

# Вложения в детей - ошибка?

**С экономической точки зрения в детей «вкладывают» деньги ради двух целей: для самих детей (чтобы они выросли умными, нашли достойное место в жизни) и для себя, родителей (чтобы дети смогли обеспечить им достойную старость). Как это часто бывает, результат оказывается противоположен цели.**

Случай, когда цель совпадает с результатом (вложения в чад оправдываются), составляют малый процент. Приведу пример. Знаменитый во всём мире деятель газпромовского движения Виктор Черномырдин в этот процент не входит. Твёрдый троечник, прошедший тяжёлую школу жизни, семьёй не балованный, добился многого и не забыл родителей. Иное дело, если цель не совпадает с результатом, и вырастает ребёнок из лиги сегодняшней «золотой» молодёжи. В них родители вкладывают не по заслугам много. Выходит, что экономическая теория семьи, основанная на тезисе больших вложений денег в воспитание и обучение детей, не годится. Она не даёт максимальной рентабельности капитала ни для чада, ни для старшего поколения.

Ребёнок с рождения состоит из тысячи инстинктов, заложенных природой. Особенно важен



инстинкт собственности. Попробуйте забрать у малыша любимую игрушку, сразу же наткнётесь на агрессивное или обиженное поведение. «Заботливые» няни отнимают из рук воспитанника, играющего во дворе, грязные коренья, убеждая его, что родители купят другую игрушку, дорогую. Это искривляет психику маленького человека, воспитывая его ущербным и вороватым.

В «правильных» семьях няни и прочие гувернантки тщательно следят за тем, чтобы дети не набивали карманы всякими болтами и железяками со свалки, не соби-

рали на улице грязные пробки и наклейки от жвачек. Дети же их раскладывают, стараются приспособить, смастерить из них что-либо полезное. Это просто тяга к собирательству, свойственная нашим древним родичам! При ограничении инстинктивной программы со стороны оплаченных «доглядателей» ребёнок, когда повзрослеет, станет хуже ориентироваться в окружающей обстановке.

Консерватизм, заложенный и воспитанный в правильной патриархальной семье, закладывает у малыша уважение и почтительное отношение к старшим. И наоборот:

родители, окружающие ребёнка няньками, подобострастно выполняющими прихоти маленького деспота, в будущем могут столкнуться с тем, что их мальчик или девочка не будет уважать взрослых.

Важная составляющая в жизни нормального малыша - игры. Если ребёнок не играет со сверстниками, то вырастет агрессивным и трусливым. Как правило, такие дети в будущем трудно вступают в брак, тяжело общаются и неадекватно строят отношения с окружающими. Разумнее не тратить на дорогие поездки за рубеж с дитём, особенно младшего возраста. Просто чаще играйте с ним, это сделает его пластичным в общении.

Важно для ребёнка не опека его во время стычек со сверстниками. Выяснения отношений между детьми развивают инстинктивные программы лидерства, настойчивости. В таких ситуациях ребёнок учится либо отбирать в ряды «своих» сверстников (у взрослых это называется навыками командообразования), либо retirроваться в случае вероятного поражения и переводить конфликт в другие отношения (плачет - надо не бить, а жалеть; предложение поменяться игрушками переводит агрессию соперника в обмен). И главное: в жизни выигрывает не обязательно

умный, добрый, талантливый, с багажом знаний. Побеждает настойчивый, не боящийся поражений и быстро от них оправляющийся. А это закладывается только в сложных ситуациях.

Важно отметить ещё одно заблуждение - дорогое обучение, особенно за рубежом. Ошибка состоит в том, что общество воспитало ничем не объяснимую страсть к «собирачеству» дипломов - получению второго, третьего образования. Но образование должно готовить к работе, желательно сразу после учебного заведения. Дело не в том, что отечественные учебные программы плохие, а в том, что по прикладным бизнес-дисциплинам во всём мире учат не знаниям, а навыкам. Получив подобную подготовку, из вузов выходят молодые люди, готовые сразу работать на серьёзных должностях в любой организации, а не недоучки с набором не применимых к жизни знаний в голове. Как правило, такие молодые люди требуют от родителей дополнительного образования, но в конечном итоге не достигают ничего. Преуспевает же тот, кто без родительских вложений, поднимаясь с самого низа, на голом энтузиазме учится у самой жизни.

**Сергей Веселков,**  
доктор экономических наук

# Бывает, что друг - для бизнеса враг

Анна Мочалова

**Осознание прожитых лет, взвешивание своих поступков наступает не сразу. А может, и никогда... Каждому бизнесмену, особенно начинающему, нужно на первом этапе становления своего дела грамотно расставлять акценты, чтобы потом не было так мучительно больно. Этот материал о новорунгойской бизнесвумен, которая из-за собственной доброты чуть не лишилась своего дела.**

Возможной причиной неудач в деле может быть: отсутствие конкретной задачи, поставленной перед бизнесом, неправильное планирование времени, неверная организация и проведение рекламных мероприятий или же отсутствие необходимой информации и неумение её получать. Можно всё хорошо организовать, но без квалифицированной команды далеко не уедешь. Если люди набраны по принципу «лишь бы были, а там разберёмся», то можно смело сворачивать удочки и не совать свой нос в море рыночной экономики.

У моей героини сложился свой выработанный годами на почве других бизнес-проектов стиль управления. Она одинокий волк и сама себе начальник. Два года назад решила попробовать свои силы на Крайнем Севере и представить продукцию на рынок товаров Нового Уренгоя. А товар неппростой - керамика. В одном из крупных торговых центров города девушка открыла небольшой отдел. В витринах при искусствен-

## Деньги стоят слишком дорого

✓ «...Приходилось на многое закрывать глаза, со многим мириться ради собственности, её сохранения и приумножения. Не только я управлял собственностью - она управляла мною», - писал в своей книге «Свобода и совесть» Михаил Ходорковский, уже отбывая срок в колонии.

ном свете ламп переливались обработанные мастерами вазы, изящные чашечки, розетки, блюда, кувшины.

У бизнесвумен был договор с московским заводом-изготовителем, где она закупила товар по оптовой стоимости. На этикетке самого дешёвого набора указала цену - 90 рублей. Но покупатели почему-то равнодушно отходили от прилавка, так ничего и не купив... Однажды хозяйку сверкающих витрин спросили: «А почему так дешево? Это подделка?» Стало обидно, ведь каждое блюдо настоящее. Тогда на ценнике появился второй нолик. После незапланированного повышения цен отдел атаковали покупатели. Брели всё подряд. Внезапное наваждение объяснись легко. В сознании многих людей сидит странная формула: если дорого - значит, качественно. Именно эта формула спасла дело моей героини. Но девушку поджидало новое испытание, подкосившее её окончательно...

Выручка от продажи товара составляла до 150 тысяч в день. Полки витрин стремительно пустели. Одним из партнёров по делу был молодой человек из её родного Бобруйска, где также происходила закупка ассортимента. Девушка

решила не скупиться и перевела партнёру три миллиона рублей. Только товар всё не поступал. По телефону он искренне убеждал, что со дня на день вопрос решится. Однако вскоре молодой человек и вовсе перестал выходить на связь. Деньги, которые вскружили его, по всей видимости, пустую голову, «обожгли» руки и в конечном итоге ослепили, так и не поступили на счёт предприятия по изготовлению керамики. Парень не смог с собой совладать и скрылся в неизвестность.

Как сказал один мудрый человек: «Деньги стоят слишком дорого». Дорого для здоровья, пока стараешься их заработать, дорого для семьи, которую некоторые теряют, когда с головой окунаются в финансовый мир... Этот воршишка из-за кучки рублей был готов лишиться самого важного - родных детей. Дело в том, что обманутая барышня не из робкого десятка. Для поисков обидчика она подключила все имеющиеся в арсенале связи - от правоохранитель-

ных органов до частных сыщиков. Паренька нашли без труда. Только расставаться с миллионами он ни за что не соглашался, мол, делайте со мной и детьми что хотите. Девушка простила практически сошедшего с ума партнёра и, чтобы погасить долг, продала свой новый автомобиль, на который так долго зарабатывала. Сегодня её дела не идут. С прежнего обжитого местечка пришлось съехать. Теперь полупустые витрины угрюмо стоят в павильоне другого магазина. Люди проходят мимо...

«Успешный бизнес» подразумевает принятие верных решений. Поэтому, чтобы не повторять ошибок героини материала, необходимо каждый свой шаг закреплять документально. В её случае нужно было составить с иногородним партнёром (несмотря на то, что он якобы надёжный друг) дого-

вор купли-продажи. В договоре должно быть прописано следующее: обязательства сторон; требования к упаковке и маркировке товара; условия его доставки, выдачи, порядок оплаты; последствия неисполнения обязательств; форс-мажорные обстоятельства; порядок разрешения споров; прочие условия. Завершают такой документ реквизиты сторон.

Поставщики, которые обманывают партнёров, долго не задерживаются на рынке товаров и услуг. К тому же слухи в предпринимательской среде расходятся со скоростью звука. В Интернете, набрав наименование компании-поставщика, можно узнать много полезной информации. Поэтому царивший в лихие 90-е принцип «кто платит, тот и заказывает музыку», сегодня не актуален. Благодаря же честным партнёрским взаимоотношениям в бизнес-сообществе можно добиться высот, не потеряв при этом ни головы, ни честного имени.

