

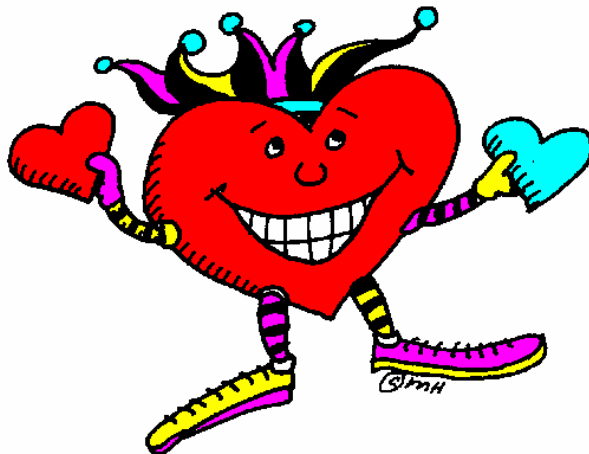
# A SZABAD VÁLLALKOZÁS KÖNYVE

## TANÁRI SEGÉDLET

### A SZABAD VÁLLALKOZÁS 15 ALAPELVE

Allen, Andre, Marcella és Sabetha története

Gyakorlatok a diákokkal



írta

Jerry Dean Epps, Ph.D.

## A SZERZŐRŐL

Dr. Jerry Dean Epps, (Ph. D. Emberi Szolgálatok, M.A. Szociológia, B.A. oktatás) tanár és tanácsadó. Tanított egyetemen és általános iskolai szinten. Életét avval töltötte, hogy tanított, és oktatási anyagokat készített számára nagyon fontos projektek keretében. Életének egy szakaszát Dél-Amerikában töltötte, és ennek köszönhetően beszél spanyolul. A 9/11 terrorcselekményeket követően azt kutatta, hogyan tehetné a világot jobbá minden ember számára. Arra jutott, hogy a demokrácia terjesztése megoldást jelenthet. A világ összes gyermeke számára megírta ezt a könyvet, amely az első lépés célja felé. Könyvét szívéből jövő ajándékként nyújtja az emberiség felé. Feleségével él az Egyesült Államokban, Georgia államban, Mariettában. Aktívan részt vesz spanyol nyelvű projektekben, valamint tanácsadói és üzleti munkát végez. Legnagyobb vágya, hogy minden ember szabad legyen!

## A HŐSEIMNEK AJÁNLOM KÖNYVEMET

**Mindenkinek, akinek volt bátorsága kiállni a szabadság mellett. Volt, aki háborús övezetekben tette ezt meg. Volt olyan, aki polgárjogi mozgalmakban vett részt. Volt, aki országáért tette ezt, és volt, aki egy csoportért. Bárhol is ütötte fel fejét az elnyomás, mindig volt néhány bátor lélek, aki fellázadt és megkérdőjelezte ezt a Szabadság hívó szavát követve. Meghajolok előttük. A szívemben, akár férfiak vagy nők, katonák vagy civilek voltak, számomra ők hősök. Néhányan a szabadság hívását követve életükkel fizettek. Mások egész életükben fáradhatatlan harcot vívtak\*, hogy a világot megszabadítsák a zsarnokoktól, elnyomóktól, és az általuk teremtett megnyomorító uralomtól. Egyszerű kis könyvemmel szeretném kifejezni az irántuk érzett tiszteletemet. A történelem különböző időszakaiban a hősök kiálltak a Szabadság mellett. Most ránk került a sor, hogy kövessük a hívó szót. Könyvemet a Szabadság további elősegítésének céljából írtam. Remélem, segíteni fog abban, hogy a Demokrácia az egész bolygón elterjedhessen. Tisztelettel fordulok mindenki felé, aki segíti ezt a folyamatot. Nagyon köszönöm a sok segítséget, amit feleségemtől és támogató barátaimtól kaptam, akik arra bátorítottak, hogy célomat mindenképpen érjem el.**

## KAPCSOLAT A SZERZŐVEL:

A következő email címen érhetjük el a szerzőt: [drjerryepps@gmail.com](mailto:drjerryepps@gmail.com)  
Valamint ellátogathaunk internetes oldalára: [www.TeachDemocracy.org](http://www.TeachDemocracy.org)

## Ez a könyv INGYENES

**A SZABAD VÁLLALKOZÁS KÖNYVE** Copyright 2010, Jerry Dean Epps, Ph. D.

**Alább megtalálhatóak azok a tanárok, akik arra biztattak, hogy ez a tananyag ingyenesen hozzáférhető legyen.**

A könyv minden országban **ingyenesen** letölthető. Ha az amerikai könyveladások valaha is profitot fognak termelni, a befolyó összeget a sorozat terjesztésére fogjuk használni szerte a világon, különösen a fejlődő világban.

A könyv **jogvédtett** anyag, amely pénzért nem értékesíthető. Arra biztatunk mindenkit, hogy töltsse le, és használja ingyenesen. A szerző azt reméli, hogy a Szabadság Minden Embernek sorozat, amelynek természetesen ez a könyv, a Szabad Vállalkozás Könyve is része, eljut a diákokhoz világszerte, ezáltal elősegíti a demokrácia létrejöttét, főleg a fejlődő országokban.

Kívánom, hogy a könyv megnövelje annak esélyét, hogy a világban élő minden ember és minden gyermek demokráciában élhessen, és így jobb életük legyen. Nagy örömet okoz, ha Ön is használja ezt a könyvet. Kérem, írja meg nekem, hogyan használta, és hogy mit tanultak belőle a diákok. Kérem, a fenti címekre, illetve a weboldalon megtalálható e-mailre írjon.

### **A könyvben szereplő illusztrációk**

A könyvben lévő számos illusztráció Mark A. Hicks munkája. Az övé a szellemi tulajdonjog is. Számos munkájával nyert különböző díjat. Weboldalán: [www.markix.net](http://www.markix.net) további információkat kapunk munkáiról. Nagylelkű természetének köszönhetően engedélyezte, hogy használjam illusztrációit ebben a könyvben, és ezért mélységesen hálás vagyok. Az illusztrációkat a DiscoverySchool.com Clip Art Image Galériájában találtam. Ezúton szeretnék köszönetet mondani mind a képekért, mind a lehetőségért, hogy elérhetővé tette őket számomra. Őszinte elismeréssel és hálával fordulok a DiscoverySchool.com és Mark Hicks felé. Ők is hozzájárultak ahhoz, hogy a világ jobba váljon. Néhány illusztráció a saját munkám. Mark illusztrációit (\*) jelzi. A sajátom mellett ez nem szerepel.

Jerry Dean Epps, Ph. D.

## **BEVEZETÉS**

### ***A Tanári segédletről***

Üdvözöllek! Remélem, örömmel dolgozol evvel az anyaggal.

#### **Mit találsz a Tanári segédletben?**

Mindent, amit a Hallgatói példányban, és **a gyerekekkel végezhető gyakorlatokat.**

#### **A Hallgatói példány a következő szerkezetben épül fel:**

- (1) A szabad vállalkozás alapelveinek vastag betűvel szedett megfogalmazása
- (2) Illusztráció
- (3) Üres rész, amely elég nagy ahhoz, hogy az illusztráció alatti szöveget a helyi nyelven ismét le lehessen írni
- (5) A szabad vállalkozás alapelveinek kifejtése egy-két bekezdésben
- (6) A történet egy része, amely kapcsolódik az adott alapelvhez

A Tanári segédlet felépítése megegyezik a diákok példányával, de egyben tartalmaz tapasztalaton alapuló gyakorlatokat, amelyek segítenek az adott fejezetben tanult alapelv megértésében és megjegyzésében..

A szabad vállalkozás alapelveit 15 részre osztottam. Ez a szám nem kizárólagos. A 18-as elrendezés megalapozott, de más szerző lehet, hogy 20 vagy 14 stb részre osztja fel.

Bevezető a Sorozathoz

A Szabadság Mindenkinek Sorozat a tervek szerint hat társadalmi tanulmányokat feldolgozó **tankönyvből fog állni általános iskolások részére.** Az első könyv a Demokrácia könyve itt található. A többi 5 könyv a közeljövőben fog elkészülni. Ezek: A Törvény Uralma, Szabad Vállalkozás, Oktatás mindenkinek, Társadalmi erőforrások bölcs és innovatív felhasználása és Személyes erőforrások blocs és innovatív felhasználása.

A szabadság a kulcs. Amikor az emberek szabadságban élnek, akkor a legvalószínűbb, hogy ki tudják bontakoztatni a bennük rejlő lehetőségeket. **De a pénz is kulcs. A pénzügyi előnnyel rendelkező**

**embereknek job esélyük van egy jó élethez a mai bonyolult és kifinomult világban.** Ez igaz, akár a jogi rendszerhez való hozzáférésről beszélünk, akár egészségügyről vagy napi ennivalóról. A pénz gyakorlati hatalmat is ad ('Akkor eszem, amikor akarom, oda utazom, ahova szeretnék stb'), és egyben az erő érzetét, valamint biztonságot a gyakran fenyegető világban.

A szabadság/demokrácia fontosak, de nem maradnak életben, ha nem támogatja őket egy erős gazdaság, amelyhez minden játékos egyformán hozzáfér. Leginkább a szabadpiaci rendszerben nyeri el jutalmát a tisztesség, éles elme és kemény munka, és amikor ez megtörténik, az egész társadalom nyer belőle. A szerző erősen hisz benne, hogy a demokrácia és az erős gazdaság együtt járnak, és a szabad vállalkozás a legjobb út az erős gazdaság eléréséhez!

Ezt a sorozatot azért írom, hogy **tanítsam és inspiráljam** a gyerekeket a demokráciával, törvény uralmával, szabad vállalkozással kapcsolatban stb. Az a szándékom, hogy segítsem őket meglátni ezen intézmények előnyeit, hogy majd később, ahogy felnőnek, személyes és hivatásbeli életükben mindezt a gyakorlati életbe áttegyék. Amint felnőnek, dolgoznak, vállalkozásokat teremtenek, politikáról gondolkodnak, felkészítik gyermekeiket, hogy ők is megtalálják helyüket a világban, szeretném, hogy legyenek elképzeléseik és erőforrásaik, hogy az emberek számára élhető világot tudjanak teremteni.

---

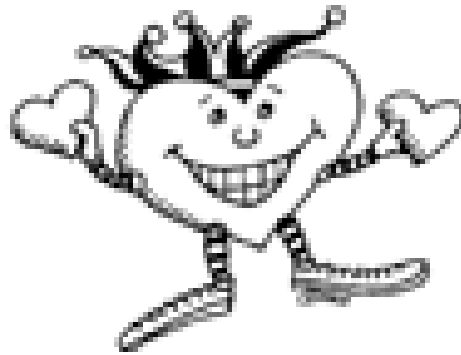
**Ajánlott olvasmány:** Dr Paul Polak valós életből vett példákkal arra tanít minket, hogy hogyan vethetünk véget a szegénységnek – és hogy a fejlődő világ miben segíti és miben gátolja a fejlődést. Megmutatja nekünk, mi is történik, – akár kézzel működő vízszivattyúkról van szó Bangladesben, akár szamarakkal hajtott szekerekről Szomáliában – ha a vállalkozó szellem egyszer felébred a fejlődő világban! Olvassa el Polak csodálatos és egyben gyakorlatias gondolatait az *Out Of Poverty (Véget vetve a szegénységnek)* (2008) című könyvében.

# Tartalomjegyzék

1. Alapelv: A fizikai túléléshez az embernek alapvetően enivalóra, vízre, ruhára és szállásra van szüksége. ....	1
2. Alapelv: Az érzelmi öröm megéléséhez az ember a következőkre vágyik: játékokra a gyermekeinek, különleges ételekre, szép ruhákra és szabadidőre. ....	3
3. Alapelv: Az embereket motiválja a profit, és dolgozni fognak a profitért, hogy megvásárolhassák az alapvető és nem alapvető termékeket és szolgáltatásokat, amelyekre szükségük van, illetve amelyekre vágnak ....	6
4. Alapelv: “Tulajdon büszkesége” abból ered, hogy az emberek megteremtik és birtokolják az általuk használt dolgokat. ....	9
5. Alapelv: Amikor az embereknek megtakarított pénzük van, lehetőségük nyílik rá, hogy megtakarításukat befektessék olyan vállalkozásokba, amelyek a jövőben profitot hoznak számukra.....	12
6. Alapelv: A törvény betartása fontos, hogy a dolgozók, tulajdonosok és befektetők számára egyértelmű legyen, hogy a mai befektetésüket a jövőben tisztességesen fogják kezelni.....	14
7. Alapelv: A gazdaság stabilitása lehetővé teszi a tulajdonosoknak, dolgozóknak és befektetőknek, hogy megjósolják a valószínű jövőbeni profitot.....	17
8. Alapelv: Amikor a vállalkozók új üzletbe kezdenek, gyakran pénzt (tőkét) kell kölcsönözniük, amelyet idővel kisebb összegekben fizetnek vissza. ....	20
9. Alapelv: Munkahelyek létesülnek, amikor a vállalkozások nőnek, vagy új üzletet hoznak létre .....	22
10. Alapelv: A tőkéhez való hozzáférés szükséges a gazdasági növekedéshez.....	24
11. Alapelv: A verseny arra kényszeríti a vállalkozásokat, hogy hatékonyak legyenek, és így a jó minőségű termékeket és szolgáltatásokat alacsony áron biztosítsák.....	26
12. Alapelv: A piacon lévő kereslet és kínálat határozza meg, milyen termékeket és szolgáltatásokat lehet megvásárolni, és mindezt milyen áron. ....	29
13. Alapelv: Minden alkalommal, amikor egy termék/szolgáltatás értéke nő, többet fog érni, és így az ára is nőni fog. ....	32
14. Alapelv: A háborúk költségesek, és megfosztják a társadalmat az értékes emberi és anyagi erőforrásoktól. ....	35
15. Alapelv: Az üzleti és politikai életben a korrupció pénzpazarláshoz vezet, és alkalmatlan vezetőket eredményez. ....	37

# **A szabad vállalkozás könyve**

Allen, Andre, Marcella és Sabetha története



**írta**

**Jerry Dean Epps, Ph.D.**

### \*\*\*Az alapok\*\*\*

#### 1. Alapelv: A fizikai túléléshez az embernek alapvetően enivalóra, vízre, ruhára és szállásra van szüksége



Minden embernek, akárhol is él, szüksége van enivalóra, ruhára, szállásra a túléléshez. A rajzon kenyeret és vizet látunk, és egy embert, aki halat tart a kezében. Ezekkel az alapvető dolgokkal biztosított az ő túlélése. Enivalóra szükség van, hogy tápláljuk az emberi testet. Általában, aki nem eszik, nagyon éhes lesz. Végző soron, ha nincsen enivalónk és vizünk, meghalunk. Ruházatra szintén szükség van. Ruha nélkül a legtöbb éghajlati területen az ember szenved a forróságtól vagy a hidegtől. Ruha nélkül élni a legtöbb ember számára nagyon kényelmetlen, és egyes éghajlatokon lehetetlen. A szállás olyan, mint a ruha. Távol tartja az emberi testtől az elemeket. Tartja a meleget hideg területeken, és kizárja a meleget forró éghajlatokon. Távol tartja az esőt a testünkötől, enivalónktól és más készleteinktől.

Milyen lenne arra ébredni, hogy teljesen vizesek vagyunk az eső miatt, és nagyon hideg van? Majd megfagynánk!! Ha fúj a szél, még jobban fázunk. Éhesek lennénk, és szeretnénk reggelizni, de észrevennénk, hogy a liszt tönkrement, mert nedves lett, és túl sokáig állt így. Szállásra van szükségünk! Szükségünk van egy helyre, amely távol tartja az esőt, havat, benntartja a meleget, és kényelmes az alváshoz. Napjainkban lehetetlennek tartjuk, hogy enivaló, víz, ruházat és szállás nélkül éljünk.

#### Történet

A szülők boldogan ültek az utaskabinban a hatalmas repülőgépen, amint a csipkézett, sziklás hegyek felett repültek a nyaralóhely felé. A gyerekek biztonságban voltak a különlegesen megépített repülőgép balesetbiztos kapszulájában. Mindenki tudta, hogy a biztonsági kapszula úgy lett kialakítva, hogy ellenálljon a legrosszabb zuhanásnak is. A gyerekek tudták, hogy biztonságban vannak.

Ekkor egy nagy robajt hallottak, és a repülő rángatni kezdett! Majd még egy robbanást hallottak, és a kapszula vadul remegett.

Jaj, ne! Zuhantak lefelé. Minden olyan gyorsan történt! A gyerekek sikítottak és sírtak Szabadesésben voltak. Majd érezték a becsapódás erejét! Ezután nagy csend volt.

Néhány perc eltelt, mire mindegyikük eljutott a biztonsági kapszula kijáratáig, és kijutt a szabadba. De amikor kimentek, egyértelmű volt, hogy minden felnőtt meghalt, .....és a repülő lángokban állt. Gyorsan el kellett menni!

‘Erre!’ kiáltotta Andre, és a többiek követték kifelé... a hidegbe és a hóba. A hóba huppantak. Csak ültek ott, és nézték a havat és egymást – próbálták felfogni, mi is történt.



Teljesen meg voltak döbbenve...és majd megfagytak. Könnyű nyári ruháik nem voltak erre a hideg hőmérsékletre valók. Hó volt mindenhol, és a tüzek kezdtek kialudni. Végül Marcella volt az, aki félretette érzéseit, és megpróbált ésszel gondolkodni. Majd megszólalt: ‘Csak pár óra van, és esteledik ... ennivalót és vizet kell szereznünk, majd búvóhelyet kell építenünk, amely megvéd a nedves hótól és hidegtől. Keressetek takarókat, használhatjuk őket ideiglenes ruhaként.’

Néhány gyerek még mindig kuporgott és sírt. De a többiek elkezdtek dolgozni. David és Kovrich üléseket vonszolt a szárny felé, és falat építettek belőlük. Majd betakarták az ülésekből készített falakat műanyag fóliával, és így kizárták a szelet és a havat. Valaki talált egy nagy edényt, és megtöltötte hóval. Még égő szenes maradványokat kerestek a csituló tűznél, és hamarosan volt tűz, amely megolvasztotta a havat. A tűz fel is melegítette a menedéket. A meleg csodálatos volt!

Marcella és Kovrich gondoskodott arról, hogy minden ennivaló, amit találtak, a menedék belsejében legyen, hogy így megvédjék az időjárástól, és ne egyék meg éjjel az erdei állatok. Most legalább pillanatnyilag volt enni és innivalójuk, menedékük, és takarókból ruháik. Nem fáztak, és nem voltak éhesek. Elaludtak.

**Gyakorlat: Kérdezz meg minden diákot egyenként, mikor ettek utoljára. Egy pár válasza után egyértelmű lesz, hogy csak pár órától van szó, nem napokról!**

**Beszélgjétek meg, mi történik, ha az emberek nem esznek, és mi történik, ha nem isznak vizet. Vonjátok le a következtetést: ‘Az ennivaló és víz elengedhetetlen a túléléshez.’**

**Megkérdezheted: ‘Miért hordanak az emberek ruhát?’ Egy kis nevetés után megbeszélhetitek a fagyást hideg éghajlaton, a leégést forró környezetben, és a jóleső érzést, amikor a testünk melegben és szárazon van. Bár van néhány kivétel, a világon a legtöbb helyen szükség van ruhára a túléléshez. Ez ál a menedékre is. Mondhatod: ‘Az egész világon az emberek sok pénzt költenek vízre, ennivalóra, ruhára és menedékre. Ez kell a túléléshez.’**

**Javasolhatod, hogy a szüleik beleegyezésével akár hagyjanak ki néhány étkezést, hogy megértsék, mennyire kellemetlen ennivaló nélkül. Ha néhány diák ezt megteszi, mondják el az osztálynak, mit tapasztaltak. Az embereknek sok szükségletük van, de ez a négy az alapvető a túléléshez.**

**Az utolsó kérdés lehet (válaszoljanak kézfeltartással), hogy ki tudna közülük 6 hónapot túlélni enni és innivaló, ruha és menedék nélkül. A legtöbben jelzik, hogy nem élnék túl. Mondhatod: ‘A többségnek van igaza!’**

**2. Alapelv: Az érzelmi öröm megéléséhez az ember a következőkre vágyik: játékokra a gyermekeinek, különleges ételekre, szép ruhákra és szabadidőre.**



Amikor az emberek jóllaktak, van hol aludniuk, és van ruhájuk, biztonságban érzik magukat, mert tudják, hogy a fizikai szükségleteik kielégítettek, még mindig vágnak dolgokra. Nem csak a túlélés fontos nekik, szeretnének szórakozni, pihenni a szabad idejükben. Partikra szeretnének menni! Finom ételeket akarnak enni. A rajzon a pincér egy különleges ételt szolgál fel. A focilabda egy gyermeknek lesz ajándék. A kislány szülei lehetővé tették neki, hogy kosárlabdázzon. A szülők jó dolgokat szeretnének gyermekeiknek. Szeretnék, hogy gyermekük jól érezze magát. Szeretnének nekik játékokat adni, jó egészségügyi ellátást, és jó oktatást biztosítani.

Az emberek nem csak a túlélésre vágnak, szeretnék élvezni az életet! Ez néha fizikai dolgokról szól. Autók, hajók, biciklik, rádiók, számítógépek, televíziók – ezek mind példák erre. De az élvezet és öröm nem csak a tárgyaktól jöhet. Az érzelmi állapot is befolyásolja. Az emberek olyan dolgokat és helyzeteket szeretnének, amelyek hozzásegítik őket az érzelmi örömhöz. Ez jöhet a biztonságérzetből. Vagy lehet, hogy barátokkal szeretnék kellemes időt tölteni. Sokan az örömet az otthonukban lelik. Gyakran szeretnének csendes és szép helyet az otthonuk számára. Sokan többet is hajlandóak költeni arra, hogy a város legszebb helyén éljenek, ahol kevesebb a bűnözés, és szép kialakításúak a telkek. A legtöbb társadalomban nagyra értékelik a szép kertet, parkokat, csendes és békés utcákat, valamint az alacsony szintű bűnözést.

### **Történet**

A közeli patak ellátta őket bőségesen hallal, és voltak még vízi madarak és vízi állatok is. Volt mit enni, nem éheztek. A repülőgép kommunikációs berendezése annyira megrongálódott, hogy hamar feladták a reményt, hogy valakivel kapcsolatba tudnak lépni, vagy megmentik őket. Senki sem tudná, merre keressék őket. Egyedül voltak. A következő néhány hétben kialakult a gyerekek napi rutinja – ez olyan hatékony volt, hogy maradt még idejük a munkák elvégzése után. Elkezdtek unatkozni. Persze tudtak még fát gyűjteni a tüzrakáshoz, vagy több halat fogni – de inkább több szórakozásra vágytak! Az, hogy nem voltak éhesek és életben voltak, már nem volt elég. Valami érdekeset akartak csinálni.

Marcella volt, aki azt mondta: ‘Tudom, hogy a szüleink halottak – de ők azt akarnák, hogy éljünk – úgy értem, igazán éljünk! Mindig a legjobbat akarták nekünk. Most csak anyi változott, hogy nekünk kell a legjobbat megteremteni.’

Allen hozzátette: ‘Igen, a szüleim mindig azt próbálták elérni, hogy ne legyek rosszkedvű, hanem boldog legyek. Most be kell fejeznem a morgolódást, és el kell kezdenem boldognak lenni. Azt gondolom, mindannyiunknak ezt kell tennünk.’  
Marcella ismét megszólalt: ‘Egyetérték Allennel. Viselkedhetünk áldozatként, ‘elvesztünk, szörnyű az élet!’ Vagy jobbá is tehetjük az életünket. Mit mondtok?’  
Mormogások, bólogatások és néhány szó mind azt jelezte, hogy Allen és Marcella meggyőzte a csoportot. A túlélés nem elég – boldogok is akartak lenni.  
A következő napon Andre előállt egy ötlettel, hogy megragadja érdeklődésüket. ‘Van valaki, aki unja, hogy egy kiégett repülőben lakunk?!’ Sokan igent mondtak, tényleg elegendő volt már belőle. ‘Építünk kis házakat magunknak. Persze nem csodás nagy házakat, mint a civilizált világunkban volt, hanem kis kunyhókat, ahol két fiú vagy két lány lakni tud...’

Sabetha bejelentette: ‘Ha építünk, akkor egy jó házikót szeretnék egy szép helyen – kilátással a mezőre és a patakra. És nem szeretném más házának a hátsó falát nézni!’  
Sabetha mindig a legjobbat akarta magának!

Másnap kora reggel Marcella és egy másik lány felosztotta az “építkezési telkeket” – 11 méterszer 11 méter. Mások is csatlakoztak. Még Sabetha is dolgozott. Cölöpöket élesített – a telekhatárok sarkait. Allen, akinek a papája az ingatlanszakmában dolgozott, arról gondoskodott, hogy hagyjanak elég széles helyet utaknak, utcáknak, amelyek a telkek között futnak majd. Késő délutánra cölöpökkel ellátott telkek borították kis hegyi völgyük teljes területét. A völgy oldala túl meredek volt az építkezéshez. Elkészült a falu terve.

Egyértelmű volt, hogy nem mindegyik telek egyforma! Mindenki tudta, Sabetha mire gondolt, amikor azt mondta: ‘A lenti rosszabb telkekből három vagy négy tesz ki egy jót itt fent.’

Így elkezdődött a verseny! Ki kapja a legjobb telkeket, és kinek jutnak a kevésbé szerencsés részek? És ki lakik majd a legszebb házban?

**Gyakorlat: Felteheted a kérdést: ‘Gyerekek, életben tudtok maradni iskola nélkül?’ Legtöbben igennel fognak válaszolni. ‘Ha nincsen szükség iskolára a túléléshez, a szüleitek miért küldenek mégis?’ Írd fel az okokat a táblára. (Ha felnőtteket oktatsz, kérdezd meg, miért jöttek iskolába) Beszélgessetek, amíg egyértelmű nem lesz, hogy az emberek többet szeretnének a túlélésnél. – a legtöbb, amit felírtak, nem a túléléshez kell. Szeretnének sikert, megbecsülést, tv-t vagy szép házat vagy autót. Mondjad: ‘Kellenek az alapszükségletek a túléléshez, DE az emberek vágyanak a nem alapvető dolgokra az érzelmi öröm megéléséhez!’**

**Válassz valakit, akin csinos vagy színes ruha van. Nézzétek meg őt az osztállyal, nézzétek meg a színes ruhát. Kérdezd meg: ‘\_\_\_\_\_ (név) szüksége van a csinos ruhára a túléléshez?’ Azt fogják mondani, hogy nem. ‘Miért hord szép ruhát, amikor az olcsóbb, csúnyább is megtenné?’ Mutass rá többekre, akiken csinos ruha van az osztályban. Lássák meg a diákok, hogy sok erőfeszítés és pénz kell a túléléshez nem fontos dolgok megszerzéséhez.**

**Befejezheted így: ‘Legtöbben érzelmi örömeinkre vágyunk, nemcsak túlélésre!’**

**Kérd meg a diákokat, gondoljanak egy dologra (bicikli vagy baba) vagy helyzetre (meglátogat a nagyi, vagy horgászni mennek), amit legjobban élveznek. Majd kérdezd meg, ki szeretné elmondani. Néhányan el fogják mondani. Ezután elmondhatod, hogy érted, miért szeretik mindezt, mert te is ezt szereted. Mondhatod: 'Általánosságban a nem alapvető dolgok adják az élet élvezetét!'**

**3. Alapelv: Az embereket motiválja a profit, és dolgozni fognak a profitért, hogy megvásárolhassák az alapvető és nem alapvető termékeket és szolgáltatásokat, amelyekre szükségük van, illetve amelyekre vágnak.**



Az emberek kertet tudnak gondozni, majd eladják a zöldségeket. A kert gondozása után megmaradt pénz a profit. A profit fontos, mert megadja az embereknek a szabadságot, hogy alapvető és nem alapvető dolgokat vásároljanak, és hogy így élvezni tudják az életet. A profitból azt vesznek a boltostól, amit akarnak! A boltos is szereti a profitot. Az emberek sokat gondolkodnak azon, hogy hogyan tudnak profitot termelni. Néhányan azt mondják: “A profit egyenlő a hatalommal!”

Ha valaki festő, felajánlja, hogy kifesti a szomszédja házát egy adott összegért. Kiszámolja a festék árát. Kiszámolja az ecsetek árát, és talán egy új létra árát, ha a ház magas, és a munkaruha árát. Összeadja a szükséges eszközök árát. Majd hozzátesz egy összeget, amelyet megtarthat magának – az eszközök árán túli összeget. Ez lesz a profitja. Ha túl sok profitot ad hozzá, a festés ára túl magas lesz, és a szomszéd mást fog megbízni. Ha keveset ad hozzá, nem lesz elég profit, hogy érdemes legyen időt és erőfeszítést tenni bele. Megpróbálja éppen eltalálni – nem túl magas, nem túl alacsony. Motivált, hogy megkapja a munkát, és profitot termeljen.

Akár egy új üzletről van szó, akár egy állásról egy farmon vagy gyárban, az emberek azért teszik, hogy profitot termeljenek. Az emberek motiváltak, hogy profitjuk legyen. Miért? Hogy megvehessék azokat az alapvető és nem alapvető dolgokat az életben, amiket akarnak!

### **Történet**

Allen óvatosan közelítette meg André-t. ‘Ha együtt dolgozunk egy csapatként, elég halat tudnánk fogni, és elég tűzifát tudnánk gyűjteni, és bármi mást csinálni, amire a többieknek szükségük van, és lenne feleslegünk – ha érted, mire gondolok!’

‘Miért tennék ezt?’ kérdezte Andre. ‘Hagyd őket halászni, fát szedni, vagy bármi mást csinálni!’ Erre Allen vigyorgott.

‘Mi?!’ vágta rá Andre, látta, hogy Allen úgy vigyorgott, mint egy befektető a Wall Streeten.

‘Nem érted, ugye? Elmagyarázom’ mondta Allen kicsit felsőbbrendűen.

‘Néhányuk nem annyira jó ebben, mint mi. El tudjuk nekik ADNI a felesleges halunkat, vagy bármit. Mindenkinek volt pénze, amikor lezuhantunk. Itt sok pénz van! Lehetne a miénk is! Vásárolhatnak tőlünk. Mindenki nyer! Nem kell annyira keményen dolgozniuk,

és mi megkapjuk a profitot, tudod, a pénzt, ami megmarad, miután kifizettük magunkat a munkáért és így tovább.’

Most már Andre is vigyorgott. ‘Igen, megcsináljuk a mi kis üzletünket. Kiszámoljuk a költségeinket, ahogy mondtad – munka és más költségek – és hozzáteszünk még. Tele leszünk profittal!’ Most már Andre is olyan izgatott volt, mint Allen. Látta, hogy egyértelműen volt szükséglet, és ő és Allen ennek eleget tud tenni, és közben pénzt fognak keresni! ‘Nem kell megállnunk a hálnál és fánál!’ mondta Allen. ‘Mint az új projekt, amit kitaláltál .... Tudod, a házépítés. El is adhatjuk őket. Kiszámoljuk, mennyibe kerülnek – az összes facölöp, kötelek fonott szőlőből, munkások, akik segítenek stb. – nem fogunk túl sok profitot kérni, de nem is keveset, csak annyit, hogy ki tudják fizetni, és mi is keresünk rajta még egy szép kis profitot.’

Míg Andre azon gondolkodott, hogy mennyibe kerüljön egy hat halból álló csomag, David és Kovrich lassan odasétáltak, fejük felfelé – mintha fontos emberek lennének. A leendő “faluban” mindenki szeretett volna dolgokat, az alapvetőeket biztosan, és a nem alapvetőeket is. Másoknak is azon járt az esze, hogy hogyan nyerhetnének profitot, hogy megszerezzék azokat a dolgokat, amelyekre vágytak – nemcsak Allen és Andre gondolkodott ezeken.

Kovrich, aki általában félénk fiú volt, szólalt meg először: ‘Fiúk, itt vagyunk, hogy könnyebbé tegyük az életeteket.’

‘Igen?’ szólott vissza Allen. ‘Most arról van szó, amiről beszélnek a többiek, hogy ti összegyűjtöttétek az összes még jó állapotban lévő értékes tiszta műanyagot, és elrejtettétek?’

Egy pillanatra mindenki csendben volt.

‘Ok, de most már a miénk. Tudom, hogy házat fogtok építeni,’ mondta David. ‘Szükség lesz ablakokra – mi eladjuk nektek az átlátszó műanyagot, amelyre szükségetek van az ablakokhoz. Tudjuk, hogy van pénzetek.’

‘Azt gyanítom, hogy jó kis profitot szeretnétek kapni evvel,’ mormogta Andre.

‘Persze,’ vágott vissza Kovrich. ‘Ha nem lesz profitunk ennivalót venni, vagy kölcsönvenni Sabetha DVD lejátszóját egy estére.’

**Gyakorlat: A tanár megkérdezheti: ‘Hányan vannak köztetek, akik szeretnének extra pénzt?’ Legtöbben azt fogják mondani, hogy szereténe. A tanár mondhatja: ‘Ti sem különböztök a többi embertől a világban – mindenki szeretne extra pénzt. Ezért dolgoznak az emberek a profitért!’**

**Kérj meg valakit, hogy definiálja a profitot. Uthalhatnak a fejezetre, hogy biztos legyen, értik a szó jelentését.**

**Az osztály hozzon létre 4-8 főből álló csoportokat. ‘Lássuk, ki tud üzleti tervet létrehozni, amely a legtöbb profitot fogja hozni a tulajdonosok számára.’ Mondd meg nekik, hogy reálisnak kell lenniük a következőkkel kapcsolatban: (1) termék, (2) anyagi kiadások, (3) munkabérek, (4) engedélyek költségei stb. Adj nekik 2-3 percet, hogy terméket válasszanak. Minden csoporthoz menjél oda csendben, és**

**kérdezd meg, mi a termék. Ha reális, haladjanak az üzleti tervvel. Legyenek reálisak. Mondd nekik: ‘Lássuk, reálisan mennyi profitot tudtok termelni!’**

**Adj nekik 10 percet, hogy leírják a költségeket és a várt profitot egy évre előre. Még percre szükségük lehet.**

**Minden csoport számoljon be. Tanárként dicsérheted és kritizálhatod a terveket, hogy reálisak vagy nem. Tapsoljátok meg a reálisan legtöbb profitot termelő csoportot.**

**Lássák meg, hogy nem könnyű nagy profitot termelni, de lehetséges. Magyarázd el, hogy a versenytársak nem teszik lehetővé, hogy hosszú ideig irreálisan magas legyen a profit – valaki más olcsóbban fogja megtermelni, vagy nyújtani az adott szolgáltatást. Fejezd be evvel: ‘Az emberek keményen dolgoznak a profitért, hogy megvehessék, amire szükségük van, vagy amit szeretnének. Van, aki ebben ügyesebb a többinél – de mindenki szeretne profitot!’**

#### 4 Alapelv: “Tulajdon büszkesége” abból ered, hogy az emberek megteremtik és birtokolják az általuk használt dolgokat.



A lány dolgozik, hogy széppé varázsolja a kertjét. Van egy kertje, és nagyon büszke arra, hogy a kertje szép. Sokat kell dolgozni azért, hogy a házak, gépek, kertek, ruhák, autók és más dolgok szépek legyenek, és a lehető legjobban működjenek. A tárgyakat gondozni kell, és az embereket nagy büszkeséggel tölti el, hogy a dolgaik szépek, jól működnek, különösen, ha ezért nagyon megdolgoztak. Ez egy közös emberi jellemvonás szerte a világon. A tulajdon büszkesége. A tulajdon büszkesége azt jelenti, hogy az emberek jobban odafigyelnek arra, ami a sajátjuk, és nem csak bérlik vagy kölcsönzik ugyanazt a dolgot. Minden szabály alól van kivétel, de általában a tulajdon büszkeségének elve mindehol érvényes.

Ez azt is jelenti, hogy ha segítségből adnak az embereknek dolgokat, az általában nem vezet birtoklásból adódó büszkeséghez. Kilépés a szegénységből (Out of Poverty 35 old) című könyvében dr. Paul Polak arról ír, hogy sokszor előfordult, hogy segélycsoportok öntözőszivattyúkat adtak a harmadik világban élő gazdáknak – és a végén a berendezés a szemétdomb tetejére került! Két éven belül elromlik a berendezések nagy része.

Személyes anyagi befektetés nélkül senki sem gondol a tárgyakra mint a tulajdonára. Ezért amikor a szivattyúk eltörnek, senki sem javítja meg őket.

Az emberek szeretik, ha a tárgyak az ő tárgyaik. Büszkék arra, hogy megdolgoztak érte, pénzt kerestek, hogy megvegyék őket. Ha kapunk valamit, nem érezzük, hogy az a tárgy személyes vagy különleges. Még akkor is, ha az összeg kicsi, az embereket büszkeséggel tölti el, ha megvásárolják a tárgyakat.

#### Történet

Sabetha odament Allenhez, és azt mondta: “Azt hallottam, te és Andre kunyhókat fogtok építeni – ez így van? Van pénzem, és ki tudnám fizetni ...ha megígéritek, hogy az én házam különlegesebb lesz, mint egy átlagos kunyhó. És az egyik szép telken szeretném – tudjátok, magasan szép kilátással.”

“Na szóval,” kezdte Allen. “A megfelelő összegért építünk neked egy csodás házat az egyik legszebb helyen.”

“Igen, ezt szeretném, olyat, amit sajátomnak mondhatok, és örülhetek neki. Tudod, jó dolog, ha valami szépet a sajátodnak mondhatsz.”

“Még ha meg is bízol minket, hogy építsük fel neked, az nem elég, vigyáznod is kell rá. Idővel karban kell tartanod, különben szét fog esni. És akkor már nem lesz különleges!” Remélte, a lány nem lesz mérges rá a tanácsok miatt. De mivel elkényeztetett gazdag lány volt, gondolta, nem árt, ha tudja. A dolgainkat karban kell tartani, hogy szépek legyenek, és jól működjenek.



“Persze hogy azt szeretném, hogy szép helyen lakjak! És tudom, hogy ez azt jelenti, hogy rendben kell majd tartani. Lehet, hogy el vagyok kényeztetve, de nem vagyok buta! És ne felejtse el, én leszek az első ügyfeled. Jó munkát végezzél, hogy majd mások is megbízzanak.” És mint mindig, most is úgy ment el, hogy magasabbrendűnek érezte magát. Azt gondolta, hogy ő a legfontosabb hölgy az új faluban.

Andre úgy érezte, hogy Allennel, az üzlettársával együtt tenniük kellene valamit a három kis srácért, akik a repülőgépből készült szállás legrosszabb helyén laktak. Mindhárman folyton meg voltak fázva. Ezért Andre és Allen az anyagok egy részéből két nap alatt építettek egy ideiglenes, de meleg és száraz kis konyhót a három gyereknek. A telek nem volt túl szép, de nem volt valószínű, hogy a többiek összevesznének rajta. Először a három gyerek hálásnak tűnt, de pár héten belül a dolgok kezdtek rosszra fordulni. A három gyerek vezetőjük, Philip kezdeményezésére leszakított pár részt a házból, és eladta. Nem takarították a konyhót. Amikor kilyukadt, nem voltak hajlandók kátránnyal befoltozni. Allen és Andre nagyon mérges volt!

“Ennek vége!” robbant ki Andre. “Többet nem adunk ingyen! Adtunk nekik egy szép kis konyhót, és hagyták, hogy széttessen. A sajátjuknak tekintették? Gondosan vigyáztak rá? Nem! Kiköltöztek, és otthagyták!”

“El kellett volna adnunk nekik – akkor érdekelte volna őket, mert pénzt adtak volna érte,” mondta Allen. “Azt hiszem, ha a sajátjuk lett volna, jobban vigyáztak volna rá. Tudod, büszkék lettek volna rá és ilyenek.”

**Gyakorlat: Kérd meg a diákokat, meséljenek olyan időszakról, amikor sokat dolgoztak, hogy valamit megszerezzenek. Lehet, hogy mesélnek majd, hogy sokat dolgoztak, hogy megtakarítsanak elég pénzt, hogy megvegyenek egy biciklit vagy egy csinos hajkafét. Néhány diák mesélje el a történetet. Tanárként te is elmesélheted, mi is történt, amikor sokat dolgoztál valamiért, ami fontos volt neked.**

**Most kérd a diákokat, meséljenek olyan esetről, amikor valaki kapott valamit anélkül, hogy keményen megdolgozott volna érte. A történet szólhat másról. Mutass rá a különbségre abban, hogy mennyire értékeljük a dolgot, amiért megdolgozunk ellentétben avval, amiért nem.**

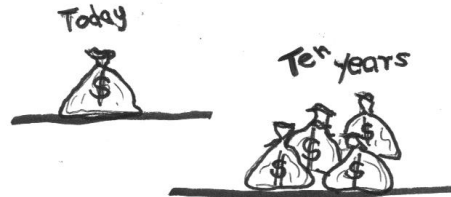
**Magyarázd el, hogy úgy tűnik, az emberek érzelmileg kötődnek ahhoz, amiért keményen megdolgoztak. Olyan, mintha magukat tették volna bele abba a dologba vagy helyzetbe, miközben megkeresték rá a pénzt. Lehet az is, hogy munkát adtak cserébe, és nem pénzt. Akárhogyan is történt, érzelmileg befektettek a tárgyba vagy helyzetbe. Például van, aki azt mondja, hogy a diákok többet tanulnak az egyetemen, ha maguk keresték meg a pénzt a tandíjra szemben azokkal, akiknek a szülei fizettek.**

**Legyen készen három rajz – ahogy egy gyermek rajzolná: egy ház mellette egy fa, egy konyhó a hegyekben egy patakkaal vagy valamivel, amely kiszínezéséhez 15 vagy 20 perc kell egy gyermeknek. Add oda 3 gyermeknek. Hívj félre egy diákot, és mondd meg neki, hogy amikor jelzel, vegye el a képeket a diákoktól, és tépje össze. Oszd ki a képeket, és azonnal jelezz a diáknak. Ő majd összetépi a képeket. Maradj nyugodt.**

**Most jelentsd be, hogy mindenki meg fogja rajzolni a saját képét. Hagyj rá 15-20 percet. Páran meséljék el a képüket, és mondják el, miért tetszik nekik. Jelezz titokban a segítő diáknak, és ő vegyen el néhány képet, és tépje össze.**

**Beszéljétek meg, hogy mennyivel több a vezsteség érzete és a harag, amiért visszaéltek a tulajdonukkal ahhoz képest, amikor csak kapták a képet. Mondhatod: ‘Amikor azt érezzük, hogy befektettünk valamibe, akkor az fontosabbá válik – ez a tulajdon büszkesége!’ Azt is mondhatod: ‘Ha adsz valakinek valamit, ne várd, hogy vigyázzanak rá úgy, mintha az általuk megkeresett pénzzel fizettek volna érte.’ Bocsánatot kérhetsz az összetépett rajzokért – magyarázd el, hogy ezt azért tetted, hogy megtanulják ezt az alapelvet.’**

**5. Alapelv: Amikor az embereknek megtakarított pénzük van, lehetőségük nyílik rá, hogy megtakarításukat befektessék olyan vállalkozásokba, amelyek a jövőben profitot hoznak számukra**



A pénzünkből nem tudunk többet varázsolni, de a rendszeres megtakarítással megnövelhetjük. Sokan álmodnak arról, hogy egy napon majd munka nélkül is nagy haszonra tesznek majd szert. Sokan pedig minden héten vagy hónapban félreteszik bevételük egy részét. Kevéssel kezdik, de évekkel később már sok pénzük lesz. Berakják bankba vagy más biztonságos helyre. Szeretnék megnövelni megtakarításukat. De miért szeretnének sok pénzt megtakarítani?

Amikor megtakarításukat berakják a bankba, szeretnének kamatot kapni utána. A bank fizet nekik egy összeget a betett pénz után, ezt hívjuk “kamatnak”. A bank használni tudja a pénzt, hogy még több pénzt csináljon, és utána pedig visszafizeti azoknak, akik berakták a pénzüket, de közben a bank is keres profitot. Az emberek megtakarítási számlára teszik pénzüket, hogy így hasznuk legyen (kamatot kapjanak) pénzük után. Vannak, akik hajlandóak többet kockáztatni annak reményében, hogy több lesz a haszon is. Pénzüket befektetik, amely több hasznot hoz nekik, mintha a bankba tennék. Ezek a befektetések nem olyan biztonságosak, mint a bank. Azonban nagyobb lehetőség van a magasabb profitra. A befektetési kockázatnak sok szintje van. Mindenki azt a szintet választja, amellyel együtt tud élni. Általában elmondható, hogy minél több a kockázat, annál nagyobb a profit lehetősége. De a lehetőség nem garancia. Vannak befektetések, amelyek tönkremennek, és az emberek elvesztik megtakarításuk nagy részét.

Az emberek abban bíznak, hogy kiadásaik kifizetése után is marad még pénzük. Ezt meg tudják takarítani, és be tudják fektetni. A bölcs befektetés jó hasznot hoz sok éven keresztül. Ha most megtakarítják pénzüket, és befektetik, akkor a jövőben is keresnek rajta. Ez adja majd a biztonságot öreg napjaikra.

### **Történet**

Sabetha nemcsak a legszebb konyhót akarta, de dolgozni sem akart. Csak a szabadidejének élő hölgy akart lenni. Azt tervezte, hogy befekteti a pénzét úgy, hogy tényleges munka nélkül is legyen megélhetése. Azért is akart Allen és Andre barátja lenni. Arra gondolt, hogy jó esélyük van arra, hogy sok hasznot hozó céget vezessenek. A völgyben nem volt bank, és így lehetőség sem arra, hogy ott helyezze el a pénzét, és így szerezzen hasznot. Kockázattal járhat – de remélte, majd kifizetődik! Ráadásul többet akart a kamatnál – nagy összegek jártak a fejében.

Rájött, hogy Marcellának is elég sok pénze van. Látta egyszer, amikor Marcella bőröndje véletlenül kinyílt.

“Marcella!” kiáltotta, és szaladt oda hozzá. “Azt hiszem, beszélnünk kellene.”

“Jó, de miről?” kérdezte Marcella.

“Nem hiszem, hogy mindig ilyen sokat szeretnél dolgozni, amennyit néhány gyereknek kell, igazam van??”

“Persze, hogy nem szeretnék, de ennem kell. Van valami titkos terved?”

“Talán,” mondta Sabetha mosolyogva. “Szeretnék hallani a titkos tervemet?”

Marcella csupa fül volt. Alig várta, hogy megtudja! Ha van lehetőség arra, hogy legyen mit enni, legyen hol lakni, és maradjon ruhákra és szórakozásra sok munka nélkül, akkor erről hallani akart.

“Mesélj! Mesélj!” Nagyon izgatott volt.

“Ok, így működik a dolog.” Sabetha elkezdte részletezni a tervet Marcellának. “A nyaralás előtt mindketten rendszeresen félretettünk pénzt. Én hetente, és azt hiszem, te is. Vannak gyerekek, akik nem ezt tették – és így most neked és nekem elég sok pénzünk van a többiekhez hasonlítva.”

“Láttam, hogy Andével és Allennel beszéltél – ők hogy kerülnek ebbe bele?” kérdezte Marcella.

“Örülök, hogy ezt kérdezed,” válaszolta Sabetha. “Nekik nincsen sok pénzük, de van jó ötletük arra, hogy hogyan lehet pénzt keresni. Tele vannak energiával, és sokat fognak dolgozni. Vállalkoznak. Mi adunk nekik pénzt, hogy használják, és ők majd megszorítják. Ők keresik a profitot, de egyben mi is – de dolgozni ők fognak. A mi esetünkben viszont a pénzünk fog dolgozni helyettünk.”

“Csodás!” kiáltotta Marcella. “Tudom, van kockázat, de a nagy kockázat egyenlő lehet a nagy haszonnal! Vágjunk bele!”

“Azt látod,” mondta Sabetha, “hogy ez nem garancia. Allen és Andre elronthatják, és elveszthetjük a pénzünket – akár az összeset! Nem hiszem, hogy ez történne, de ez nem olyan biztonságos, mint otthon berakni a pénzt a bankba.”

“Rendben!” vágta rá erre Marcella. “De ne számítsunk 5 vagy 8% kamatra – sokkal többet nyerünk majd rajta!”

És mentek is, hogy beszéljenek Andével és Allennel. Nagyon izgatottak voltak, befektetők lesznek, és profitot keresnek munka nélkül!

**Gyakorlat: Keress két diákot, akik tudnak színészkedni, és hívd őket az osztály elé. Legyen egyikük a ‘szegény’ és a másik a ‘gazdag’. Kérdezd meg az osztályt: ‘\_\_\_\_ (szegény) megengedheti, hogy elhívja a barátait vacsorára?’ Nem less a válasz. Magyarázd meg, hogy azt sem tudja, mit fog enni ő maga legközelebb. Kérdezd meg, van-e megtakarítása. Nem. Kérdezd meg, hogy \_\_\_\_\_ (gazdag) van-e megtakarítása. Azt fogják mondani, hogy igen.**

**Kérdezd meg az osztályt, hogy szerintük mind a gazdag, mind a szegény szeretne-e elég pénzt a bankban, hogy egy napon a jövőben ne kelljen dolgoznia. A legtöbben igent fognak mondani. Kérdezd meg, hogy a szegény vajon félre tud-e tenni pénzt. Azt fogják mondani, hogy nem.**

**Mondjad: ‘Csak akkor tudnak az emberek befektetni, hogy a jövőben munka nélkül profitot termeljenek, ha van megtakarításuk! Ezért fontos, hogy legyen pénz félretenni!’**

### \*\*\*Az üzlethez szükséges körülmények\*\*\*

**6 Alapelv: A törvény betartása fontos, hogy a dolgozók, tulajdonosok és befektetők számára egyértelmű legyen, hogy a mai befektetésüket a jövőben tisztességesen fogják kezelni.**



Amikor egy befektető 9%-os haszonra szerződik, tudni akarja, hogy ez nem csökkenhet a jövőben 5%-ra. A törvény erre biztosítékot ad. A bírók gondoskodnak arról, hogy a törvény be legyen tartva, és mindenki vel tisztességesen bánjanak. Ha egy munkás 9 dolláros órabérrel szerződik, tudni akarja, hogy a tulajdonos ezt nem csökkentheti 7 dollárra azután, hogy ő mindent megtett, pénzt és erőfeszítést fektetett abba, hogy családját elköltöztesse az új munkahelyhez közel. Ha egy tulajdonos gyárat épít a kormány meghatározásai alapján, tudni akarja, hogy nem fogják a törvényt megváltoztatni, és emiatt az épülete illegális lesz! A törvények hatalma védi meg a munkást, tulajdonost és befektetőt attól, hogy a szabályokat megváltoztassák. A törvény hatalma teszi a dolgokat megjósolhatóvá. Az emberek akkor fogják felvállalni egy új üzlet kockázatát, és családjukat egy jobban fizető állás miatt elköltöztetni, ha tudják, hogy a szabályokat nem lehet megváltoztatni a fejük felett. A törvények hatalma biztosítja, hogy a pénzéhes emberek nem változtathatják meg a feltételeket, csak mert ők jobban járnának.

A törvény azt is kimondja, hogy az emberekkel egyenlően kell bánni. Illegális egy csoportnak gyümölcszedésért vagy gyárban gépek üzemeltetésért egyfajta összeget fizetni óránként, míg egy másik csoportnak kevesebb a fizetése.

Ha egy országban a törvényeket betartják, a gazdaság általában hatékony és virágzó. Illegális a hivatalnokoknak csúszópénzt adni szívességekért cserébe. Ha egy tulajdonos gyára nem felel meg a biztonsági ellenőrzésen, nem fizethet csúszópénzt az ellenőrnek, hogy átcsússzon, míg a másik tulajdonosnak be kell tartani a biztonsági előírásokat. Hosszú távon a csúszópénzek nem hatékonyak de viszont költségesek, és a gazdaságot csak gátolják, nem segítik. A törvény uralma megelőzi a csúszópénz uralmát.

### **Történet**

Amikor Allen és Andre találkozott Sabethával, Marcellával, Kovrichal és Daviddal, leginkább egy dolog járt a fejükben – hogy megvédjék szerződéseiket és jövőbeni profitjukat a következő évekre. Hajlandóak voltak keményen dolgozni, túlórázni, hogy sikeres üzletté váljon a kunyhóépítés, de biztosra akarták tudni, hogy a nekik járó fizetést ténylegesen meg fogják kapni. Tudták, hogy az emberek meggondolhatják magukat, és talán nem akarnak majd fizetni a jövőben. Így összehívták a vezetőket annak reményében, hogy majd olyan döntésre jutnak, amely még sokkal később is megvédi őket.

Barátságos hangon Andre kezdett bele. “Mi bízunk bennetek, srácok, és bízunk itt a többi gyerekekben is, biztosan kell tudnunk, hogy MINDENKI beleegyezik, hogy a tervek mentén fog haladni, vagy értitek, betartja a rendelkezéseket, mondhatjuk így is. Nem szeretnénk elvesztíteni a pénzünket útközben. Azt akarjuk, hogy a törvények és szabályok határozzák meg a dolgokat. Így az emberek nem örülhetnek meg, és nem rúghatnak fel mindent, csak mert meggondolták magukat. Nem akarjuk, hogy az érzelmek irányítsanak – azok túl gyorsan változnak.”

“És nem kizárólag rólunk van szó,” szólalt meg Allen. “Azokról a srácokról is, akiket alkalmazunk, hogy építsék a kunyhókat, és azokról is, akik összeállítják az anyagokat, amiket használni fogunk – mindenkinek tudnia kell, hogy az idén hozott megállapodást jövőre is be fogják tartani, és azután is, és így tovább.”

Kovrich is hallatni akarta a hangját. “Biztosan nem szeretném, ha David és én előkészítenénk az valaki kunyhójához az összes ablakhoz szükséges műanyagot, és utána ők meggondolnák magukat, és ennyivel megúsznák! Egyetértek, a törvény irányítása fontos, különben bárkit kár érhet.”

“Mindenkinek megérdemli, hogy tisztességesen bánjanak vele,” mondta David. Majd élesen Sabethára nézett, de úgy tűnt, senki nem vette észre a pillantást. “Ha a törvény irányít, pénzéhes emberek nem változtathatják meg a dolgokat, csak mert jobb lenne nekik. A törvény irányít! A törvényt be kell tartaniuk!”

Sabetha és Marcella biztosan a törvény irányítását akarta, hogy a befektetett pénzüket sokat jövedelmezzen a jövőben. Nem akarták, hogy a feltételek és szabályok a folyamat közepén változzanak!

“Csak így van értelme,” mondta Marcella. “Ma megkötöm az üzletet, és szeretném, hogy a törvény holnap is mögöttem álljon...tudjátok, hogy megvédjen. Higgyétek csak el, a törvény mellett vagyok én is – me, szeretném, hogy utólag borítsanak dolgokat, azután, hogy felvállaltam a kockázatot.”

“Más miatt is a törvény irányítását szeretném,” mondta Sabetha. “Ahol törvények alapján élnek, ott kevés a lehetőség a csúszópénzre. Emlékszem, a szüleim vállalkozásánál is ezt láttam, a korrupció miatt minden drágább. Tisztességtelenséget szül. Nem szeretem ezt a világot! Egy hatékony üzletben ennek nincsen helye.”

Szavaztak. Az eredmény egyöntetű volt. A törvény alapján fog működni a társadalmuk. Nem a kiszámíthatatlanság határozza meg. A törvények betartásával kell majd a vállalkozásokat vezetni.

“Úgy tűnik, megegyeztünk,” mondta Andre. “Úgy döntöttünk, kis gazdaságunkat a törvényes rend határozza majd meg. Ez jó. Azt gondolom, hogy ez hatékonyabbá és gazdagabbá tesz majd minket!”

Bólogatások és mosolyok között fejezték be a megbeszélést. Mindenki örült. Itt a kis völgyükben, amely a külvilág számára évekre vagy akár örökre elveszett, volt egy irány, amerre haladhattak.

A törvény betartásával nemcsak megjósolhatóbbá válnak a gazdasági körülmények, ahogy fejlesztik vállalkozásaikat az új életükben itt a völgyben, de az emberekkel is tisztességesen fognak bánni. Senki sem hajlíthatja úgy a törvényt, hogy evvel eleget tegyen saját kapzsiságának!

Érezték, hogy képesek rá, és sikerülni fog, amit szeretnének! Összefogunk, tisztességesen bánunk egymással, vállalkozásokba kezdünk, és olyan munkát végzünk, amely segít mindennapi igényeink kielégítésében.

‘IGEN, megcsináljuk!’

**Gyakorlat: Két fontos dolog van evvel az alapelvvel kapcsolatban: a törvény uralma (1) megakadályozza, hogy valaki tisztességtelen módon változtasson, hogy előnyhöz jusson és (2) megakadályozza a csúszópénz költséges és tisztességtelen gyakorlatát.**

**Mondd meg a diákoknak, hogy egy kis nyereményt fognak kapni, ha leglább 10 (vagy 5 vagy 6) ország nevét egy perc alatt le tudják írni. Miután elmagyaráztad, mondjad, hogy kezdhetik, és adj nekik 1 percet, majd mondjad, hogy fejezzék be. ‘Hányan írtatok legalább 10-et?’ Néhányan írtak. A tanár azt mondja: ‘Meggondoltam magam! Csak akkor kaptok jutalmat, ha legalább 25 országot írtatok.’ A gyerekek panaszkodni fognak. Erre bátorítsd őket. ‘Gondoljátok, ez tisztességes volt?’ ‘Szeretnék, hogy a szabályok ne változzanak? Miért?’**

**Végül azt mondod, ‘Fel akartam hívni a figyelmet a 6. Alapelvre. Tisztességtelen megváltoztatni a szabályokat. Amikor egy rendszer tisztességtelen, az emberek nem akarnak a részei lenni!’ Adj nekik kisebb jutalmakat, egy pennyt, vagy simogasd meg a hátukat, ha írtak legalább 10 országot.**

**A tanár azt mondja: ‘Még egy dolog fontos a 6 alapelvvel kapcsolatban.’ Mondd nekik, hogy a következő csak játék less – nem tarthatják meg a pénzt. Két diák játssza el két beteg nagymama szerepét. (Üljenek egy székben az osztály előtt, és legyenek betegek.) Egy másik diák jöjjön ki, és legyen a ‘rossz’ boltos. Gyógyszert árul. A nagymamának erre van szüksége, hogy életben maradjon.**

**Csendben mondd az egyik nagymamának, hogy csak 30 dollárja van. A másiknak halkán mondjad, hogy 40 dollárja van. Majd halkán mondd el a boltos diáknak is a szerepét.**

**A boltos sétáljon a nagymamák között, és kérdezze meg, mennyit adnak a gyógyszerért. (A normal ár 15 dollár) Az ár nő, ahogy egyre többet ajánlanak neki csúszópénzként – titokban az oldalzsebébe. Végül a boltos annak adja a gyógyszert, amelyik a legtöbb csúszópénzt adta!**

**Beszéld meg a diákokkal: ‘Ez tisztességes? Evvel a dolgok többre vagy kevesebbe fognak kerülni? Van, aki ebből kimaradhat? Lehet, segít annak, aki kapja a pénzt, de segíti a gazdaságot és a társadalmat?’**

## 7. Alapelv: A gazdaság stabilitása lehetővé teszi a tulajdonosoknak, dolgozóknak és befektetőknek, hogy megjósolják a valószínű jövőbeni profitot.



A vitroláshajók idejében a kereskedők úgy gondolták, hogy a gazdasági feltételek stabilak fognak maradni, és ezért ilyen hajókat építettek. Ezért vállalták a kockázatot, és pénzt fektettek az építésükbe. A gazdasági stabilitásnak köszönhetően profitra tettek szert. Mindaddig, amíg a gazdasági feltételek stabilak maradtak, termékeiket az egész világon el tudták adni.

A mai időkben egy munkás kockázatot vállal, és megvásárol egy újabb furgont a fizetésemeléséből. Egy befektető mellett dönt, hogy megtakarítását egy új vállalkozásba fekteti. Az emberek akkor vállalnak kockázatot, amikor meg tudják jósolni, hogy az majd meghozza várt profitot. Amikor a gazdasági körülmények stabilak, meg lehet jósolni a jövőbeni profitot. Amikor a gazdasági körülmények bizonytalanok válnak, a jóslatok ellehetetlenülnek! Amikor a profit megjósolható, a munkások, tulajdonosok és befektetők mind vállalják a kockázatot, hogy így profitot szerezzenek. Ez igaz dolgozókra és tulajdonosokra is, bár az alábbi példában tulajdonosok szerepelnek.

Egy vállalkozó gyárat szeretne építeni, így földet vásárol. Tulajdonosként fizetnie kell, hogy megépüljön a földalatti csatorna, vízvezeték, megépíti az utakat, behajtókat. Még több pénzt kell költenie, hogy bevezesse az áramot és telefont a földjére. Miután ez mind készen van, tanulmányozza az építkezési szabályozást, és hivatásos építészeket alkalmaz, hogy felépüljön a gyára. Ügyvédekkel és könyvelőkkel tanácskozik, hogy biztosan kövesse a törvény előírásait a munkások alkalmazásában, és a megfelelő üzletmenet könyvelésében. A lényeg az, hogy sok pénzt költött az alapján, hogy úgy jósolta, majd evvel profitra fog szert tenni. Ha a körülmények bizonytalanok válnak, már nem válnak be jóslatai. Mi lesz, ha nem jönnek a munkások, vagy a termék, amit gyártani akart már olcsóbban importálható, vagy a hadsereg úgynevezett 'védelmi' pénzt követel csúszópénzként, vagy megduplázódik az üzleti adó – elveszik a megjósolt profit! Ahhoz, hogy valóra váljon a jóslata, a gazdasági körülményeknek stabilnak kell maradniuk.

### Történet

Andre és Allen nyugodtabbak voltak, miután sor került a csoporttal való találkozóra. A törvény érvényben lesz, és ők ennek nagyon örültek. A törvény lesz a legjobb barátjuk, hiszen vállalkozást fognak vezetni, másoknak ígéreteket tenni, és lesznek, akik majd tartoznak nekik. A törvény majd támogatja őket.

'De nem is tudom,' mondta Allen Andrének. 'Itt vannak a törvények, így nem csaphatnak be minket, de mi lesz, ha valami csoda folytán kiszabadítanak minket – a kunyhókból bejövő pénz kidobott pénz lesz!'

'Tehát most, hogy nagy üzletember lettél, azt szeretnéd, hogy örökre el legyünk veszve itt!'



Miközben ezt mondta, Andre vigyorgott, de elmondta a lényegét.

‘Nem, tudod, hogy nem így értem,’ válaszolta Allen. ‘De nem szeretném, ha valami megzavarná a szekerünket. Ebben a pillanatban vannak vevőink.’

‘Igen, vannak,’ mondta Andre, ‘de ahogy mondod, ez változhat. Nagy bajban is lehetünk. Mi a jó abban, ha a törvényt betartják, és a szerződéseket tiszteletben tartják, ha nincsenek szerződések! Arra van szükségünk, hogy a vevők folyamatosan írjanak alá szerződéseket – nem csak egy nagy rohamban, és utána semmi!’

‘Ez az, ami aggasztott engem,’ szólalt meg ekkor Allen. ‘Amikor azt látom, hogy valószínű a profit, hajlandó vagyok kockáztatni. De nem változhatnak állandóan a dolgok – lehetetlen előre látni, mi hogyan lesz. És ami a legfontosabb, akkor nem tudjuk majd előre látni a profitot.’

Úgy döntöttek, hogy ismét összehívják a csoportot, hogy megbeszéljék, hogyan tartsák a feltételeket stabilan – hogy így lehessen tervezni.

Ezúttal Sabetha csendben volt, és hagyta, hogy más vigye az irányítást. Már megértette, hogy ahhoz, hogy meggazdagodjon, a dolgoknak stabilnak kell lenniük. Ha a feltételek stabilak maradnak, lehet tervezni, kivitelezni, és a várt eredmények eljönnek. Azt jósolta, hogy gazdag lesz – ha persze semi rendkívüli nem történik, ami megváltoztatja a dolgokat. Csendben maradt, hogy nem látszódjon még jobban, mint amennyire már most, hogy meg akar gazdagodni.

A megbeszélés közben David szarkasztikusan megszólalt: ‘És hogyan kontrolláljuk az időjárást? Erre van ötlet?’

De erre senkinek nem volt elképzelése.

‘Jobb, ha evvel is számolunk,’ mondta. ‘Ha túl rossz az idő, hetekig nem lehet építeni, akár hónapokig.’

Tudták, hogy igaza van. Az időjárás bármikor változhat – az időt nem tudták megjósolni! A csoport főleg a konyhóépítés üzletére, és a vele kapcsolatos vállalkozásokra figyelt. Ha kudarcba fullad a konyhóépítés, szertefoszlik az álmuk.

Majd Kovrich foglalta össze: ‘Stabil körülményekre van szükségünk, hogy a vállalkozás jól menjen. Valahogy majd megoldjuk, hogy ellenőrzés alatt tudjuk tartani a konyhókeresletet. A gyerekek húzhatnak, hogy ki vesz ebben a hónapban, majd következő hónapban ismét húznak, és így tovább. A kereslet miatt lesz igény anyagokra, konyhókra és munkásokra állandóan.’

Marcella hozzátette, ‘És együtt kell élnünk az időjárás kiszámíthatatlanságával. Ez rossz lehet az üzletnek.’

Majd egy pillanat múlva folytatta: ‘De azt hiszem, az üzletet érintő tényezők közül elég sok stabil, és így tudunk profittal tervezni. Azt mondom, haladjunk és tényleg számoljunk profittal!’

**Gyakorlat: Kérd a diákokat, hogy mondjanak olyan helyzeteket, amikor az árak változnak. A tanár példával segítheti őket. ‘Ha a tejet adó tehének fele meghal egy országban, ez hat a tej árára (kereslet nem változik, kínálat a felére csökken)?’**

**Találjanak ki egyéb helyzeteket, amelyek hatással vannak az árakra.**

**Egy kis megbeszélés után kérdezd meg őket, hogy vajon kockáztatnák-e a befektetést egy új vállalkozásba, ha a jövőbeni árak ismeretlenek, mert a gazdaság**

**bizonytalan – sokat mennek fel és le! Valószínűleg nemet mondanak – a bizonytalanság nagy kockázatot jelent! Lássák meg, hogy 1) a befektető nem fog befektetni, 2) tulajdonosok nem fogják bővíteni az üzletet és 3) a vállalkozók sem fognak új üzletbe kezdeni, hacsak nem stabilak a körülmények annyira, hogy valószínű legyen a profit.**

**Házi feladatként a diákok keressenek egy cikket, jelentést a rádióban vagy TV-ben egy eseményről, amely 1) pozitívan vagy 2) negatívan hat az ország gazdaságára. Majd ezt mesélik el, és mondják el az osztálynak, hogy miért gondolják hogy ez lesz a hatása.**

### \*\*\*Munkahelyteremtés\*\*\*

#### 8. Alapelv: Amikor a vállalkozók új üzletbe kezdenek, gyakran pénzt (tőkét) kell kölcsönözniük, amelyet idővel kisebb összegekben fizetnek vissza



A legtöbb embernek nincsen elég pénze (tőkéje), hogy mindent kifizessen, amire egy új vállalkozásnál szükség van. Sok üzletnél a tulajdonosnak (őket hívjuk vállalkozóknak) szükségük van egy épületre, földre, autókra vagy teherautókra, irodai bútorokra, gépekre és könyvelők, jogászok hivatásos szakértelmére, szolgáltatásaira. Néhány országban még csúszópénzt is kell fizetni. Mindez sokba kerül! Nincsen pénzük – mit lehet tenni?!

A vállalkozók elmehetnek egy bankba, és kölcsönt igényelhetnek. Kaphatnak kölcsönt 5, 10 vagy akár 20 évre. A bank sok kérdést tesz fel. Van terv arra, hogy az üzlet hogyan fog működni a következő három vagy öt év során? Úgy tűnik, a vállalkozás sikeres lesz? Minden költséget átgondoltak? Lesz elegendő profit? A kölcsönért folyamodók felelősséget vállalnak, és visszafizetik a pénzt a banknak? Az életükben korábban felelősséget vállaltak? Ha minden válasz 'igen' válasz, a bank megadja a kölcsönt, és kamatot számít fel, hogy a banknak is legyen profitja.

Mondjuk, a vállalkozók 10 évre vettek fel hitelt 9 százalékos éves kamattal és az összeg 75.000 dollár. Evvel a pénzzel el lehet indítani az üzletet. DE minden hónapban a vállalkozásból jövő kereset egy részét be kell fizetni a banknak a kölcsönért. Nagyon meg kell dolgozni, hogy a vállalkozás jól menjen, és így fizetni tudják a munkásokat, szállítmányokat tudjanak venni, nyersanyagot, fizetni a bankot, és még profitot is termelni. A bank nélkül nem tudták volna soha a vállalkozást elindítani. Az üzletből származó profitból visszafizetik a bankot minden hónapban, és még marad nekik is profit.

#### Történet

Allennek és Andrének egyre jobban gyűltek a kiadásai, de nem volt pénzük! A repülőroncs kis völgyében nem voltak bankok.

‘Mit fogunk csinálni?’ kérdezte Allen aggódó hangon. Mindketten tudták, hogy fizetéseket kell adniuk, ki kell fizetni az ablakhoz való műanyagot, ajándékokat adni az ügyfeleknek, és még számos dologra kell a pénz. Ha vezető üzletemberek akarnak lenni, ezeket jól kell kezelniük már előre. Üzleti ötleteket kellett gyűjteni, majd mindezt megvalósítani, mielőtt más teszi ezt meg. Ők akartak lenni az elsők. És ez pénzbe kerül. Andre megszólalt: ‘Mindketten tudjuk, hogy kinek van pénze... Sabethának és Marcellának! Hívhatnánk őket ‘Arany Rudaknak’ és ‘Pénzes zsákoknak’, hiszen a kis völgyünkben ők hasonlítanak legjobban egy bankhoz.’

Allen nevetett, és nevetésétől a partnere is vigyorogni kezdett. ‘Igazad van, Andre. El kell mennünk Arany Rudak kisasszonyhoz és Pénzes zsák kisasszonyhoz, ahogyan a szüleink

is elmentek otthon a bankba, kalapjukkal a kezükben, amikor pénzre volt szükségük egy új vállalkozáshoz.’

‘Azt hiszem, segít, ha a rendes nevüket használjuk – de különben igazad van. Vagy arra várunk hogy a pénz az égből kezdjen ránk zuhanni, vagy hitelt veszünk fel, hogy elindítsuk az új üzletünket.’

‘Tudod, hogy sok kérdésük lesz,’ mondta erre gyorsan Allen. ‘Tudni akarják majd, hogy ez nekünk tényleg menni fog, mielőtt kockáztatják a pénzüket!’

‘Ezért nem hibáztatom őket,’ válaszolta Andre. ‘És persze nekünk sem fog fájni, ha lesz egy tervünk – jó tudni, mi vár ránk – főleg, ha mások pénzét használjuk, amit majd vissza is kell fizetnünk.’

‘Ez is igaz,’ értett egyet Allen. ‘Jobb, ha óvatosak vagyunk. Fizetnünk kell minden kiadást minden hónapban, és még ki kell fizetni a BBB-t is! Mindezek után, remélem, még marad nekünk is valami profit – mert emiatt van értelme az üzletnek, ugye tudod.’

‘Mi ez a BBB?’ kérdezte Andre. ‘Most viccelsz velem?’

‘Nem, nem örültem meg,’ vágott vissza Allen. ‘A BBB a Bars and Bags Bank (Rudak és Zsákok Bankja)!’

Erre jót nevettek, és elindultak megkeresni a pénzes lányokat.

**Gyakorlat: A diákok értsék meg, hogy egy vállalkozás elindításához sok tőkére (pénzre) van szükség. Próbálják kitalálni egy autó és teherautószerelv nyitásának költségét. Vezesd őket végig a költségek kiszámolásán mint épület megvétele vagy megépítése, berendezések megvásárlása és beüzemelése, emberek felvétele stb. Okos becslésekre van szükség. Gondolják át egy másik üzlet megnyitásának költségét, ami van az ő környékükön is. A lényeg, hogy lássák, sok pénzbe kerül egy üzlet beindítása.**

**Kérdezd meg: ‘Hányatoknak van \_\_\_? \_\_\_ dollárja (bármennyit is mondott az osztály), hogy elindítsa az egyik vállalkozást?’ Valószínűleg senkinek sincsen. Kérdezd meg őket: ‘Ha kaptok pénzt a banktól, milyen kérdéseket fog a bank feltenni?’ Mondjanak valószínű kérdéseket. A tanár ezeket fel is írhatja. A diákok értsék meg: a bank magát védi: nem akarja elveszteni a pénzt!**

**Végül beszélj a diákokkal a hitel visszafizetéséről. Találják ki, az autószerelv havi törlesztése mennyi lesz. Ezután egy számológép segítségével az osztállyal számoljátok ki az amortizációs időszakokat. Ha ez nem megy, itt van rá vonatkozó információ. A hitel összege 300,000 dollár 8%-al 20 évre. A havi törlesztési költség 2.509 dollár 20 évre. A teljes visszafizetés a kamattal és minden költséggel kb 600.000 dollár a 20 év során. Ez lehet, hogy meglepi a diákokat! A kölcsönösszeg kétszerese. Azonban emlékeztessd őket: ‘Ha vessel fel kölcsönt, nem tudsz új vállalkozásba kezdeni. Ha nem kezdesz új vállalkozást, nem less profitod.’**

**Végző pont: a pénz kölcsönzése drága, de ha az üzlet sikeres, profitban kifizetődik!**

## 9. Alapelv: Munkahelyek létesülnek, amikor a vállalkozások nőnek, vagy új üzletet hoznak létre.



Legtöbbször munkahelyen dolgoznak, és így keresnek pénzt. De mi teremt munkahelyet? Munkahely akkor lesz, ha egy tulajdonos bővíti a vállalkozását. Például van egy vállalat, amely székeket és asztalokat gyárt. Felvesz három munkást, és félállásban egy értékesítőt. Majd úgy dönt, hogy ágyakat is szeretne készíteni. De a meglévő dolgozói idejét lekötik a székek és asztalok. Fel kell még vennie két másik embert, hogy ágyakat készítsenek. Most már teljes állásban alkalmazza az értékesítőt, mert több dolgot kell eladni. Ebben a példában két és fél állást teremtett az, hogy a tulajdonos úgy döntött, bővíti az üzletet.

Nézd meg a rajzot. A vállalkozó csak focilabdákat gyártott az elején. Sikeres volt, és úgy döntött, bővíti az üzletet. Gördeszkákat is felvette az üzletébe. Több pénzt keresett, és több dolgozót alkalmazott. Végül egyfajta játszótéri felszerelést is gyártani kezdett, csúszdákat adott el, és ilyeneket. Minden alkalommal, amikor bővítette a vállalkozást, új munkahelyeket teremtett! Az új vállalkozás is teremt munkahelyeket. Például egy vállalkozó ruhagyárat indít. Van valamennyi pénze, de banki hitelt is felvesz. Kibérli a szomszéd üres épületét, felvesz munkásokat, akik kifestik, új ablakokat tesznek, és felújítja az elektromos rendszert. Varrógépeket vesz, és más ruhagyártáshoz szükséges eszközöket. Kicsiben kezdi. Később bővíti, amikor sikeres lesz a vállalkozás. Félállásban alkalmaz valakit, aki rendben tartja a gépeket, épületet és vezeti a szállításra használt teherautót. Felvesz egy értékesítőt, aki a napi feljegyzéseket is készíti. Négy embere van, akik a gépeket működtetik, amellyel az anyagból ruhát készítenek. Ezen a helyen ő öt és fél állást teremtett. De itt nem áll meg. A javítómunkásoknak alkalmi munkát adott a festéssel, elektromos munkákkal és ablakokkal. Segítette a varrógépkészítő gyárat, mert vett a termékükből. És a banknak is volt több munkája, mert összeállították a hitelhez szükséges papírmunkát. A vállalkozások bővítése és alapítása munkahelyteremtéssel jár együtt.

### Történet

Marcella volt az, aki úgy viselkedett, mint egy óvatos bankár. Kérdések, kérdések, kérdések! Eldöntötte, hogy meg fog biznyosodni afelől, hogy Andre és Allen tényleg sikeresen tudják működtetni a vállalkozást. Azt akarta, hogy a fizetés minden hónapban időben beérkezzen, amíg a fiúk által kért kölcsön teljesen ki nincsen fizetve!! Végül elégedetten abbahagyta a kérdezést. Andre és Allen úgy érezte, hogy minden lehetséges kérdés elhangzott. Elfáradtak abban, hogy megválaszolták azt a sok nehéz kérdést! 'Ne haragudj Marcellára,' mondta Sabetha. Csak mindent megtesz azért, a pénzünk biztos kezekben legyen nálatok. Szeretnénk, hogy sikeresek legyetek – mert, tudod, ha sikeresek vagytok, mi is azok vagyunk!'

Bár ez nem volt teljesen igaz, Andre próbált úgy tenni, mintha Marcella kérdései nem lepték volna meg.

‘Allennel már átnéztünk minden ilyen kérdést. Pontosan kiszámoltuk, hogy az első évben mit várunk az üzlettől.’

Hogy ez látszódjon is, Allen ezt dobta be: ‘Egy teljes listát készítettem az összes olyan elemről, amire szükségünk lesz, és arról, hogy mennyibe fognak kerülni. Majd kiszámoltam a munkások bérét. Még azt is kiszámoltam, hogy mennyit fogunk nektek havonta fizetni...és persze számoltam a profitunkkal is.’

Most már mosolyogva Allen magabiztosan hozzátette: ‘Gondolom, ez nagyjából válasz a kérdésekre.’

De Marcellának még egy kérdése volt!

‘Gondoltál már arra, hogy az új üzlet beindítása hogyan fogja segíteni itt az összes gyereket?’

Majd megállt. ‘Ez tényleg egy szolgáltatás, amit ti, Sabetha és én teszünk. Egy új vállalkozás új munkahelyeket teremt!’

‘Nem értem,’ ismerte be Allen. ‘Hogyan segíti a mi kunyhóépítésünk a többieket?’

Sabetha is közbeszólt ekkor. ‘Őszintén szólva, én csak pénzt szeretnék keresni – nem igazán gondoltam a többi gyerekre.’

‘A srácoknak munka kell.’ Allen és Sabetha még mindig üres tekintettel nézett, így Marcella megpróbált többet elmondani erről.

‘Kell valamit csinálni ahhoz, hogy ne örülj meg az unalomtól. De ami még fontosabb, pénzre is szükségük van, ha nem is arra a pénzre, ami velünk volt, amikor lezuhantunk, de valamire, ami pénzként működik.’

**Gyakorlat: Kérdezd meg a diákokat: ‘Hányan szeretnétek vállalkozást indítani?’**

**Ha páran szeretnének, az egész osztállyal határozzátok meg, hogy ez hány új munkahelyet fog teremteni. Gondolj a roved ideig tartó munkákra is, amelyek szükségesek az üzlet elindításához: festők, ácsok, ellenőrök stb. Segíts a diákoknak meghatározni, hány állásra lesz szükség, és mit fognak csinálni. Beszéljétek meg három vagy több diák vállalkozását, és azt, hogy ezek hány állást teremtenek.**

**2 vagy 3 fős csoportokat hozhatsz létre, akik megterveznek egy új üzletet, és elmagyarázzák, hány új állást teremt a vállalkozás.**

**A diákok értsék meg, hogy ha senki sem bővíti az üzletet, vagy kezd újba, nem lesznek új állások sem.**

**További gyakorlat: A diákok nézzenek meg újságokat, és keressenek cikkeket új vállalkozásokról vagy meglévők bővítéséről. Írjanak erről beszámolót, vagy hozzák be a cikket az osztályba megbeszélni. Becsüljék meg a teremtett munkahelyek számát. Akár hívják fel a tulajdonos vállalkozót, és kérdezzék meg erről. Megkérdezhetik, milyen végzettség szükséges a dolgozók számára.**

## 10. Alapelv: A tőkéhez való hozzáférés szükséges a gazdasági növekedéshez



Ahogy láttuk a ruagyár kapcsán, ha egy ember sikeres az üzletben, akkor ez a siker másokat is hozzásegít a sikerhez. A siker így halad tovább! Ha egy nő több zöldséget termel, hogy eladja, evvel segíti a piacost is, aki bérbeadja neki a helyet a piacon. Segíti a növényboltot is, ahol a fiatal növényeket veszi, és azt a céget is, akiktől a magokat vásárolja. Miután eladta a zöldségeket, elkölti a pénzt, és még több ember jár jól evvel. Ruhát vesz a családnak, és a ruhaboltos is keres vele. Rádiót vesz, és a bolt, ahol veszi, szintén hasznot szerez ebből. Talán egy kis öntözőrendszert is vásárol (aki eladja neki, keres vele), és így növeli a terményét. És akkor több zöldséget tud eladni, és több pénzt tud költeni, És igen, még több ember jár jól!

Az ilyen vállalkozóknak köszönhetően mint ő is, a gyár, a bolt, a növényárus továbbra is fizetni tudja az alkalmazottait. És azok az alkalmazottak elköltik a pénzüket más boltokban és gyárakban. Ez a pénzköltés, ilyen módon, segíti a többi tulajdonost, hogy több alkalmazottat tartson vagy vegyen fel.

De semmi nem történik meg ebből, ha a nő nem vehet fel kölcsönt, hogy magokat és fiatal növényeket vegyen! A banknak a rajzon mosolygó arca van. Kitaláld, ez mit jelent? Azt jelenti, hogy ez a bank barátságos a vállalkozókkal, akiknek szükségük van a hitelre az üzlet beindításához. Innen kezdődik minden! Sok embernek van jó ötlete a pénzkeresésre, de általában nincsen elég pénze a kezdéshez. Hitelre van szükségük, hogy az első lépést meg tudják tenni. Ha az emberek könnyen tudnak kezdőhitelt felvenni, új vállalkozás indulhat, és munkahelyek jelennek meg. Nem mind lesz sikeres, de néhány igen. Ha nem férsz hozzá a tőkéhez, akkor a pénzkereseti gondolatod soha nem valósul meg. És ekkor mindenki veszít. Ha a tehetséges és szorgalmas emberek tőkéhez (pénzhez) tudnak könnyen jutni, a gazdaság növekedni fog!

### Történet

Andre megszólalt: ‘ Azt hiszem, hogy szóval.....tudjátok, akár nyomtathatnánk több pénzt, hogy ne csak az legyen, ami velünk volt, amikor lezuhantunk. Hivatalosan kellene csinálni – megválaszthatnánk egy bizottságot, amely felügyelné a nyomtatást, és az új pénz körforgását. Azt az értéket jelképezné, amit mi tettünk hozzá ehhez a kis völgyhez, amióta megérkeztünk. Akkor nem kellene magunkkal hurcolni dolgokat, hogy kereskedni tudjunk – egyszerűen a pénzt használnánk, hogy vásároljunk.’

‘Igen,’ mondta Marcella. ‘A pénzrendszerek sokkal hatékonyabbak, mint a barter rendszerek – ezt mindenki tudja. De visszatérhetnék arra, amiről beszéltem?’

Andre ismét veszített Marcella javára. Csendben lógatta a fejét.

‘Ahogy azt mondtam is,’ folytatta Marcella, ‘Néhány gyerek, akik nem kapnak munkát tőletek, lehetőséget fognak látni arra, hogy valamennyi pénzt szerezzenek maguknak,

régít vagy újat. Elkezdnek majd gyártani dolgokat, hogy ezeket eladják – szendvicset, megfoltozott, javított nadrágokat, ingeket adnak el munkaruhának. Megbízásokat vállalnak el azoktól, akiknek adtok munkát, és így tovább. Ezért fizetést fognak kapni – amit abból a pénzből fizetnek majd ki, amit fizetésként adtok a munkásaitoknak.’

‘Értem,’ mondta Sabetha. ‘És így csak megy tovább. A dolgozó munkások fizetést kapnak. Mások majd kis üzletekbe vágnak, és a munkások a munkáért kapott pénz egy részét az új kis üzletekben költik majd el. Majd a sikereseknek is szükségük lesz dolgozókra, hogy feltöltsék az általuk teremtett új állásokat.’

Marcella, aki a csoport pénzügyi mesterének tűnt, összefoglalta az egészet. ‘Majd folyamatosan alapítunk új üzleteket, és bővítjük a meglévőeket, amíg már lesz elegendő munkás. Így majd mindenkinek lesz munkája.’

Sabetha szeme felragyogott. ‘Hú!’ kiáltott fel. ‘Majd meglátjátok, hogyan fog növekedni a kis völgy gazdasága!’

Majd Marcella ismét bölcselkedett. ‘És ebből semi sem valósulhatna meg, ha a fiúk nem kapnának pénzt kölcsönbe. A gazdaság nem nő, ha a vállalkozók nem kapnak könnyen tőkét – nincs hitel, nincs növekedés.’

Andre tudta, hogy igaza van. De nem kellett, hogy ennek örüljön – arra vágyott, hogy legalább egyszer okosabbnak tűnjön, mint Marcella!

**Gyakorlat: Válassz három diákot, ők lesznek Bank A, a ‘szűkmarkú’ bank. Válassz három másikat, ők lesznek Bank B, a ‘könnyű’ bank. A Bank A nagyon szigorú szabályokat fog betartani a kölcsönökkel kapcsolatban – magyarázd el nekik, hogy nem szeretnek kölcsönözni, csak akkor teszik, ha nincsen kockázat (nagyon kevés kölcsönt adnak)! A Bank B értékelje a kölcsönkérelmet, de adjon szívesen kölcsönt annak, akinek valószínűsíthető a siker az új üzletben.**

**A többiek alkossanak kettes vagy hármas csoportokat, és alkossanak üzleti terveket (amely profitot hoz nekik, és új munkahelyeket is teremtenek). Adj nekik elég időt a terv elkészítésére, hogy beadják a banknak.**

**A csoportok játsszák el, adják elő a terveiket, kérjenek hitelt a nehéz és könnyű banknál. Hamar egyértelművé válik, hogy ha kizárólag Bank A van, senki sem kap hitelt – nincsen hozzáférés a tőkéhez, nincsen új állás, és a gazdaság sem tud növekedni!**

**Az osztállyal beszéljétek meg, hogy mennyire fontos, hogy a vállalkozók hozzájussanak a tőkéhez, hogy a gazdaság növekedjen. Mi történik, ha a vállalkozók nem jutnak tőkéhez a projektjeik elindításához? Hány állás veszik el, ha nem indulnak új üzletek? Hogyan sérülnek azok a vállalkozások, amelyek az újakat szolgálták volna ki?**

**Minden a vállalkozók tőkéhez jutásán múlik, hogy elindíthassák az új vállalkozásikat! Így növekszik a gazdaság.**



## \*\*\*Verseny, Hatékonyság, Kínálat & Kereslet,\*\*\*

**11. Alapelv: A verseny arra kényszeríti a vállalkozásokat, hogy hatékonyak legyenek, és így a jó minőségű termékeket és szolgáltatásokat alacsony áron biztosítsák**



A vállalatok közötti verseny fontos. Miért? A verseny arra ösztönzi a vállalatokat, hogy termékeiket vagy szolgáltatásaikat a legmagasabb minőségben és a legalacsonyabb áron kínálják. A képen látunk egy kukacos és egy szép almát. Látunk egy jó gitárt, és egy szakadt húrút. Melyik almát vennéd meg? Melyik gitárt választanád? Alacsony árat szeretnél, de elvárod a minőséget!

Az A vállalat kerékpárt készít, amely két évig jó, és 89 dollárért kínálja. A B cég is biciklit készít, amely két évig jó, és 79 dollárért adja. A B cég adja el a legtöbb biciklit – az ő áruk az alacsonyabb. Ha az A vállalat a piacon akar maradni, meg fogja találni a módját, hogy olcsóbban készítsen kerékpárt, hogy így versenyezni tudjon B-vel, aki alacsonyabb árakon dolgozik.

Vagy ha mindkét cég ugyanazon az áron adja el a biciklit, de A jobbat gyárt, akkor az emberek a jobbat fogják megvenni. Az emberek jó hírű termékeket akarnak venni, de jó árat is szeretnének. A vállalatok versenyeznek egymással, hogy ki tudja a legjobb terméket gyártani, és legolcsóbban eladni, és még így is legalább egy kis profitot nyerni vele. A verseny a társadalom számára egészséges. A minőséget magasán, az árakat alacsonyan tartja. Egy cégnek hatékonyan kell működnie, vagy nem tud versenyezni. Minden lépésnek hatékonyan kell lennie egészen addig, amíg a bicikli piacra kerül: földet és épületet vesznek vagy bérelnek. A tulajdonosnak alkudoznia kell, hogy jó legyen az ár. Ha nem, akkor magasabb költségei lesznek, mint a versenytársainak, még mielőtt elkészítette volna az első biciklit! Munkásokat kell felvenni. Ha a tulajdonos túl sokat fizet, többre kerülnek majd a biciklik – és az ár már nem lesz versenyképes. Ha túl keveset fizet, nem lesznek munkásai. Ugyanez a helyzet az anyagokkal. Hogy alacsony legyen a költség, keveset kell, hogy fizessen. De nem annyira, hogy alacsony legyen a minőség. Ez az állandó egyensúlyozás az alacsony ár és a magas minőség között hozza létre a hatékonyságot. Egy hatékony cég jól fog működni a piacon – minőségi terméket kínál versenyképes áron.

### **Történet**

Kovrich odasietett, ahol Allen és Andre készülődtek a másnapra.

‘Fiúk!’ kiáltotta. ‘Hallottam, hogy holnap új csapattal kezdtek. Felvesztetek?’ Ahogy közelebb jött, és így senki sem hallotta, hozzátette: ‘Olcsón fogok dolgozni! Tudom, hogyha szeretnétek egy kis profitot, nem tudtok olyan sokat fizetni, mint amennyit a többiek akarnak.’

Andre és Allen érdeklődéssel nézett Kovrichra. Egy olyan munkás volt, aki értette a problémájukat.

‘Mire gondolsz?’ kérdezte Allen. Andréval nem akartak senkit becsapni. Tisztességesek akartak lenni. De néhány gyerek annyira sokat kért, hogy a cég csődbe ment volna, mielőtt elkezdtek!

‘Az a helyzet,’ kezdte Kovrich, ‘hogy van néhány barátom – nem hiszem, hogy sok pénzre lenne szükségünk. Ha felveszitek az ötünket, nem lesz szükségetek a sokat kérő fiúkra. Ti jobban jártok, és a barátaimmal egy csapatban leszünk.’

Andre erre azt mondta: ‘Az ajánlatod nagyon csábító – hatékonyságra van szükségünk, hogy a költségek alacsonyak maradjanak, és így az árakat is alacsonyan tudjuk tartani. Ha tudunk jó kunyhót építeni olcsón, olcsóbban, mint más gondolja, hogy tudna, üzletben maradunk.’

‘Akkor rendben!’ mondta Kovrich izgatottan. ‘Megállapodtunk – rendben?’

‘Igen, megegyeztünk’ válaszolta Allen. Ő is és Andre is megrázták Kovrich kezét.

‘Holnap reggel itt kezdtek a négy barátoddal. Várni fogunk. Üdvözlünk a fedélzeten!’

Ahogy Allen befejezte, látta, hogy Andre már beszél egy csoport gyerekekkel. Azokkal, akik sok pénzt kértek a munkájukért. Azt mondta nekik, hogy egyáltalán nincsen munkája nekik.

Miután Andre elment, még mindig úgy tűnt, hogy nem értik. Úgy viselkedtek, mintha azt gondolnák, nincsen elég munkás – alig van. De ennek ellentéte volt igaz. Túl sok munkás volt, akik munkát akartak, és az ő árak túl magas volt. A dolgozókra kevés kereslet volt, mert olyan sokan voltak – túl nagy volt a kínálat munkásokból.

Andre nem adott nekik munkát, mert nem tudta kifizetni a bérüket, az anyagokat, kifizetni a bankot, és még keresni is az üzleten. Egy napon majd megtanulják: az üzlet mindenki számára jól működik – egy résztvevője sem jár jobban egy megegyezésnek a másikkal.

**Gyakorlat: Egy egyszerű illusztráció, amelyben a diákok részt tudnak venni, egyértelművé fogja tenni az alapelvet. A tanár kiválaszt 3 vagy 4 diákot, ők lesznek A bolt. Ugyanennyi diák alkossa a B boltot. Menjenek előre, és hozzák létre a boltot. Az A bolt készítsen feliratot, amelyben 1,75 dollárért kínálják a kenyeret, a másik bolt ugyanezt a kenyeret 1.50 dollárért kínálja – nekik is legyen feliratuk.**

**Kérdezd meg a többi diáktól, melyik boltból venne kenyeret. Azt fogják mondani, hogy a B boltból. Tett fel az egyértelmű kérdést: Miért? Azt fogják mondani, olcsóbb, alacsonyabb az ár.**

**Most figyelmeztess a B boltban dolgozó diákokat, hogy valamit tenni fogsz, így ne lepődjenek meg. Nagy drámával menjél a B boltba, és vegyél kenyeret. Bontsd fel a kenyeret, és legnagyobb megdöbbenésedre találj benne kukacokat! Legyél elkeseredett! Dobd a kenyeret a szemébe!**

**Most kérdezd meg a diákokat, akarnak-e még kenyeret venni a B boltból, még ha olcsóbb is! Legtöbben nemet fognak mondani. Kérdezd meg, melyik boltot fogják ajánlani a barátaiknak. A legtöbben az A boltot fogják mondani.**

**A tanár rámutathat: ‘A versenyhez jó árra ÉS jó minőségre van szükség!’ A tanár megkérdezheti: ‘Segített a B Bolt, hogy nagyon jó áron vet kenyeret a pékségből, mert olcsó volt a liszt, mert régi volt?’ ‘Nem.’ A pékség alacsonyan tartotta az árakat, de ez nem volt segítség. Másképpen kellett volna az árakat alacsonyan tartan. Talán olcsóbb segítséget találhattak volna, vagy alacsonyabb bérleti díjat alkudhattak volna ki.**

**Magyarázd el a diákoknak: Ha a B boltnak rossz a hírneve, és kilép az üzletből, az A bolt, mivel nincsen verseny, akár 2 dollárra is emelheti az árakat. Ha ez történik, lehet, hogy másik bolt is elkezd kenyeret árulni? Legalább néhány diák látni fogja, hogy a 2 dollár túl magas, és egy másik üzlet jól tud versenyezni, profitot termelni, még akkor is, ha kevesebbet ad el, mint az A bolt.**

**Kérdezd meg a diákokat, hogy az új üzlet vajon mennyiért fogja árulni a kenyeret. Bármennyit mondanak, kérdezd meg, hogy miért éppen annyi lesz az ár.**

**Fejezd be így: ‘Ha egy termelő alacsonyan tudja tartan a költségeket, és így is sikerül jó terméket árulnia, minőségi terméket fog adni versenyképes áron – és ez a legtöbb üzlet célja!’**

## 12. Alapelv: A piacon lévő kereslet és kínálat határozza meg, milyen termékeket és szolgáltatásokat lehet megvásárolni, és mindezt milyen áron



Az emberek tudják, hogy mit szeretnének vásárolni, és hogy mennyit hajlandóak fizetni érte. Ha szabad piac van, az államnak kevés befolyása van arra, hogy mit árulnak vagy mennyiért. Ehelyett az emberek határozzák meg, hogy mennyiért és mit vesznek a pénzükért.

A focilabda a képen értékes néhány embernek. Értékes mindenkinek? Ha egy cég készít száz számítógépet, de csak egy ember szeretne számítógépet venni, vajon a cég továbbra is számítógépeket fog gyártani? Egy 12 éves fiú görkorcsolyát szeretne. Egy iskola melletti boltnak jó üzlet lehet, ha körkorcsolyákat árusít? Egy öregek otthonában lévő ajándékboltban van kereslet gördeszkára?

Például, ha az emberek speciális szappant szeretnének, lesz cég, amelyik ezt gyártja és eladja az embereknek. Akkor mondjuk, hogy nagy a kereslet, ha sok ember szeretne valamit venni. Amíg az emberek veszik a szappant, a cég gyártani fogja. Ha az érdeklődés lecsökken, és már nem veszik nagy mennyiségben, sok eladatlan szappan fog felhalmozódni a polcokon a boltokban! Túl kínálat lesz, mert leesett a kereslet. Alacsony kereslet/ túl kínálat lép fel. Ha a kereslet annyira leesik, hogy csak nagyon kevesen veszik a szappant, a cég felhagy a gyártásával.

Amire kereslet van, és nem amit a kormány gondol, határozza meg, hogy mit termelnek. Tegyük fel, van kereslet a szappanra, de kevés a kínálat. Az emberek alig találnak szappant – és amikor igen, mivel kicsi a kínálat, sokat fognak fizetni érte. Fellép a nagy kereslet/alacsony kínálat helyzete. Ez felviszi az árakat. Lehetőséget látnak, hogy pénzt keressenek, és így új vállalatok is szappant fognak gyártani, és eladják. Ha túl sok vállalat gyárt szappant, nagy lesz a kínálat, és a kereskedők kénytelenek lesznek levinni az árakat, hogy az emberek megvegyék. Hogy megszabaduljanak a felhalmozódott szappantól, a cégek vadul versenyezni kezdenek, hogy lássák mennyire gyorsan tudnak megszabadulni a felhalmozott szappantól. Az ár drámainak csökkenhet rövid idő alatt!

Ha van kereslet, valaki gondoskodni fog a kínálatról. Ha nincsen kereslet, senki sem fog kínálatot biztosítani. Így működik a szabad piac.

### Történet

Kovrich figyelmeztette a barátait. Megmondta nekik, hogy keményen kell majd dolgozniuk, és megpróbálni segíteni a tulajdonosoknak, hogy sikeresek legyenek. 'Így majd,' magyarázta, 'amíg az emberek kunyhókat akarnak, és Andre és Allen meg tudja őket építeni versenyképes áron, nekünk lesz munkánk! Ez egy csapatmunka – mindenkinek nyernie kell! Ha a kunyhóknak jó a hírnevük, és a mi minőségi

szakmunkánkkal ezt garantálni tudjuk, a srácok venni fogják. Ha a ég elég olcsón tudja építeni őket, és még profit is lesz rajta – az üzlet bővülni fog. Nemcsak a munkánk lesz biztos, de a barátainknak is lesz munkájuk! Amikor a cég nyer, a dolgozók is nyernek!’ ‘Ez egyszerű,’ mondta a haverjainak. ‘Ha van kereslet valamire, lesz, aki gyártja, és értékesíti. Ha sok pénzt lehet keresni, sok ember fog beleugrani az üzletbe, és termelni. Ha túl sokan vágnak bele, túl sok termék lesz piacon, és az árak esni fognak..’ Majd folytatta. ‘Nem vagyunk rabszolgák, de az üzletnek mennie kell. Jó minőségben kell dolgoznunk, normális áron, hogy a vevő jó üzletet lásson benne. Ha így hatékonyak leszünk, más cég nem árthat nekünk. A mi vállalkozásunk dominálja piacot, és örökre lesz munkánk.’

Tudta, hogy az embereinek termelniük kell majd, és neki biztatni őket. És azt is tudta, hogy ha bizonyították magukat, a tulajdonosoknak lesz pénzük, és az emberek szeretni fogják a kunyhókat, és azt érzik, jót kaptak a pénzükért, sokáig lesz kereslet a kunyhókra. És ez azt jelenti, sokáig lesz munkájuk.

És majd megy Andréhez és Allenhez fizetésemelésért. Legalább egy része az általuk felhalmozott profitból majd a dolgozók jutalmaként kell szolgáljon. Ha a vállalkozók nem vállalnák a nagy kockázatot, nem lennének új állások. De az ellenkező is igaz. Munkások nélkül, akik versenyképes áron dolgoznak, a vállalkozóknak sem lehetne új üzletbe vágni, amellyel pénzt lehet keresni!

‘Hála Istennek, van verseny,’ mondta Sabetha Marcellának. ‘Ez hatékonyra teszi a kunyhóépítő üzletet. A verseny arra készíti az építőket, hogy jól működő termékeket készítsenek – amelyekre lehet számítani. Ez egyben a jövőbeni eladásoknak is kedvez – és ez jót jelez a gazdaság ezen részének jó időre előre.’ Tudta, hogy a verseny egészséges a kis gazdaságuk számára – minőségi dolgokat ad elfogadható áron.

**Gyakorlat: Ismét használd az A és B bolt modelljét. Vezesd a folyamatot, mutasd be az új feltételeket stb, hogy az alapelv minden pontja kirajzolódjon.**

**Lehetséges variációk:**

**1) Egy vásárló diák menjen az A boltba, és kérje a Fantastic Beauty szappant. Nincsen nekik, így elmegy a B boltba, és nincsen nekik. Elkeseredve emeli fel a kezét! ‘Mindent megadnék egy ilyen szappanért.’ (A tanér sűrűsége a B boltot, hogy az értékes szappanból szerezzen készletet. Kérhetnek érte sokat, mert senkinek nincsen ilyen szappan a boltjában!) Menjen néhány másik vásárló diák a B boltba, és fizessen sokat az értékes szappanért. A szó terjed – sok vásárló megy a B boltba szappanért.**

**2) Az A bolt is ráébred a szappanra, amelynek ilyen magas a kereslete – ők is szereznek belőle készletet! Versenyképesek akarnak lenni, így a B boltnál kicsit olcsóbban adják. A B bolt leengedi az árakat, vagy kevesebbet ad el, mint A bolt?**

3) Jelentsd be, hogy egy másik gyár is gyárt szappant – naponta több ezer darabot! Kérdezd meg az osztályt, mi fog történni az egykor hiánycikk szappan árával. (Sok készlet, akár túlkínálat és az ár lemegy)

4) Új fejlemény! Egy hírneves kutató vállalat avval rukkol elő, hogy a híres szappan bőrrákot okozhat felnőtteknél, és gyakran gyerekeket is megbetegít. Kérdezd meg az osztályt, fogják az emberek ezek után venni? Lesz rá kereslet egyáltalán?

5) Az eredeti vásárló diák jelentse be, hogy talált egy csodálatos krémet egy messzi országból, amely fiatalít és energetizál! A tanár rámutat: a szappan kereslete megszűnt (a gyár raktárában felhalmozva állnak), és lassan kereslet lesz a csodakrémre. Kérdezd meg az osztályt: ‘Gondoljátok, hogy látva a keresletet, valaki helyi szinten megjelenik, és elkezdi gyártani a krémet?’ Igen, valaki ezt fogja tenni, mert lehetőséget lát a profitra.

6) Milyen termékek jelennének meg a piacon, ha hirtelen kiderülne, hogy a város vizének kútjaiban károsanyagok vannak? Azok a termékek először olcsóbbak lennének, majd drágábbak, vagy fordítva? (Először drágábbak lennének, mert eleinte kevés tisztító termék lenne – magas kereslet (mert mindenki szeretne), és alacsony készlet. Később olcsóbbak lennének, ahogy egyre több cég adna víztisztítót a termékkálájához – egyre több kínálat, stabil kereslet, alacsonyabb árak.)

7) Kérdezd meg, mi történne a kínálattal és kereslettel, ha a kormány hirtelen kitalálna egy olcsó megoldást a szennyezőanyagok ellen, és már nem lenne szükség otthoni víztisztítókra. (Túlkínálat, kereslet hiánya – termék értékét veszti.)

Befejezés: ‘Szabad piaci körülmények között a kereslet határozza meg, hogy mit gyártanak – ha az emberek szeretnék, valaki fogja gyártani.’ ‘Szabad piacnál a kínálat határozza meg, hogy mennyit fizetnek az emberek egy termékért vagy szolgáltatásért – ritka termék magas árat hoz magával, ha túlkínálat van, örülnek az eladásnak.’

Az emberek, és nem a kormány határozzák meg, hogy mit termelnek, és mennyit fizetnek érte.

**13. Alapelv: Minden alkalommal, amikor egy termékhez/szolgáltatáshoz hozzátesznek valamit, többet fog érni, és így az ára is nőni fog.**



Egy boltban egy csomagban magok vannak. A gazda megveszi a csomag magot – ribiszke magok. Minden egyes mag kb. fél penny darabonként. A tanyáján elülteti a magokat. A földje táplálja a növekedő magokat. Gondozza a talajt, hogy ne legyenek gyomok, és kapjanak vizet a magok. Egy nagy ribiszkebokorra nőnek. A gazda kis dobozokat vesz, hogy beletegy a ribiszkét – így majd jól fog kinézni a piacon. Elviszi őket a piacra, és egy pék megveszi. Csodálatos ribiszkepitét készít! A nő, aki az éttermet vezeti, megveszi a pitét. Kirakja az üveg mögé az étteremben. Olyan jól néz ki, talán a világ legjobb ribiszkepitéje! Egy vevő meglátja a pitét, és hirtelen nagyon éhes lesz. Eszik egyet, amiért 3.75 dollárt fizetett.

A rajzon látunk egy csomag maggot, amelyből ribiszkebokor lesz, majd a bokorból pite! Eredetileg egy mag fél penny volt, most egy pite kerül 3.75 dollárba! Mi történt?

Útközben a mag egyre értékesebb lett. Értéket adtak hozzá, amikor bokorra vált sok ribiszkével. Még több értéket kapott, amikor a gazda szép dobozokba tette. Senki sem vette meg a farmján, így elvitte a városba, ahol többet értek. Az hogy helyet változtattak a farmról a piacra, értékesebbé tette őket.

Azután, hogy a pék pitét csinált belőlük, még értékesebbek lettek. Amikor az éttermes megvette, és elhelyezte (étteremben) olyan helyre, hogy még többet érjenek – éhes emberekkel teli étterembe!

Az ár folyamatosan nőtt, mert az érték is nőtt. Minden alkalommal, amikor értéket tettek hozzá, értékesebb lett. Emelték az árat, hogy megtérüljön az idejük és a munka, amellyel még értékesebbé tették.

### **Történet**

David tudta, hogy a műanyag, amit Kovrich és ő talált rögtön a baleset után, nem igazán volt a sajátjuk. De úgy döntöttek, megtartják. Még hasznos lehet egy napon.

‘Emlékszel, amikor eldöntöttük, hogy megtartjuk?’ kérdezte David. ‘Azóta is őrizzük – azt hiszem, az az első döntés az, ami miatt a miénk.’

Kovrich egyetértett. ‘Ha nem vigyáztunk volna, hogy ne érje közvetlen nap, mára már összetöredezett volna. Az erőfeszítéseink miatt még mindig hasznos.’

‘Ez így van, és nem csak vigyáztunk rá, de még értékesebbé tettük – tudod, miért?’ kérdezte David.

Kovrich tanácstalan volt egy pillanatra. Nem tudott válaszolni Davidnek.

‘Így működik,’ folytatta David. ‘Amikor rájöttünk, hogy Andre és Allen céget alapít, hogy kunyhókat áruljon, összedugtuk a fejünket, és az ablakokon kezdtünk gondolkodni. Kitaláltuk, körülbelül milyen méretű legyen egy ablak, hogy vajon egyforma legyen-e

mind, mennyire van szükség kunyhóként, és így tovább. Emiatt ablak szakértők lettünk.’

‘Tényleg, igazad van!’ örült a gondolatnak Kovrich. ‘És még tudod, mi is – megfelelő méretűre vágtuk, hogy megfeleljenek a kunyhók ablakainak. Méret szerint tároljuk őket, és biztonságban vannak.’

‘Így elég egyértelmű nekem, hogy ennyi munka után, amit beletettünk – szellemi és fizikai munka – sokkal értékesebbé tettük a műanyagot, mint eredetileg volt, amikor megtaláltuk.’ Ezt gondolta David, és csak egyszerűen megfogalmazta Kovrich számára. Jól érezte magát most, hogy az igazságot így megfogalmazták.

Kovrich szépen összefoglalta: ‘Értékesebbé tettük. Eredetileg csak egy műanyagtekercs volt, és most megfelelő ablakok méret szerint biztonságban tárolva. Értékesebb lett. Anyagilag megkapjuk annak jutalmát, hogy hozzátettük ezt az értéket. Jó árat kapunk az ablakainkért.’

Időközben Andre és Allen hasonlót tapasztalt. Sok fát gyűjtöttek az erdőből és a roncsból. Más hasznos dolgokat is hoztak a roncsból, ami később hasznos lehet.

Allen játékos kedvében volt. Komolynak tette magát, és megkérdezte André.

‘Itt fekszik félig betemetve a sárban, amit látok a lábamnál, csak egy darab kacat.

Értéktelen. De vajon az is marad?’ Lehajolt, és felvette.

Egy sarokvasat tartott a levegőben mint egy nyereményt. Vigyorgott!

‘Hmmm,’ elmélkedett Andre. ‘Lássuk, hogyan lehet egy kacatból értéket csinálni?’ Ő is vigyorgott. Tudták, ez mire megy ki.

‘Úgy érted, emelkedik az érték, és mi emeljük az árat?’ ugratta Allen viccelődve a kérdéssel, amint a vigyora egyre nőtt.

‘Talán készítünk egy ajtót. Például egy kunyhónak egy ajtót. Tegyel sarokvasat az ajtóra... és kész! Van egy igazi ajtónk, amelyik könnyen nyílik és csukódik. Azt hiszem, jó árat kapunk a sarokvasért, ha egy jól működő ajtó része!’

**Gyakorlat: A diákok lépcsőről lépésre megtapasztalják, hogy egy dolog hogyan less értékesebb. A tanár eldönti, hogy egy csoportban vagy kisebb csoportokban fognak dolgozni. Vegyük úgy, hogy egy csoport van, de a gyakorlat ugyanaz a csoportok számától függetlenül. Vagy hozzanak valamit otthonról (pl ruhafogas, konyhai edény vagy darab fa), aminel kevés az értéke, vagy te hozzál valamit magaddal. Egyszerűbb nyomon követni, ha minden csoport ugyanavval dolgozik.**

**A csoportnak van egy kevés értéket képviselő terméke. Találják ki, hogy mit tudnának csinálni belőle, amit szeretnének az emberek is. Egy edényből lehet csinos növénycserép növényvel. Ruhafogasból lehet állatot formázni, befesteni, gombot tenni szemeknek, és dekoráció less belőle gyerekszobába.**

**Mondjuk, az edénnyel dolgoznak. Miután eldöntik, hogy mi legyen belőle, határozzák meg az egyes lépéseket. Ha cserépként használnák, talán be kell festeni, vagy kinélni alufóliával (első lépés). Sódert tesznek bele (második lépés), majd földet (harmadik lépés). Találni kell egy növényt (negyedik lépés), és elültetni (ötödik lépés). Nem kell nagyon szép növény – még egy gyomnövény is megteszi most. Lehet, szeretnének még dekorációt – kéreg, kavicsok, tollak stb. (hatodik lépés). Majd döntsék el, hova szeretnék elhelyezni (hetedik lépés). Majd engedély kell az elhelyezéshez – az igazgató, te, tanár vagy boltos (nyolcadik lépés).**



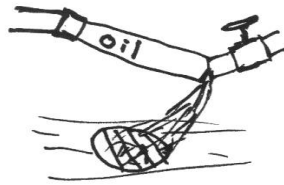
**Döntsék el, ki melyik lépést végzi el, miközben az értéktelen edényből érték less. Segíts eldönteni, mennyit számoljanak fel az egyes lépésekért.**

**Majd végezzék el a sort. Lépésről lépésre! A kijelölt diákok végezzék el a lépéseket, majd adják el a félkész terméket a következő diáknak a sorban. (Fizethetnek papíron megfogalmazott fizetési meghagyásokkal – valódi pénzre nincsen szükség)**

**Ez folytatódik, értéket adnak hozzá, és ezért megfizetik őket, míg az összes lépés megtörténik, és az osztálynak lesz egy szép elhelyezhető cserepe. Talán valaki tényleg megveszi a terméket (másik tanár, szülő stb.) Azonban a lényeg az, hogy a diákok megtapasztalják, hogy értéket adnak valamihez, és ezért fizetséget kapnak. A végső termék kell, hogy hozzon annyit, hogy mindenki ki legyen fizetve. És ne feledd, a végső termék eladása egy vevőnek nagyon fontos, az utolsó személy is kap profitot a munkájáért.**

**Rávilágíthatsz: Szabadpiacon ha egy termékhez hozzáteszünk valamit, növeljük az értékét, és ezzel felmegy az ára is.**

## 14. Alapelv: A háborúk költségesek, és megfosztják a társadalmat az értékes emberi és anyagi erőforrásoktól



Talán láttál már édesanyjodat elveszített kisbabákat sírni, kóborolni az utcákon lelki sokkban. Édesanyjodat megölte egy bombarobbanás. Szerencsétlenségükre háború sújtotta országban születtek! Még ha szükségszerű is, a háború drágán súlytja a társadalmat. A rajzon látjuk, hogy olaj, anyagi javak vannak kidobva az ablakon. Elpazarolva! Értékes érzelmi erőforrásokat is el lehet pazarolni. A háború keményen lesúlyt mind az anyagi, mind az érzelmi erőforrásokra.

Nehéz érzelmi szenvedést számokban mérni. De nem nehéz elképzelni az érzelmi traumát, amelyet a sok háború és fegyveres konfliktus okoz most a bolygónkon. Gondolj a gyerekekre, akik elveszítik anyjukat, apjukat. Gondolj a feleségekre, férjekre, akik gyászolnak. És akiket nem ölnek meg, sokan fizikai sérülésektől szenvednek, érzelmileg sérülnek a szétszakított családok miatt.

Néha a háború elkerülhetetlen, de a fájdalom, amit okoz, több évtizedes érzelmi hegeket hagy maga után. Sajnos a mai világban gyakori a post-traumás stressznek nevezett mentális állapot. Hogyan mérjük az elveszett tehetségeket, a meg nem élt örömet, és a harag és bosszú energiáját, amely felemészti a túlélőket? A társadalom veszít, amikor a fájdalom miatt ezek az emberek nem képesek kibontakoztatni legfinomabb kreatív tehetségüket, képességeiket, hogy a társadalmat szolgálják. A háború elapasztotta az energiájukat.

Vannak pénzügyi költségek is. Sokba kerül egy lebombázott repülőtér felépítése. Amikor a katonák harcolnak, nem termelnek élelmet, ruhát vagy házakat, amelyekre az embereknek szükségük van, hogy éljenek. Az iskolák és utak pénze tankokra és fegyverekre megy el. Amikor a hazát megtámadják, katonailag meg kell védje magát. De a védelem költséges, és elapasztja a társadalom emberi és anyagi erőforrásait.

### Történet

Bajok jelentek meg a kis völgy közösségében. Olyan gyorsan alakult ki, hogy mindenki meglepődött. Egyik nap délben, amikor mindenki együtt volt, akkor történt!

Egy lány felállt, és szitkokat kezdett ordítani Andréra, majd megtámadta. A tűzbe lökte. Andre csúnyán megégett.

Gyorsabban, mint gondolták volna, összetűzések törtek ki – az egykor békés völgy háborúban állt! Gyorsan kialakult a két ellenséges oldal! Mindkét oldal azt gondolta, a másik nagyon téved valamiben – nem számított, hogy miben! Akik egykor barátok voltak, gyorsan ellenségévé váltak.

Marcella örült, hogy ő és Sabetha egy oldalon voltak.

‘Sabetha, mit fogunk csinálni?’ sírva rohangált fel és alá. ‘Szükségünk van azokra a gyerekekre, hogy megvegyék a kunyhókat, amelyekbe befektettünk – és most az ellenségeink!’

‘Én nem az eladások leesése miatt aggódom – amiatt inkább, hogy Andre és Allen eszközei és anyagai megégnek, vagy tönkremennek! És Andre megsérült. Képes lesz egyáltalán a cég üzemeltetésére?’

Tényleg aggódott. Emlékezett az igazi világra, a zuhanás előtt, hogy az országok hogyan próbálták egymást szándékosan tönkretenni. Nemcsak hogy megpróbálták megölni és megsebesíteni a katonákat, de az ellenség gazdaságát is próbálták tönkretenni.

‘Ezt meg kell állítanunk!’ mondta.

‘Persze,’ mondta Marcella. ‘Igazad van, de hogyan? Vannak gyerekek, egykor barátok voltak, és most bántani akarják egymást. Láttad azt a csoportot, a fiúkat, akik rugdosták azokat, akiket a földre löktek?’

Sabetha rémületére, el kellett szaladniuk, és elbújni, mert jött egy banda lángoló fáklyákkal. Oda tartottak, ahol az eszközök és anyagok voltak – valószínűleg, hogy felgyújtsák őket.

Valaki kiabált: ‘Lássuk, mennyire érzi magát fontosnak Andre és Allen, most hogy felégetjük őket – megmutatjuk nekik! Nem csak ők tudnak véghezvinni dolgokat!’

‘Marcella, ez szörnyű! Értékes anyagok vesznek el!’ Sabetha nagyon szomorú volt.

**Gyakorlat: Ennek a gyakorlatnak a lényege, hogy megmutassa a háború emberi és anyagi költségeit. A szerző nézete szerint a háborút el kell kerülni, de ha egy nemzetet megtámadnak, joga van megvédeni magát. Fontos békés nemzetnek lenni, de az ellenség evvel nem élhet vissza.**

**A diákokkal beszélj meg, hogy az emberek hogyan éreznek a háborúval kapcsolatban. Vannak pacifisták, és mások, akik egyes helyzetekben elfogadják a háborút. Az egyes nézetek tisztelete jó dolog. Magyarázd el, hogy a gyakorlatnak nem célja, hogy egy nézőpontot népszerűsítsen: a háború költségeiről szól, a nézetektől függetlenül.**

**A diákok írjanak listát a háború anyagi költségeiről. Írhatnak olyanokat, mint fegyverek, egyenruhák, katonai bázisok, hajók, repülőgépek, rehabilitációs kórházak, művégtagok költségei. Ezeket írd fel a táblára.**

**Majd írják le a nem anyagi jellegű költségeket. Ez lehet nehezebb feladat. Itt nem beszélhetünk dollárban mért károkról, csak érzelmi sérülésekről, fájdalomról. Szeretteink elvesztése, gyermekek szülők nélkül, csatamező szenvedése, rehabilitációs szenvedések stb. Annak a költsége, amit soha nem tettek meg, mert valaki meghalt, megsérült: a halott katona nem fejezte be az egyetemet, nem let tanár, a megvakult katona, aki nem let művész. Ezeket ismerjék fel.**

**Vannak idők, amikor a háború szükséges lehet, de költséggel jár. Szükséges vagy nem, elapasztja a társadalom erőforrásait.**

## 15. Alapelv: Az üzleti és politikai életben a korrupció pénz pazarláshoz vezet, és alkalmatlan vezetőket eredményez



A korrupció és a kenőpénzek együtt járnak! Az üzleti életben a korrump vezetőik miatt az emberek rá vannak kényszerítve, hogy többet fizessenek, mint az előállítás tényleges költsége – arra vagyunk kényszerítve, hogy pénzt tegyünk más zsebébe! Hogy megkapd a tengerentúlról rendelt termékeket, le kell fizetned a kikötőben az embert, mielőtt engedné, hogy átvedd őket. Majd a rendőr hamis ürüggyel megállít, és fizetned kell neki, hogy elengedjen.

A rajz megmutatja, hogyan is van ez! A korrupció csak elpazarolt pénz! A kifizetett kenőpénz emeli a költségeket, és ezt tovább kell adnod a vevőidnek. Amikor összegyűjtötted az eladandó termékeket, a kormány biztonsági ellenőrzést akar tartani. Amikor az ellenőr jön, extra pénzt (csúszópénzt) követel a zsebébe, addig nem adja ki a hivatalos jóváhagyást igazoló pecsétet. Még több költség, ami tovább kell ruházni. Emberek olyan állásokra vágynak, ahol lehetőségük van illegális kenőpénzt szedni. Ez tisztességtelen. Minden többbe kerül. És a szegények nem engedhetik meg maguknak a kenőpénzt. Egy kenőpénzzel fertőzött gazdaságban, a hazugság és titkok válnak gyakorivá. Az üzlet titokban zajlik, nem a nyílt színen. Mindenhol kivételeznek – titkos megegyezésekre kerül sor. Gyakran az értékes emberek, akik nem tudnak vagy akarnak kenőpénzt fizetni, nem kapnak magas beosztást, a társadalom elveszíti a vezetői képességüket. Ugyanez a helyzet a politikában. Aki a legtöbb kenőpénzt fizeti, vagy valaki fontos barátja, kapja a nagy fizetéssel járó kormányzati munkát. Ez titkos lefizetést jelent, nem tehetséget vagy elhivatottságot, és ez fogja uralni az országot. A kapzsiság a motiváció, és a korrupció uralkodik. A társadalom szegényesen működik, az emberek szükségletei nem számítanak. Az üzleti életben és a politikában megjelenő korrupció megbetegíti a társadalmat.

### Történet

Másnap reggelre, amikor az eszközök és nyersanyagok halmai még füstölögtek, a harag kicsit elcsitult. Kovrich és David beleegyezett, hogy segít Marcellának és Sabethának, hogy megpróbálják megbékíteni a háborúzó feleket.

A lányok egy tisztás közepén megálltak. Itt szokták a völgy találkozóit tartani. 'Kérlek titeket, hallgassatok meg.' Kiabálták néhányszor. Majd énekelni kezdtek. Nem hagyták abba az éneklést. Először lassan, majd egyre gyorsabban a háborúzó gyerekek köréjük gyűltek. Volt, aki énekelt, mások hallgattak.

Egy idő után abbahagyták az éneklést.

Határozott és tiszta hangon Sabetha azt mondta: 'A háborút be kell fejezni!'

Majd Kovrich Daviddal az oldalán előrejött, és mondta: 'Nézzetek körül! Ez a háború sokba került nekünk! Gyerekek sérültek meg, nem tudnak dolgozni sokáig. Gondosan előkészített anyagok mentek tönkre. Akik régen barátok voltak, egymásnak estek – és az érzelmi sebek lassan gyógyulnak.'

Allen hangosan azt kérdezte: ‘Hányan gondoljátok, ez a háború megéri a költségeket? Emeljétek fel a kezeteket!’

De csak a csend volt ...mindenki megértette: a háború tönkretszi az értékes emberi és anyagi forrásokat. Egy kéz sem emelkedett fel.

Allen folytatta: ‘Ha kívülről megtámadnak, ok, akkor háborúzunk. Megvédjük a völgyet és az otthonainkat. De ez a háború örült dolog! Megoldottuk volna a nézeteltéréseket. Hacsak nem az életünk, földünk és otthonunk megvédéséről van szó, el tudjuk kerülni a háború költséges rongálását. A béke és a stabilitás sokkal jobb a gazdaságunknak és életünknek.’

Majd Marcella folytatta: ‘A másik nagy rongáló erő a korrupció. Biztosan mindenki emlékszik az otthoni korrupt politikusokra.’

‘És a korrupt üzletemberekre is!’ kiáltotta valaki.

David azt mondta: ‘Ezt mi nem akarjuk itt. Láttam, amint itt kezdődik mindez a völgyben. Ezt meg kell állítani! Meg kell állítani a kenőpénzeket – csak megemelik minden árát. Ha Allennek és Andrének kenőpénzt kell fizetniük, a végén mi fogjuk majd megfizetni az árát. A kunyhók majd többre kerülnek a csúszópénzek miatt.’

Sabetha is közbeszólt: ‘A korrupció nemcsak nem tisztességes. Amikor szabályok szerint játszunk, mindenkinek egyenlő esélye van, akár egy kunyhó jó áráról van szó, akár a völgy kormányában való vezetői szerepről. Rossz kormányunk lesz, ha hagyjuk, hogy ilyen emberek vezessék a dolgokat.’

‘Igaza van,’ mondta Kovrich. ‘Egy kapzsi alak, aki kenőpénzzel dolgozik, nem a jó vezető jellemzője – üzletben vagy politikában! A korrupció megbetegíti a társadalmat.’

A gyerekek megnyugodtak. Az elmúlt időszak tapasztalata értékes lecke volt.

Megértették! Nyíltan és becsületesen működtetni a dolgokat avval jár, hogy az élet mindenki számára jobb lesz.

‘Nehéz volt, amin keresztülmentünk,’ mondta Sabetha Andrének. ‘DE most, hogy vége a háborúnak, remélem, újból tudjuk kezdeni. Most lehetőségünk van arra, hogy jól tegyük, amit kell. Azt hiszem, ez mindenki számára jót hozhat.’

‘Remélem, igazad lesz,’ mondta Andre. ‘És ki tudja, valami csoda segítségével, egyik nap meg is találhatnak minket, és hazamegyünk a városunka.’

**Gyakorlat: Mondd meg a diákoknak, hogy egy játékba vonod be őket. Mondd nekik, hogy meg nem nevezett fontos emberek támogatnak, és annak adod a miniszterelnöki pozíciót, aki a legtöbbet fizet. Nézzék meg a zsebüket, pénztárcájukat, hogy ki mennyi pénzt tud adni!**

**Amikor egyértelmi, kinek van a legtöbb pénze, vedd el a pénzt ( a végén persze visszaadod), és jelentsd be, hogy ki az új miniszterelnök. Mondjál valami hamisat a végzettségéről, tapasztalatáról.**

**Majd 6 hónappal később komoly krízis van a bankoknál – megtagadják a hitelt azoktól, akik nem adnak csúszópénzt! Az üzlet lelassul, nő a munkanélküliség! A szomszédos ország ostrommal fenyeget, mert a miniszterelnök országából bűnözők droggal kereskednek, bajt csinálnak, majd visszaszöknek a határon át.**

**Az osztály beszélje meg a banki krízis és a lerohanás lehetséges következményeit. Lássák be, hogy a miniszterelnök képzetlen, és emiatt az ország szenved. Barátait nevezte ki magas állásokba. Ők vajon képzettek?**

**A politikában és az üzletben a korrupció megnyomorítja a társadalmat.**