

Zamiast mówić o banku, lepiej się w niego bawić

➔ Rozmowa z **Jackiem Santorskim**, psychologiem biznesu, o tym, jak uczyć dzieci przedsiębiorczości

WPROST: W jakim wieku pana dzieci poznały znaczenie słów **marża, popyt, podaź albo inflacja?**

JACEK SANTORSKI: Same te słowa poznały dość późno i chyba nawet nie dzięki mnie, a za sprawą nauczycieli; pewnie gdzieś w okolicach szkoły średniej. Natomiast ze zjawiskami, które te słowa opisują, moi trzej synowie mieli szansę oswoić się znacznie wcześniej – kiedy bawiłem się z nimi w sklep. Operowaliśmy wtedy prostszymi pojęciami; była to po prostu sprzedaż, kupno, podwyżka, towar, zapatrzanie czy rachunek. Już wtedy też uczyły się – choć nie były tego do końca świadome – że inwestycja może się zwrócić albo nie, że warto oszczędzać itd. Zapewne tak robi wielu rodziców, nie zdając sobie nawet sprawy z tego, że jednocześnie udzielają dzieciom pierwszych lekcji ekonomii.

Kiedy najlepiej rozpocząć uczenie dziecka przedsiębiorczości?

Gdy tylko maluch zacznie pojmować dziesiętny system liczbowy. Dla różnych dzieci będzie to różny wiek – jedno załapie, o co chodzi, już w piątym roku życia, inne dopiero w ósmym. Wszystko zależy od indywidualnych cech malca i jego rozwoju. Gdy będzie potrafił odróżnić złotówkę od „dychy”, można zacząć dawać mu kieszonkowe. W dalszym etapie można spróbować pożyczyć od niego 10 złotych, by po tygodniu oddać mu 12 zł. Oczywiście nie ma sensu tłumaczenie, że jest to „wysoko oprocentowany kredyt”. Ważniejsze, że cel zostaje osiągnięty – uczymy dziecko, że może zarobić na tym, że ktoś obraca jego pieniędzmi. Zresztą można tego nauczyć malucha, nie obracając żywą gotówką – niektóre dzieci szybciej załapią taką zabawę na żetonach, bierkach czy cukierkach. Najważniejsze jest to, by była to nauka metodami laboratoryjnymi – zamiast opowiadać dziecku o gotowaniu, lepiej po prostu z nim gotować; zamiast opowiadać mu o banku, lepiej w ten bank się z nim pobawić.

Na specjalnych zajęciach uczy się dziś siedmiolatek, że jeżeli pożyczają od kogoś gumę do żucia, jest to ich „dług”. Czy nie zabija to w dzieciach bezinteresowności? Może wręcz wychowujemy ich na materialistów?



Ucząc dziecko podstaw ekonomii, trzeba pamiętać o zachowaniu zdrowego rozsądku. W tym wypadku wyjaśnić trzeba, że czym innym jest podzielić się kanapką z kolegą, a zupełnie inną rzeczą jest mu tę kanapkę pożyczyć. To także kwestia relacji panujących w rodzinie – w swoim gronie może się ona dzielić dobrami, ale już z sąsiadami się rozlicza. Dziecko powinno się uczyć obu tych rzeczy równolegle. Nie przesadzałbym też z opiniami, że kiedy zaczniemy wszyscy wychowywać swoje dzieci w duchu przedsiębiorczości, to wyrosnie nam pokolenie materialistów.

A geny mają jakiś wpływ na to, jak traktujemy pieniądze?

Tak. Badania coraz częściej dowodzą, że to właśnie one mają kluczowy wpływ na to, czy np. umiemy oszczędzać. Znany jest przykład bliźniąt, które po porodzie trafiły do innych domów zastępczych – jedno żyło w bardzo bogatej rodzinie w Nowym Jorku, a drugie ledwo wiązało koniec z końcem na prowincji. Gdy po latach spotkały się w dorosłym życiu, okazało się, że oboje są tak samo skąpi. Ale też osobiście miałem do czynienia z bardzo przedsiębiorczymi rodzicami, którzy byli rozczarowani tym, jak daleko pada jabłko od jabłoni – ich dzieci były nawiwnymi lekkoduchami bez najmniejszej smykałki do interesów.

Zatem aby dziecko nie wydawało pieniędzy, lecz mądrze inwestowało, warto posyłać je na specjalne zajęcia z przedsiębiorczości?

Kiedy dziecko ma 10-11 lat, grupa rówieśnicza staje się dla niego w pewnym sensie ważniejsza niż rodzice. Pewne jest zatem, że takie grupowe programy wciągają dzieci. Martwić może jedynie to, że w Polsce jest tak dużo negatywnych stereotypów na temat przedsiębiorców, a tak mało wiedzy na temat samej przedsiębiorczości. Nawet gdybyśmy mieli dobry podręcznik na jej temat, a trafiłby on w ręce nauczyciela, który 80 proc.

polskich biznesmenów uważa za złodziei i cwaniaków, to taka „edukacja” przyniosłaby więcej szkody niż pożytku. Dlatego sam program nauczania nie jest tak ważny jak kadra. Rodzice, którzy chcą posłać dzieci na zajęcia z ekonomii, najpierw powinni się przyjrzeć ludziom, którzy je prowadzą, a dopiero potem temu, co oni robią.

Jacek Santorski jest psychologiem biznesu, współprowadzi firmę doradcą Values.

Rozmawiał | **Łukasz Bąk**

