

Роман Черепанов

БОГАТЫЙ МАЛЫШ

КНИГА О РАЗВИТИИ ЭФФЕКТИВНОГО ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ
ДЛЯ ДЕТЕЙ И ИХ РОДИТЕЛЕЙ



Роман Черепанов

**Богатый малыш. Книга о
развитии эффективного
финансового поведения
для детей и их родителей**

«Издательские решения»

Черепанов Р.

Богатый малыш. Книга о развитии эффективного финансового поведения для детей и их родителей / Р. Черепанов — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-514516-1

НЕЗАКОННОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ, ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ, ИХ АНАЛОГОВ ПРИЧИНЯЕТ ВРЕД ЗДОРОВЬЮ, ИХ НЕЗАКОННЫЙ ОБОРОТ ЗАПРЕЩЕН И ВЛЕЧЕТ УСТАНОВЛЕННУЮ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ. Эта книга о том, как научить ребенка правильно обращаться с финансами. В книге описаны особенности восприятия новых знаний ребенком и их изменение с возрастом. Показано, как финансовое поведение родителей влияет на благополучие малыша. Рассмотрены финансовые темы и приведены способы их объяснения с помощью коротких заданий, на каждое из которых будет достаточно десяти минут. Здесь вы найдете методы развития эффективного финансового поведения у детей и много полезных рекомендаций для себя.

ISBN 978-5-00-514516-1

© Черепанов Р.
© Издательские решения

Содержание

Благодарности	6
О том, как читать эту книгу	7
Часть I.	9
Глава 1. Богатство и бедность	9
Глава 2. Чему мы хотим научить малыша?	14
Глава 3. Семейная культура и ее влияние на поведение малыша	17
Глава 4. О пословицах и поговорках	22
Глава 5. Окружение малыша	26
Глава 6. Малыш и его деньги	29
Глава 7. Стратегии воспитания детей и их влияние на поведение	33
Конец ознакомительного фрагмента.	37

Богатый малыш
Книга о развитии эффективного
финансового поведения
для детей и их родителей

Роман Черепанов

Редактор Сергей Ким

Корректор Сергей Барханов

Иллюстратор Артем Dash

Менеджер проекта Ольга Рыбина

Верстка Александра Соколова

Дизайн обложки Мария Бангерг

© Роман Черепанов, 2020

ISBN 978-5-0051-4516-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Благодарности

Любой результат является следствием многих составляющих: событий, решений и усилий, даже если в авангарде стоит один человек. Мне повезло: меня поддерживали и мне помогали, прежде всего моя семья.

Я благодарен своим родителям за то, что всегда верили в меня и поддерживали любые мои начинания, даже если они были откровенно глупыми и безнадежными. Спустя годы я очень ценю ту финансовую поддержку, которую получил в непростые для моей семьи времена и благодаря которой я смог оплатить свое второе образование, существенно изменившее мою жизнь. Я надеюсь, что я достойный сын, оправдавший родительские ожидания.

Я благодарен моей сестре и коллеге в одном лице, которая является примером стойкости и верности себе в любых жизненных обстоятельствах. Некоторые идеи этой книги родились на основе наших совместных обсуждений психологии.

Моя жена, мой первый критик и читатель, каждый день поддерживала меня и изо всех сил берегла мое вдохновение. Когда рукопись была готова для первого чтения, все правки были заботливо сделаны зеленой ручкой, и я получил много ценных советов, благодаря которым книга приобрела законченный вид. Я благодарен тебе за твое неоценимое участие, за то, что ты у меня есть. Я тебя люблю.

Самый важный человек и вдохновитель – это моя дочка, мое сокровище. Именно она в свои три года задала простые вопросы о деньгах, на которые тогда у меня не было детского объяснения. Вместе мы перепробовали много игр и упражнений, прежде чем у нас начало получаться и этот опыт можно было передать другим. Я благодарен тебе за терпение, за любопытство, за горящие глаза, за то, что ты мое Солнышко.

Отдельно хочу поблагодарить граффити-художника Артема Dash за работу над иллюстрациями для этой книги. Была проделана колоссальная работа, продумана связь каждого рисунка с текстом, и все иллюстрации были нарисованы от руки. Благодаря этому книга приобрела свой визуальный образ и атмосферу.

Я благодарен за обратную связь участникам моих семинаров и обсуждений, которые применили идеи из этой книги по развитию эффективного финансового поведения у детей задолго до ее издания. Без вас не получилось бы той логики, которая позволяет заниматься с ребенком системно.

О том, как читать эту книгу

Эта книга о жизненном опыте, моем, моей семьи, моих близких и моих клиентов, благодаря которым из частных случаев появилась система обучения малыша эффективному финансовому поведению.

Прежде всего в этой книге собраны идеи и практический опыт обучения основам финансового поведения детей раннего возраста. Но эти идеи и практический опыт также применимы для обучения детей постарше и даже взрослых – всех мы с теплотой будем называть малышами.

Именно на развитии поведения малыша делается акцент в этой книге, так как можно вы зубрить самые подробные учебники по финансовой грамотности, но эти знания так и не будут применены в жизни. Как, например, люди знают о вреде курения, алкоголя или переедания, но продолжают курить, переедать и выпивать.

В этой книге мы с вами разберем и основы финансовой грамотности, которые помогут развить поведение малыша. Рассмотрим основные финансовые операции из повседневной жизни. Обязательно затронем базовые правила сохранения и приумножения капитала и ответим на все наиболее частые вопросы детей про деньги.

Эту книгу можно разделить на три части. Первая часть посвящена методологии обучения и формированию эффективного финансового поведения. В ней рассматривается и наше родительское поведение, которое, безусловно, влияет на поведение малыша. Прежде чем начать занятия с ребенком, подумайте несколько дней над главой «Чему мы хотим научить малыша?», от этого будут зависеть наши дальнейшие действия и программа обучения.

Вторая часть раскрывает основы финансовой грамотности, отвечает на вопросы о деньгах и их тратах, предлагает варианты объяснения финансовых терминов и правил ребенку, а также обучающие игры и упражнения для закрепления эффективной модели поведения.

Третья часть – о приумножении капитала. Она больше ориентирована на детей постарше и взрослых, при этом в ней найдутся упражнения и для совсем маленьких.

Содержание книги последовательно, при этом каждая глава может выступать самостоятельным модулем в обучении малыша, суть которого понятна из названия. Я рекомендую вам читать эту книгу по принципу актуальности: если вы хотите получить системное представление о развитии финансового поведения малыша, то лучше читать книгу от начала до конца; если у вас уже есть соответствующий опыт, а я уверен, что многим родителям есть чему поучиться в развитии малыша, то выбирайте главу, которая подойдет вашему малышу здесь и сейчас.

Как уже было сказано, здесь описаны идеи и практический опыт обучения детей основам финансового поведения. При этом каждый родитель может сам решать, что подходит его малышу, а что нет. Главы, которые не находят отклика после прочтения, лучше пропустить, потому что при обучении дети хорошо чувствуют настроение и фальшь, когда родитель пытается объяснить и привить ценности, которые не разделяет сам. Даже если из всей книги вам удастся применить хотя бы десятую часть, это, бесспорно, сделает вашего малыша более просвещенным в вопросах финансовой грамотности.

Во время обучения обязательно понадобится реквизит: самый простой и доступный – листы бумаги и цветные карандаши. По крайней мере, мои первые занятия с детьми строились при помощи этих инструментов. В остальном учебный процесс будет зависеть только от ваших с малышом фантазий и желания эти фантазии воплотить.

Наверняка при чтении этой книги у вас будут появляться новые идеи, которые вы захотите немедленно воплотить. Уверен, что вам удастся усовершенствовать какие-то упражнения и сделать более понятными формулировки для детского восприятия. Вероятно, будут и сомнения, ставящие под вопрос содержание каких-то глав. Все это будет говорить о том, что вы хорошие родители, действуете исходя из реальности, в интересах своего малыша закладываете

в его поведение лучшее, что можете дать. Не нужно слепо следовать рекомендациям одного специалиста и применять только один метод, нужно испробовать все, чтобы добиться успеха. Потому что работает то, что работает.

@dyadya_roma_spb

Часть I.

Развитие эффективного финансового поведения

Глава 1. Богатство и бедность

Одним теплым летним вечером в небольшом дворе, где обычно играла гурьба детей, было тихо. На скамейке под развесистым тополем бабушка приглядывала за своим малолетним внуком. Он хотел стать водителем и ездить на большом самосвале, совсем как отец соседского мальчишки. Поэтому в песочнице мальчик не строил замков или башен, он копал каньон песчаного карьера, по лабиринту которого мог бы ездить его игрушечный самосвал.

В сухом песке что-то блеснуло, и в ладони мальчика оказалась самая настоящая монетка. Даже Монета, на которую можно было купить хоть и небольшое, но очень вкусное мороженое.

Мальчик огляделся, чтобы поделиться своей радостью, но, кроме бабушки, во дворе никого не было. Он тут же рванул с места и уже через секунду показывал ей свою находку:

– Бабушка, бабушка! Посмотри, я денег заработал! Этого хватит, чтобы купить мороженое?

Бабушка, шурясь, покрутила блестящую находку внука. И, удостоверившись, что это действительно деньги, а не какая-нибудь пробка или мусор, сказала:

– На мороженое хватит. Но ты ошибаешься. Ты не заработал деньги, а всего лишь нашел. Чтобы заработать деньги, нужно с утра и до ночи работать на заводе, как твой отец!

Мальчик вырос. Был усерден в учебе и затем в работе. С утра и до ночи. Но денег у него нет.

* * *

Деньги – вечная тема, которая так или иначе касается каждого из нас. Даже если мы не хотим о них думать и говорить, деньги постоянно привлекают наше внимание каждодневными потребностями, ценниками в магазинах, напоминаниями о регулярных платежах. Операции с деньгами – это повседневная рутина, ничем не отличающаяся от приготовления пищи или вождения автомобиля. И точно так же требующая соблюдения определенных правил, знания небольших секретов и, конечно, осознанной практики.

У любого человека наступает момент, когда нужно брать ответственность за свои финансовые решения. И очень жаль, если осознание такой ответственности приходит через жизненные потрясения: потерю имущества, здоровья, дохода, жилья. Через унижение и – самое больное – потерю веры в будущее и в себя.

У каждого из нас – у лучших друзей, ворчливого соседа, близких и дальних родственников, словоохотливых коллег по работе, успешного сокурсника, у меня и у вас – свой опыт обращения с деньгами и свое отношение к ним. Если всех нас собрать вместе и спросить о лучшем рецепте богатства, то наш спор никогда не утихнет. Потому что в основе идей финансового благосостояния будут лежать разные ингредиенты: связи, удача, наследство, личные качества, доступные одним и совершенно недоступные другим.

Если были бы универсальные советы, как стать богатым, то мы с вами уже давно наслаждались бы богатством, а в мире не было бы неравенства доходов, при котором 2% населения нашей планеты владеют половиной всех материальных благ.

Известные идеи богатства крайне логичны и действительно ценны. С ними нужно знакомиться, а потом действовать. Потому как работает то, что работает. И у каждого человека это что-то свое. Эти идеи отвечают на вопрос «что делать?», но, к сожалению, не всегда имеют ответ на более сложный вопрос – «как?».

Давайте представим, что мы едем зимой на автомобиле по прекрасной асфальтированной дороге. Наш автомобиль случайно или по нашей неопытности занесло, и мы съехали в рыхлый снег на обочине, никто не пострадал. Что будет для нас лучше? Что нужно сделать?

Конечно, всем очевиден ответ: нужно вернуться на дорогу, чтобы оказаться на твердом покрытии и продолжить свой путь.

Но как?! Расчищать, толкать, ждать помощи? Машина застряла, у нас нет лопаты, сейчас вечер, а мы на отдаленном шоссе.

Такое случается и в жизни с деньгами, когда хорошие люди оказываются на обочине, скованные обстоятельствами, без возможности встать на твердую почву и вернуться на свой путь.

Около полувека назад психолог-исследователь Мартин Селигман проводил эксперимент по формированию условного рефлекса на высокий звук у собак. Для этого использовался небольшой, но чувствительный удар током, который испытывали собаки, сидящие в клетке, сразу после звукового сигнала. После нескольких повторений клетки открыли, ожидая, что животные, боясь удара током, выбегут сразу после сигнала. Но вопреки ожиданиям они начали скулить и ложились на пол клетки, готовясь принять электрический разряд. Они боялись условного звука и ждали удара током. Могли покинуть клетку, но не делали этого. То есть научились быть беспомощными. Позже этот эксперимент был повторен с людьми, только вместо тока применялся шум. Подавляющее большинство участников эксперимента, сталкиваясь с тем, что не могут повлиять на травмирующие факторы, оставляли попытки что-то изменить, даже если такая возможность появлялась. Под гнетом обстоятельств люди учились быть беспомощными.

Наш современник, голландский историк и мыслитель Рутгер Брегман, посвятил много времени исследованию причин бедности. В итоге он пришел к необычному заключению: люди бедны, потому что им не хватает денег. Несмотря на каламбур, в этой теории есть своя правда. Люди, которым недостает денег на удовлетворение базовых потребностей, не могут накапливать, инвестировать, обучаться, чтобы сменить профессию и получить возможность зарабатывать больше. Даже если у них такая возможность появляется и они сталкиваются с риском (а бизнес и инвестиции – это всегда риск), то, однажды потерпев неудачу, они не хотят больше рисковать и мирятся со своим положением, как в эксперименте с выученной беспомощностью. Три основных инструмента повышения благосостояния – накопление, инвестиции и образование – для них становятся недоступными.

Есть еще одна сторона в нехватке денег. Психолог Принстонского университета Эльдар Шафир и гарвардский экономист Сендил Маллайнатан провели ряд экспериментов, где обнаружили, что нехватка денег у людей приводит к снижению уровня интеллекта примерно на 10—15 пунктов. Это соизмеримо с состоянием человека после бессонной ночи или утренним мышлением после вчерашнего чрезмерного употребления алкоголя. Шафир объясняет это тем, что наш мозг в решении повседневных дел похож на компьютерный процессор. Если ему дать слишком много задач, то он начнет ошибаться и в конце концов зависнет. У людей с дефицитом денег, кроме привычных повседневных задач, появляются дополнительные: где найти подработку, на что купить обувь ребенку, что делать со сломанным холодильником? Этот вывод хорошо иллюстрирует комедийный фильм 80-х годов с Эдди Мерфи «Поменяться местами», где обеспеченный человек оказывается без денег и привычного образа жизни и начинает вести себя так, как будто всегда был бедным.

Иногда отдельным людям везет: они жили в бедности, но им выпал счастливый лотерейный билетик или досталось наследство. О вчерашней бедности можно не думать, а наконец-то зажить так, как этого хотелось долгие годы. И даже в этом случае немногим удается сохранить и приумножить капитал. Чаще всего обладатели выигрышей возвращаются к своему прежнему уровню жизни. Потому что сформированные привычки в период дефицита денег продолжают действовать и тогда, когда требуется другое поведение. Именно наше поведение является причиной богатства или бедности.

Богатство и бедность – абстрактные понятия, о которых нельзя говорить наверняка. В конце концов, мир не черно-белый.

Извечный вопрос: сколько денег нужно, чтобы считаться богатым?

По этому поводу есть много мнений. Кто-то полагает, что богатый человек – тот, чей капитал больше миллиарда, другие утверждают, что достаточно нескольких миллионов, и т. д. Эта шкала разнообразна и не очень точно отражает суть богатства.

Многие люди становились миллионерами, сами того не подозревая. Я впервые стал миллионером, когда учился в военном училище, это было в 90-е, когда наша страна с болью переживала переход на рыночную экономику. Была весна, мы сидели на скучной лекции о чем-то, что в жизни вряд ли бы пригодилось. Зашел командир и велел нам с приятелем получить по автомату АК-74 с патронами и переодеться в гражданское. Нас отправили сопровождать женщину, училищного казначея, в банк, чтобы получить деньги на зарплату. Когда мы вернулись и ей нужно было открыть стальную дверь кассы, она дала мне подержать пакет с четырьмя вакуумными упаковками, в каждой из которых было по 500 тысяч рублей. Примерно 40 секунд я был миллионером.

Если семья живет в роскошном особняке, купленном в ипотеку, имеет единственный источник дохода от бизнеса, акции которого находятся в залоге у банка, богата ли она? Станет богатой, когда будет выплачена ипотека, появятся другие источники дохода и акции вернутся из залога. Но в данный момент она в ситуации, когда любое неблагоприятное и даже случайное событие может разрушить этот картонный домик. Это как если бы вы собрались в долгое путешествие и взяли с собой ровно столько денег, чтобы хватило на поесть и на такси. Возможно, все пройдет гладко, но, скорее всего, потребуются дополнительные средства, чтобы оплатить расходы в непредвиденных ситуациях.

Изобилие материальных ценностей и ресурсов, превышающих потребности человека, свобода жить и действовать так, как пожелаешь, не подвергая свой образ жизни риску, и есть богатство.

Стоит отметить дополнительное условие богатства: уровень жизни человека должен превышать средний уровень жизни в конкретной локации, в стране или в мире.

Как известно, цель определяет средства, и для каждого человека и семьи это может быть разная сумма.

В этом смысле описать бедность гораздо проще, несмотря на привязку к уровню жизни. По аналогии с определением богатства бедность – это материальное, финансовое, социальное и психологическое состояние, в котором человек не может удовлетворить свои базовые потребности в питании, здоровье, образовании, справедливой оплате, труде, жилье и т. д.

Портрет бедного человека описывался многими исследовательскими организациями и включает в себя разные причины бедности, такие как особенности страны, наследование и уровень экономики. Мы пренебрежем всеми факторами, которые мало зависят от конкретного человека, и обратим внимание на те, которые касаются поведенческих шаблонов.

- *Наличие вредных привычек, существенно влияющих на здоровье и восприятие человека обществом, таких как регулярное употребление алкоголя и наркотиков.*
- *Асоциальное поведение, не позволяющее выстраивать устойчивые социальные связи, и, как следствие, отсутствие поддержки знакомых, коллег, друзей и родственников.*
- *Неправильное питание и вредные пищевые привычки, обусловленные переизбытком, повышенным употреблением сахара, скудным рационом и влияющие на тонус и общее состояние здоровья.*
- *Безразличное отношение к своему здоровью, что повышает вероятность раннего появления хронических заболеваний и, как следствие, ведет к потере трудоспособности, а также увеличению затрат на здоровье.*
- *Плохое образование и низкая квалификация, не позволяющие быть конкурентоспособным на рынке труда и в самостоятельных коммерческих проектах.*
- *Ориентация на доходы в виде социальных пособий, случайных заработков, помощи от родственников. Поиск трудовой занятости с приоритетом минимальной ответственности и трудовых усилий над доходом.*
- *Слабая финансовая дисциплина, эмоциональные покупки и приобретения, которые не влияют на жизнь и здоровье, а также не улучшают образ жизни.*
- *Годовые расходы больше годовых доходов. Жизнь «от зарплаты до зарплаты». Предпочтение кредитов перед накоплениями. Отсутствие роста накоплений и активов, что не позволяет улучшить уровень жизни.*
- *Принятие бедности как нормального жизненного состояния. Отсутствие регулярных и продолжительных действий по исправлению ситуации. Выученная беспомощность.*

Шаблоны поведения, которые присущи бедным людям, можно разделить на четыре группы.

Первая группа связана со здоровьем. Начиная от скудного рациона, когда организм недополучает полезные питательные вещества, и заканчивая чрезмерным употреблением алкоголя, который изнашивает организм. От здоровья зависят работоспособность и ясность мышления, а значит, и доход. К тому же слабое здоровье требует от человека существенных затрат, если он хочет получить качественную медицинскую помощь. Поэтому важно поддерживать свое здоровье, правильно питаться, соблюдать режим сна и отдыха, заниматься спортом.

Вторая группа факторов связана с социальным поведением и способностью эффективно взаимодействовать с окружением. Во-первых, со своей семьей, потому как это самые близкие люди, они зависят от нас, а мы – от них. Трудности легче преодолевать вместе, а не по отдельности. Важно поддерживать дружеские отношения с коллегами, соседями и просто знакомыми – худой мир всегда лучше хорошей войны. Важно держать слово, быть надежным человеком для своего окружения. Просить о помощи, когда она действительно нужна, и помогать, когда помощь попросили. Среди богатых людей есть те, кто получил богатство не волей случая и не через наследство, а собственным трудом. Если заглянуть в ежегодный рейтинг самых богатых людей по версии журнала Forbes, то там можно увидеть важную закономерность. Вверху списка, меняясь из года в год местами, находятся всем известные фамилии богатейших людей. Но если посмотреть ниже или даже в конец списка, то вы увидите незнакомые фамилии, капитал которых относится к тем же компаниям, к каким относятся капиталы самых богатых людей. Первые и вторые состоят в одной команде, тот, кто богаче, их лидер. Дело в том, что одному человеку заработать миллионы трудно, гораздо проще это делать в команде с профессионалами, на которых можно положиться. Важно поддерживать и развивать социальные связи, быть лидером или человеком, которого хотят включить в команду.

Третья группа факторов связана с образованием и квалификацией, сюда же стоит добавить личные качества. Хорошее образование дает больше шансов найти высокооплачиваемую

работу и быть конкурентоспособным на фоне других выпускников аналогичных учебных заведений. Качественное образование влияет на размер стартового дохода, а также на профессиональный потенциал, скорость адаптации к новым задачам и, конечно, наличие полезных связей. Руководитель обычно относится лояльней к подчиненному, если он окончил ту же альма-матер. Выпускники учебных заведений с качественным образованием легче получают карьерное продвижение, и со временем их университетские знакомства могут пригодиться. Регулярное профессиональное совершенствование также важно, так как делает человека лучшим в своем деле. А значит, востребованным и высокооплачиваемым. Если человеку не нравится его работа, то он склонен воспринимать ее как временную и не совершенствуется в ней, останавливается на текущем уровне квалификации, закрывая для себя возможность финансово расти и снижая свою конкурентоспособность. Личные качества формируются у нас под влиянием окружающей среды и нашего выбора. Иногда они помогают достигать жизненных целей, а иногда нет. В любом случае следует поработать над их развитием, начинать никогда не поздно.

И четвертая группа факторов включает финансовое поведение человека, основанное на недостаточности знаний о финансах и на выученной беспомощности в отношении денег и богатства. Что делает человек, который продолжительное время живет в условиях дефицита денег, получив неожиданный доход? Чаще всего направляет эти деньги на решение какой-то бытовой проблемы, которое откладывалось из-за нехватки финансов. Или тратит все на то, чтобы порадовать себя, думая, что больше таких подарков долго не будет. Такой выбор повторяется из раза в раз, заставляет мириться с дефицитом денег и отказываться от своей мечты. Хотя разумным выбором было бы начать накопление или направить эту сумму на повышение квалификации или смену профессии, чтобы зарабатывать больше.

Бедность заставляет человека действовать определенным образом, учит его быть беспомощным, отказываться от возможностей и жить одним днем. При этом именно финансовое поведение является стержнем богатства, с помощью которого можно нарастить капитал в любых, даже самых неблагоприятных условиях. Все эти факторы мы рассмотрим в книге и научим нашего малыша эффективному финансовому поведению.

В этом нам будет помогать очень важный мотив, который даст нам терпения и сил, сведет на нет все вероятные споры, примирит наши самые бескомпромиссные позиции о том, как стать богатым, – это наши дети. Мы все хотим, чтобы они жили лучше нас, чтобы были счастливы, здоровы, ни в чем не нуждались и прожили долгую интересную жизнь.

Давайте поменяем парадигму, свой взгляд на богатство наших детей, давайте научимся не быть бедными. И начнем прямо сейчас!

Глава 2. Чему мы хотим научить малыша?

Прежде чем приступить к обучению, полезно сформулировать цель или хотя бы определить направления обучения ребенка, все же наш подход должен быть системным. Так мы точно будем знать, на что обращать внимание малыша, и из повседневных задач, таких как покупка в магазине или планирование расходов на следующий месяц, сделаем полноценные упражнения по формированию эффективного финансового поведения.

В основе роста благосостояния лежат три составляющие: самодисциплина, накопление и инвестиции. Дополнительно к ним нужно отнести здоровье и образование, о которых мы уже говорили в предыдущей главе. Хотя эта книга и посвящена финансам, а не образованию и здоровому образу жизни, стоит сказать несколько слов и о них.

Нужно понимать, что хорошее здоровье не приносит значимых денег и не гарантирует повышения дохода, но осознанная поддержка здоровья повышает работоспособность и снижает траты на медицину, что особенно заметно с возрастом. Поэтому нужно обращать внимание на сбалансированность питания, сна и физических нагрузок с ранних лет и до глубокой старости – этот вклад непременно принесет дивиденды в виде отличного самочувствия и долгих лет жизни.

Как и здоровье, образование не всегда гарантирует рост благосостояния в будущем. Иногда люди с хорошим образованием годами живут в условиях нехватки денег. Но оно является важным подспорьем в начале карьеры, увеличивает шансы ребенка успешно пройти отбор и получить высокий стартовый доход. Позволяет обзавестись связями и не тратить время на переобучение, окончив, например, не тот вуз или получив малооплачиваемую специальность. Если текущее образование не дает регулярно зарабатывать нужную сумму, то нужно идти учиться, чтобы с новым образованием увеличить свой доход. К подбору образования для малыша следует отнестись со всей тщательностью: с одной стороны, позволить ребенку развиваться в желаемом направлении, с другой – постараться дать хорошее образование, а это задача не из легких.

Эти два нефинансовых фактора, тем не менее влияющие на благосостояние малыша в будущем, можно сформулировать в виде двух очевидных тезисов, к которым нужно регулярно возвращаться, чтобы малыш их запомнил и понимал их смысл.

• Следи за своим здоровьем, тогда у тебя всегда будут силы, чтобы заниматься любимым делом. Делай зарядку, умывайся, чисти зубы, ешь фрукты и овощи, закаляйся, занимайся спортом.

• Учись находить информацию, учись учиться, тогда ты сможешь легко применять свои знания и получать то, что хочешь. Учись читать, считать, говорить. Учись профессии и умей применять свои знания.

Но вернемся к основным финансовым факторам роста благосостояния. И на первом месте будет самодисциплина. Пожалуй, из всех личностных качеств это самое главное. Самодисциплина позволяет достигать любых целей, и не только в сфере финансового благополучия. Это добровольное неукоснительное следование принятым правилам – когда ребенок ведет себя эффективно не из-за принуждающих обстоятельств, а по собственной воле, даже в неблагоприятной обстановке.

В 60-м году прошлого века стэнфордский психолог и специалист по социальному поведению Уолтер Мишел провел свой знаменитый «зефирный эксперимент». Детям предлагали поступить по своему усмотрению: съесть зефир сразу, как только исследователи уйдут из комнаты, или подождать 15 минут и получить зефира в два раза больше. Затем в течение последую-

щих 40 лет Мишел наблюдал за шестью сотнями участников эксперимента и пришел к выводу, что у тех, кто не съел зефир сразу, уровень благосостояния выше и существенно ниже уровень стресса, меньше зависимостей и проблем с межличностными отношениями. Самодисциплина – основа этих преимуществ.

Самодисциплина формируется убеждением следовать правилам или многократным повторением этих правил. В первые годы службы в армии я все никак не мог понять, почему до сих пор живо огромное количество архаичных ритуалов. Например, для чего по несколько раз в день нужно начищать медную бляху ремня до зеркального блеска, если ее можно покрыть лаком или сразу сделать из металла, который не окисляется на воздухе? Нас контролировали, и мы чистили бляху перед завтраком, обедом, ужином и перед каждым построением, каждый день, на солнце и, особенно бессмысленно, под дождем и снегом. Позже контроль прекратился, никто не проверял, блестит ли на поясе медный прямоугольник, но у каждого из нас на ремне всегда блестела бляха, потому что уже никто не мог себе представить, что может быть иначе. Кроме декоративной красоты начищенной бляхи, этот бессмысленный на первый взгляд ритуал развивает самодисциплину, приучает человека выполнять определенные действия каждый день, каждый раз, несмотря ни на что. Когда мы станем раскрывать перед нашим малышом финансовые темы, у нас будут упражнения, по своей сути очень похожие на ритуальную чистку армейской бляхи, чтобы убеждение действовать эффективно было подкреплено еще и многократным повторением.

Накопление неразрывно связано с тратами. Чем больше мы тратим, тем меньше у нас возможности накапливать деньги. Поэтому сначала нужно научить малыша вести счет деньгам. Если вы спросите у своих знакомых, знают ли они, сколько денег у них в кошельке, сколько на счетах, сколько им должны и сколько они должны, то ответит «да» в лучшем случае один человек из десяти. Некоторые считают, что эти знания не так уж и нужны или, когда будет нужно, они смогут их посмотреть в том же кошельке или в мобильном приложении банка. Но дело в том, что когда мы идем тратить деньги, то зачастую поступаем импульсивно, отодвигаем, сознательно или нет, знание о своей реальной финансовой картине и тратим больше, чем можем себе позволить. Наш малыш должен быть лишен этого недостатка, он должен научиться понимать, сколько денег у него есть, сколько он может потратить, какие платежи обязательные и необязательные, а также как делать разумные покупки.

После того как малыш разберется с денежными операциями, он должен научиться делать регулярные накопления, откладывать часть денег на крупные покупки, «на всякий случай» или благотворительность. В конце концов, неважно, на что копит ребенок, важно, чтобы он делал это регулярно и по собственной воле. Дело в том, что накопления работают только тогда, когда регулярно в эту «копилку» откладываются деньги. Плюс к тому важно действие процентного дохода, а еще лучше сложного процента, то есть когда деньги не просто лежат под подушкой, а находятся, например, на банковском депозите, где на начисленный процентный доход прошлого периода снова начисляется процентный доход. Малыш должен убедиться в силе регулярных маленьких действий, связанных с накоплением, и, когда вырастет, он должен понимать, как самостоятельно позаботиться даже о своей пенсии. Он должен увидеть разницу между своими накопленными деньгами и деньгами, взятыми в кредит. Понимать рекламные призывы «Живи одним днем, живи сейчас!», которые многих людей вводят в заблуждение, заставляя отказаться от накоплений в пользу кредита. Нам нужно научить его пользоваться этим финансовым инструментом, но не в ущерб накоплению, потому что при своих недостатках оно значительно надежнее на пути к благосостоянию.

Вскоре после того, как наш малыш научится накапливать и накопит на свою первую цель, мы познакомим его с инвестициями. Инвестирование – рискованный вид финансовой деятельности, но позволяющий получить больший доход по сравнению, например, с банковским депозитом. Мы познакомим малыша с разными видами инвестиций и расскажем ему об их осо-

бенностях. Он должен усвоить, что инвестировать на последние деньги нельзя и, решившись на инвестиции, очень важно соблюдать дисциплину. Мы расскажем малышу, что, кроме денег, можно инвестировать время и сделать для себя дополнительных доход. Еще он должен будет научиться защищать свои инвестиции и капитал. Со временем он сможет давать займы, инвестировать деньги в свои или чужие проекты. Важно, чтобы капитал сохранился и рос.

По работе я достаточно часто общаюсь с людьми, которые впервые выступают в роли инвестора. И когда их проект сталкивается с трудностями, когда что-то идет не так, многие предпочитают забыть о своих деньгах или имуществе, объясняя свою позицию цитатой из учебника по экономике: «Инвестиции являются высокорискованным видом деятельности, который может привести к полной потере капитала». Да, это определение безжалостное и правдивое, но это не значит, что нужно отказываться от своих денег, когда есть возможность оплатить решение проблемы или вернуть хотя бы часть из них.

Мы также познакомим малыша с деньгами и банкоматом, покажем свое банковское приложение, обсудим, как использовать программы лояльности в различных магазинах и много других тем, которые будут полезны для понимания финансов и выстраивания эффективного финансового поведения.

Подумайте над темами из этой главы какое-то время, подберите те направления, которые, на ваш взгляд, первостепенны и будут полезны малышу, когда он вырастет. Если считаете нужным, добавьте свое направление – никто, кроме вас, не знает так хорошо нужды вашего малыша. В конце концов, главное – сформировать полезные навыки, которые сделают ребенка финансово успешным, когда он вырастет.

Глава 3. Семейная культура и ее влияние на поведение малыша

Семья, которую мы создали, является продуктом той культуры, которую мы принимаем. Наши родители, воспитатели, учителя, духовные наставники, друзья, телезвезды, стримеры, блогеры – все они формируют у нас ценности, взгляды, модели поведения. Мы с самого детства взаимодействуем с ними, и в ходе этого контакта у нас формируется опыт действий, позволяющий существовать в обществе, получать выгоды для себя.

Модели поведения перенимаются детьми точно так же, как передаются гены и наследуются квартиры или счета в банке. Это важный аспект, который существенно влияет на будущее поведение малыша. Чтобы убедиться в «наследственности» семейных моделей поведения, достаточно сравнить свой уровень жизни и то, как мы обращаемся с деньгами, с аналогичным опытом наших родителей. Есть ли в нашем сегодняшнем благосостоянии наше достижение? Да, вроде мы живем комфортнее, у нас больше материальных благ, да и в целом наша жизнь богаче. Но и общество стало богаче, экономика выросла и растет каждый год, появился избыток предложения, материальные и социальные блага стали доступнее. Так намного ли мы стали богаче своей родительской семьи?

Существуют разные семейные модели обращения с деньгами и накопления капитала. Например, семья может много лет перебиваться с копейки на копейку, в семье не принято зарабатывать, потому что легче жить на пособие. Или семья может иметь стабильный доход, которого едва хватает до следующей зарплаты, постоянно говорить о лучшей жизни и ничего не делать. Есть и другие «гены» в отношении денег и богатства. Когда семья живет скромно, но достойно и стучится во все двери возможностей, чтобы повысить свое благосостояние. Бывают семьи, которые десятилетиями живут на заемные деньги, выставляя свои материальные блага напоказ. Некоторые семьи сосредоточивают все усилия на одном деле и достигают финансовых целей. Есть семьи, которые звезд с неба не хватают, но терпеливо день изо дня наращивают свой доход. Таких семейных моделей поведения много, и чтобы это понять, достаточно обратить взор на семьи, которые мы хорошо знаем.

Любую модель поведения, какая бы она ни была, нужно считать нормальной. Потому что модель поведения чаще всего формируется в кризисной ситуации, когда только такое поведение позволяло выжить семье или отдельно взятому человеку. Но бывает, что наши инстинкты отстают от современности, не защищают нас от сегодняшней ситуации, а значит, пришло время что-то менять.

Здесь перечислены ситуации, которые чаще всего влияют на формирование слабых финансовых установок у малыша:

- дорогие подарки без значимых достижений со стороны ребенка;
- частые и регулярные подарки ребенку без повода;
- подарки ребенку за обещание хорошо себя вести в будущем;
- спонтанное согласие оплатить «срочные хотелки» ребенка во время покупок в магазине;
- импульсивные покупки при ребенке родителями и ближайшими родственниками;
- транслирование идей неэффективного управления финансами;
- несдержанное обещание родителя ребенку, и не только относительно покупок.

Давайте рассмотрим их более подробно.

Дорогие подарки

Дорогие подарки редко помогают ребенку что-то осознать. Иногда щедрость и доброта могут сыграть против нас самих.

Среди моих знакомых есть десятки случаев, когда детям разных возрастов дарили дорогие подарки: от инкрустированных смартфонов новых моделей до скоростных катеров. В некоторых случаях это помогало завести приятельские отношения со сверстниками такого же социального уровня или выше, иногда наладить отношения между родителями и детьми. Но какой урок они усвоили?

- *Есть папа, который редко видится со своей старой семьей, но зато привозит дорогие подарки.*

- *Родители, у которых все в порядке с деньгами, подарят и тур на Мальдивы, и машину, и квартиру, и денег дадут.*

Если мы уже занимаемся с малышом формированием эффективного финансового поведения, дорогой подарок может снизить эффект от нашего обучения. Например, наш малыш несколько недель копил на желанную игрушку, а к нам в гости из далекого города приезжает дядя ребенка и щедро дарит деньги, которые больше сделанных накоплений. Или после получения хорошей премии мы настолько рады, что хотим поделиться этим и порадовать малыша – покупаем ему ту самую игрушку. Что возьмет с собой в жизнь малыш?

- *Не нужно копить – это долго. Есть дядя (родственник, начальник и т. д.), он даст нужное количество денег.*

- *Не нужно копить – потому что я получаю желаемое без накоплений. Родители (начальник, муж, жена и т. д.) сами мне все подарят.*

Имея такую установку, ребенок будет развивать компетенции не эффективного финансового поведения, а те, которые помогут ему получить деньги от родителей: чаще всего это демонстративные обиды и мольбы.

Частые подарки

Про частые подарки я хочу рассказать, прежде всего основываясь на своем опыте: еще на старте карьеры, когда я впервые стал начальником, как по мановению волшебной палочки мне начали дарить настенные календари, алкоголь, письменные принадлежности и т. д. Сначала меня это радовало, и я искренне лояльнее относился к своим дарителям.

К моему удивлению, интерес к этим подаркам быстро угас, потому что то, что я действительно хотел, мне не дарили, а прежние подарки не радовали глаз. Я даже завел специальный шкаф для ненужных подарков и передаривал их при каждой возможности.

Частые и регулярные подарки без повода дискредитируют сам смысл подарка. Ребенок, который привык к частым подаркам, обычно реагирует более открыто, в отличие от нас, взрослых, которым нужно соблюдать приличия или деловой этикет. Когда малыш ждет от родителя безусловного подарка по принципу «ты должен», то ему сложно угодить, потому что он сам не знает, чего хочет. Зачастую можно наблюдать картину, когда малышу дарят подарок, а он закатывает истерику, потому что подарок ему не понравился. И на вопрос «Какой подарок тебе нужен?» он не может ответить, потому что не знает сам. Ну а родители идут за другим подарком, лишь бы прекратить крики и слезы.

Есть замечательная поговорка: «Подарок не важен, важно внимание». Каждый раз, когда мы дарим подарок, мы уделяем человеку внимание. Наш малыш привыкает к такому типу внимания и требует его в дальнейшем, тем самым формируя установку в поведении:

- *Все окружающие должны мне делать подарки. Все окружающие мне должны.*
- *Мне дарят много всего, у меня много чего есть. Пусть мне дарят лучшее без каких-либо условий. Буду проявлять недовольство всем, это позволит получить лучшее.*

Подарки за обещание хорошо себя вести

Иногда мы, взрослые, хотим сделать подарок без повода своему ребенку, но, как назло, именно в этот момент он подарка не заслуживает: не слушает родителей, не хочет есть брокколи, отбирает игрушки у других или просто капризничает. И мы в порыве чувств к своему чаду все равно дарим подарок и приговариваем: «Это тебе подарок, если ты будешь себя хорошо вести». В этом есть два подвоха. Во-первых, «хорошо» – это как? Вы уверены, что малыш точно так же понимает смысл слова «хорошо», как и вы прямо сейчас, не задумываясь, ответили на этот вопрос? Допустим, так же. Но есть еще и во-вторых: для чего ребенку вести себя «хорошо» в будущем, если вознаграждение он уже получил?

Давайте смоделируем похожую ситуацию у взрослого человека. Работнику сразу выдают премию или повышают зарплату и взамен просят выполнить в будущем работу, которую наш работник выполняет неохотно, потому что есть более интересные занятия и сформированные привычки. Какая будет реакция этого работника?

- *За такие деньги я даже компьютер не включу.*
- *Давно пора (про премию)! Премию возьму, а там посмотрим.*
- *Хорошая премия, попробую, но если не получится, то ничего не потеряю.*

Почему наш ребенок должен вести себя как-то иначе? От детей в такой ситуации можно услышать фразу: «Мама, купи мне этот дорогой подарок, а я буду тебя слушаться».

Это значит, что, скорее всего, сформируется такая поведенческая установка:

- *за обещание можно получать подарки;*
- *исполнять обещания необязательно.*

Стоит сразу оговориться, что бывает и иначе, когда ребенок осознает ответственность за данное обещание и терпеливо, из всех детских сил старается его исполнить. И такие случаи не единичны, а родители этих малышей вызывают искреннее восхищение.

Срочные «хотелки»

Следующая ситуация – это импульсивные покупки в магазине, когда ребенок увидел что-то для себя и старается это выпросить у родителей. Думаю, что такую ситуацию хотя бы раз видели все, кто регулярно ходит в магазин. Пока родители стоят в очереди на кассу, ребенок где-то поблизости находит «очень нужную игрушку» и начинает интенсивную процедуру убеждения родителей в необходимости ее покупки. Иногда это проходит мирно, иногда громко. Иногда к обсуждению подключаются соседи по очереди. А ребенок развивает навык манипулирования при помощи толпы. Или сдадутся родители, желая избежать скандала, или кто-то из толпы, сочувствуя: «Да купите уже ему игрушку», – присоединится к ребенку.

• *Если долго просить, плакать, кричать в присутствии других людей, то получишь желаемое.*

Еще отдельно про соседей в очереди, продвинутых мам, пап и бабушек из детских садов, с игровых площадок, из подъездов и парадных. Как известно, критиковать и давать советы легко, особенно о том, как воспитывать чужих детей. Если кто-то станет убеждать вас в чем-то, с чем вы не согласны, сразу поверните разговор в конструктивное русло и спокойно спросите этого человека: «Вы кто?» Вероятность того, что перед вами заслуженный детский педагог, рекомендации которого действительно ценны, очень низка. Обычно это простые люди, которые судят окружающих на основе своего жизненного опыта, а мы с вами обсуждали это в первых главах: то, что подходит одним, может совершенно не подходить другим. Если они недовольны поведением вашего малыша, поздравьте их с успехом в воспитании своего ребенка. А если они недовольны вашим поведением, порекомендуйте им применить свои советы в отношении собственных детей. Хотя бывают ситуации, когда стоит просто извиниться за поведение малыша.

Импульсивные покупки

По признанию многих родителей, с которыми мы обсуждали личную финансовую эффективность, расчеты кредитной картой создавали у них ложное ощущение, что у семьи еще много денег и можно продолжать тратить. Удобство расчетов при помощи банковских карт и электронных платежей действительно делает более доступными любые покупки.

Но импульсивные покупки никому не идут на пользу. Иногда для взрослых это способ снять накопившийся стресс. Взрослые сливают свои накопления, дети видят пример для подражания. Это достаточно яркая модель поведения для копирования ее в будущем: что-то понравилось, «прокаталась» кредитка, сказала фраза «Расплатимся как-нибудь» – и с яркими, позитивными эмоциями мы идем домой, а иногда и празднуем эту покупку. Что запомнит малыш?

- *Хочется – расходи последние деньги. В будущем, может быть, не будет проблем.*
- *Можно потратить все деньги, главное – получить удовольствие сейчас.*

Эта установка провоцирует у малыша импульсивный азарт, который в старшем возрасте можно наблюдать в виде тяги к азартным играм или покупке быстро обесценивающихся активов: например, ежегодная покупка-обновление популярного смартфона с существенной первоначальной стоимостью.

Негативные фразы, которые транслируют неэффективное управление финансами, запоминаются с детства. Дети вообще любят все повторять. А если это запоминающаяся фраза от родителя, обладающего безусловным авторитетом в глазах малыша, то, скорее всего, она будет воспринята как команда к действию. Поэтому стоит избегать популярных в народе фраз типа «Не жили богато – не стоит и начинать» или «Авось прокатит».

Об этом мы более подробно поговорим в главе «О пословицах и поговорках».

Несдержанные обещания

Взрослые люди часто дают обещания друг другу, иногда некоторые из них не исполняются. На то есть разные причины: переоценка своих возможностей, форс-мажорные обстоятельства, изменение ситуации, культура поведения и т. д. Но то, что можно позволить себе в отношении взрослых, нужно избегать в общении с ребенком, потому что наш малыш родился невинным ангелом, и каким он вырастет, зависит полностью от нас.

Ребенок на сто процентов зависим от родителей, он нам безоговорочно верит, мы для него как бог, а значит, мы не имеем права разочаровывать своего ангела несдержанными обещаниями.

Не сдержанное родителем обещание рушит мир ребенка и вызывает апатию, демотивацию, слабое желание что-то делать. Если ситуация регулярно повторяется, у малыша формируется мнение «Не верь родителю», с которым будет сложно работать, потому как доверие формируется продолжительное время.

Бывает, что родитель несколько раз не сдержал обещание, а потом старается загладить вину покупкой того самого дорогого подарка. Да, это лучше, чем ничего, но нежный цветочек доверия нужно регулярно поливать, иначе он погибнет.

Культура общения в семье, наши поступки, которые видит ребенок, наши привычки в управлении финансами с большой долей вероятности будут унаследованы нашим малышом, даже если мы не будем прилагать к этому усилий. Поэтому нужно стараться подавать правильный пример, который позволит повзрослевшему малышу стать финансово успешным.

Глава 4. О пословицах и поговорках

Наследие, которое получают наши дети в виде традиций и социальных установок, будет помогать или мешать им строить свое поведение в отношении финансов долгие годы, а возможно, и всю жизнь.

Классическим примером ментальных установок являются пословицы и поговорки, парадокс которых заключается в том, что в некоторых случаях человек поступает по народной мудрости, даже не осознавая этого. И объяснить такое поведение можно или интуицией, что является вытесненным в подсознание опытом человека, или принятой в детстве моделью поведения. Как бы то ни было, но это работает. Прежде чем продолжить читать эту главу, попробуйте перечислить все поговорки про деньги и благосостояние, которые вы знаете. Много ли их и чему они вас научили? Возможно, ответ на эти вопросы прольет свет на наше сегодняшнее отношение к деньгам.

Однажды мне на глаза попала статья на одном семейном форуме, которая рассказывала родителям, какую мудрость в отношении денег нужно передавать ребенку с самого детства. Автор искренне писал про свою тяжелую жизнь и сложные отношения с деньгами. Суть мудрости была в том, чтобы подготовить ребенка к бедности, в будущем, когда ребенок вырастет, он должен быть готов. В подкрепление позиции автора в статье были приведены около двух десятков похожих друг на друга пословиц и поговорок, мудрость которых нужно усвоить детям.

Вот некоторые из них:

- *Кто до денег охоч, тот не спит и ночь.*
- *На дворе мороз, а в кармане денежки тают.*
- *Горе – деньги, а вдвое – без денег.*
- *Деньги что камень: тяжело на душу ложатся.*
- *Деньги – гости: то нет, то горсти.*
- *Больше денег – больше хлопот.*
- *Деньга лежит, а шкура дрожит.*
- *Лишние деньги – лишняя забота.*
- *Не жили богато – нечего и начинать.*

Автор вышеупомянутой статьи хочет своим детям добра, как и мы с вами, поэтому мы не будем разбирать причины такого выбора пословиц. Давайте попробуем смоделировать, как ребенок на основе этих установок будет обращаться с деньгами, когда станет взрослым.

Половина пословиц так или иначе учат ребенка тому, что обладание деньгами вызывает беспокойство и лишнюю заботу, которых можно избежать, если денег у повзрослевшего ребенка не будет. Вторая половина раскрывают ему природу денег: что деньги нельзя контролировать, что сегодня они есть, а завтра могут быть израсходованы – «растаять» и потом так же легко снова появиться. Получается, что наш малыш, став взрослым, будет ставить скромные финансовые цели, ведь большие деньги – это беспокойство, да и нечего «начинать» жить богато. Будет неохотно делать накопления, а мало-мальски накопленную сумму будет тратить на что-то будничное, потому что деньги должны «таять». Наш уже взрослый малыш будет искать занятость с непостоянным доходом, возможно, с частой сменой места работы или регулярным бросанием начатого. Будет надеяться на авось – чудо, которое обогатит его, уже взрослого человека. Или хотя бы на небольшую денежную помощь от родителей и социальные пособия, потому что деньги – это случайность.

Как известно, нет худа без добра, на то и есть народная мудрость. Такой ребенок во взрослой жизни будет защищен от финансовых потрясений, потому что будет относиться к деньгам

так, как мы относимся к прохожим на центральном проспекте: подстраиваемся под пешеходный поток, кого-то обгоняем или уступаем дорогу, спрашиваем, который час, – мы взаимодействуем. Но придя вечером домой, даже не вспомним, что это были за люди. Да, скорее всего, больших финансовых свершений этот малыш не достигнет, но ему всегда будет хватать денег на жизнь сегодня и сейчас.



Пословицы, поговорки, сказки и приметы родились в народе на основе массового и повторяемого опыта, и нужно признать, что часть народной мудрости устарела, превратившись в суеверие. Например, примета «Соль рассыпалась – к ссоре с близким человеком» вошла в народный обиход из-за того, что несколько веков назад соль была редкостью и бывала на столах только зажиточных людей. Представьте ситуацию: семья тяжело трудилась и потратила значительную часть вырученных средств на редкий и дорогой продукт, а кто-то из семейных из-за своей «бестолочности» рассыпал этот продукт. Какая, скорее всего, последует реакция старожилы семьи? Вероятнее всего – ссора. Актуальна ли эта примета сейчас? Конечно, нет, так как соль – один из самых доступных продуктов в мире.

Точно так же обстоят дела с пословицами и поговорками: часть из них пронесли народную мудрость сквозь века, другая часть – потеряли свою актуальность. Например, уже упомянутая пословица «Деньги – гости: то нет, то горсти» родилась у крестьян, доходы которых имели ярко выраженный сезонный характер. В те времена не было авансов и зарплат – по осени крестьяне собирали урожай, делали запасы, излишки продавали, получали «горсти» продуктов и монет. По сути, хозяйства получали доход раз в год. А к концу весны запасы хозяйств заканчивались – и вместе с ними скопленные деньги, нужно было много трудиться и ждать осени.

Всего два века назад вид деятельности наследовался из поколения в поколение и детям практически невозможно было сменить профессию, доставшуюся от родителей, что нетрудно сделать сейчас, и нередко бесплатно. Хотя на сегодняшний день еще остались виды деятельности, которые зависят от одного сезона, и люди, занятые там, так же как столетия назад, получают свой доход раз в год. Но большинство из них все же смогли адаптироваться и расширить источники доходов.

Так зачем же учить нашего малыша тому, что устарело? Давайте сосредоточимся на том, что актуально сейчас и, скорее всего, будет актуально в будущем.

«В мире всего достаточно» – эта пословица учит нашего малыша многообразию возможностей и ресурсов, множеству путей достижения любой цели, в том числе и финансовой. Если желанное не удастся получить или кажется, что чего-то очень не хватает, то это заблуждение, потому что жизнь многогранна и всегда дает второй и даже третий шанс. Есть похожая пословица с другой формулировкой, но тем же смыслом: «На нем свет клином не сошелся».

«Деньги к деньгам» или «Деньги к деньгам льнут» – напоминает нашему малышу о том, что деньгами нужно тщательно заниматься, как и любым другим делом в жизни. С регулярными действиями мозг будет видеть перспективы, которые раньше не были видны, будет вырабатывать необходимые навыки. Начав копить или инвестировать, он обязательно найдет возможности для приумножения капитала и удовлетворения всех потребностей. Это подтверждает следующая пословица: «С миру по нитке – голому рубаха», которая учит ценить даже малые возможности. В народной мудрости также есть известная пословица «Копейка рубль бережет, рубль голову стережет», которая говорит о важности копейки: хотя она и мала, но не будет без нее рубля. Не нужно недооценивать маленькие суммы, они со временем превращаются во влиятельные капиталы. В отличие от наемного труда, деньги могут работать круглосуточно, им не нужен отдых, они не болеют и не уходят в отпуск. Об этом говорит современная поговорка «Деньги не спят». Чтобы понять ее суть, достаточно посчитать в памяти все случаи, когда мы «заставляли деньги спать»: когда вместо банковского депозита у нас деньги лежали дома на полке или на счете «до востребования» под 0,01% годовых; когда покупали каждые полгода дешевые сковородки, у которых выгибалось дно, вместо одной дорогой на несколько лет; когда вместо магазинов с повышенным кэшбэком при прочих равных мы делали покупки в магазинах, которые нам ничего не дают. Вместе с ростом капитала растут и возможности нашего малыша, растет уверенность в совершенно разных жизненных ситуациях.

«Если проблему можно решить за деньги, то это не проблема, а расходы» – чудесная пословица о том, что нужно проще смотреть на жизненные препятствия и иметь финансовую подушку, которая сгладит если не все, то львиную долю неровностей на жизненном пути. И снова есть старая пословица: «Блюда хлеб про еду, а копейку про беду», напоминающая о резервном фонде, который будет доступен в трудных жизненных обстоятельствах.

«Деньги счет любят» – эта пословица учит нашего малыша вести учет, благодаря чему он лучше понимает источники получения денег, смысл обязательных и желаемых платежей, начинает понимать возможности денег.

«Инвестор должен защищать свои инвестиции» – это скорее правило, чем пословица, но это важное правило, напоминающее нашему малышу о том, что свой капитал нужно беречь, будь то игрушка, которую соседи по двору взяли на время поиграть и не отдают, или деньги, вложенные в новое дело, которое нуждается в опеке инвестора. Это правило есть и в виде пословицы, правда имеющей двойной смысл: «За свой грош везде хорош». С одной стороны, человек делает все, чтобы защитить свой «грош», а с другой стороны, этот человек готов на разные виды деятельности, чтобы заработать денег.

«Кто рано встает, у того копейка растет» или «Кто рано встает, тому бог подает». Вы наверняка слышали связанный с этой пословицей анекдот о том, что кто-то раньше встал. Хотя у этой пословицы есть продолжение: «...кто позже встает, себя продает». Народная мудрость в этой пословице уходит корнями к древним истокам. Основными видами деятельности несколько веков назад были земледелие, скотоводство, собирательство, рыбалка и охота. Как известно, ловить рыбу, косить траву, доить корову нужно было на утренней зорьке. И если везло и был излишек улова или молока, то все свеженькое нужно было относить на базар. А на базар покупатели приходили пораньше, чтобы товар купить лучше и свежее, поэтому нужно было спешить, чтобы заработать свою «копеечку». Кто не наловил рыбы, не собрал гри-

бов и ягод в лесу, у кого не было излишков, тот шел работать по найму, чтобы прокормиться. Пословица учит регулярному трудолюбию, в отличие от бытующего мнения: «Вчера удачно продал старый диван – я молодец, сегодня до обеда посплю». Пословица пословицей, а в реальных успешных компаниях ключевые руководители и собственники бизнеса предпочитают приезжать к семи-восьми утра, даже если корпоративный рабочий день начинается в десять и офис еще пуст. Не раз бывало, что мне назначали встречу на начало рабочего дня, и когда я по случайности приезжал намного раньше официального открытия офиса, то всегда там встречал кого-то из первых лиц компании. На мой вопрос: «Для чего так рано?» – мне всегда отвечали: «Больше день – больше можно сделать». Или: «Утром можно спокойно подумать», потому что «утро вечера мудренее».

«Деньги – не голова, дело наживное» – эта пословица учит малыша терпению и защищает от финансовых потерь. На мой взгляд, эта пословица полезней следующей: «Всех денег не заработать». Если проследить судьбы известных миллионеров, то будет понятно, что все они теряли деньги, некоторые не раз, но учитывали этот опыт и начинали все заново, приумножали свой капитал. Деньги – это не цель, а средство получения желаемого.

«В долгах не деньги, в снопах – не хлеб» – наверное, эта пословица будет нести вечно мудрость о кредитах и займах. Наш малыш должен помнить, что наличие открытой кредитной линии или нескольких кредитных карт – это хорошая возможность, но ни в коем случае не его капитал. Предоставленные кредиты нужно использовать в своих интересах, но при этом помнить о том, что заемные деньги дороже своих.

«Деньги любят тишину» – пословица про то, что не нужно выставлять достаток напоказ, потому что излишняя открытость привлекает ненужное внимание со стороны: от завистников до рьяных проверяющих «чистоту» доходов. К тому же сколько бы денег ни было накоплено, всегда будут те, кто заработает еще больше. Зачастую человек, который вдруг обзавелся деньгами, вступает в вымышленное соревнование, кто более расточителен и роскошен, вместо того чтобы заняться приумножением своего капитала: «Денег накопил, да дури накупил».

«Не имей сто рублей, а имей сто друзей». По-хорошему лучше иметь и сто рублей, и сто друзей. Прежде всего, окружение нашего малыша важно для его социализации. Людям, которые легко устанавливают социальные контакты, легче вести дела, будь то работа по найму или инвестиционная деятельность. Нашему малышу пригодятся связи в будущем: друзья, приятели, знакомые, которым небезразличен наш малыш, которые будут помогать и поддерживать его во всех начинаниях.

Когда такие пословицы и поговорки актуализированы в памяти взрослого, то внимание само будет вычленять ситуации, когда их нужно произнести. Конечно, нужно дать пояснение ребенку, чтобы он понимал их смысл и потом уже сам интерпретировал ситуацию, применяя народную мудрость.

Глава 5. Окружение малыша

На протяжении веков существовало множество теорий о зависимости способностей малыша к развитию, творчеству или финансам от различных факторов: от происхождения, религии, генов, удачливости и интуиции до алчности и страха. Некоторые факторы сегодня опровергнуты, а другие требуют дополнительных исследований.

Долгое время считалось, что способности ребенка зависят от генетической предрасположенности, наследственности к тому или иному поведению, но оказалось, это не так. В Японии некоторое время назад было проведено масштабное исследование близнецов, которые воспитывались в разных семьях и имели одинаковое генетическое наследование. Что касается здоровья и физического развития, то действительно результаты имели схожие показатели, а вот интеллектуальное и поведенческое развитие отличалось кардинально и сильно зависело от окружения, в котором воспитывались эти дети. Это означает, что финансовое благополучие, эффективное поведение нашего ребенка, когда он вырастет и станет самостоятельно распоряжаться деньгами, не зависит от генов, которые мы передали ему при зачатии. И не выдерживает никакой критики довод о якобы сомнительном с социальной точки зрения генетическом наследии ребенка, если мы его усыновили. Эффективное финансовое поведение зависит в большей степени лично от нас и окружения малыша, в котором он растет, общается и развивается. Окружение, безусловно, будет влиять на финансовое поведение ребенка, а мы с вами постараемся, чтобы это влияние было благотворным.

Давайте рассмотрим окружение нашего ребенка. И постараемся организовать его для обучения нашего малыша.

Как и в любом деле, к достижению цели нужно подходить единым фронтом, дополняя одно другим, а не когда слова противоречат действиям. Не стоит сомневаться в том, что наш ребенок все видит, и даже если не может пока сформулировать происходящее, то обязательно запомнит и даст этому свою интерпретацию, когда станет чуть старше. Поэтому с ближайшим окружением, которое контактирует с нашим ребенком, нужно обсудить общее направление действий, ценности, которые вы хотите сформировать, и навыки, которые будете развивать. Обычно удается всем договориться, потому что на нашей стороне уже известный нам фактор: все мы хотим своим детям добра.

Влиятельность на ребенка измеряется двумя критериями: это авторитет в его глазах и время, проведенное с ним.

Давайте рассмотрим, кто же контактирует с нашим ребенком и влияет на его представления о деньгах.

Бесспорно, самым контактным лицом является мама. Мама будит малыша утром, кормит, балует, успокаивает, ведет в детский садик или в школу. Мама не пропускает утренников, делает поделки и выполняет задания (которые, как мы с моей женой обнаружили, в детском садике задают не ребенку, а скорее его родителям). Мама подбирает одежду, готовит кушать, помогает тогда, когда у ребенка что-то не получается. Мама участвует во всем, даже если малышу пора съехать от родителей. Самый влиятельный человек для малыша – это его мама.

Папе в воспитании малыша отводится определенная роль: зарабатывание денег, решение бытовых вопросов и проявление строгости, когда нужно. Но эта роль трансформируется в сторону равноправия. При этом еще можно услышать фразу «Скажи ему!», когда малыш капризничает или не слушает маму. Обычно папа общается с малышом в выходные дни, давая возможность маме отдохнуть. Это особенно заметно в теплое время года, когда в воскресенье рано утром на детских площадках бегают и веселятся детишки, а на скамейках за ними присматривают невыспавшиеся папы. Папа подменяет маму, когда нужно отвезти или забрать

ребенка из детского садика, когда мама ушла по делам или готовит обед, когда нужно съездить к доктору, починить игрушку или построить домик из одеял.

В плане влияния на ребенка мамы и папы есть множество других соотношений. Например, при рождении ребенка родители все взвесили и пришли к пониманию, что для семьи будет выгодней, если мама выйдет раньше из декрета на работу, потому что у нее хорошая должность, зарплата, медицинская страховка, а папа возьмет на себя обязанности по дому и воспитанию ребенка. Или родители имеют гибкий график и занимаются ребенком примерно одинаковое время. При условии, конечно, что нет возможности привлечь бабушку или няню.

Влиятельность следующих наставников зависит от состава семьи и участия бабушек и дедушек в воспитании малыша, в близости семьи с родственниками и друзьями.

Бабушка очень влиятельна, если она принимает активное участие в воспитании малыша. В пользу такого вывода говорят традиции в воспитании детей, которые сильны в нашей стране. Бабушки помогают родителям, когда те работают, когда нужно забрать малыша из детского садика или школы, когда нужно помочь по хозяйству и в быту. Бабушки освобождают время для родителей, чтобы те строили карьеру, зарабатывали деньги, чтобы у них была возможность заняться собой и побыть вместе.

Старшие братья и сестры влияют на малыша по-разному, это зависит от отношения старших к младшим, потому что малыш чаще «зеркалит» отношение к себе. Братья и сестры играют с малышом, иногда присматривают за ним, делятся с ним своим опытом. Иногда выполняют родительские обязанности, но это должно быть скорее исключением, чем правилом.

Дедушкам обычно отводят вторые роли, где нужно помогать бабушке присматривать за малышом. Дедушки любят развлекать внуков в выходные и охотнее соглашаются на детские «хотелки», на которые ни за что не согласилась бы бабушка. Дедушки, как папы мам, подменяют бабушек в воспитании, устраивая традиционные игры, и рассказывают забавные и поучительные истории.

Тетя, дядя, крестные родители, друзья семьи – все они влияют на малыша, и каждый по-своему. Взрослым в обществе не своего ребенка свойственно играть в игры: например, «быть прикольным», «щедрым», «веселым», «мудрым». Эти игры обычно позитивны и нейтральны; даже если будут сказаны не те слова или дан неподходящий пример, то ситуация немедленно будет исправлена родителями, под чьим присмотром проходит эта коммуникация. Для малыша этот опыт полезен, он может узнать что-то новое или посмотреть на ситуацию и слова мамы и папы с другой стороны, которая отвечает финансовому воспитанию ребенка.

Воспитатели, учителя, тренеры, няни, репетиторы – очень влиятельны, с ними наш ребенок проводит от четырех до десяти часов пять дней в неделю. Что они говорят, как поступают, чему учат – обязательно сказывается на суждениях и поступках нашего ребенка. Это, пожалуй, самая подготовленная категория людей, которые профессионально способны развивать детей и направлять их мысли и поведение в нужном направлении. Конечно, очень важно, чтобы профессионалы были таковыми и могли разделять профессиональное и личное, старались индивидуально взаимодействовать с ребенком, не внося в коммуникацию с ним личные драмы. Но, к сожалению, эти наставники не учат наших детей обращению с деньгами, так как в большинстве муниципальных образовательных учреждений пока нет соответствующей программы. Если и есть такое обучение, то оно несистемное, полностью зависит от инициативы воспитателя или учителя и строится на личном опыте наставника, зачастую не очень удачном.

Однотруппники и одноклассники влияют на поведение нашего ребенка. В раннем возрасте это влияние еще слабо, но уже заметно и со временем только растет. Мы можем замечать, что ребенок просит такую же игрушку, или одежду, или конфетку, как у кого-то из детского сада или школьного класса. Не каждый однотруппник способен повлиять на нашего малыша – это зависит от степени лидерства в коллективе, здесь все как в жизни взрослых людей: чем популярней ребенок в группе, тем больше других детей повторяют его слова и его

поведение. Если нянь, тренеров и репетиторов в большинстве случаев мы с вами можем подобрать, то с воспитателями, учителями, а значит, и одноклассниками-однокурсниками дела обстоят сложнее. Здесь прослеживается четкая закономерность, заключающаяся в явной зависимости поступков и суждений детей от действий и наставлений воспитателя-учителя. Об этом мы подробно поговорим в следующей главе.

Дети – соседи по лестничной площадке и их родители. Влияние соседских детей и их родителей зависит от культуры, которую мы, родители, поддерживаем сами. Доброжелательные соседи почти как родственники: их действия видны для нашего ребенка и влияют на его поведение. А насчет других соседей не стоит беспокоиться, потому как в глазах детей их слова и поступки не вызывают желания следовать им, так как дети в раннем возрасте придерживаются позиции родителей и принимают наши установки, зачастую даже излишне усердно следуют им в общении с соседями. Дети старшего возраста могут стараться подражать соседям, если те в глазах ребенка успешнее родителей, но это снова зависит от нашей коммуникации и частных случаев, которые наш ребенок будет воспринимать как инструкцию к действию.

Религиозные наставники. Вера – мощный мотиватор, и она способна свернуть горы, но зависит от проводника. Иногда можно встретить презрение в комментариях о человеке, который материальное благополучие ставит выше других идеалов, что, когда был случай, воспользовался ситуацией и стал богаче. Возможно, это справедливо, а возможно, нет. Кроме этого человека, никто из нас достоверно не знает, какой жизненный путь он прошел и какие испытания преодолел и преодолевает сейчас. В религиозных книгах есть ряд цитат-аксиом, которые осуждают деньги и материальное богатство. И в этом есть свой смысл, который мы разберем в одной из следующих глав про благотворительность. Тем не менее как к этому относиться и трактовать – личное дело каждого, но все же нужно придерживаться здравого смысла. И здесь вспоминается известная притча о молящемся, но утонувшем.

Набожный человек всю жизнь молился и уповал на Бога. Однажды в городе, где он жил, началось наводнение. В дом к нему забегают соседи и говорят:

- Спасайся, наводнение!
- Нет, – отвечает он, – я буду молиться, Бог меня спасет.

Набожный человек погрузился в молитвы о спасении, а вода поднимается выше. К его дому подплывают на лодке люди и говорят:

- Садись в лодку, мы тебя спасем.
- Нет, – отвечает набожный человек, – меня спасет Бог.

И продолжает молиться, поднялся уже на крышу, вода на уровне чердака. И тут волны подносят к его ногам вырванное с корнями большое дерево. Но человек, вместо того чтобы сесть на дерево и уплыть, отверг дерево. И утонул.

Набожный человек предстал пред Богом и говорит:

- Я тебе всю жизнь молился, почему ты меня не спас?
- А кто, – отвечает Бог, – посылал тебе соседей, лодку и дерево?

Глава 6. Малыш и его деньги

В процессе обучения наш малыш будет продолжительное время накапливать деньги, планировать и контролировать свои траты, действуя по установленным нами правилам. Во-первых, мы должны понимать, откуда поступают малышу деньги, чтобы позаботиться о его накоплениях. Во-вторых, незапланированное денежное поступление может значительно изменить восприятие малышом процесса накопления и необходимости контроля затрат. Поэтому мы должны быть готовы сказать нужные слова и продемонстрировать мудрое поведение.

Конечно же, есть ситуации получения подарков и денег малышом, которые вписываются в наши планы по его развитию. Это мелкие подарки – знаки внимания от гостей, после которых мы напоминаем малышу о том, что ходить в гости с подарком – это уважение и благодарность людям, которые нас принимают. Это подарки (и деньги в качестве подарка), которые сделаны своевременно и поддерживают наши планы по развитию малыша.

Давайте вспомним наш личный опыт и попробуем смоделировать, откуда малыш может получить деньги, в каких ситуациях и как это повлияет на его формирование финансового поведения.

Прежде всего это мы – родители малыша. Мы можем давать деньги просто так или приурочивая к какому-то поводу. В процессе обучения мы постараемся это делать осознанно и на пользу ребенку.

Следующие дарители денег – это бабушка и дедушка, которые часто балуют внуков купюрой после получения пенсии или подарком из своих накоплений. Лучше, чтобы дедушка и бабушка включились в процесс обучения и согласовывали с вами частоту и дороговизну подарка. Чаще всего удается договориться и действовать сообща. Бывает, что старшее поколение тяжело переубедить, и они неосознанно, а иногда упрямо продолжают баловать внуков подарками и деньгами. Их нужно понять, потому что дети – настоящая отрада для их глаз, им хочется порадовать внуков, сделать их детство счастливее, чем было у них и, возможно, у нас. Постарайтесь договориться о следующем.

- *Если родные хотят сделать дорогой подарок, в котором ребенок не нуждается, то пусть эти деньги перечислят на отдельный банковский счет, который вы откроете специально для малыша. Пусть на момент такого решения его будущее представляется очень далеким, но даже маленькая сумма отложенных денег к его совершеннолетию окажется востребованной.*

- *Если ненужный подарок уже куплен, его невозможно вернуть и получить деньги обратно, то он должен быть подарен на день рождения, Новый год или другой важный для семьи и малыша праздник. Это правило нужно для того, чтобы ребенок ассоциировал дорогое вознаграждение с долгожданными и запоминающимися днями, чтобы подарок был связан с радостными событиями в семье. И чтобы, когда малыш вырастет, у него осталось в эти даты ощущение праздника и предвкушения чуда.*

- *Если в качестве подарка ребенку даются мелкие суммы, не имеющие привязки к его действиям и вопреки вашим договоренностям, нужно сразу после этого объяснить, что у него есть возможность отблагодарить дарителя, выполнив задание для него, и дать такое задание. Помочь, к примеру, по дому бабушке или дедушке – об этом мы подробно поговорим в следующих главах. Иначе у малыша сформируется установка на безусловное получение денег, а это снизит его мотивацию на достижение цели через накопление.*

- *Если малышу регулярно дарят подарки разной стоимости (от конфет до конструкторов), не связанные с его поведением, то перед встречей ребенка с бабушками и дедушками нужно поговорить с ним и обсудить, как он воспользовался прошлым подарком: сколько*

раз сам угощал, что удалось собрать из конструктора, что он узнал из подаренной книги. А потом попросить дарителя задать тот же вопрос. Малышу приятно рассказать о своих достижениях, а дедушкам и бабушкам – послушать о его новостях. Ребенок начнет быстрее осознавать, что есть подарки, которые его радуют, а есть те, которые всегда лежат на дне коробки. Начнут формироваться предпочтения, будет развиваться долгосрочный интерес. В свою очередь, дедушки и бабушки начнут тщательней подбирать подарки, потому что никому не хочется дарить игрушку, с которой не играют. Игрушки со dna коробки нам тоже пригодятся для благотворительности и изучения натурального обмена, которые мы рассмотрим в соответствующих главах.

Дяди, тети, друзья семьи, с которыми ребенок видится редко, иногда делают щедрые подарки, но, к счастью, чаще спрашивают нас, что подарить и можно ли дать денег. Однако иногда подарок может быть неожиданным, несвоевременным. Потому что в отличие от близких, с которыми мы общаемся часто и которые посвящены в наши планы, другие этого могут и не знать. Обычно люди, долго находящиеся в разлуке, хотят проявить большее внимание и заботу в отношении дорогих им людей. Это часто проявляется в спонтанных и дорогих подарках. Здесь нужно помнить, что в этом случае дарящий ждет удивления, восхищения и благодарности от нашего малыша, и ждет этого прямо сейчас.

• Если малышу подарили дорогой подарок и этот подарок несвоевременен – например, вы сознательно ограничиваете контакт ребенка с компьютерным планшетом, изредка давая свой для логических игр, так как бережете детское зрение, развиваете моторику и социализацию, а ваш малыш без повода получает в подарок новенький планшет «яблочной» фирмы, – но до этого момента вы ничего об этом не знали, попробуйте договориться с дарителем о том, чтобы вместе с подарком он добавил слова, поддерживающие наш выбор. Что-то вроде: «Ты хороший мальчик, вот тебе от меня отличный подарок, но играй с ним помня, что есть много других интересных и полезных занятий, и твоя мама проследит, чтобы ты об этом не забывал». Бывает ситуация сложнее, когда у дарителя есть свое, противоположное и нерушимое мнение, что нужно делать нашим детям и как. В этом случае если вы считаете подарок полезным для ребенка, этот подарок можно принять. После поздравительной речи и благодарности нужно в обязательном порядке обосновать свою точку зрения и попросить в дальнейшем согласовывать такие дорогие подарки с вами – в конце концов, мы все желаем малышу добра.

• Если малышу подарили крупный денежный подарок (малышу, а не нам для малыша), то нужно постараться избежать обсуждений при дарителе, на что ребенок потратит эти деньги. Если наш малыш уже осознает ответственность за распоряжение деньгами, он поблагодарит за подарок и в ответ на вопрос расскажет о своих желаниях и как поступит с деньгами – так, как мы его научили. А если нет, то обычно ребенок требует потратить всю сумму на ненужный или даже вредный подарок, как, например, чрезмерное количество сладкого. Если в этой ситуации мы сразу откажем, нам придется спорить и, возможно, даже с дарителем. Если согласимся, а потом откажемся, то в глазах ребенка пошатнется наш авторитет родителя. Лучшее всего переключить эту тему сразу после слов благодарности и обещания распорядиться подарком во благо ребенка. И потом поступить в его интересах.

Другие случаи и источники получения денег нашим малышом редки, давайте рассмотрим их.

Наш ребенок, общаясь со сверстниками, может получить от тех деньги или ценные вещи их родителей, которые в силу возраста, конечно же, попали в руки малышу по ошибке. В малом возрасте дети еще не понимают разницы между своим и чужим, потому что своими вещами

и игрушками они считают то, что им нравится. Поэтому в яслях, детском саду, на детской площадке или в гостях иногда в руки малышу попадает что-то не его, но ребенок искренне верит, что он хозяин этой вещи. Особенно когда эта вещь похожа на какую-то его игрушку. В ранние годы это нормально и обычно с возрастом проходит, когда разовьется память и ребенок научится идентифицировать свое и чужое.

Если источник «подарка» можно отследить, то лучше вернуть деньги или игрушку, и это должен сделать наш ребенок в нашем присутствии. Малышу нужно объяснить, что он поступает хорошо. Что другой ребенок сделал доброе дело и дал поиграть своими вещами, и впоследствии будет правильным, если и наш малыш станет иногда давать свои игрушки другим. А потом еще раз рассказать, что является своим, а что чужим. Если ребенок не может объяснить, откуда у него игрушка или деньги, спросите воспитателей из детского сада, куда ходит малыш. Они, как и наше государство, знают все про всех, и каждая игрушка знакома им в лицо.

Бывает, что наш ребенок объясняет получение денег или игрушки от другого ребенка фразой «мы поменялись». Если, с нашей точки зрения, обмен равноценный, то это радостное событие – наш малыш совершил первую в своей жизни сделку! Если, как нам кажется, одна из сторон находится в проигрыше – например, новая брендовая кукла поменяна на безмятный желтый сопочек, – то мы должны немедленно отменить сделку. С малышом нужно еще раз поговорить о стоимости денег и вещей. Организовать встречу нашего малыша с другим ребенком и его родителем. И в присутствии взрослых вернуть вещи или деньги хозяевам, при этом похвалить детей за находчивость. Более подробно о том, как это сделать, мы поговорим в главе о натуральном обмене.

Следующий случай – это когда наш малыш нашел деньги, которые лежали на полу или земле, и мы не можем определить их хозяина. Чаще всего это монеты и реже купюры. Малыша нужно похвалить за удачу, и если это несущественная сумма, то нужно дать возможность распорядиться деньгами на свое усмотрение. Если сумма большая и соизмерима с накоплениями малыша, то нужно поступить согласно правилам, которые мы установили. Детальное описание будет в главе про накопления.

Похожая ситуация, когда наш малыш нашел чужой кошелек, по которому можно определить владельца. В этом случае нам нужно действительно найти хозяина кошелька, какая бы сумма там ни была. Это хороший урок, который наш малыш запомнит на всю жизнь, – малыш должен сам отдать кошелек. Обычно после возвращения кошелька его хозяин дает купюру или другое вознаграждение, после получения которого нужно малышу объяснить, что совершать хорошие поступки выгодно и приятно. Тем не менее с возвратом кошелька стоит быть осторожными, так как встречаются случаи провокаций со стороны нечистых на руку людей, которые обвиняют человека, вернувшего кошелек, в том, что он присвоил часть суммы, якобы лежавшей в кошельке.

Есть и еще одна гипотетическая, но вполне реальная серия ситуаций, где ребенок может получить деньги, – это участие в конкурсах, розыгрышах призов и лотерее. Например, у малыша есть аккаунт в «Инстаграме», малыш об этом знает и принимает осознанное участие в его ведении. Аккаунт участвует в конкурсе турфирмы и выигрывает отдых в пятизвездочном отеле или эквивалент в деньгах. До совершеннолетия мы, родители, принимаем решение, а не наш ребенок, поэтому мы решаем, что для семьи будет полезно взять деньги, так как в предложенные даты мы не можем оставить работу и у нас есть еще куча причин не лететь на отдых в этот отель. Наш малыш принимает наш выбор, понимает сумму, которую выиграл, и уже строит планы – все же выиграл он. Что будет эффективным? Для начала мы должны забрать из этой суммы те деньги, которые мы потратили, чтобы он выиграл. Это может быть фотограф или аренда реквизита. Если выигрыш был в лотерею, то на лотерейный билет и т. д. Малышу нужно знать, что, несмотря на случайность получения денег, были приложены усилия и были сделаны траты. Если сумма затрат ничтожно мала по сравнению с выигрышем,

то нужно оставить ребенку половину. Потому что, как ранее было сказано, решение принимают родители, а значит, родители найдут разумное применение этим деньгам. Если сумма затрат больше половины полученной суммы, то, как и ранее, ребенку нужно оставить ровно половину, взяв на себя совершенные расходы, считая это инвестициями в образование малыша. С оставшейся половины нужно выделить часть на желания малыша «здесь и сейчас», а остальные деньги отложить, но дать возможность свободно ими распоряжаться.

До этого мы с вами рассматривали нерегулярные и даже случайные источники и ситуации получения денег нашим малышом, но есть еще и регулярные, о которых родители часто забывают и не работают в этом направлении. Это, можно сказать, профессиональная деятельность малыша. То есть участие в определенной деятельности, которая приносит доход. Сюда относятся два принципиально разных направления – это спорт и коммерческая деятельность.

- *Спортивная деятельность, если она выходит за рамки занятий физкультурой в детском саду или школе, может приносить доход малышу за счет активного участия в соревнованиях и, конечно, побед. Кроме символических вознаграждений, которые есть в детском спорте, еще есть спонсорские контракты от спортивных и частных школ, производителей спортивного инвентаря, детской одежды, игрушек, питания и т. д., которые действительно выгодны и их под силу выполнить даже самому маленькому малышу. Из полученного дохода нужно вычесть все затраты, которые мы, как родители, понесли, помогая ребенку одержать победу. Это может быть экипировка, услуги тренера, трансфер на соревнования и т. д. А остатком распорядиться так же, как и в предыдущем случае.*

- *Коммерческая деятельность для малыша может быть более разнообразной, но чаще всего имеет ту же суть, что и в спорте. Если нам, родителям, удастся показать индивидуальность нашего ребенка для целевой аудитории, то это будет приносить семье деньги, а значит, будет считаться доходом малыша. Итак, где же малыш сможет заработать? Для возраста трех-пяти лет медийность – самое доходное занятие: это съёмка в видеорекламе, где малыш становится лицом какого-то продукта или бренда. Чтобы получить эту работу, нужно преодолеть большую конкуренцию. Следующее – это работа фотомодели с тем же смыслом. К продаже фотообразов можно отнести и продажу фотографий малыша или фотосюжетов на соответствующих агрегаторах. Реже появляются возможности сняться в художественных фильмах и поучаствовать в массовках. Если ребенок творчески развит – пишет маслом, мастерит, занимается ремеслом или искусством, – то это обязательно найдет своего покупателя и принесет доход нашему малышу. Еще можно монетизировать блог малыша, если тот популярен. Я уверен, что у каждого родителя возникает масса идей, как сколотить состояние для своего ребенка и помочь научиться зарабатывать. Но что же делать нам, когда наш ребенок заработал денег? Здесь все просто: нужно ребенку передать его долю, которую он заработал, за вычетом всех затрат, как это делается в любом бизнесе. Если вы занимаетесь организацией, оплачиваете счета, ведете переговоры, пишете тексты и т.д., то и доля ваша больше, чем у вашего маленького партнера. Это честно, и это нужно объяснить малышу.*

Глава 7. Стратегии воспитания детей и их влияние на поведение

Эта глава о том, как родительский подход в развитии малыша влияет на скорость обучения и формирует поведенческие установки. Но сначала давайте выровняем наш словарь и дадим определение слову «стратегия». Наверняка каждому из нас это слово встречалось в заявлениях политиков, на корпоративных собраниях или в описании компьютерных игр и каждый раз могло иметь разный смысл. Дело в том, что стратегия – это долгосрочное предпочтение одних действий другим. Иными словами, выбирая стратегию или следуя стратегии, мы изо дня в день повторяем одни и те же действия, которые, как нам кажется, лучше всего приведут нас к желаемому результату. Отсюда еще одна особенность стратегии: она должна приближать нас к цели. Желательно к той, которую мы сами себе определили. Если у нас нет долгосрочной цели, то мы будем действовать ситуативно, ориентируясь на то, что выгодно именно сейчас, игнорируя потенциальные выгоды и возможности в будущем.

Если говорить о бытовых целях, то, например, цель снизить свой вес к такой-то дате и на столько-то единиц может быть достигнута несколькими подходами:

- *уменьшить объем порций;*
- *изменить рацион;*
- *практиковать лечебное голодание;*
- *увеличить аэробные нагрузки;*
- *заниматься спортом;*
- *пройти курс аппаратного массажа;*
- *комбинация пунктов выше.*

Как видно из примера, для достижения одной цели есть изобилие вариантов, которые и есть стратегии – долговременное предпочтение одних действий другим. Цель будет достигнута только при продолжительном повторении выбранных действий. Сам выбор стратегии зависит от доступных ресурсов и личных предпочтений каждого человека.

Привычка действовать так, а не иначе формируется средой, в которой человек воспитывался и жил. И эта привычка-поведение является для нас настройкой «по умолчанию», которую мы применяем автоматически в большинстве жизненных ситуаций. Это и есть стратегия поведения, которую мы применяем в отношении своих детей, а следовательно, формируем определенные модели поведения.

Идея категорирования поведения «по умолчанию» объясняется моделью Томаса – Киллмена, где есть две шкалы. По горизонтали – направленность на интересы человека, с которым происходит взаимодействие, в нашем случае интересы ребенка. По вертикали – направленность на собственные интересы.

Если перенести эту модель на обучение и воспитание ребенка, то мы получим пять поведенческих стратегий, которые могут применяться в развитии эффективного финансового поведения.



- *Обучение через доминирование – тому, что интересно и важно родителю.*
- *Обучение интересному – только тому, что интересно ребенку.*
- *Обучение через свободу выбора – предоставление полной свободы ребенку учиться самостоятельно.*
- *Обучение через соглашение – в обмен на преференции.*
- *Обучение через общие интересы – через взаимный интерес.*

Начнем с обучения через доминирование. Его суть заключается в том, чтобы жестко контролировать все финансовые действия ребенка и принимать решения за него. Доминирующая стратегия обучения чаще встречается в семьях, где кто-то из родителей достиг существенных успехов и ждет таких же успехов от своего ребенка. Еще она бывает в семьях, оказавшихся в непростой финансовой ситуации, где важна каждая копейка и, как говорится, не до излишеств. При передаче финансовых знаний малышу обычно транслируется одна точка зрения, альтернативные же не рассматриваются. Родители самостоятельно решают, что купить из одежды, игрушек, какое хобби будет у малыша и в какое учебное заведение он пойдет. Следуя этой стратегии, доминирующее поведение родителей позволяет быстро добиться результата в обучении, но формирует ощущение дефицита, который ребенок попытается преодолеть. Выпорхнув из родительского гнездышка, дети строгих родителей часто хотят вздохнуть полной грудью и попробовать все то, в чем до этого нуждались. Кого-то это быстро приводит к финансовой состоятельности, а кто-то допускает одну ошибку за другой. Как автомобилисты, отстояв час в пробке, вдавливают педаль газа в пол, пытаясь наверстать упущенное, но не всегда получают желаемый результат. Эта стратегия незаметно для наблюдателя формирует у детей одну ценную особенность: как только заканчиваются в их жизни «тепличные условия», возникают

жесткий контроль и дефицит, они тут же мобилизуются, чтобы все это преодолеть. Доминирование хорошо, когда родителю есть чем поделиться, когда он хочет подать пример, «запустить» обучение, мобилизовать и направить в нужный момент.

Обучение интересному является противоположностью доминирующей стратегии. Здесь родители полностью поддерживают любой выбор малыша и практически все его денежные запросы. Эта стратегия предполагает бережное отношение к малышу и позволяет ему испробовать многие модели поведения, в том числе проверку на прочность окружающих. Такая стратегия часто применяется в молодых состоятельных семьях в отношении второго поколения, более подробно она будет рассмотрена в главе «Что такое работа?». Еще данного подхода придерживаются родители, практикующие гуманистическую парадигму воспитания, в рамках которой любимому чаду позволено все и совсем нет ограничений и наказаний. Такая среда позволяет проявиться истинным талантам малыша, потому что там, где нет нужды, каждый из нас занимается любимым делом. Такие дети свободны от ограничений и стереотипов и способны видеть то, что не увидит зашоренный взгляд взрослого. В этом случае вся мощь родительской заботы и защиты зачастую заслоняет собой реальный мир, жить в котором наш малыш совсем не учится. Детей учат только тому, что им интересно. Давайте представим, что мы будем кормить малыша так же: только тем, что он хочет. Почти наверняка это будут сладости и печенье, что вряд ли хорошо скажется на здоровье. Благодаря избирательному обучению дети теоретически знают стоимость денег, но не понимают их ценности в труде, сроках накопления и последствиях финансовых ошибок. Например, важность накопления сложно продемонстрировать малышу, когда любой его финансовый запрос удовлетворяется безусловно и мгновенно. Это касается и других направлений обучения, от которых зависит поведение уже взрослого человека. Ребенок привыкает к постоянной и безусловной помощи извне и перестает развивать самостоятельность. Впрочем, при избыточности ресурсов это не будет недостатком. Стратегия обучения интересному полезна для раскрытия талантов малыша, при этом нужно постараться заинтересовать его другими полезными темами и помочь ему хотя бы ненадолго погрузиться в реальный мир.

Следующая стратегия обучения – через свободу выбора – ориентирована на то, чтобы дать возможность малышу получить собственный жизненный опыт. Она встречается в самых разных семьях, основывается на дефиците родительского времени или личной позиции «Меня никто не учил» и позволяет малышу допускать ошибки самостоятельно. Взрослые занимают активную позицию в отношении малыша только в двух случаях: «Если произойдет что-то угрожающее, вмешаюсь» и «Спросит – отвечу». В таких условиях обучения малыш сам познает финансовый мир, самостоятельно делает выводы и формирует привычки. Если его жизнь насыщена разнообразными финансовыми событиями, то обучение даст хорошие плоды. Если же события однотипные или редкие, то формирование финансового поведения затянется и, вероятно, охватит не все актуальные для взрослой жизни области. При этом роль родителя все равно важна, чтобы направлять малыша и наставлять в случае неудач. Практикуя эту стратегию, нужно создавать множество «жизненных» ситуаций для малыша, чтобы он мог пробовать в них разные модели поведения и таким образом формировал свое мнение о том, как действовать эффективней всего.

Стратегия обучения через соглашение заключается в том, что родитель предоставляет предпочтения в обмен за выученные ребенком знания. Обычно она применяется в отношении детей постарше, когда они уже понимают, что такое договоренности, и могут их соблюдать. Родители определяют темы обучения и требуемую глубину знаний в качестве направлений развития и взамен предоставляют малышу различные бенефиты и свободы. Например, если малыш сдаст устный тест по финансовой грамотности, то родители разрешат весь день смотреть мультики или подарят желаемую игрушку. Малыш заинтересован получить вознаграждение, поэтому выполняет задания родителей. Практикуя эту стратегию, стоит учесть, что

иногда дети находят лазейку в сформулированной задаче и формально выполняют учебное задание, но не всегда погружаются в тему глубоко. Еще одна особенность заключается в том, что у малыша может сформироваться убеждение, что родители за все должны платить, даже если это его элементарные обязанности, например собрать рюкзак в школу, поэтому условия вознаграждения нужно хорошо продумывать. В остальном стратегия через соглашение является усредненным вариантом всех других стратегий.

И наконец, стратегия обучения через взаимный интерес. Она строится на двусторонней заинтересованности в развитии: малыша и родителя. Для малыша создаются условия для обучения, которые подразумевают его погружение в реальные задания, связанные с развитием эффективных финансовых навыков. Поддерживается интерес малыша ко всему новому и как можно больше учебных заданий встраивается в его образ жизни, чтобы формировалась связь между теоретическими знаниями и реальной жизнью. Например, можно долго убеждать малыша в важности контроля трат и избегания эмоциональных покупок, но наглядней это продемонстрировать личным примером в магазине. Эта стратегия требует времени и изобретательности от родителя, но она позволяет ребенку осознавать практичность применения своих знаний о финансах. Еще одно преимущество стратегии обучения через взаимный интерес в том, что, как бы парадоксально это ни звучало, малыш помогает стать лучше своим родителям, обращая их внимание на те же эмоциональные покупки или несделанные накопления.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.