωές έχουν τη μεγαλύτερη πιθανότητα να αλλάξουν.Είναι σε αυτές τις στιγμές που τα μυαλά μας σταματούν να φλυαρούν για λίγο και επιθεωρούν τη φόρμουλα νίκης που υιοθετήσαμε πριν πολλά χρόνια.Είναι μέσα σε αυτές τις στιγμές σιωπής που ίσως να αποφασίσουμε να κάνουμε

κάποιες αλλαγές στη φόρμουλά μας.Είναι μέσα σε αυτές τις στιγμές που κρατάμε τη δύναμη για να αλλάξουμε το πεπρωμένο της ζωής μας.

«Άρα δουλεύω σκληρά,αγοράζω ένα ωραίο σπίτι, πληρώνω τους λογαριασμούς,απολαμβάνω τη ζωή,κάνω παιδιά και ζω για το σήμερα επειδή αυτό είναι που αποφάσισα ότι θέλω να κάνω.»Είπε η νεαρή μητέρα. «Και η ζωή μου δεν θα αλλάξει μέχρι να αλλάξω τη φόρμουλα.Μέχρι να αλλάξω την κασέτα στο μυαλό μου.»

«Δεν χρειάζεται να είναι μεγάλες αλλαγές»,είπα. «Απλά άλλαξε ή πρόσθεσε κάποιες λέξεις. Βλέπεις,μου αρέσουν τα ίδια πράγματα που αρέσουν και σε εσένα.Νομίζω οι περισσότεροι από εμάς θέλουμε τα ίδια πράγματα.Είναι απλά ότι μερικές λέξεις λείπουν.»

Υπήρχε ένας μεγαλύτερος άνδρας που καθόταν στο βάθος της αίθουσας.Καθόταν ήσυχος ακούγοντας το διάλογο στην αίθουσα.Καθώς στάθηκε όρθιος είπε, «Όποτε χρειαζόμουν περισσότερα χρήματα απλά έβγαινα έξω και δούλευα σκληρότερα.Πήγαινα και έβρισκα μία δουλειά μερικής απασχόλησης ή δούλευα υπερωρίες για το αφεντικό μου.Και αυτό που λέτε είναι ότι αυτές είναι οι λέξεις ενός άνδρα της εργατικής τάξης.»

«Λοιπόν δεν το είπα με αυτόν ακριβώς τον τρόπο»,απάντησα με ευγένεια.

«Όχι,όχι»,είπε. «Καταλαβαίνω.Δεν βγάξετε λάθος τους ανθρώπους της εργατικής τάξης.Απλά θέλω να καταλάβω ότι αυτό που λέτε είναι ότι χρησιμοποιώ λέξεις της εργατικής τάξης και εσείς χρησιμοποιείτε λέξεις των πλουσίων στο μυαλό σας.Χρησιμοποιείτε τις λέξεις του εμπορίου και εγώ χρησιμοποιώ τις λέξεις του μεροκάματου.Αυτό δεν είναι που εννοείτε;»

«Ναι»,είπα. «Αυτό είναι που εννοώ.»

Μπορούσα να δω ότι ήταν ένας περιποιημένος κύριος καθώς στεκόταν και με κοιτούσε.

Τον ρώτησα, «Τι δουλειά κάνετε;»

«Είμαι ένας μηχανικός στην πόλη»,είπε. «Ο μισθός μου είναι καλός αλλά με τα παιδιά μου να είναι έτοιμα να πάνε στο κολέγιο ,το μόνο που κάνω είναι να εργάζομαι σε επιπλέον δουλειές για να αποταμιεύσω χρήματα για την εκπαίδευσή τους.Το πρόβλημα είναι ότι έχω όλο και λιγότερο χρόνο για τα παιδιά μου,κάτι που θέλω περισσότερο από οτιδήποτε.Θα φύγουν σε μερικά χρόνια και το μόνο που κάνω είναι να δουλεύω αντί να περνώ ποιοτικό χρόνο μαζί τους.Επιπλέον,τους λέω να κάνουν το ίδιο πράγμα που κάνω και εγώ.»

Τον ευχαρίστησα καθώς κάθισε στη θέση του και μετά είπα, «Η θετική σκέψη είναι κάτι σημαντικό γιατί η συμπεριφορά είναι πολύ σημαντική.Αλλά η συμπεριφορά χωρίς καμία αλλαγή στο προσωπικό λεξιλόγιο δεν αλλάζει και πολλά.Αν θέλετε να είστε πλούσιοι σας συνιστώ να χρησιμοποιείτε τις λέξεις των πλούσιων. Δυστυχώς πάρα πολλοί άνθρωποι χρησιμοποιούν τις λέξεις του εμπορίου χωρίς να γνωρίζουν τον ορισμό της λέξης και αυτό τους βάζει σε ακόμα μεγαλύτερους μπελάδες.»

Μετά από αυτό το σχόλιο έπεσαν βροχή οι ερωτήσεις από το κοινό. «Τι εννοείς ότι χρησιμοποιούμε τις λέξεις αλλά δεν γνωρίζουμε τον ορισμό τους;» είπε μία από τις νεαρές γυναίκες. «Δώσε μας ένα παράδειγμα.»

«Λοιπόν,τι σημαίνει η λέξη υποθήκη;» ρώτησα.

Υπήρξε μία στιγμή σιωπής και τελικά αυτή η ίδια νεαρή γυναίκα ρώτησε, «Δε σημαίνει χρέος;»

Κούνησα το κεφάλι μου. «Αυτή είναι η σημασία του με πολλούς τρόπους αλλά ο αυστηρός υου ορισμός προέρχεται από τη γαλλική λέξη 'mortir' που σημαίνει θάνατος.Έτσι, η λέξη υποθήκη κυριολεκτικά μεταφρασμένη σημαίνει 'δέσμευση μέχρι το θάνατο'.Και με πολλούς τρόπους αυτό είναι που συμβαίνει σε εκατομμύρια ανθρώπους.Ξοδεύουν τις ζωές τους δουλεύοντας σκληρά,πληρώνοντας λογαριασμούς και είναι δεσμευμένοι στο χρέος μέχρι το θάνατο.Αυτοί είναι οι ίδιοι άνθρωποι που χρησιμοποιούν τη λέξη περιουσιακό στοιχείο εκεί που θα έπρεπε να χρησιμοποιούν τη λέξη οικονομική οφειλή.Αυτό είναι που συμβαίνει όταν χρησιμοποιείς μια λέξη που δεν γνωρίζεις τον ορισμό της.Η δύναμη του λόγου έχει δύναμη.»

«Υπάρχουν άλλες λέξεις που πρέπει να γνωρίζουμε;» ρώτησε ένα μέλος της ομάδας.

«Λοιπόν, η ακίνητη περιουσία είναι μία πολύ ενδιαφέρουσα λέξη», είπα. «Οι περισσότεροι άνθρωποι νομίζουν ότι η ακίνητη περιουσία είναι κάτι πραγματικό, κάτι που μπορείς να δεις, να αγγίξεις ή να αισθανθείς. Ή όπως λένε 'είναι ακίνητο'. Ή ότι είναι ένα χειροπιαστό περιουσιακό στοιχείο αντί να είναι ένα περιουσιακό στοιχείο στα χαρτιά όπως είναι οι μετοχές, οι δεσμοί και τα αμοιβαία κεφάλαια. Αλλά ο πραγματικός ορισμός έρχεται από την ισπανική λέξη 'βασιλικός'. Με άλλα λόγια ακίνητη περιουσία σημαίνει μία περιουσία που ανήκει στη βασιλεία. Και σήμερα, ακόμα ανήκει εκεί.»

«Γιατί λες ότι ανήκει στους γαλαζοαίματους;» ρώτησε ένα άτομο. «Δεν είναι στην κατοχή σου αφού αποπληρώσεις την υποθήκη;»

«Φαίνεται ότι είναι», είπα. «Αλλά αν κάνεις ένα πολύ λεπτό διαχωρισμό, και κοιτάξεις τις οικονομικές σου δηλώσεις, θα δεις ότι ακόμα και αν αποπληρώσεις την υποθήκη η ιδιοκτησία θα έχει πάντα ένα φόρο ιδιοκτησίας που θα πρέπει να πληρωθεί. Με άλλα λόγια, ακόμα και αν νομίζεις ότι είναι στην ιδιοκτησία σου ακόμα θα πρέπει να πληρώσεις για αυτό. Λέγοντάς το πιο ντόμπρα, η ιδιοκτησία εξακολουθεί να ανήκει στους γαλαζοαίματους που ακόμα ελέγχουν την κυβέρνηση. Αν νομίζεις ότι η ιδιοκτησία σου ανήκει σε εσένα τότε απλά σταμάτησε να πληρώνεις αυτόν το φόρο ιδιοκτησίας και σύντομα θα ανακαλύψεις ποιος πραγματικά έχει στην κατοχή του την ακίνητη περιουσία σου, με ή χωρίς υποθήκη.»

«Εντάξει», είπε ένας από τους άνδρες. «Μπορούμε να δώσουμε στα παιδιά μας ένα καλύτερο μέλλον με το να διδάξουμε στους νέους ανθρώπους το λεξιλόγιο του εμπορίου. Πραγματικά πιστεύεις ότι αυτό θα βοηθήσει;»

«Θα ήταν μία καλή αρχή», είπα. «Απλά κοιτάzte την πρώην Σοβιετική Ένωση. Όλοι αναρωτιούνται γιατί η Ρωσία δυσκολεύτηκε τόσο πολύ να μεταπηδήσει από το κομμουνιστικό σε ένα καπιταλιστικό σύστημα. Αλλά μπορούν να αλλάξουν αν οι άνθρωποι και το εκπαιδευτικό σύστημα δεν ξέρει και δεν μπορεί να διδάξει τη γλώσσα του εμπορίου; Πως μπορεί μία οικονομία ελεύθερης αγοράς να υπάρξει όταν οι άνθρωποι ακόμα σκέφτονται ότι η κυβέρνηση πρέπει να τους φροντίσει; Πως μπορούν να είναι πλούσιοι αν δεν ξέρουν τη γλώσσα των πλουσίων; Πως μπορούν οι άνθρωποι να γίνουν πλούσιοι όταν έχουν εκπαιδευτεί να ζητούν μία ασφαλή δουλειά αντί να ζητούν επενδυτικές ευκαιρίες; Πως μπορούν να γίνουν πλούσιοι αν τα λόγια τους είναι 'Ψάχνω για μία δουλειά' αντί το 'Πόσες δουλειές μπορώ να δημιουργήσω;»

Η νεαρή μητέρα σηκώθηκε. «Δεν υπάρχει λόγος να δίνεις χρήματα σε φτωχούς ανθρώπους γιατί οι φτωχοί δεν γνωρίζουν τι να κάνουν με τα χρήματα. Αυτό δεν λέτε;»

Κούνησα το κεφάλι μου.

«Άρα, δουλεύουμε σκληρά για τα χρήματα και εσείς έχετε χρήματα και οι άνθρωποι δουλεύουν σκληρά για εσάς. Αυτό δεν λέτε;»

Εκείνη τη στιγμή έτριξα τα δόντια μου και έκανα όπισθεν λίγο καθώς κούνησα το κεφάλι μου. Το ενεργειακό επίπεδο είχε ανέβει. Φαινόταν ότι είχε κάνει κάποιους πολύ καλούς διαχωρισμούς και ωέα φώτα είχαν διατρέξει το μυαλό της.

«Άρα, αν αρχίσουμε να διδάσκουμε στα παιδιά μας τις λέξεις των πλουσίων, ή τις λέξεις του εμπορίου τότε αρχίζουμε να αυξάνουμε την οικονομική ευημερία ολόκληρης της κοινότητάς μας. Λέτε ότι αυτή η οικονομική αλλαγή πρέπει να αρχίσει με την εκπαίδευση. Αυτό δεν εννοείτε;»

«Ναι», είπα. «Αυτό είναι ακριβώς αυτό που λέω. Υπάρχουν κατά προσέγγιση 2.000.000 λέξεις στο αγγλικό λεξιλόγιο και οι ζωές μας περιορίζονται στις λίγες λέξεις που χρησιμοποιούμε. Οι περισσότεροι άνθρωποι χρησιμοποιούν λιγότερες από 5.000 λέξεις σε τακτική βάση. Υπάρχουν πάρα πολλές λέξεις να διαλέξεις για να βοηθήσεις τον εαυτό σου. Αλλά να θυμάστε να διαλέγετε τις επόμενες λέξεις προσεκτικά. Η αλλαγή ξεκινάει με την αλλαγή στις λέξεις μας. Για εσάς που έχετε σκέψεις που δεν επιθυμείτε στο μυαλό σας, το μόνο που χρειάζεται να πείτε είναι 'δεν επιλέγω να έχω αυτές τις σκέψεις'. Έχετε το δικαίωμα να διαλέγετε τι θέλετε να σκεφτόσαστε. Και αν αυτές οι σκέψεις παραμένουν απλά αγνοήστε τις. Αλλά πάντα να θυμάστε τη συμβουλή του πλούσιου πατέρα μου. Είπε 'Δεν μπορείς πάντα να ελέγχεις τι σκέφτεσαι αλλά μπορείς πάντα να ελέγχεις τι λες. Αν δε

θέλεις να σκεφτείς κάτι απλά μην το πεις. Αν επιμείνεις με αυτή τη διαδικασία αυτές οι ανεπιθύμητες σκέψεις τελικά θα εξαφανιστούν. Θα έχουν όλο και λιγότερη δύναμη στη ζωή σου. Οπότε διάλεξε και μίλα μόνο με τις λέξεις που θέλεις. Διατήρησε μία θετική αλλά ρεαλιστική συμπεριφορά και άρχισε να μιλάς με το λεξιλόγιο του εμπορίου, τις λέξεις του πλούτου, τις λέξεις των πλουσίων'. Επειδή οι λέξεις έχουν επίδραση στη σκέψη μας και οι σκέψεις μας έχουν επίδραση στις πράξεις μας και οι πράξεις μας έχουν επίδραση στις ζωές μας και το μέλλον μας. Και τα καλά νέα είναι ότι ο λόγος είναι ελεύθερος.»

Διαχωρισμοί

1. Σήμερα είναι ευκολότερο από ποτέ να αποκτήσεις πρόσβαση στο λεξιλόγιο του εμπορίου. Στο σχολείο δεν ήμουν πολύ καλός αναγνώστης και στην πραγματική ζωή ενώ διάβαζα συνεχώς έβλεπα τις ικανότητές μου στο διάβασμα να μην είναι και πολύ καλές. Όπως είπα στην αρχή αυτού του βιβλίου, για να επιζήσω στο σχολείο και για να αυξήσω το IQ μου έπρεπε να βρω ένα τρόπο να μαθαίνω ότι μου ταίριαζε καλύτερα. Καθώς πέρασαν τα χρόνια ανακάλυψα ότι μαθαίνω καλύτερα μέσα από διαδραστικά σεμινάρια με το να έχω μέντορες που έκαναν αυτό που ήθελα εγώ να κάνω, ή με το να διαβάζω και να ακούω κασέτες. Στην Εποχή της Πληροφόρησης, μέσω της μαγείας των κασετών οι μεγάλοι μέντορες του κόσμου ήταν διαθέσιμοι σχεδόν σε όλους. Τα βιβλιοπωλεία σας είναι γεμάτα με κασέτες που έχουν δημιουργηθεί από σπουδαίους ανθρώπους του εμπορίου, του πλούτου και της επιτυχίας. Το καλύτερο πράγμα με τις κασέτες είναι ότι πραγματικά ακούς τη φωνή του ατόμου να μιλάει με το δικό του τόνο. Είναι σαν να βρίσκεσαι εκεί μαζί τους. Και ακόμα καλύτερα, απλά πατάω το κουμπί που γυρίζει πίσω και μπορώ να τους ακούσω ξανά και ξανά χωρίς να τους ζητάω να επαναλάβουν αυτό που μόλις μου είπαν. Στην Βιομηχανική Εποχή έπρεπε να πέσεις στα πόδια του ειδήμονα. Στην Εποχή της Πληροφόρησης μπορεί να κάτσει μαζί σου οπουδήποτε θέλεις εσύ να καθίσεις. Έχω παρατηρήσει ότι οι άνθρωποι που αποτυγχάνουν να βελτιώσουν το λεξιλόγιό τους επίσης αποτυγχάνουν στο να βελτιώσουν τις ζωές τους. Αντί να προσδεύουν μένουν στάσιμοι. Ακριβώς όπως το IQ τους, αντί να αυξάνεται με την ηλικία μειώνεται με την ηλικία. Αυτός είναι ο λόγος που πιστεύω ακράδαντα στην επαναλαμβανόμενη και συνεχόμενη μάθηση. Σαν ένα τακτικό συνήθειο, διαβάζω βιβλία και αν μου αρέσουν τα βιβλία θα ψάξω για μία κασέτα από αυτό το άτομο. Θα ακούσω την κασέτα ξανά και ξανά επειδή θέλω να προσθέσω, όπως επίσης και να βελτιώσω, τις λέξεις που έχω αποθέσει στο μυαλό μου. Πηγαίνοντας σύμφωνα με τη συμβουλή του πλούσιου πατέρα μου προσέχω τι λέω. Η άλλη του πλευρά είναι να προσέχω σε τι ακούω.

Σημείωση από την ANN Levin, Ph.D.

Για να είναι η εκπαίδευση αποτελεσματική, δηλαδή να έχει αντίκτυπο στην πραγματικότητα του παιδιού, πρέπει να υπάρχουν τρία πράγματα. Αυτά είναι:

1. Συμπεριφορά
2. Θέμα, λεξιλόγιο, ορισμός ή αντικείμενο
3. Σχετικότητα

Για παράδειγμα,ο πλούσιος πατέρας του Robert είχε μία πολύ θετική στάση απέναντι στο παιχνίδι 'Μονοπολύ'.Και επειδή είχε αυτή τη θετική στάση,όταν ο πλούσιος πατέρας έδειξε στον Robert τα μικρά πράσινα σπίτια,τα οποία είναι το αντικείμενο ή το υποκείμενο σε αυτήν την υπόθεση,ο Robert έδινε προσοχή επειδή ο πλούσιος πατέρας του έδωσε να καταλάβει ότι αυτά τα πράσινα σπίτια είναι σημαντικά.Το προνόμιο που είχε ο Robert από πολύ μικρή ηλικία ήταν ότι ο πλούσιος πατέρας του του έκανε τα πράσινα σπίτια οικεία σχεδόν αμέσως.Το έκανε αυτό καθοδηγώντας τον Robert και τον Mike στα δικά του πραγματικά πράσινα σπίτια. Με άλλα λόγια,τα αγόρια σχετίστηκαν με :

1. Τη στάση του πλούσιου πατέρα απέναντι στο παιχνίδι Μονοπολύ.
2. Τα μικρά πράσινα σπίτια.
3. Τα πραγματικά πράσινα σπίτια του πλούσιου πατέρα.

Εκείνη τη στιγμή τα αγόρια κατάλαβαν τη φόρμουλα νίκης του πλούσιου πατέρα για την οικονομική επιτυχία.Εκείνη την ημέρα,αυτή η διαδικασία των τριών βημάτων έγινε πραγματικότητα.Έγινε πραγματικότητα για αυτά τα δύο νεαρά παιδιά.

Αν ο πλούσιος πατέρας του Robert είχε μία αρνητική στάση απέναντι στο παιχνίδι και στο να είσαι ιδιοκτήτης επενδύσεων και ακίνητης περιουσίας,υποψιάζομαι ότι αυτό θα είχε μεγάλη επίδραση στις ζωές τους.Μου έχουν πει ότι ο πατέρας του Donald Trump ασχολούνταν με την ακίνητη περιουσία στη Νέα Υόρκη και εκπαιδευσε τον Donald στις επιχειρήσεις του.Με τη συμπεριφορά γίνεται η μεγαλύτερη αρχή για τη μάθηση και η συμπεριφορά μπορεί να πάρει πολλές κατευθύνσεις.

Το πρόβλημα που εμείς οι εκπαιδευτικοί αντιμετωπίζουμε είναι ότι η συμπεριφορά ενός παιδιού απέναντι στο θέμα που του διδάσκουμε δεν είναι συχνά μία συμπεριφορά εμπνευσμένη από τη μάθηση.Για παράδειγμα,όταν μιλάω για το θέμα των μαθηματικών οι περισσότεροι άνθρωποι αντιδρούν με μία επίπονη συμπεριφορά απέναντι στο να μάθουν αυτό το θέμα.Και τότε,το χειρότερο από όλα,οι περισσότεροι μαθητές δεν γνωρίζουν πως το μάθημα των μαθηματικών σχετίζεται με τις πραγματικές τους ζωές,ειδικά τα δυσκολότερα μαθηματικά όπως η άλγεβρα και η τριγωνομετρία.Ο λόγος που ο Robert απολάμβανε να διαβάζει τα περιοδικά για μπέιζμπολ και σέρφινγκ είναι επειδή ήταν η ίδια διαδικασία τριών βημάτων.

Η ομορφιά της 'Χρηματοροής για Παιδιά' είναι ότι συμπεριλαμβάνει όλα τα μαθησιακά μοντέλα των παιδιών.Το παιχνίδι απαιτεί διάβασμα,διάλογο,κίνηση και κριτική αιτιολόγηση.Υπάρχει μεγάλη σχετικότητα στο παιχνίδι.Το παιδί μαθαίνει μία καινούρια λέξη και αμέσως πολύ φυσιολογικά τη σχετίζει με την οικονομική δήλωση και με τον πίνακα του παιχνιδιού.Το πιο σημαντικό πράγμα που παρέχει ένας γονέας είναι η συμπεριφορά.Παρακαλώ να γνωρίζετε τις λέξεις που χρησιμοποιείται και τη συμπεριφορά από την οποία προέρχονται αυτές.Για παράδειγμα,αν εσείς σαν ενήλικας πείτε ότι «Αυτό είναι ένα χαζό παιχνίδι» τότε αυτό έχει επίδραση στη συμπεριφορά του παιδιού.Η αν πείτε «Δεν μου αρέσουν οι επιχειρήσεις,μου αρέσουν οι μετοχές» αυτό επίσης θα έχει επίδραση στη στάση του παιδιού απέναντι στο συγκεκριμένο θέμα.

Σημείωση από την Sharon Lechter

Ενώ έκανα την πρακτική μου σαν λογίστρια,συχνά ένοιωθα ότι οι πελάτες μου και εγώ δεν ήμασταν από τον ίδιο πλανήτη,πολύ λιγότερο να μιλάμε την ίδια γλώσσα.Συνήθιζα να λέω πράγματα όπως να 'κόψετε το χρέος σας' και τότε αυτοί έτρεχαν να αγοράσουν ένα καινούριο σκάφος,λέγοντάς μου ότι μόλις αγόρασαν ένα περιουσιακό στοιχείο.Η θα δούλευαν πολύ σκληρά και αναρρωτιόντουσαν γιατί οι πλούσιοι δουλεύουν λιγότερο,κερδίζουν περισσότερα,και πληρώνουν λιγότερους φόρους.Όταν προσπαθώ να τους εξηγήσω τους διαχωρισμούς ανάμεσα στα τρία είδη εισο-

δήματος, σταματούσαν να ακούν. Αντί να αλλάξουν και να ανοίξουν τα μυαλά τους σε καινούριες ιδέες οι περισσότεροι πήγαιναν πίσω στην παλιά τους φόρμουλα σκληρής εργασίας και παραπονιόντουσαν για το πόσο σκληρά δούλευαν και για το πόσα πολλά έδιναν στους φόρους της κυβέρνησης. Μερικοί άνθρωποι λένε ότι η άγνοια είναι ευτυχία. Αλλά κατά την επαγγελματική μου άποψη, η οικονομική άγνοια είναι ακριβή και σε χρόνο και σε χρήμα.

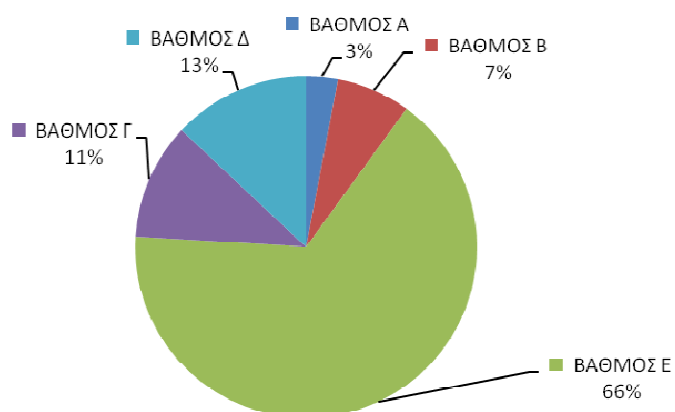
Οι λέξεις είναι πολύ σημαντικές. Οι λέξεις μπορούν να μας φέρουν πιο κοντά αν μιλάμε την ίδια γλώσσα, οι λέξεις μπορούν να μας απομακρύνουν αν δεν χρησιμοποιούμε το ίδιο λεξιλόγιο. Είμαι ενθουσιασμένη με τις οικονομικές και λογιστικές λέξεις που θα μάθουν τα παιδιά σας και θα τις προσθέσουν στο λεξιλόγιό τους παίζοντας το 'Χρηματοροή για Παιδιά'. Στη δική μου οικογένεια, παίζοντας το παιχνίδι έχουμε έρθει πιο κοντά επειδή τώρα έχουμε περισσότερες οικονομικές λέξεις κοινές. Αντί να είμαστε μπερδεμένοι επειδή δε φαίνεται να μπορούμε να επικοινωνήσουμε μπορούμε τώρα να κάνουμε λεπτότερους διαχωρισμούς και να μιλάμε με μεγαλύτερη ακρίβεια για το θέμα των χρημάτων.

Εμείς στις Τεχνολογίες Χρηματοροής Α.Ε. πιστεύουμε ότι αυτό το εκπαιδευτικό προϊόν θα σας βοηθήσει στο να κάνετε το οικονομικό μέλλον του παιδιού σας λαμπρότερο και ασφαλέστερο. Η επιθυμία μου είναι αυτό το προϊόν να εμπλουτίσει τις ζωές των παιδιών σας και των εγγονιών σας. Στην Εποχή της Πληροφόρησης η οικονομική ευφυΐα είναι ζωτική για την οικονομική ασφάλεια. Και η οικονομική ευφυΐα αρχίζει με την κατανόηση του λεξιλογίου του εμπορίου.

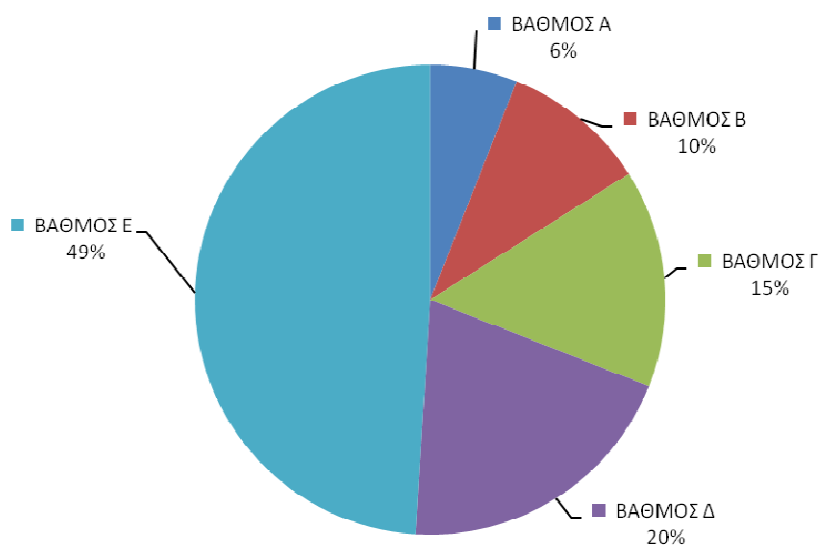
Ευχαριστώ για το ενδιαφέρον σας για την εκπαίδευση του παιδιού σας.

ΜΕΡΟΣ Β'

ΕΡΕΥΝΑ ΣΕ 1085 ΜΑΘΗΤΕΣ ΛΥΚΕΙΟΥ ΓΙΑ ΤΙΣ ΓΝΩΣΕΙΣ ΤΟΥΣ ΣΤΙΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΑΡΧΕΣ



ΕΡΕΥΝΑ ΣΕ 1010 ΕΝΗΛΙΚΕΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΓΝΩΣΕΙΣ ΤΟΥΣ ΣΤΙΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΑΡΧΕΣ



ΑΝΑΛΥΣΗ

Οι νέοι δοκιμάζονται συνεχώς μέσα και έξω από το σχολείο. Είναι γεγονός ότι στην ηλικία στον 5 έως 14 ετών το παιδί αναπτύσσει την συνταγή της προσωπικής του επιτυχίας στη ζωή και αυτό επηρεάζεται από θετικές και αρνητικές εμπειρίες. Το θέμα είναι ο γονιός να αντιμετωπίσει το παιδί με σεβασμό και να μην το πιέζει. Το ίδιο και ο εκπαιδευτικός καθώς και οι δύο είναι υπεύθυνοι σε μεγάλο βαθμό για την πνευματική ανάπτυξη του παιδιού. Είναι πολύ βασικό το παιδί να γνωρίζει τι θέλει να κάνει στη ζωή του και ποιές είναι οι προτεραιότητες του γιατί αυτά θέτουν τις βάσεις να αναπτύξει τη δημιουργικότητα του.

Η απόκτηση οικονομικής παιδείας και ευφυΐας στη σημερινή εποχή είναι κάτι το πολύ σημαντικό. Ένα πρόβλημα που αντιμετωπίζουν όλοι οι άνθρωποι ανεξαρτήτως ηλικίας είναι ότι ξοδεύουν τα χρήματά τους σε πράγματα που χάνουν γρήγορα την αξία τους και έτσι οδηγούνται σε οικονομική στενότητα. Αυτή η αγοραστική συμπεριφορά διαφοροποιεί τους πλούσιους από τους φτωχούς. Προτεραιότητα ενός πλούσιου είναι να αποκτήσει περιουσιακά στοιχεία και μετά χλιδές ενώ ένας φτωχός σπαταλάει πρώτα τα χρήματά τους στις χλιδές και έτσι ποτέ δεν του απομένει χρόνος να τα επενδύσει σε ακίνητα.

Για να αποκτήσουν τα παιδιά σας οικονομική ευφυΐα πρέπει να μάθουν από μικρά όχι μόνο να διαχωρίζουν τους πλούσιους από τους φτωχούς αλλά και να γνωρίζουν σε ποια κατηγορία θέλουν να ανήκουν. Αν θέλουν μεγαλώνοντας να βρουν μία δουλειά με σταθερό μισθό να αγοράσουν ένα άνετο σπίτι και ένα αυτοκίνητο τότε δεν θα γίνουν ποτέ πλούσια γιατί με αυτό τον τρόπο έχουν καταδικαστεί να δουλεύουν για τα χρήματα. Πλούσιοι είναι οι άνθρωποι που δεν είναι εξαρτημένοι από τα χρήματα που κερδίζουν από τη δουλεία τους, αυτή δηλαδή που δεν δουλεύουν για αυτά.

Τέλος αυτό που τα παιδιά θα πρέπει να εμπεδώνουν από μικρή ηλικία είναι ότι όχι μόνο πρέπει να γνωρίζουν πως πρέπει να βγάλουν τα χρήματά τους αλλά να έχουν ένα σχέδιο για αυτά για το πώς θα τα διαχειριστούν. Αν δεν το κάνουν τα ίδια θα βρεθεί κάποιος άλλος να διαχειριστεί τα χρήματά τους.

Όλα τα παραπάνω γνωρίσματα καθιστούν το παιδί εγκαίρως οικονομικά έξυπνο και επειδή αυτό είναι κάτι που δεν μαθαίνεται στα σχολεία η οικονομική παιδεία είναι κάτι που τελικά ο γονέας θα μεταδώσει στο παιδί.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Robert Kiyosaki "Why raising your child's financial IQ is important"
 - ΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ "ΟΛΙΚΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑ" ΚΟΣΜΑ ΠΑΞΙΝΟΥ