

Freedom

Prosperity

The Free Enterprise Book



Jerry Dean Epps, Ph.D.

Pride

Fairness

Teacher's Manual

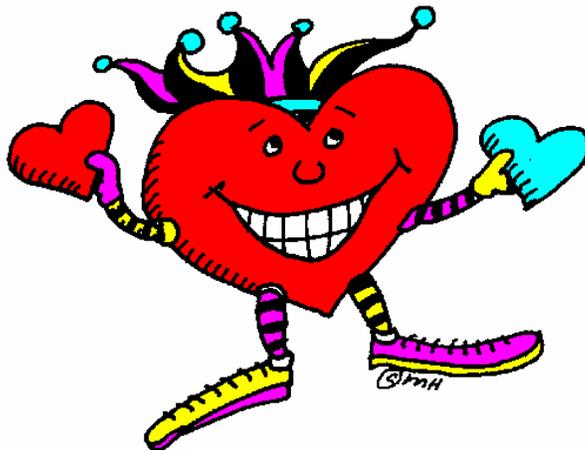
EL LIBRO DE LA LIBRE EMPRESA

MANUAL PARA PROFESORES

15 PRINCIPIOS CLAVE DE LA LIBRE EMPRESA

La Historia de Allen, Andre, Marcella y Sabetha

Actividades para hacer con los estudiantes



Por

Jerry Dean Epps, Ph.D.

SOBRE EL AUTOR

Dr. Jerry Dean Epps, (Doctorado de Servicios Humanos, Maestría en Sociología y Licenciado en educación) es un maestro y un consejero. Ha sido profesor en la universidad y escuela primaria. Ha pasado toda la vida en la enseñanza, y la elaboración de materiales didácticos para, varios proyectos que él ama. Ha pasado mucho tiempo en América Latina y disfruta de una aceptable facilidad para hablar español. Después de 9/11 buscó la manera de hacer del mundo un mejor lugar para todo el mundo. Decidió que la difusión de la democracia es una forma viable de hacerlo. Escribiendo este libro para niños en edad escolar de todo el mundo parecía una forma razonable para empezar. Es un regalo del corazón para la familia humana. Vive con su esposa en Marietta Georgia, EE.UU, y participa activamente en las actividades españolas, el asesoramiento y los negocios. Él desea la libertad para todo el mundo!

A MIS HEROES

A todas aquellas personas que han tratado de participar en la libertad. Algunos lo han hecho en zonas de guerra. Otros lo han hecho en los movimientos por los derechos civiles. Algunos han tomado esa posición para su país, mientras que otros han tenido que cojer ese paso por su grupo. Donde quiera que la opresión tiene mostrado su lado oscuro siempre ha sido algunas almas valientes que se han subido a la desafío y respondió al llamado de la libertad. Me inclino ante ellos. En mi corazón, ya sea mujer o hombre, soldados o civiles, ellos son héroes. Algunos respondieron a aquel llamada y pagaron con sus sangre de la vida. Otros pagaron con toda una vida de esfuerzos incansables * para librar al mundo de los déspotas y matones y la tiranía opresiva que traen. Quiero honrar a todos con este libro. A lo largo de los siglos los héroes han sido sinónimo de la libertad. Ahora es nuestro tiempo para contestar la llamada. Para que siga el avance de la libertad ,ofrezco este libro. Espero que ayudará a difundir la democracia en todo el mundo. A todos los que ayudan en ese proceso, deseo honrar a usted también. Un agradecimiento especial a mi esposa y el apoyo de amigos que me apoyaron para continuar con este proyecto hasta el fin.

CONTACTAR EL AUTOR:

Puede ponerse en contacto con el autor por correo electrónico: drjerryepps@gmail.com o visitarlo en su pagina de internet: www.TeachDemocracy.org

Este Libro es GRATIS

EL LIBRO DE LA LIBRE EMPRESA Derechos de autor 2010. Jerry Dean Epps, Doctorado.
Vea abajo para maestros que se anima a utilizar libremente este material.

La gente en todos los países pueden descargar el libro de forma gratuita. Si alguna vez hay alguna ganancias de las ventas de libros en los EE.UU. se van a utilizar para ayudar en la promoción de la serie alrededor el mundo, especialmente en el mundo en desarrollo.

Se trata de material protegido por derechos de autor. No se puede vender este libro para su beneficio personal. Le recomendamos que le descargue y utilizar de forma gratuita. El autor espera que El Serie de la libertad para todos, incluyendo este libro, **El Libro de La Libre Empresa**, será utilizada por estudiantes de todo el mundo para mejorar el establecimiento de la democracia, especialmente en los países que están en desarrollo.

Que los niños y todas las personas del mundo tengan una vida mejor, porque este libro aumentó la probabilidad de que van a vivir en una democracia. Será para mí un gran placer Saber que utilizaste este libro. Por favor, envíeme una nota y me digas cómo lo utilizaste y los beneficios que crees que apporto a los estudiantes. Puede escribir a la dirección antes mencionada o puede enviar un correo electrónico en el sitio web.

Las ilustraciones de este libro

Muchas ilustraciones de este libro son la creación de Mark A. Hicks y él es el derecho de autor titular de su trabajo. Ha ganado numerosos premios por sus diversas obras. Me encanta su trabajo. En www.Markix.net se puede ver más de ella. Debido a su naturaleza generosa, me ha dado el permiso para que utilice sus ilustraciones de este libro y por eso estoy muy agradecido. Yo he encontrado sus ilustraciones en el DiscoverySchool.com Clip Art Galería de imágenes y también deseo expresar mi agradecimiento a ellos, así como para hacer las imágenes disponibles. Mi sincera agradecimiento a DiscoverySchool.com y Mark Hicks. El mundo es un mejor lugar debido a sus contribuciones.

Algunas de las ilustraciones son mías. Ilustraciones de Mark se indican con un asterisco [*] cerca de ellos. Mi ilustraciones no llevan asterisco.

Jerry Dean Epps, Doctorado.

INTRODUCCIÓN

Sobre el Manual del Profesor

Bienvenido. Espero que disfruten de trabajar con este material. **¿Qué hay en el manual de maestro?** Usted encontrará todo lo que hay en el texto de los estudiantes más actividades para hacer con los niños.

Formato del texto de estudiante es la siguiente::

- (1) Uno de los principios de libre empresa que aparecen en negrita
- (2) Sólo por encima del principio, un espacio suficientemente grande para que el principio puede ser reescrita en un idioma local que no sea Inglés
- (3) Una ilustración
- (4) Un paragrafó de Discusión (s) sobre un principio de libertad de empresa
- (5) Una parte de la historia que relacióna con el principio de libre empresa

El formato del manual del profesor es el mismo (del 1 al 5), ya que el texto del estudiante, así como incluye un paso 6, actividades experimentales, para ayudar a los niños a entender / recordar el principio de libertad de empresa enseñado en ese capítulo.

He decidido dividir el principio de la Libre Empresa en 15 principios fundamentales. El número es arbitrario. Estos 15 principios tienen sentido, aunque otro autor haya elegido para representar la libre empresa como está compuesto por 20 principios, o 14, etc.

Introducción / Justificación de la Serie

El Serie de la libertad para todos se imagina para convertirse en cuatro estudios de textos sociales para los grados primaria. El primer libro, El libro de la Democracia, ha estado disponible de forma gratuita en el sitio web durante un tiempo. El segundo libro, El libro de la libre empresa, se presenta ahora en la página web www.TeachDemocracy.Org. El autor tiene la esperanza de escribir los otros dos libros en un futuro. Es probable que serán los siguientes: Uso de Recursos Sociales de Manera Sabio y Innovadora, y el uso de Recursos Personales de Manera Sabio y Innovadora

La libertad es la clave. La gente desarrolla a su potencia máxima cuando tienen libertad. Clave también es dinero! En el mundo complicado y sofisticado como hoy, Las personas con ventaja financiera simplemente tienen una mejor oportunidad de una vida satisfactoria. Esto es cierto si estamos hablando de acceso al sistema legal, la salud o la dieta diaria de una persona. El dinero da un poder real ("puedo comer cuando quiero, puedo viajar a donde yo quiero, etc"), así como una sensación de poder, o la seguridad en el mundo donde siempre hay amenaza

Libertad / democracia es importante, pero no va a sobrevivir mucho tiempo si no se apoya en una economía fuerte donde los jugadores tienen el mismo acceso. En su mayor parte, en un libre sistema de mercado, el mérito, inteligencia y mucho trabajo será recompensado, y cuando son recompensados, la sociedad completa va a beneficiar.

Este autor cree mucho que la democracia y economía fuerte van de mano a mano y que la libre empresa es la mejor manera de lograr ese robusto economía!

Esta serie está escrita para enseñar e inspirar a los niños acerca de la democracia, norma de la ley, la libre empresa , y el uso racional de los recursos, etc. Su objetivo es ayudarles a ver los méritos de estas instituciones para que puedan tratar de ponerlas en práctica en su vida personal y la vida profesional mientras se maduran. Cuando crecen para trabajar y crear empresas, piensa en la política, y prepare a sus hijos para ocupar su lugar en el mundo, queremos que tengan las ideas y los recursos para crear un mundo que sea bueno para todas las personas.

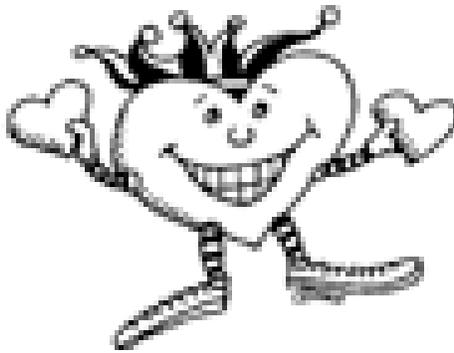
Lectura recomendada: Dr Paul Polak nos enseña, con ejemplos de proyectos de la vida real en el área, como la gente puede poner fin a su pobreza y lo que el mundo desarrollado hace que ayuda y que obstaculiza. Él hace más que insinuar, si se trata de las bombas a mano para agua en Bangladesh o carros hecho por burros que hacen las personas en Somalia ricos, que pasará si el espíritu empresarial de los países en desarrollo fueron despertados! Leer sus ideas fascinantes aún práctico en Fuera de la pobreza, Polak, 2008

Tabla de contenidos

Principio 1: los esenciales que la gente necesita para la supervivencia física son alimentos, agua, ropa y techo.	1
Principio 2: Cosas no esenciales que la gente desean para disfrutar emocionalmente son cosas como juguetes para sus hijos, alimentos especiales, ropa bonita y tiempo libre.....	4
Principio 3: Las personas están motivadas por el beneficio y trabajará para obtener beneficios para que puedan comprar artículos y servicios esenciales y no esenciales que necesitan o desean.	7
Principio 4: "orgullo de posesión" viene de ganar y ser dueño de las cosas que utiliza.	10
Principio 5: Cuando la gente tiene dinero para ahorrar, tienen la oportunidad de invertir sus ahorros en negocios que les dará beneficios en el futuro.....	13
Principio 6: La norma de la ley es importante para que los trabajadores, los dueños y los inversionista saben que inversiones que hacen hoy serán tratados de manera justa en el futuro.....	16
Principio 7: Estabilidad de la situación económica permite a los dueños, trabajadores e inversionistas para predecir posibles ganancias en el futuro.....	19
Principio 8: Al comenzar un negocio los empresarios muchas veces tienen que pedir dinero prestado (capital) y pagarlo en pequeñas cantidades a través del tiempo.	22
Principio 9: Los trabajos se crean cuando las empresas crecen o nuevas empresas se crean	25
Principio 10: El acceso fácil al capital es necesario para el crecimiento económico	28
Principio 11: Competencia obliga a las empresas a ser eficientes para que puedan producir artículos y servicios de calidad a un bajo costo.....	30
Principio 12: la oferta y demanda en el mercado determina qué productos / servicios son ofrecido y lo que su precio será.	33
Principio 13: Cada vez que se agrega valor a un producto / servicio su valor aumenta y su precio sube.	36
Principio 14: Las guerras son costosas y drenan una sociedad de sus recursos humanos y materiales.....	39
Principio 15: La corrupción en los negocios y la política pierde dinero y produce líderes no capacitado.	42

El Libro de La Libre Empresa

La historia de Allen, Andre, Marcella and Sabetha



Por

Doctor Jerry Dean Epps

****Los Basicos****

Principio 1: los esenciales que la gente necesita para la supervivencia física son alimentos, agua, ropa y techo



Todas las personas de todas partes necesitan comida, ropa y techo para sobrevivir. En el dibujo vemos el pan, el agua y el hombre que sostiene un pescado. Con los esenciales el puede sobrevivir. La comida es considerado como necesidad para alimentar el cuerpo humano. Generalmente, las personas que no comen tienen mucha hambre. Con el tiempo, si no tienen comida y agua, se mueren. La ropa es también es una necesidad. Sin ropa, en la mayoría de climas, uno sufre de la exposición al calor y al frío. La vida sin ropa, para la mayoría de la gente, es muy incómodo y en algunos climas es imposible. El refugio es como la ropa, mantiene los elementos fuera del cuerpo humano. lo mantiene adentro el calor en climas fríos y mantiene fuera el calor en climas cálidos. Mantiene la lluvia fuera de nuestro cuerpo, los alimentos y otros suministros.

¿Cómo sería despertar y estar todo mojado por la lluvia y también sentir muy frío? usted sería congelando! El viento sopla y te sientes aún más frío. Si tiene hambre y quiere desayunar, mire la harina y descubre que esta dañado porque se mojó y estableció por mucho tiempo. Usted necesita un techo! Usted necesita un lugar para vivir donde la lluvia y la nieve no entra, mantiene el calor y es cómodo para dormir. En los tiempos modernos, se considera imposible vivir sin comida, agua, ropa y techo.

Historia

Los padres se sentaron visitando felizmente en el compartimento de pasajeros del enorme avión , ya que voló sobre las escarpadas montañas a sus vacaciones. Los niños estaban a salvo sentado en el área protegido de choque de este avión especialmente construido. Todo el mundo sabía que el cápsula de seguridad fue construido para resistir incluso los peores de aterrizajes forzado. los niños sabían que estaban a salvo.

Entonces escucharon una fuerte explosión y el avión se tambló! Oyeron otra explosión y la cápsula se sacudió violentamente.

Oh no! Iban hacia abajo. Todo sucedió tan rápido! Los niños gritaban y lloraban. Ellos estaban en caída libre. Entonces sintieron el impacto del estrallon! Sólo había silencio.

Pasaron varios minutos antes de que todos llegaron y salieron a la cápsula de seguridad, pero cuando salieron era obvio que todos los padres estaban muertos ... y el avión estaba en llamas. ellos tuvo que salir rápidamente!

"Para allá" gritó Andre, y los demás lo siguió ... en el frío y la nieve. Se dejó caer sobre la nieve. Ellos simplemente estaban sentados allí y miraron la nieve, y en la mente de cada uno de ellos estaban tratando de ponerse al día con todo lo que acababa de suceder. eran confundidos ... y estaban muy fría. Su ropa de verano de luz no eran rival para estas temperaturas fría. Con toda la nieve, el fuego empezaba a apagarse

Finalmente, fue Marcella quien puso sus sentimientos a un lado y trató de pensar sensiblemente. Ella habló. "Sólo se queda pocas horas de la luz del día ... nosotros tenemos que recoger los alimentos y el agua y preparar un refugio para protegernos de la nieve húmeda y el frío. Buscamos las frazadas, podemos usarlos para la ropa temporales".

Algunos de los niños estaban todavía agachando en la nieve, llorando. Pero los otros se pusieron a trabajar. David y Kovrich arrastraban asientos al recinto cerca de la sección de cola y los convirtieron en paredes. Cuando se cubrían las paredes hechas de asientos con lonas de plástico, que mantiene el viento y la nieve fuera. Alguien encontró una olla grande y lo llenó de nieve. con el carbon quemandose habían logrado reunir de los fuegos aún humeantes, pronto tuvieron un fuego encendido que derritió la nieve en agua. El fuego también hizo calor en el interior del refugio. El calor se sintió de maravilla!

Marcella y Kovrich se aseguraron de que todos los alimentos que pudieron encontrar fueron colocado en el interior del refugio para evitar que sean destruido por el clima o comido por los animales del bosque durante la noche.

Al menos por ahora, tienen comida y agua, refugio y ropa hecha de frazadas. ellos no estaban heladas y no tenían hambre. Se quedaron dormidos.

Actividad: Pida a cada alumno a la vez de decir cuánto tiempo ha sido desde la última vez comieron comida. Después de unos pocos minutos la respuesta será obvio que sólo ha sido una cuestión de horas, no días! Guiálos en una discusión de lo que ocurre cuando los humanos no comen, y lo que sucede cuando no beben agua. llevenlo a la conclusión ... ", la comida y el agua son esencial para la supervivencia."

Usted puede preguntar, "¿Por qué los seres humanos ponen ropas?" Después de unas risas, puede hablar sobre congelación en climas frías, quemaduras de sol en los climas cálidos, y la comodidad que trata de mantener el cuerpo caliente y seco. Aunque hay algunas excepciones, la mayoría de lugares en el mundo requieren de ropa para la supervivencia. Lo mismo es cierto de refugio. A continuación, podría decir: "En todo el mundo, la gente pasa gran parte de su dinero en el agua, comida, ropa y refugio. Son esenciales para la supervivencia".

Usted puede aconsejar que, con el permiso de sus padres, es posible que quieran dejar de comer las comidas en algunos tiempos con el fin de darse cuenta de lo incómodo que es ir sin comida. si algunos estudiantes hacen esto, pueden informar a la clase lo que han vivido. Los seres humanos tienen muchas necesidades / deseos, pero estos cuatro son esenciales para la supervivencia.

Una última pregunta podría ser: (pedir una votación a mano alzada) "¿Quién de ustedes piensa que puede sobrevivir seis meses sin comida, agua, ropa y techo? "La voluntad mayoría indican que no podrían sobrevivir. Usted puede decir: "La mayoría es correcto!"

Principio 2: las cosas no esenciales que la gente desean para disfrutar emocionalmente son cosas como juguetes para sus hijos, alimentos especiales, ropa bonita y tiempo libre



Después que las personas se han alimentado, tienen un lugar para dormir, ropa para vestir y sentirse seguro de que su satisfacción de las necesidades físicas han sido realizados , todavía quieren cosas. Ellos no quieren sólo sobrevivir, quieren divertirse y tener tiempo libre para relajarse. Ellos quieren ir a fiestas! Quieren comer la comida que sabe bien. El camarero en el dibujo está sirviendo una comida de lujo. El fútbol será un regalo para un niño. Los padres de la niña han hecho posible para que juegue baloncesto. Los padres quieren que las cosas buenas a sus hijos. Ellos quieren que sus hijos divierten. Quieren darles juguetes, buena salud y una buena educación.

La gente no sólo quiere sobrevivir, quieren disfrutar de la vida! A veces, disfrutando de la vida se acerca de las cosas físicas. Coches, barcos, bicicletas, radios, computadoras y televisores son todos ejemplos de ello. Pero el disfrute no sólo viene de las cosas. Se trata del estado emocional de uno . La gente quiere cosas y situaciones que te harán sentir bien emocionalmente. Puede venir de sentirse seguro. O puede venir de tener momentos agradables con amigos. Muchas personas obtienen placer de su casa. A menudo quieren un lugar tranquilo y bonito para vivir. Muchos están dispuestos a pagar más dinero para que puedan vivir en la parte más bonita de la ciudad, donde hay menos delincuencia y las propiedades estan muy bien cuidados. Cosas como hermosos patios y parques, calles tranquilas y pacíficas y bajos las tasas de criminalidad son muy valorados en la mayoría de las sociedades.

Historia

El arroyo cercano le dió un montón de peces e incluso algunas aves acuáticas y los animales acuáticos. No iban a morir de hambre. El equipo de comunicación del avión había sido dañado tan profundamente que pronto abandonaron toda esperanza de ponerse en contacto con alguien o de ser rescatados. Nadie siquiera sabe dónde buscar a ellos. Ellos estaban solos.

Durante las próximas semanas, los niños cayeron en una rutina, uno eficiente que dejaba las tareas básicas realizadas con tiempo de sobra. Empezaron a aburrirse. Sí, podrían Siempre recoger aún más leña, o coger más peces, pero lo que querían hacer era pasar un buen rato! Sólo se alimenta y mantenerse vivo no era suficiente. Necesitaban algo interesante que hacer.

Fue Marcella quien dijo: "Sé que nuestros padres están muertos, pero que les gustaría que sigamos vivos. Me refiero a realmente viviendo! Siempre querían lo mejor para nosotros. Es sólo que ahora nosotros tenemos que dar lo mejor para nosotros".

Allen añadió: "Sí, mis padres siempre quisieran que yo sea menos gruñón y más feliz. Ahora tengo que parar con el mal humor y empezar a ir por felicidad. Creo que todos necesitamos hacer eso".

Marcella volvió a hablar: "Estoy de acuerdo con Allen. Podemos estar deprimido por ahí como víctimas, "somos perdidos y la vida es terrible! "O podemos hacer nuestra vida buena. ¿Qué dicen ustedes?"

Murmura, moviendo la cabeza y algunas palabras indicaron que Allen y Marcella habían convencido al grupo. Sobrevivir no era suficiente - querían ser felices.

Al día siguiente, Andre se le ocurrió una actividad para mantener sus intereses. "¿Alguien más cansado de vivir en un avión quemado? "Varios dijeron que sí, que estaban cansados de la misma. "Bueno, vamos a construir nuestras propias casitas. Por supuesto, no grandes de lujo como teníamos en civilización, sino construir pequeñas barracas o cabañas donde dos chicos o dos chicas pueden vivir. "

Sabetha anunció: "Bueno, si vamos a hacer esto, quiero una buena cabaña para vivir y yo quiero un buen sitio para construir -- Quiero una vista de la pradera y la corriente. Y no quiero estar mirando derecho a la parte posterior de la barraca de otra persona! "Sabetha siempre ayudándose a ella misma

Temprano en la mañana siguiente Marcella y otra chica estaban en ritmo de "construir solares" -11 metros por 11 metros. Otros se unieron Incluso Sabetha estaba trabajando. Ella estaba afilando postes, postes de esquina. Allen, cuyo padre había sido en bienes raíces, se aseguró de que dejaron los caminos públicos bien anchos, como calles, corriendo arriba y abajo delante de los solares. Al caer la tarde lotes construido por postes cubrió toda la pequeña tierra en la valle de la montaña. Los lados eran demasiado empinados para la construcción. Se habían trazado su pueblo.

Era claro para todos que no todos los lotes son iguales! Todos sabían lo que Sabetha quiso decir cuando dijo: "Se necesitarían tres o cuatro de los lotes de ahí abajo para igualar un sólo de los buenos allí arriba. "Así comenzó la carrera! Quién obtendría los mejores lotes y quien terminara con la indeseable? Y quién iba a terminar con la barraca más bonita?"

Actividad: Usted puede preguntar, " estudiantes, se puede mantener el cuerpo vivo sin estar en la escuela? "La mayoría responderá que sí. "Si usted no necesita la escuela para sobrevivir, ¿porque sus padres les mandan a la escuela? "Escribe una lista de sus razones en la pizarra. (Si está enseñando a los adultos, preguntan por qué decidieron venir a la escuela) que continúen las conversaciones hasta que quede claro que la gente quiere algo más que sobrevivir-casi todo lo que aparece no es solo supervivencia. Ellos quieren el éxito, ser respetado, tener una televisión o buena casa o un coche. Usted dice: "Necesitamos lo esencial para sobrevivir, pero, la gente desea lo no esencial para el disfrute emocional! "

Elija a alguien que tiene una bonita o colorosa pieza de ropa. Deje que la clase mire a esa persona y su ropa de colores. Usted pregunta, "¿ Necesita _____ (nombre) ropa atractiva para sobrevivir? "Van a decir que no. " ¿Por qué él / ella usa ropa bonitas cuando la ropa barata más feas funcionaría? "Señale otros en la clase vistiendo con ropas atractivas. Ayudale a los estudiantes a ver que una gran cantidad de esfuerzo y dinero le entra en la gente que compran cosas de los no esenciales para la supervivencia.

Se puede concluir con: "La mayoría de nosotros queremos el disfrute emocional, y no sólo la supervivencia!" Pida a sus estudiantes a pensar en una cosa (como una bicicleta o una muñeca) o situación (como cuando mi abuela viene de visita o nos vamos de pesca) ellos más disfrutan. Luego pida quien está dispuesto a compartir. Algunos van a querer compartir. Después de compartir, le puede decir que entiende por qué les gustan esas cosas porque a ti tambien te gusta cosas similares. Usted puede decir: "En términos generales, es lo no esencial que nos dan placer en la vida!"

Principio 3: Las personas están motivadas por el beneficio y trabajará para obtener beneficios para que puedan comprar artículos y servicios esenciales y no esenciales que necesitan o desean.



*

La gente puede cultivar un jardín y vender las verduras. El dinero que queda después de los gastos de hacer crecer el jardín se llama ganancia. Los beneficios son deseables debido a que a la gente le da la libertad para comprar lo esencial y no esenciales para que puedan disfrutar de la vida. Con sus ganancias, se pueden comprar lo que quieran desde el tendero! El tendero le gusta tener beneficios también. La gente piensa muy duro para llegar a la forma que pueden tener una ganancia. algunos dicen: "El beneficio es poder!"

Si un hombre es un pintor el puede ofrecer a pintar la casa de su vecino por una cierta cantidad. Él calcula costo de la pintura. Él calcula el costo de los cepillos, tal vez una nueva escalera si la casa es alto y el costo de la ropa de trabajo. Se suma los costos de todo el equipo que necesita. Luego añade más dinero el cual se va quedar con él mismo, mas dinero sobre lo que cuesta el equipaje. Esta será su ganancia. Si se añade el exceso de la ganancia el trabajo de pintar será demasiado costoso y el vecino le dará al trabajo de pintar a otra persona. Si agrega un poco, no va a obtener beneficios suficientes para que valga la pena su tiempo y esfuerzo. él trata de hacerlo bien, no demasiado alto ni demasiado bajo. Está motivado para hacer el trabajo para poder obtener el beneficio. Tanto si se está comenzando un negocio o tomando un trabajo en una granja o en una fábrica, la gente lo hace para obtener un beneficio. La gente está muy motivada para obtener beneficios. ¿Por qué? Para que puedan comprar lo esencial y lo no esencial de la vida que ellos quieren!

Historia

Allen se acercó a Andre cautelosamente. "Si trabajamos juntos como un equipo pudiéramos atrapar suficientes peces y recoger suficiente leña y hacer cualquier otra cosa que los otros necesitan, que habría un montón de sobra, si usted me entiende! "

"¿Por qué haríamos eso?" Preguntó Andre. "dejen que obtengan sus propio pescado, madera y lo que sea! " se hizo sonreír a Allen.

"¿Qué?" Espetó Andre, viendo Allen sonriendo como un especulador de "Wall Street"

"Tú no lo entiendes, ¿verdad? Voy a explicar ", dijo Allen, sintiéndose un poco superior ahora. "Algunos de ellos no son tan buenos en estas cosas como nosotros. les podemos vender el pescado adicional y lo que sea. Todos teníamos dinero cuando nos estrellamos. Hay mucho dinero aquí! lo podemos hacer nuestro! Se pueden comprar de nosotros. Ganamos todos! Ellos no tienen que trabajar

tan duro y tengamos la ganancias, sabe , el dinero que sobra sera pago para nosotros mismos"

Andre estaba sonriendo ahora también. "Sí, vamos a tener nuestro propio negocio. Podemos imaginar nuestros costos, como dijiste-trabajo y otros costos, entonces cobrar más que eso. Estaremos rodando en las ganancias! "Andre era tan emocionado ahora como Allen. Podía ver que hay claramente la necesidad, y él y Allen podría cumplir con esa necesidad, y ganar dinero haciendolo !

"No tenemos que parar con los peces y la leña", exclamó Allen. "Al igual que con el nuevo proyecto que pensaste ... ya sabes, la construcción de cabañas. Podemos venderlas también. vamos a calcular cuánto nos costó todas las clavijas de madera para tallar, cuerdas hechos de la vid trenzada ,trabajadores para ayudar, y no vamos a intentar por demasiado gran beneficio, y no demasiado pequeño, por supuesto; justamente lo suficiente para que lo pague y todavía puede obtener un poco de buen beneficio ".

Mientras Andre estaba pensando cuanto le va cobrar a los otros niños para un conjunto de seis peces, David y Kovrich caminaban lentamente, con sus cabezas arriba como si fueran gente importantes.

Todo el mundo en su "pueblo" casi hecha quería cosas, esenciale y lo que no es esencial también. La idea de la forma de obtener un beneficio para que pudieran obtener las cosas que querían estaba en la mente de los demás también, no sólo Allen y Andre.

Kovrich, por lo general un poco tímido, habló primero. "Hey chicos. Estamos aquí para hacer sus vidas más fácil ".

"Ah, sí?" Replicó Allen. "¿Tiene esto algo que ver con la historia que ustedes tomaron todo el plástico transparente pesado que era bueno y le escondieron? "

Todo el mundo se quedó en silencio por un momento.

"Ok, pero es nuestros ahora. Sé que ustedes van a construir una cabaña ", dijo David. "Van a necesitar ventanas - vamos a vender a ustedes el plastico transparente pesado que los necesitan para sus ventanas .Sabemos que tienen dinero "

" Y sospecho que usted está pensando en obtener una pequeña ganancia ", murmuró Andre.

"Por supuesto," replicó Kovrich. "Si no hacemos un beneficio no podemos comprar cosas para comer o alquiler la DVD del Sabetha para una noche. "

Actividad: Profesor puede preguntar : "¿Cuántos de ustedes quiere algo de dinero extra" la mayoría van decir que quieren algo de dinero. Maestro puede decir: "Usted no es diferente que el resto del mundo, todo el mundo quiere dinero. Es por eso que trabajan para obtener beneficios! "

Pídale a alguien que define la "ganancia". Pueden consultar el capítulo o la historia para asegurarse lo que el beneficio es.

Divida la clase en grupos de 4 a 8 estudiantes por grupo. "Vamos a ver quién puede hacer un plan de negocios que permita el máximo beneficio para los propietarios ".

Díales que deben tener en realidad

1) producto , 2) gastos de materiales 3) gastos en la mano de obra y 4) honorarios permisos , etc les dan dos o tres minutos para elegir un producto. Ir a cada grupo en silencio y aprende lo que su producto es. Si es realista, les digo que sigan adelante con su plan de negocio. Empujalos a ser realistas. Díales, "ver la cantidad de beneficios que realmente puede hacer! "

Dales diez minutos para haber escrito sus gastos y el beneficio esperado para el lapso de un año. Ellos pueden necesitar unos minutos más.

Haga que cada grupo reporta. Como maestro, usted puede alabar y criticar a sus planes para ser realista o no. Dale aplauso al grupo que realistamente hizo el mayor beneficio.

Ayúdelos a ver que no es fácil de obtener grandes ganancias, pero es posible. Explique cómo la competencia de los otros no les permitirá obtener beneficios irrealista por mucho, otra persona va a producir el producto / servicio a un precio más barato. concluye diciendo: "La gente trabaja duro para obtener un beneficio para que puedan comprar lo que necesitan y desean. Algunos son mejores que otros, pero todo el mundo quiere hacer un beneficio! "

Principio 4: "orgullo de posesión" viene de gente que ganan y sean dueño de las cosas que utilizan.



La chica trabaja para hacer su jardín hermoso. Ella es la dueña del patio y le hace orgullosa cuando esta en buen estado! Se requiere mucho trabajo para mantener las casas, máquinas, jardines, ropa, automóviles y otras cosas a un nivel optimo, para que se vean bien y funcionan bien. Las cosas necesitan atención. La gente puede tener mucho orgullo de lo bonito que son sus cosas cuando se ven y funcionan bien y cuando le han cuidado de ellos. Esto se llama un "rasgo humano común que se encuentra en todo el mundo. Es el orgullo de ser dueño. "Orgullo de ser dueño significa que cuando las personas poseen algo van a cuidarlo mejor que si sólo fuera alquilado o prestado la misma cosa. Hay excepciones a la regla, pero en general, el orgullo del principio de ser dueño se aplica.

También significa que dándole las cosas a las personas para ayudarles a lo general no conduce a la soberbia de propiedad. Dr. Paul Polak, en su libro, fuera de la pobreza, (p 35) habla de las muchas veces que grupos de ayuda han dado bombas de riego gratuitas para los agricultores sólo en el tercer mundo para ver las bombas terminar en el basurero! Dentro de dos años, la mayoría de las bombas no funcionan. Sin inversión personal, nadie asume la propiedad! Por lo tanto, cuando las bombas se rompen, nadie la arregla.

La gente le gusta tener sus cosas. Se sienten orgullosos de que trabajaban para ganarse el dinero para comprar el artículo. El hecho de que un artículo fue dado no le hace sentir bien o especial al dueño. Aun que la cantidad sea pequeña, la compra de un elemento con su propio dinero da a la gente "Orgullo de ser dueño."

Historia

Sabetha se acercó a Allen y le dijo: " escucho que tu y Andre van a construir cabañas, eso es cierto? Tengo dinero, podría pagar ... es decir, si va a prometer hacer mi cabaña más especial que la cabaña ordinaria. Y yo quiero que este sea en unos de los mejores lotes- ya sabes, en lo alto con vistas ".

"Bueno", comenzó Allen, "por el precio correcto podemos construir un verdadero refugio de lujo en uno de los mejores lotes ".

"Sí, eso es lo que quiero, algo que puedo llamar mio y sentirme bien de que sea mía. Ya sabes, me siento bien de ser el dueño de algo bueno ".

"A pesar de que nos va a contratar a construir para usted, usted todavía tiene que cuidarla, la cabaña necesitará atención o con el tiempo va comenzar a romperse. Entonces no sería tan especial! "

Esperaba el que ella no estaba enojada con él por los consejos que le dio. Por ser una niña rica malcriada, pensó que necesitaba saber, las cosas se deben mantener en orden para que se vea bien y seguir trabajando propiamente.

"Por supuesto que quiero que mi casa se vea bien! Y sí, sé que significa que necesitaré mantenimiento. Estoy malcriada, no soy estúpido! Y les aseguro que será su primer cliente. Haz un buen trabajo para mí y otros querrán contratar a usted también. "Y, como siempre, sintiéndose un poco superior, ella se fue, con visiones en la cabeza de ser la mujer más importante en su nueva aldea.

Andre sentía que él y su socio, Allen, deberían hacer algo bueno por los tres niños que habían estado durmiendo en la peor parte del refugio avión. Los tres tenían fuertes resfriados.

Así que Andre y Allen tomaron algunos de sus materiales y hicieron en dos días un temporal, pero cálido y seco, pequeña cabaña para los tres. El terreno no era muy grande, pero era uno de los lotes que los otros no iban a pelear por él. Al principio los tres parecían agradecidos.

Pero después de unas semanas las cosas comenzaron a ir hacia abajo. Los tres, con Phillip como su líder, arrancaron parte del material para fuera y lo vendieron. No guardaron la cabaña limpia. Cuando las fugas se desarrollaron, se negaron a usar tar para arreglar las goteras. Allen y Andre estaban furiosos!

"¡Ya basta!" Andre explotó. "No más que lo compartimos! Les dimos una pequeña choza y se dejó caer a pedazos. ¿Se toman un interés personal en él y lo tratan especial? No! Ellos simplemente se mudaron y la dejaron! "

"Deberíamos haber vendido a ellos, por lo que habría tenido algo invertido en él", dijo Allen. "Creo que si hubieran poseído habrían cuidado mejor de ella, ya sabes, el orgullo personal y todo."

Actividad: Pida a los estudiantes para las historias de una época en que trabajaron duro para conseguir algo. Ellos pueden hablar sobre el trabajo duro y el ahorro de dinero para comprar una bicicleta o un bonito cepillo. Recibe varios estudiantes diferentes para contar su historia de trabajo para conseguir algo. Como maestro, usted puede contar una historia de trabajar duro para comprar algo que era especial para usted.

Ahora pida a los alumnos para contar historias sobre alguien que consiguió algo que se le dio a el/ella sin tener que trabajar para ello. Las historias pueden ser de otra persona. Señale la diferencia en cómo se valoró la cosa o situación en la que se obtuvo en comparación con cuando se le dio.

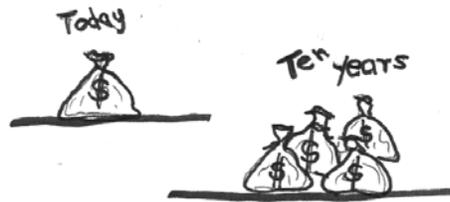
Usted puede explicar que la gente tienen vínculo emocional con algo que han trabajado duro para adquirir. Es casi como si hubieran puesto una parte de sí mismos en el tema o situación mientras estaban trabajando para ganar el dinero para comprarlo. O tal vez trabajaron para él, dando su trabajo, no el dinero. De cualquier manera, tienen una especie de inversión emocional en el tema o situación. Por ejemplo, algunos dicen que los estudiantes se esfuerzan más en la universidad cuando se ganaron el dinero a sí mismos para pagar la matrícula en comparación con los estudiantes cuyos padres pagaron la matrícula.

Tener tres dibujos sencillos listos, una casa con un árbol por ella, una cabaña en las montañas por un arroyo o algo que podría llevar a un niño de 15 o 20 minutos para dibujar / colorar. Darles a los tres estudiantes. Tome un estudiante a un lado y decirle a él / ella, cuando se le da la palabra, toma las fotos de los tres estudiantes y romperlas. Reparta las tres imágenes y de inmediato señale al otro estudiante. Él / ella se rasgará las tres imágenes. Mantenga la calma.

Ahora anuncia que todos dibujen su propia imagen. Permite 15 a 20 minutos. haga que unos cuantos explicar su foto y le dirá por qué les gusta. Señale su secreto estudiante co-operativo y que él / ella agarra unos dibujos y desgaste para arriba.

Discutir el mayor sentido de la pérdida, mayor enojo por tener su propiedad violada cuando era algo que habían elaborado ellos mismos, en comparación con el que simplemente se les da. Usted puede decir: "Cuando nos sentimos invertido en algo nos sentimos más el deseo de cuidarlo, eso es orgullo de la propiedad! También se puede decir: "Si le das algo a una persona, no esperes a que se encargan de ella como lo harían si tuvieran que comprar con su propio dinero. " Puedes pedir disculpas por destrozar su elaboración explica que se había previsto para su aprendizaje de este principio.

Principio 5: Cuando la gente tiene dinero para ahorrar tengan la oportunidad de invertir sus ahorros en empresas que les dará beneficios en el futuro.



La magia no hará crecer el dinero, pero el ahorro regular si. Muchas personas sueñan con el día en que van a obtener beneficios sin tener que trabajar. Algunas personas a ahorrar una parte de sus ingresos cada semana o cada mes. Comienzan con un poco y terminan años después con una gran cantidad. Lo pusieron en un banco o en otro lugar seguro. Quieren construir sus ahorros a una gran cantidad. ¿Por qué quieren un montón de dinero ahorrado?

Les gusta ganar intereses si ponen sus ahorros en el banco. El banco va a pagar una cuota, denominada "interés", el dinero depositado en el banco. El banco puede utilizar el dinero para hacer más dinero, y luego pagar a los depositantes, y el banco ha obtenido un beneficio .. Los individuos poner dinero en una cuenta de ahorros en un banco para que puedan obtener un beneficio (ganar intereses) de su dinero.

Algunas personas están dispuestas a asumir mayores riesgos, con la esperanza de obtener más beneficios. Ellos pusieron su dinero en una inversión que les devuelve más que la devolución bancaria. Estas inversiones no son tan seguros como poner dinero en el banco. Sin embargo, los potenciales beneficios son mayores. Hay muchos niveles diferentes de riesgo de inversión. Cada persona elige el nivel de riesgo que puede vivir. En general, creemos que el mayor es el riesgo, mayor es el potencial de ganancias. Pero el potencial no es una garantía. Algunas inversiones fallan y la gente pierde la mayor parte de sus ahorros.

Las personas esperan tener dinero de sobra después de haber pagado sus gastos. Pueden guardarlo e invertirlo. Una inversión inteligente pagará un buen rendimiento durante muchos años en el futuro. Si se ahorra su dinero ahora, y lo invierten, se seguirá prestando en el futuro. Esta será su seguridad en la vejez.

Historia

Sabetha no sólo quería la cabina más bonita, ella tampoco quería trabajar. Ella quería ser una señora del ocio. Ella tenía la intención de invertir su dinero de una manera que haría que el dinero crezca a pesar de que ella no estaba trabajando. Esa fue la razón por la que quería ser amigo de Allen y Andre. Ella pensaba que tenía una buena oportunidad de dirigir un negocio rentable. No había ningún banco en su pequeño valle, así que depositar dinero en el banco para que pudiera ganar intereses no era una opción. Sería un riesgo pero ella esperaba que sea rentable! Además, quería ganar muchísimo interés, tenía grandes planes.

Se dio cuenta de que Marcella tenía un buen montón de dinero. Lo había visto un día en la maleta de Marcella cuando se abrió.

"Marcella" gritó, y corrió para ponerse al día con ella. "Creo que tenemos que hablar."

"Ok, ¿sobre que?" Pregunto Marcella.

"No creo que quieras siempre estar trabajar tan duro como algunos de los niños están teniendo que hacer, ¿verdad?"

"Por supuesto que no, pero tengo que comer. ¿Tiene un plan secreto o algo así? "

"Tal vez", dijo Sabetha con una sonrisa. "¿Quieres oír mi plan 'secreto'?"

Marcella prestaba mucha atencio'n-que estaba muy ansiosa por escuchar! Si hubiera una manera de tener alimentos, vivienda, ropa y diversión sin tener que trabajar mucho quería saberlo.

"Dígame! Dígame!" Estaba muy excitada.

"Está bien, funciona así", Sabetha empezó a contar a Marcella el plan. "Cada uno de nosotros ahorramos nuestro dinero regularmente antes de este viaje de vacaciones. Ahorre cada semana y creo que tú también. Algunos niños no lo hicieron y ahora tú y yo tenemos un buen montón de dinero, en comparación con la mayoría de los otros. "

"Te vi hablando con Andre y Allen-¿cómo encajan en esto?" Preguntó Marcella.

"Buena pregunta" Sabetha dijo. "Ellos no tienen mucho dinero, pero tienen grandes ideas sobre cómo hacer dinero. Son enérgicos y trabajarán duro. Son los empresarios. Podemos darles nuestro dinero para usar, y lo haremos crecer. Ellos harán ganancias y nosotros también, sólo estarán haciendo el trabajo. Pero para nosotros, bueno, el dinero es lo que va a hacer el trabajo por nosotros. "

"Fantástico" Exclamó Marcella. "Sé que es un riesgo, pero grandes riesgos puede ser igual a grandes ganancias! Vamos a hacerlo! "

"Te das cuenta," dijo Sabetha, "esto no es una garantía. Allen y Andre podrían estropear y podríamos perder mucho dinero, tal vez todo! No creo que lo harán, pero esto no es seguro como poner dinero en los bancos como en nuestros pueblos ".

"¡Justo" intervino Marcella, "pero no esperamos hacer de interés 5 o el 8% - vamos a hacer mucho más"

Se fueron a hablar con Andre y Allen. Ellos estaban muy emocionados acerca de convertirse en inversores para que pudieran obtener beneficios sin tener que trabajar!

Actividad: Encuentra dos estudiantes que puedan actuar y llamarlos a la parte delantera de la clase. Pida a un estudiante "ser pobre" y tener un estudiante "ser rico". Pregunte a la clase: "¿Puede _____ (pobre) darse el lujo de llevar amigos a cenar?" La respuesta será no.

Explique que ni siquiera sabe como va poder cenar. Pregunte si él tiene dinero que sobra para ahorrar. Ellos dirán que no. Pregunte si _____ (rico) tiene dinero para el ahorro. Ellos van a decir que sí.

Pregunte a la clase si creen que tanto el rico y el pobre quisieran tener suficiente dinero en el banco para que algún día en el futuro no tendrá que trabajar. La mayoría de los estudiantes van a decir que sí. Pregunte si es probable que sea capaz de ahorrar dinero en absoluto el pobre. Ellos dirán que no.

Usted dice: "Sólo cuando la gente tiene dinero para ahorrar que tienen la oportunidad de invertir para que puedan obtener beneficios en el futuro sin tener que trabajar! Tener dinero para ahorrar es importante! "

Principio 6: El estado de derecho es importante para los trabajadores, los propietarios y los inversores para que saben que las inversiones que se hacen hoy en día se tratará de manera justa en el futuro.



Cuando un contrato esta firmada con inversionistas para un retorno de 9% de su inversión, quieren saber que no se puede cambiar a un 5% en el futuro. El estado de derecho es lo que mantiene que esto no ocurra. El juez defiende leyes para que habrá justicia para todos. Si un trabajador es contratado para trabajar por \$ 9 por hora, quiere saber que el propietario no puede cambiarlo a \$ 7 la hora después de haber hecho el esfuerzo y el costo de mudarse con su familia a la nueva ubicación de trabajo. Si un propietario construye su fábrica según las especificaciones del gobierno, quiere saber que el gobierno no puede cambiar la ley en el futuro y decir que su construcción es ilegal!

El estado de derecho es lo que protege a los trabajadores, los propietarios y los inversores de tener cambios en las reglas. El estado de derecho hace que las cosas sean predecibles. La gente tomará el riesgo para iniciar un nuevo negocio, o mover a sus familias a un trabajo mejor remunerado, si saben que las reglas no se pueden cambiar sin un proceso justo. Imperio de la ley dice que las personas codiciosas no puede cambiar las condiciones sólo porque les beneficiará hacerlo.

Imperio de la ley también dice que todas las personas deben ser tratadas con justicia. Es ilegal pagar a un grupo un salario por hora de recoger frutos, u operar máquinas en la fábrica, y el otro grupo un salario más bajo.

En los países regidos por el derecho, la economía suele ser eficiente y próspera. Es ilegal para pagar sobornos a funcionarios para obtener favores especiales. Si la fábrica de un propietario no pasa la inspección de seguridad, no puede pagar un soborno para que el inspector le permitirá deslizarse mientras que se requiere a otro propietario para cumplir con los requisitos de seguridad. A la larga, los sobornos son ineficientes y costosas, y sólo impiden, no ayudan a la economía. Imperio de la ley impide gobernar por soborno.

Story

Cuando Allen y Andre se reunieron con Sabetha, Marcella, Kovrich y David tenían principalmente una cosa en mente la protección de sus contratos y los beneficios futuros hasta años en el futuro. Ellos estaban dispuestos a trabajar duro, a poner muchas horas para hacer del negocio de construcción de chozas un éxito, pero querían estar seguros de que realmente pueden hacer los pagos adeudados a ellos en el futuro. Ellos sabían que la gente puede cambiar de opinión y no desee seguir pagando en el futuro. Por lo tanto, se habían reunido los líderes con la esperanza de que pudieran llegar a decisiones que les darían protección en el futuro.

En un tono amistoso, Andre comenzó. "Confiamos en los individuos y la mayoría de los otros niños aquí, pero tenemos que asegurarnos de que todos estamos de acuerdo para continuar con los planes, ya sabes, las reglas. No queremos ser engañados y perder nuestro dinero en el futuro. Queremos reglamentos o leyes para servir como reglas. De esta manera, la gente no puede enojarse o algo así y sólo cambiar de opinión! No queremos que las emociones gobiernen, porque cambian con demasiada frecuencia ".

"Y no es sólo para nosotros", Allen habló. "Los niños nos contratan para construir las chozas, y la gente que reúnen los materiales que va a utilizar, todo el mundo tiene que saber que los acuerdos alcanzados este año será homenajeado el año que viene y el después de eso, y así sucesivamente."

Kovrich estaba ansioso por hablar. "Estoy seguro que no me gustaría que David y yo preparamos todo el plástico para la ventana de la cabaña de alguien y entonces se podría volver en su palabra y salirse con la suya! Estoy de acuerdo, un estado de derecho es importante o alguien podría resultar herido ".

"Todos tienen derecho a ser tratados con justicia", dijo David. Luego miró fijamente a Sabetha, pero nadie parecía darse cuenta de su mirada. "Si tenemos imperio de la ley, entonces la gente codiciosa no pueden cambiar las cosas simplemente porque sería bueno para ellos. Las reglas son la ley! Van a tener que ir por la ley! "

Sabetha y Marcella querían claramente imperio de la ley para que el dinero que iban a invertir pagaría en los beneficios futuros. No querían que las condiciones o reglas se podrían cambiar en medio del proceso!

"Sólo tiene sentido", dijo Marcella. "Hago inversiones hoy, y yo quiero que la ley me cuide mañana ... ya sabes, para protegerme. Ya lo creo que estoy por imperio de la ley-que no quiero que nadie cambia el contrato después de que ya he tomado el riesgo ".

"tengo otra razón para querer imperio de la ley", dijo Sabetha. "Donde hay verdadero estado de derecho es muy poco el soborno. Yo sé de esto por estar cerca al negocio de mis padres, hace que todo cuesta más. Se reproduce la deshonestidad. No me gusta! No tiene cabida en los negocios eficiente ".

Tomaron un voto. Fue unánime. Serían una sociedad regida por leyes y no por capricho. Su actividad se llevará a cabo en el marco del estado de derecho.

"Por lo tanto, parece que tenemos un acuerdo", dijo Andre. "Hemos tomado la decisión de ejecutar nuestra pequeña economía al estado de derecho. Eso es bueno. Creo que nos hará más eficiente y próspero! "

En medio de gestos y sonrisas el grupo se separó de la noche. Cada uno se sentía bien. Aquí, en su pequeño valle, probablemente perdido para el mundo exterior durante años y años, y tal vez para siempre, tenían una manera de seguir adelante. El estado de derecho no sólo va a mantener las condiciones económicas más previsible, ya que desarrollan las empresas en su nueva vida en este valle, pero la gente serían tratado justamente. Nadie podía doblar la ley sólo para satisfacer su codicia!

Había un sentimiento de, "vamos a hacerlo!" Vamos a reunir, tratar a los demás de manera justa, y poner en marcha negocios y asumir puestos de trabajo que respondan a nuestras necesidades para la vida cotidiana. Sí, podemos hacer esto! "

Actividad: Hay dos puntos que se harán con este principio: Estado de derecho 1) impide a alguien de hacer cambios injustamente de auto ganancia y 2) impide la práctica costosa y injusta de soborno.

Diga a los estudiantes se les dará un pequeño premio si pueden escribir los nombres de por lo menos diez (cinco o seis) países en una hoja de papel en un minuto. Después de explicar, usted dice, "empezar ahora". Déles un minuto y luego decir, "dejar de escribir." "¿Cuántos escribieron al menos diez?" Algunos le han hecho. Maestro dice: "Oh, he cambiado de opinión! Yo sólo voy a dar una recompensa si escribes 25 países. "Los estudiantes se quejan. Anime a sus quejas. "¿Crees que es injusto? Ustedes quieren que las normas sigan igual? ¿Por qué? "

Finalmente se puede decir, "Yo quería hacer el punto de principio seis: No es justo que cambiar las reglas. Cuando el sistema es injusto, las personas no quieren ser parte de ella! "Dar la pequeña recompensa, tal vez un centavo o una palmadita en la espalda a los que tenían diez países.

Maestro dice: "Quiero hacer un punto más sobre el principio seis." Diles lo siguiente sketch es fingir, no pueden quedarse con el dinero. Haga que dos estudiantes desempeñan las partes de dos abuelas enfermas. (Siéntese en la silla delante de la clase y actua enferma) que otro estudiante venga y ser el "malo" encargado de la tienda. Él tiene la medicina para vender. Es la medicina que la abuela necesita para mantenerse viva.

Silenciosamente digale a una abuela que tiene sólo \$ 30 para gastar.

Tranquilamente diga a la otra abuela que tiene \$ 40 para gastar. Tome el encargado de la tienda a un lado y explicar a él / ella cómo actuar esta parte.

Ahora, haga que el encargado de la tienda negocia entre abuelas preguntando cuánto le van a dar para los medicamentos (el precio normal es de \$ 15). El precio sigue subiendo, ya que ofrecen más y más grandes sobornos que le dieran el dinero en secreto para su propio bolsillo. Por último, el encargado de la tienda da la medicina necesaria para la abuela que paga el mayor soborno!

Analice con los alumnos: ¿Es justo? ¿Hacer cosas costar más o menos? ¿Deja a algunas personas? Si bien puede ayudar a los pocos que exigen sobornos, ¿ayuda la economía y la sociedad?

Principio 7: Estabilidad de la situación económica permite a propietarios, trabajadores e inversores para predecir probables beneficios futuros.



En los tiempos de la navegación, los comerciantes, que pensaban que las condiciones económicas se mantendrían estables, construyeron buques como éste. Es por eso que tomaron el riesgo y pusieron su dinero en la construcción de ésta. Con la estabilidad económica, hicieron ganancias. Sólo cuando las condiciones económicas se mantuvieron estables que podían vender productos de comercio en países de todo el mundo.

En los tiempos modernos, un trabajador se arriesga y compra una camioneta nueva con su aumento salarial. Un inversor decide tomar un riesgo y poner sus ahorros en una empresa de nueva creación. La gente toma riesgos en que puedan predecir que se beneficiarán de ellos. Cuando las condiciones económicas son estables, es posible predecir las ganancias futuras. Cuando las condiciones económicas se vuelven inestables las predicciones no son verdad! Cuando los beneficios son predecibles trabajadores, propietarios e inversores todo se llevaran a riesgos con el fin de obtener beneficios. Esto es cierto para los trabajadores y los inversores también, a pesar de que los propietarios se utilizan en el ejemplo siguiente.

Un empresario quiere construir una fábrica, por lo que compra la tierra. Como propietario, tiene que pagar la instalación de alcantarillado y servicios de agua subterráneos, la pavimentación de las calzadas y carreteras. Él tiene que gastar más dinero para ofrecer un servicio eléctrico y telefónico a su tierra. Después de haber hecho esto, se puede aprender todas las normas de construcción y contratar a profesionales de la construcción para la construcción de su fábrica. Él consulta con abogados y contadores para asegurarse de que sigue la ley en la contratación de trabajadores y el mantenimiento de registros de negocios propios. El punto es que ha pasado un montón de dinero sobre la base de sus predicciones para ganar un beneficio.

Si las condiciones se vuelven inestables sus predicciones no son buenas. ¿Y si los trabajadores no van a venir, o el producto que se va a hacer ahora pueden ser importados a menor costo, o el ejército exige sobornos para la llamada "protección" o de la tasa de impuesto sobre actividades económicas de dobles-sus beneficios previstos se pierden! Para su predicción de obtener un beneficio se haga realidad, las condiciones económicas deben permanecer estables.

Historia

Andre y Allen estaban más relajados después de haber cumplido con el grupo. El estado de derecho prevalecería y estaban contentos. Sería su mejor amigo desde que iban a manejar un negocio, hacer promesas a los demás, y que la gente que debe dinero. Ellos serían respaldados por la ley.

"Pero yo no lo sé", dijo Allen a Andre. "Tenemos imperio de la ley por lo que no podemos ser engañados, pero lo que si por algún milagro nos rescaten-No van a tener demanda por nuestras cabañas!"

"Así que ahora que usted es gran hombre de negocios, quieres que nos quedemos perdido para siempre!" Andre sonreía mientras hablaba, pero aun hizo su punto.

"No, tú sabes que yo realmente no quiero decir eso", dijo Allen. "Pero nosotros no necesitamos nada alterar el negocio. En este momento, tenemos clientes".

"Sí, así es" Andre dijo, "pero el punto es, eso podría cambiar. Podríamos estar en serios problemas. ¿De qué sirve tener imperio de la ley para que nuestros contratos sean ejecutables, si no tenemos contratos! Necesitamos un flujo constante de clientes que firman contratos, no sólo un gran pico, y luego nada! "

"Eso es lo que me ha tenido preocupando", dijo Allen. "Cuando veo que los beneficios son probable, estoy dispuesto a tomar un riesgo. Pero no podemos tener las cosas cambiando todo el tiempo, es imposible predecir cómo irán las cosas. Y lo más importante, no vamos a ser capaces de predecir los beneficios".

Decidieron llamar de nuevo al grupo y hablar acerca de cómo mantener condiciones estables, por lo que las predicciones pueden ser hechas.

Esta vez Sabetha era tranquila y dejó que otra persona dirija. Ya entendió que para que ella consiga mucho dinero, tenían que estabilizar las cosas. Si las condiciones se mantendrán estables, los planes pueden ser hechas y llevadas a cabo y los resultados deseados vendrían. Ella podría predecir devenir rica si nada importante ha cambiado. Ella permaneció en silencio, para no hacerlo más obvio de lo que ya era de que quería llegar a ser rica.

Tras un breve debate, David dijo con sarcasmo: "Entonces, ¿cómo podemos controlar el clima? ¿Tienes alguna idea para eso? "

Nadie tenía ninguna idea para controlar el clima.

"Es mejor permitir ese tipo de cosas", dijo. "Demasiado mal tiempo y no vamos a poder construir casetas durante semanas, incluso meses."

Ellos sabían que él tenía razón. El tiempo puede cambiar en cualquier momento que quería-no podían predecir el tiempo! Su grupo se centra principalmente en el negocio de construcción de chozas y negocios relacionados con eso. Si el negocio de construcción de chozas no funciona, sus sueños se disolverían.

Finalmente Kovrich lo resumió: "Necesitamos unas condiciones estables para mantener el negocio rentable. Podemos imaginar una forma de controlar la demanda de chozas. Los niños pueden participar en una lotería para ver quién va a comprar este mes, otra lotería para el próximo mes y así sucesivamente. La demanda de cabañas mantendrá los materiales necesarios, cabañas necesarios y los trabajadores necesarios bastante estable".

Marcella agregó: "Y sólo tenemos que vivir con la incertidumbre de las condiciones meteorológicas. Eso puede ser muy duro para el negocio".

Y luego, en el último momento, agregó, "pero creo que lo suficiente de las condiciones que afectan a la empresa son estables y por lo tanto podemos predecir las ganancias. Digo, vamos a seguir adelante y esperar a obtener beneficios! "

Actividad: Pida a los estudiantes que digan situaciones que podrían hacer que los precios cambian. El Profesor puede conducirlos con un ejemplo: "Si la mitad de las vacas de leche en el país mueren, ¿eso afecta el precio de la leche (la demanda no ha cambiado, el suministro se corta por la mitad)? Instar a que piensen en otras situaciones que afectan a los precios.

Tras un breve debate, les pregunta si ellos correrían el riesgo de invertir en un nuevo negocio si los precios futuros son desconocidos porque la economía es inestable, sube y baja mucho! Probablemente dirán que no-la inestabilidad crea demasiado riesgo! Llévelos a ver que 1) los inversores no invertirán, 2) los propietarios no expandirían los negocios y 3) los empresarios no van a iniciar nuevos negocios a menos que las condiciones sean lo suficientemente estable como para obtener beneficios muy probable.

Para la tarea, pida a los estudiantes a encontrar un artículo o informe sobre una historia de radio o televisión, algo que tendrá 1) un efecto positivo o 2) un efecto negativo sobre la estabilidad de la economía. Comparten los hechos básicos del artículo o una historia de radio / TV, y luego diga a la clase por qué creen que esta situación va a afectar positivamente o negativamente a la estabilidad económica..

**** Creación de Empleo ****

Principio 8: Cuando los empresarios inician negocios a menudo tienen que pedir dinero prestado (capital) y devolver el dinero en pequeñas cantidades a través del tiempo.



La mayoría de la gente no tiene suficiente dinero (capital) para pagar todos los costos de iniciar un nuevo negocio. En muchas empresas, los dueños (nosotros los llamamos "empresarios") tendrán un edificio, algo de tierra, y los coches o camiones, mobiliario de oficina, máquinas, y los servicios profesionales de contadores y abogados. En algunos países, también pueden tener que pagar sobornos. Todas estas cosas se suman a una gran cantidad de dinero! Si ellos no tienen el dinero - ¿qué pueden hacer?!

Los empresarios pueden ir al banco y solicitar un préstamo. Les puede dar uno de 5 años, 10 años, o incluso un préstamo de 20 años. El banco hace muchas preguntas. ¿Existe un plan de cómo se espera que el negocio va operar durante los próximos 3 a 5 años? ¿Te parece que el negocio va a tener éxito? ¿Se ha pensado en todos los costos? ¿Habrá un beneficio razonable? ¿Serían los prestatarios responsable y pagar el dinero al banco? ¿Tienen una historia personal de ser responsable? Si todas las respuestas son "sí", el banco presta el dinero y cobra intereses por lo que el banco puede obtener un beneficio.

Digamos que los empresarios pidieron prestado \$ 75.000 al 9% de interés anual, a devolver en un periodo de 10 años. Este dinero se inició el negocio. Pero tienen que tomar parte de sus ganancias del negocio cada mes para pagar el préstamo bancario. Tienen que trabajar duro para hacer que el negocio tenga éxito para que puedan pagar a los trabajadores, comprar insumos y materias primas, pagar al banco y obtener un beneficio a sí mismos. Ellos nunca podrían haber iniciado el negocio sin un préstamo del banco. Con el beneficio de la empresa que pueden pagar al banco cada mes y aún así tener un beneficio para ellos mismos.

Historia

Allen y Andre habían algunos gastos, pero no tenían dinero! No había bancos en su pequeño valle del accidente aéreo.

"¿Qué vamos a hacer?" Preguntó Allen en un tono preocupado. Él y Andre ambos sabían que tenían que estar dispuestos a pagar los sueldos, pagar por el plástico de las ventanas, tener dinero para tratarles bien a los clientes con regalos, y varias otras cosas. Si querían ser los hombres de negocios fuertes, tenían que mantenerse a la vanguardia del juego. Tenían que pensar en ideas de negocio y ponerlas en práctica antes de que alguien lo haga. Querían mantenerse a la vanguardia. Para eso se necesita dinero.

Andre habló. "Los dos sabemos quien tiene el dinero ... Sabetha y Marcella! Puede ser que del mismo modo que cambian de nombre a "barras de oro" y "bolsas de dinero", ya que son lo más parecido que tenemos en nuestro pequeño valle a un banco ".

Allen se echó a reír, y su risa trajo una sonrisa a la cara de su pareja. "Tienes razón Andre. Tenemos que ir a la señorita barras de oro y la señorita bolsas de dinero igual como hacían nuestros padres cuando iban al banco, el sombrero en la mano, cuando necesitaban dinero para iniciar una nueva aventura ".

"Bueno," dijo Andre, "Yo creo que puede ayudar si utilizamos sus nombres correctos, pero estoy de acuerdo. O bien esperar hasta que el dinero cae del cielo de forma gratuita, o ir a coger un préstamo para empezar nuestra nueva empresa ".

"Y usted sabe que van a tener un montón de preguntas," Allen intervino, van a querer saber que realmente podemos hacer de esta cosa un éxito antes de poner su dinero en riesgo!

"No puedo decir que los culpo", dijo Andre. "Y, además, no va a lastimar a que tengamos un plan, es bueno saber hacia dónde nos dirigimos, sobre todo con el dinero de otras personas que tenemos que pagar."

"Si!", dijo Allen, "Será mejor que tengamos cuidado. Tenemos que pagar todos los gastos de cada mes, y luego tenemos que hacer un pago de nuevo al B.O.D! Y después de todo eso, espero que tengamos algún beneficio para nosotros, es el punto de entrar en el negocio, sabes? ".

"¿Qué pasa con estas cosas B.O.D?" Preguntó Andre. "¿Te estas volviendo loco?"

"No, no me estoy volviendo loco", replicó Allen. "B.O.D significa" Banco de Bares y Bolsas. "Tenían una buena carcajada y, a continuación, se dirigieron a buscar a las niñas con el dinero.

Actividad: Obtener los estudiantes acostumbrados a la idea de que se necesita una gran cantidad de capital (dinero) para iniciar un negocio. Pídales que adivinar el costo de abrir el garaje de un mecánico para trabajar en los coches y camiones. Guíalos a través de decidir el costo de la compra o construcción de un edificio, la compra e instalación de equipos en el garaje, la contratación de personas, y así sucesivamente. Conjeturas están bien. Guíalos a través del costo de iniciar otro negocio que pueda existir en su área. Se trata de hacerles ver que se necesita mucho dinero para iniciar un negocio.

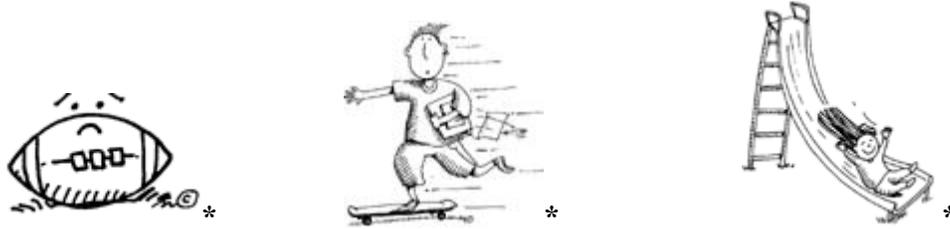
Pregunte: "¿Cuántos de ustedes tienen ___ \$ ___ (lo que equivale a cuanto la clase decidió que costaría) para iniciar una de estas empresas?" Probablemente ninguno lo hará. Pregúnteles: "Si quieren prestar dinero del banco, ¿qué preguntas le tiene el banco?" Deja que los estudiantes sugieran preguntas que el banco le preguntará. El profesor puede escribir estas preguntas si así lo desea. Asegúrese de que los estudiantes entiendan: el banco está protegiendo a sí mismo, por que no quiere perder dinero!

Por último hablar con los estudiantes acerca de la devolución del préstamo. Pídales que adivinen la cantidad del pago mensual del préstamo que tiene el garaje del mecánico. Después de adivinar,

se puede calcular con una calculadora si usted o un estudiante está familiarizado con el uso de una calculadora para calcular planes de amortización. Si no, aquí está la información. El monto del préstamo era \$ 300.000 en el 8%, durante 20 años: el principio y el pago mensual de intereses a pagar en su totalidad el préstamo en 20 años es \$ 2,509 al mes. La recuperación de la inversión total, el recuento de capital e intereses, será de unos 600.000 dólares en los 20 años. Esto puede sorprender a los estudiantes! Es el doble de la cantidad prestada. Sin embargo, puede recordarles: "Si usted no pide dinero prestado, no se puede iniciar un nuevo negocio. Al no iniciar un nuevo negocio, usted no hace ningún beneficio ".

Punto final: pedir dinero prestado es caro, pero vale la pena en los beneficios si la empresa tiene éxito!

Principio 9: Los trabajos se crean cuando las empresas crecen o nuevas empresas se crean.



La mayoría de la gente obtiene su dinero trabajando en un empleo. Lo que crea puestos de trabajo? Los trabajos se crean cuando un propietario se expande su negocio. Por ejemplo, un propietario tiene un negocio que tiene mesas y sillas. Él contrata a tres trabajadores y un vendedor de medio tiempo. Entonces decide que también quiere hacer las camas. Pero sus tres trabajadores están ocupados haciendo mesas y sillas. Él tiene que contratar a dos personas más para hacer las camas. Él contrata el vendedor a tiempo completo, ya que tienen más artículos para vender. En este ejemplo, dos y medio de nuevos puestos de trabajo fueron creados porque el propietario decidió hacer crecer su negocio.

Mira el dibujo. El empresario comenzó haciendo sólo balones. Tuvo éxito y decidió hacer crecer su negocio. Añadió patines a su inventario. Él hizo más dinero y contrató a más trabajadores. Por último, añadió una línea de juegos infantiles, venta de cosas como tablas deslizantes. Cada vez que se dejó crecer el negocio, creó nuevos puestos de trabajo!

Iniciar un nuevo negocio crea puestos de trabajo también. Por ejemplo, un empresario inicia una fábrica de ropa. Él tiene un poco de dinero y consigue un préstamo bancario también. Se alquila el edificio vacío de un vecino y contrata trabajadores para pintar, poner ventanas nuevas y actualizar el sistema eléctrico. Compra máquinas y otras herramientas de costura para la confección de ropa. Se empieza pequeño. Se puede ampliar posteriormente si el negocio tiene éxito. Él contrata a una persona de medio tiempo para mantener las máquinas, la construcción y para conducir el camión de reparto. Contrata a un vendedor que también mantendrá registros diarios. Contrata a cuatro personas a trabajar las máquinas que harán de tela la ropa. Creó cinco y medio de nuevos puestos de trabajo en esta obra..

Pero no se detiene allí. Los reparadores tienen un trabajo temporal, la pintura, trabajos de electricidad y las ventanas. El empresario ayudó a la fábrica de máquinas de coser, ya que compró su producto. Y el banco tenía un trabajo adicional para su gente que compilan el papeleo para los préstamos. Empresas en crecimiento y la creación de nuevas empresas crean puestos de trabajo.

Historia

Fue Marcella quien actuó como un banquero prudente. Preguntas, preguntas, preguntas! Estaba decidida a asegurarse de que Andre y Allen podrían operar el negocio con éxito. Quería pagos a tiempo cada mes hasta que el préstamo que los chicos pedían se pagó en su totalidad! Finalmente se convenció y dejó de hacer preguntas. Andre y Allen se sentía como se les había pedido a todas las preguntas posibles. Estaban cansados de responder a todas sus preguntas difíciles!!

"No se enoje con Marcella," dijo Sabetha. Ella sólo está haciendo la debida diligencia para que nuestro dinero estará seguro en sus manos. Queremos que ustedes tengan éxito, porque ya sabes, si tienen éxito, tenemos éxito también! "

A pesar de que no era totalmente cierto, Andre trató de dar la impresión de que las preguntas de Marcella no habían sido una sorpresa para él.

"Allen y yo ya habíamos repasado todo esto. Habíamos descubrir exactamente como que queríamos el primer año de la empresa se vea ".

Para no quedarme atras, Allen tiró: "He hecho una lista completa de todos los artículos que se necesitan y cuánto van a costar. Entonces calculé los salarios de los trabajadores. Incluso me di cuenta de la cantidad que pagaría a ustedes cada mes ... y calcule los beneficios también. "

Sonriendo ahora, Andre dijo con aire de suficiencia: "Supongo que ya contesté a sus preguntas."

Pero Marcella aún tenía una pregunta más!

"¿Has pensado en cómo iniciar su nuevo negocio ayudará a todos los niños aquí?" Ella hizo una pausa. "Realmente es un servicio que, Sabetha y yo estamos haciendo. Creación de nuevas empresas crean puestos de trabajo! "

"No lo entiendo", confesó Allen. "¿De qué manera nuestras decisiones de hacer dinero construyendo chozas ayudará a los demás?"

Sabetha intervino "Bueno, a decir la verdad, yo sólo quiero ganar dinero, realmente no he pensado mucho acerca de los otros niños."

"Mira, los niños necesitan puestos de trabajo." Allen y Sabetha todavía tenían miradas confundidas en sus caras, por lo que Marcella trató de explicar un poco más.

"Tienen que tener algo que hacer para no volverse loco con el aburrimiento. Pero lo más importante, tienen que ganar dinero, si no con dinero real que tuvimos con nosotros cuando nos estrellamos, entonces algo más que actúa igual que el dinero ".

Actividad: Pregunte a sus alumnos: "¿Cuántos de ustedes le gustaría iniciar un nuevo negocio?" Si algunos dicen que les gustaría, involucrar a la clase en la decisión de cuántos nuevos puestos de trabajo que crearía. Permitir a los empleos temporales que se crean en conseguir el negocio listo para abrir sus puertas, pintores, carpinteros, inspectores, etc. Ayude a los alumnos estimar cuántos serán posiciones necesarios y lo que cada uno va a hacer. Discuta los nuevos negocios de tres o más estudiantes y hablar de cuántos puestos de trabajo cada crearía.

Es posible que desee asignar dos o tres estudiantes a un grupo y que cada grupo planea un nuevo negocio y explicar cuántos nuevos puestos de trabajo que creará.

Los estudiantes deben llegar al punto de que si nadie crece un negocio o comienza un nuevo negocio, no habrá nuevos puestos de trabajo creados.

Actividad adicional: Haga que los estudiantes miren en los periódicos y encontrar artículos acerca de nuevos negocios que se crea o las existentes en crecimiento. Pídeles que escriban un informe, o llevar el artículo a la clase y hablar de ello. Se puede estimar el número de nuevos puestos de trabajo que creará el proyecto. Pueden llamar al propietario / empresario y preguntar cuántos puestos de trabajo se crearán. También se puede pedir si necesitan calificaciones para los trabajadores que se contraten.

Principio 10: El fácil acceso al capital es necesario para el crecimiento económico.



Como vimos en la fábrica de ropa, cuando una persona tiene éxito en los negocios, que el éxito va a ayudar a otros a tener éxito. Se comparte el éxito! Si una mujer se plantea más verduras para vender, ella ayuda a la persona en el mercado que le alquila un espacio de venta. Ella ayuda a la guardería donde compra las plantas jóvenes, y la sociedad de la que ella compra las semillas. Después de la venta de los vegetales, se gasta el dinero y más gente se beneficia. Ella compra la ropa para la familia y parte de los beneficios van para el fabricante de ropa. Ella compra una radio y la tienda donde lo compró beneficia. Incluso podría comprar un sistema de riego en pequeña (la persona que se lo vendió beneficiará y aumentará su rendimiento. Entonces ella tiene más verduras para vender y más dinero para gastar. Y sí, cada vez más personas se beneficiarán!

Debido a los empresarios como ella, la fábrica, el almacén y el cuarto de niños pueden seguir pagando a sus empleados. Aquellos empleados gastarán su dinero en otras tiendas y fábricas. Este gasto, a su vez, ayuda a otros propietarios para mantener o contratar empleados adicionales.

Nada de esto sucede si la mujer no puede pedir prestado el dinero para comprar semillas y plantas jóvenes! El banco en el dibujo tiene una cara sonriente. ¿Puedes adivinar lo que eso significa? Esto significa que este banco es amigable para los empresarios que necesitan crédito para obtener su negocio en marcha. Ahí es donde todo comienza! Muchas personas tienen buenas ideas para hacer dinero, pero por lo general no tienen el dinero suficiente para empezar. Necesita un préstamo con el fin de tomar el primer paso.

Cuando la gente puede pedir prestados fácilmente, nuevas empresas se iniciará y se crearán puestos de trabajo. No todos tendrán éxito, pero algunas sí. Si no tienen acceso al capital, sus ideas de como hacer dinero nunca se realizará. A continuación, todo el mundo pierde. Cuando las personas que trabajan con talento y duro tienen fácil acceso al capital (dinero) la economía crecerá!

Historia

Andre habló. "Supongo que podríamos, bueno, imprimir más dinero para agregar a lo que teníamos cuando nos estrellamos. Nosotros necesitaremos que sea oficial-que podríamos elegir a un comité para supervisar la impresión y controlar el suministro de dinero nuevo. Esto representaría el valor que hemos añadido a este pequeño valle, desde que lleguemos aquí. Entonces no tendríamos que cargar con lo que comerciar - podríamos usar el dinero para comprar las cosas ".

"Sí", dijo Marcella, "los sistemas monetarios son mucho más eficientes que los sistemas de trueque, todo el mundo lo sabe. Pero puedo volver hasta el punto de que estaba haciendo? "

Andre fue ganado una vez más por Marcella. Él bajó la cabeza y guardó silencio.

"Como estaba diciendo," Marcella continuó: "Algunos niños que no reciben sus trabajos verán la oportunidad de obtener una parte del dinero, nuevo o viejo, para ellos mismos. Ellos comenzarán a hacer cosas para vender, sándwiches, remendar los pantalones y las camisas de la ropa de trabajo. Pueden hacer recados para aquellos que dan empleo también, y así sucesivamente. Se les paga por todo lo pagado con el dinero que le dio a los trabajadores de salario ".

"Lo entiendo," dijo Sabetha. "Simplemente sigue y sigue. Los trabajadores con empleo se les paga. Otros niños se iniciarán pequeños negocios para que los trabajadores van a pasar parte de su dinero ganado en las nuevas pequeñas empresas. Entonces los que tienen éxito tendrán que contratar a más trabajadores para cubrir los nuevos puestos de trabajo que se suman ".

Marcella, que parecía como el mago de las finanzas del grupo, resumió. "Nos limitaremos a seguir creación de nuevas empresas y la ampliación de los ya existentes hasta que no hay más trabajadores disponibles. De esta manera, todo el mundo va a tener un trabajo ".

Los ojos de Sabetha se iluminaron. "Wow!", Exclamó. "Mira todo el crecimiento que hará nuestra pequeña economía del Valle !"

Y Marcella encorvado con prudencia pero una vez más ese día. "Y nada de esto sería posible si los chicos no podían pedir dinero prestado. Las economías no crecen menos que los empresarios tienen acceso a capital, no préstamos, no hay crecimiento ".

Andre sabía que tenía razón. Pero no tiene por qué gustarle-deseaba que por una sola vez podía parecer más inteligente que Marcella!

Actividad: Elija tres estudiantes a ser el banco A, el banco "escasez de dinero". Elija tres otros para ser el Banco B, el banco de "dinero fácil". Instruya Banco A a tener normas muy severas para los préstamos-puede explicarles que esto significa que no les gusta hacer préstamos y sólo lo hará si no hay riesgo para el banco (que hacen muy pocos préstamos)! Instruya Banco B para evaluar sus solicitantes de préstamos, sino a estar muy dispuestos a prestar dinero a los que tienen una posibilidad razonable de éxito en su nuevo negocio.

Haga que los otros en la clase forman grupos de dos o tres y vienen con planes para formar una nueva empresa (que les hará un beneficio además de crear nuevos puestos de trabajo). Dale tiempo suficiente para llegar a su plan para enviar al banco.

Vamos a actuar con los diversos grupos de roles mediante la presentación de sus planes y pedir un préstamo en el banco duro y en el banco fácil. Pronto se hace evidente que si sólo había un banco, nadie podía conseguir un préstamo-no habría acceso a la capital, no se crearían nuevos puestos de trabajo y la economía no crecerá!

Guíe a la clase en la discusión de la importancia de los emprendedores que tienen acceso a capital, si la economía está creciendo. ¿Qué sucede si los empresarios no pueden conseguir dinero para poner en marcha sus proyectos? ¿Cuántos puestos de trabajo se perderán si no se inician nuevos negocios? ?

Todo comienza con los empresarios teniendo el acceso al capital para que puedan iniciar nuevos negocios! Así es como crece la economía.

Competencia, Eficiencia, Oferta y Demanda,

Principio 11: Competencia obliga a las empresas a ser eficientes para que puedan producir bienes y servicios de calidad a un precio bajo.



La competencia entre las empresas es importante. ¿Por qué? La competencia empuja a cada empresa para ofrecer sus productos o servicios con la máxima calidad al precio más bajo. En el dibujo vemos una manzana agusanada y una buena manzana. Vemos una buena guitarra y otra con cuerdas rotas. ¿Qué manzana podría comprar? ¿Qué guitarra qué podría comprar? Usted quiere un precio bajo, pero espera comprar de calidad!

Compañía "A" construye una bicicleta que tendrá una duración de dos años y se lo ofrece por \$ 89.00. Compañía "B" construye una bicicleta que tendrá una duración de dos años y se vende por \$ 79.00. Compañía "B" va a vender la mayoría de las bicicletas, por que tienen el precio más bajo. Si la compañía "A" quiere seguir en el negocio tendrán que encontrar la manera de construir su bicicleta por menos para que puedan competir con la empresa "B", que ofrece precios más bajos.

O si ambas empresas venden su bicicleta por el mismo precio, pero la compañía "A" la hace mejor, la gente va a querer comprar la mejor. La gente quiere comprar un producto con una buena reputación, pero también quieren un buen precio. Las empresas compiten entre sí para ver quién puede hacer el mejor producto y venderlo al precio más bajo y aún así obtener al menos una pequeña ganancia. La competencia es saludable para la sociedad. Se mantiene la alta calidad y precios bajos.

Una empresa necesita operar de manera eficiente o no puede competir. Cada paso para llevar una bicicleta al mercado debe ser eficiente: Terrenos y edificios se compran o alquilan. El propietario tiene que negociar para conseguir un buen precio. Si no es así, tiene un costo más alto que sus competidores mucho antes de que él construye su primera bicicleta! Los trabajadores tienen que ser contratados. Si el propietario paga demasiado, tendrá que cobrar un poco más por su bicicleta y su precio no será competitivo. Si paga demasiado poco no llegará a ningún trabajador. Es lo mismo con los materiales. Para reducir los costos, debe pagar precios bajos. Pero no tan baja que se pone mala la calidad.

Este equilibrio constante entre el precio bajo y alta calidad produce la eficiencia. Una empresa eficiente hará bien en el mercado por que ofrece un producto de calidad a un precio competitivo.

Historia

Kovrich se apresuraba a donde Allen y Andre se preparaban para mañana.

"Hola chicos!", Gritó. "Escuché que iniciarán el nuevo equipo do trabajadores. ¿Quieren contratarme?" "Mientras se acercaba, así que nadie lo podría oír hablar, añadió," "Trabajaré barato!"

Sé que si ustedes esperan obtener algún beneficio, no se puede estar pagando mucho dinero como los otros niños quieren ".

Andre y Allen miraron Kovrich con un interés renovado. Se trataba de un trabajador que entiende sus problemas.

"Entonces, ¿qué tienes en mente?" Preguntó Allen. Ellos no querían engañarle a nadie. Querían ser justos. Sin embargo, algunos de los niños pedían salarios que llevarían a la quiebra a la empresa casi antes de que se inició!

"Bueno," comenzó Kovrich. "Tengo unos amigos y no imagino que necesitamos grandes salarios. Si usted puede contratar a los cinco de nosotros, realmente no se necesitan los niños que van a pedir el dinero grande. Funciona mejor para ti, y mis amigos y yo podemos estar juntos en nuestro pequeño grupo. "

Andre habló. "Su oferta es muy tentadora, necesitamos la eficiencia para que podamos mantener nuestros costos bajos y que nos permite mantener nuestros precios bajos. Si se puede construir una buena choza tan barato o más barato que cualquier otra persona pudiera, nos quedaremos en el negocio ".

"Muy bien, entonces!" Dijo Kovrich emocionado. "Tenemos un trato, ¿verdad?"

"Sí, tenemos un acuerdo", dijo Allen. Entonces él estrechó la mano a Kovrich. "Estar aquí a la primera hora de la mañana con sus cuatro compañeros. Estaremos buscando a ustedes. Bienvenido a bordo! "

Cuando terminó, Allen vio que Andre ya estaba hablando a un grupo de niños. Fue los que querían mucho dinero por su trabajo. Él les decía que no tenía trabajo para ellos después de todo.

Después de Andre les dejó, todavía no parecen que entienden. Actuaban como pensaban que no habían muchas opciones para conseguir trabajadores. Pero todo lo contrario era cierto. Había muchos trabajadores que necesitan trabajo para ellos esperar por mucho dinero. La demanda de mano de obra es baja porque había muchos de ellos, había un exceso de oferta de trabajadores.

Andre no dio los puestos de trabajo a los trabajadores porque no podía permitirse el lujo de contratar, pagar los materiales, pagar el banco y todavía obtener un beneficio. Algún día se enterarían: ofertas tienen que trabajar para todo el mundo-ninguno de los participantes en el acuerdo puede salir por delante de los demás.

Actividad: Un ejemplo simple, en el cual los estudiantes pueden participar, hará el punto de este principio. Maestro escoge tres o cuatro estudiantes para ser tienda "A". Elija el mismo número a ser almacén "B". Ellos pueden venir al frente y "configurar" su tienda. Haga que almacén "A" haga un letrero ofreciendo su pan por \$ 1.75 y haga que la otra tienda ofrecerá una hogaza de pan idénticos por \$ 1.50-que puede tener un letrero también.

Pida a los estudiantes que no están trabajando en la tienda ", de cual de la tienda quisieran comprar pan?" La mayoría dirá tienda "B". Pregunte lo obvio, "¿por qué?" Ellos dirán algo así, por que el producto es más barato.

Ahora, silenciosamente advierte a los estudiantes que trabajan en la tienda "B" lo que va hacer para que no se enojan con usted. Con dramatismo, maestro va a almacenar "B" y compra pan. Actuar abrir la barra de pan y, a su gran consternación, ves que tiene gusanos en ella! Está tan molesta! Usted lanza el pan imaginario en la basura!

Ahora, pregunte a la clase si todavía quiere comprar pan en la tienda "B" a pesar de que es un poco más barato! La mayoría van a decir "¡No!" Pregunte, "¿Dónde van a decirles a sus amigos para ir de compras?" La mayoría dirán que les dirán a sus amigos para ir a la tienda "A"

Maestro puede señalar: "Para competir, hay que tener un buen precio y un buen producto" profesor puede preguntar: "¿Le ayudó tienda" B "para comprar el pan de una panadería que tiene una" buena oferta"en harina porque era vieja? No, no fue así. La panadería mantiene presionado los costos, pero no de una manera que les ayudó. Ellos deberían haber tratado de mantener bajos los costos de otras maneras. Tal vez se podría haber encontrado ayuda más barato, o negociado con el propietario en pagar un alquiler más barato.

Explique a los alumnos: Si el almacén de "B" tiene una mala reputación, y se cae el negocio, la tienda comercial "A" podría, ya que no habría competencia, elevar su precio de pan a \$ 2.00. Si hacen eso, ¿es probable que alguna otra tienda comenzará a vender el pan? Por lo menos algunos estudiantes ven que \$ 2.00 es demasiado alto y otra tienda podría razonablemente competir y seguir haciendo un beneficio mientras que venden a mejor precio que la tienda "A".

Pregunte a los estudiantes: "¿A qué precio cree usted que la nueva tienda venderá su pan?" Cualquier precio que varios estudiantes sugieren, pida que digan por qué creen que sería el precio.

Concluya con: "Si un productor puede mantener sus costos bajos, y aún así producir un buen producto, que pueden ofrecer un producto de calidad a un precio competitivo, este es el objetivo de la mayoría de todos los negocios!"

Principio 12: Oferta y demanda en el mercado determina los productos / servicios que se ofrecen y cuál será su precio .



La gente sabe lo que quiere comprar y cuánto están dispuestos a pagar por ello. En un mercado libre, el gobierno tiene poca influencia sobre lo que se vende y cuánto vende. La gente determina la cantidad de dinero que gastan y en que gastan su dinero.

El balón en el dibujo es muy valiosa para algunas personas. Es valioso para todo el mundo? Si una empresa hace un centenar de ordenadores y sólo una persona quiere comprar un ordenador, la empresa mantendrá la fabricación de computadoras? Un niño de doce años realmente quiere una tabla de skate. Una tienda cerca de una escuela secundaria puede vender patinetas? ¿La tienda de regalos en un hogar para las personas de edad mayor tienen mucha demanda de tablas de skate?

Por ejemplo, si la gente quiere un jabón especial, alguna empresa hará el jabón especial y venderlo al público. Decimos que hay una gran demanda en que muchas personas quieren. Mientras la gente siga comprando ese jabón, la empresa seguirá haciendolo. Si baja el interés y la gente deje de comprar en grandes cantidades, una gran cantidad de jabón sin vender se apilan en las estanterías de las tiendas! Hay un exceso de oferta, porque la demanda cayó tan bajo. Tenemos poca demanda / sobre condiciones de suministro. Si la demanda cada vez se pone tan baja que sólo unos pocos están comprando el jabón, la empresa dejará de hacerlo por completo.

Lo que el pueblo exige, no lo que piensa el gobierno, determina lo que se produce. Supongamos que existe una demanda para el jabón, pero la oferta es baja. La gente apenas puede encontrar el jabón y cuando lo encuentran, ya en caso de escasez, tendrán que pagar un alto precio por ello. Se trata de una alta demanda / baja oferta. Se impulsa el precio hacia arriba. Al ver la oportunidad de ganar dinero, las nuevas empresas se decidan a hacer y suministrar el jabón. Si muchas compañías fabrican el jabón, habrá una gran cantidad de jabón y los comerciantes tendrán que bajar el precio para que la gente compre ahora. Para distribuir sus existencias de jabón, las empresas empiezan a competir ferozmente para ver lo rápido que pueden vender su exceso de jabón. El precio puede caer dramáticamente durante la noche!

Si hay una demanda, alguien va a asegurarse de que hay una oferta. Si no hay demanda, nadie va a proporcionar un suministro. Este es el libre mercado en funcionamiento.

Historia

Kovrich advirtió a sus compañeros. Él les dijo que tendrían que trabajar duro y tratar de hacer que los propietarios tengan éxito.

"De esa manera", explicó, "durante el tiempo que la gente necesita chozas y Andre y Allen pueden construirlas para la venta a precios competitivos, tenemos puestos de trabajo! Se trata de un equipo, todo el mundo tiene que ganar! Cuando nuestras cabañas tienen una buena reputación, y con nuestro trabajo de calidad podemos garantizar que las van a tener, los niños van a querer comprar. Si la empresa puede construirlas suficientemente barata y aún así obtener una rentabilidad, el negocio se expandirá. No sólo nuestro trabajo es seguro, traemos a nuestros amigos también! Cuando la empresa gana, nosotros los trabajadores ganamos también! "

"Es sencillo", dijo a sus compañeros. "Si hay una demanda de algo, alguien va a producirlo y venderlo. Y si hay una gran cantidad de dinero para ganar, entonces mucha gente va a saltar en el negocio de la producción. Si muchos lo hacen, entonces mucho del producto estará en el mercado y el precio se reducirá .. "

Luego habló. "No somos esclavos, pero tenemos que hacer el trabajo de este negocio. Tenemos que hacer un trabajo de calidad, con un salario razonable, para que el cliente reciba un buen trato. Si somos eficientes, ninguna otra compañía puede tocarnos. Nuestro negocio va a dominar el mercado, y vamos a tener trabajo para siempre. "

Sabía que tendría que mantener a su gente produciendo. Y también sabía que cuando habían demostrado su eficacia para hacer dinero para los propietarios y la gente amaba a sus chozas y se sintió como si tuvieran una buena oferta en el precio, habría una demanda de cabañas para un largo tiempo. Eso quería decir que sus trabajos serían asegurados durante mucho tiempo también.

Luego se iría a Andre y Allen para negociar un aumento salarial. Por lo menos algunos de los beneficios que Allen y Andre han estado acumulando tendrían que ir para premiar a los trabajadores. Sin los empresarios que toman un gran riesgo, no habría nuevos puestos de trabajo. Pero lo contrario también es cierto. Sin trabajadores, trabajando por un salario competitivo, los empresarios no tendrían ningún nuevo negocio con que ganar dinero!

"Gracias a Dios por la competencia", dijo Marcella a Sabetha. "Mantiene la eficiencia en el negocio de construcción de chozas. Competencia obliga a los constructores a producir bienes que funcionan bien - en que uno puede contar que funciona. Nadie quiere comprar artículos que no funcionan .. La competencia también mantiene los precios bajos. Que a su vez es un estímulo para las ventas futuras, y que es un buen augurio para esta parte de la economía durante mucho tiempo por venir. "Sabía que la competencia era saludable para su pequeña economía por que dio productos de calidad a precios razonables.

Actividad: Usar el modelo de la tienda "B" Tienda "A" otra vez. El profesor puede guiar el proceso, anunciará nuevas condiciones, etc con el fin de hacer los diferentes puntos de este principio.

Posibles escenarios:

1) Pida a un alumno ir a la tienda "A" y pedir el jabón "Belleza Fantastica".

Ellos no lo tienen, que se vaya a almacenar "B" y tampoco lo tienen. Ella levanta las manos en la desesperación! "Me gustaría pagar lo que sea por una barra de jabón" Belleza Fantastica ". (Profesor:. Empuja a tienda "B" para ir a buscar a un suministro de jabón precioso y Pueden venderlo a un alto precio porque nadie más tiene el jabón a la venta!)

haga que algunos otros estudiantes vayan a la tienda "B" y pagar el alto precio para el jabón precioso. Muchos compradores van a almacenar "B" para el jabón.

2) Haga que la tienda "A" descubre que el jabón está en gran demanda van obteniendo un suministro de "Belleza Fantastica" también! Ellos quieren ser competitivos, lo venden un poco más barato que el almacén "B". Va a bajar su precio el almacén "B" para que coincida con la tienda "A"?

3) Luego anuncia que una nueva fábrica está haciendo las barras-varios miles de barras diario! Pregunte a la clase qué pasará con el precio de la vez difícil de encontrar jabón. (tal vez el precio va a bajar)

4) Nueva noticia! Una compañía de investigación de renombre sale con el informe que "la belleza fantástica" jabón puede causar cáncer de piel en los adultos y que a menudo hace que los niños se ponen enfermos. Pregunte a la clase: "¿La gente todavía quiere? ¿Habrá demanda para ello ? "

5) Haga que el estudiante comprador original anuncia que ella ha encontrado una crema maravillosa para la piel.

e un país lejano que la hace parecer mucho más joven y le da un montón de energía! Maestro señala: la demanda para el jabón se ha ido (las barras de ella yacían sin vender en el almacén de la fábrica) y pronto habrá una demanda de la llamada milagro crema de piel. Pregunte a la clase: "¿Cree usted que, al ver la demanda, alguien a nivel local va a saltar y producir la crema para la piel?" Sí, alguien lo hará, porque ven la oportunidad de obtener un beneficio.

6) ¿Qué productos vendrían en el mercado cuando se descubrió de repente que había contaminantes nocivos en los pozos que suministran agua potable de la ciudad? ¿Creen que esos productos serán más barato en un primer momento y luego costarán más, o al revés? (Cuestan más al principio, porque en los primeros días existen sólo unos pocos productos de purificación, la demanda es alta (porque todo el mundo quiere uno), baja oferta. Son más baratos posteriormente a medida que más empresas añaden productos de purificación de agua para sus líneas de productos, eso aumenta la oferta , estabiliza la demanda, disminuye los precios.)

7) Pregunte qué pasaría con la oferta y la demanda si el gobierno de repente ha encontrado una forma barata de deshacer los contaminantes y ya no había una necesidad de productos de purificación de agua en el hogar. (Demasiada oferta, no hay demanda de los productos, ya los productos no tienen valor)

Concluya con: ". En un mercado libre, la demanda determina lo que es producido, si la gente lo quiere, alguien va a producir" Además, "En un mercado libre, la oferta determina la cantidad que la gente va a pagar por un bien o servicio, la escasez de artículos traen un precio alto, sobre los elementos de suministro tienen suerte si se venden ."

El pueblo, no el gobierno, determinan qué se produce y cuánto van a pagar por ello.

Principio 13: Cada vez que se agrega valor a un producto / servicio, el precio va a subir.



Hay una semilla en un paquete en la tienda. Un agricultor compra el paquete de semillas de grano. Cada una de la semilla cuesta alrededor de medio centavo cada una. En su granja planta una semilla. Su suelo nutre la semilla que crece. Trabaja la tierra, por lo que no hay malas hierbas y que las semillas son regadas. Ellos se convierten en un arbusto de bayas. El agricultor compra cajitas para poner las bayas, para que se vean bien en el mercado. Toma las bayas en el mercado y una panadería las compra. Él hace una maravillosa tarta de bayas! La mujer que dirige el restaurante compre el pastel. Ella la pone en exhibición en el restaurante. Se ve tan bien, posiblemente el mejor pastel de bayas en el mundo! El cliente ve el pastel y de repente siente mucha hambre de pie. Él come un pedazo de él, por la que pagó \$ 3.75..

En el dibujo se puede ver que un paquete de semillas se convirtió en un arbusto de la baya y luego se convirtió en una tarta! Al principio las semillas eran un medio centavo cada una y ahora sólo un pedazo de la torta cuesta \$ 3.75! ¿Qué ha pasado? En el camino de la semilla se hizo más y más valioso. Se añadió Valor cuando la semilla se convirtió en un arbusto de muchas bayas. Más valor se añade al productor ponerlas en cajas bonitas. Nadie los compró en su granja, por lo que los llevó a la ciudad donde estaban más valioso. Cambiar la ubicación de la granja al mercado las hacen más valiosas.

Después de que el panadero les había hecho a un pastel, que eran más valiosas todavía. Cuando el dueño del restaurante les compró y los llevó a un lugar (restaurante) donde serían muy valoradas, un restaurante lleno de gente hambrienta!

El precio siguió aumentando ya que el valor siguió aumentando. Cada vez que una persona añado valor al producto, se convirtió en un valor superior. Levantaron el precio para cubrir su tiempo y esfuerzo para que sea más valioso todavía.

Historia

David sabía que el plástico que él y Kovrich había encontrado después del accidente no era realmente de ellos. Pero decidieron mantenerlo. Tal vez sería útil algún día.

"Recuerda cuando nos decidimos mantenerlo", preguntó David. "Hemos estado cuidando a él desde entonces, creo que esa primera decisión lo hizo nuestro."

Kovrich estuvo de acuerdo, "Si no lo hubiéramos mantenido fuera de la luz directa del sol podría haber sido frágil y roto ya. Debido a nuestros esfuerzos, sigue siendo útil".

"Eso es correcto, y no sólo mantenerlo, hicimos algo más para darle más valor-puede adivinar qué?", Preguntó David.

Kovrich parecía perplejo por el momento. No tenía una respuesta para David.

"Es así", continuó David. "Cuando nos enteramos de Andre y Allen y la formación de una empresa para vender cabañas, ponemos nuestras cabezas juntos y empezamos a pensar en las ventanas. Pensamos en qué tamaño debe ser una ventana, en caso de que todos sean del mismo tamaño y cuántos se necesitan en una cabaña y así sucesivamente, lo hicimos, y nos convertimos en expertos de ventana."

"Caramba, tienes razón!" Exclamó Kovrich. "¿Y sabes qué más, las cortamos en tamaños adecuados para adaptarse a las ventanas de choza. Y los mantenemos ordenados por tamaño, y los mantenemos protegidos ".

"Así que es bastante claro para mí, después de todo el trabajo que hemos hecho en este, tanto el trabajo mental y físico, con el trabajo hemos hecho el gran plástico más valioso de lo que era cuando lo encontramos." Eso es lo que realmente pensaba David, y él sólo había expresado en voz alta a Kovrich. Le hacía sentir bien tener la verdad abiertamente declarada.

Kovrich lo resumió muy bien: "lo hicimos más valioso. Nos lo tomamos de ser simplemente un rollo de plástico a ser ventanas adecuadas según el tamaño y almacenado de forma segura .. Se ha vuelto más valioso. Seremos recompensados económicamente por la adición de todo ese valor. Vamos a conseguir un buen precio por las ventanas ".

Mientras tanto, Allen y Andre estaban teniendo una experiencia similar. Se habían reunido una gran cantidad de madera de los árboles y de los restos del naufragio avión. Se reunieron otros objetos útiles a partir de los restos del avión que podría ser capaz de utilizar más tarde.

Allen se sentía de broma. Al pretender ser serio, hizo una pregunta a Andre.

"Estando aquí medio enterrada en el barro, lo que veo al lado de mis pies es sólo un pedazo de basura. Es inútil. ¿Crees que se quedará sin valor?" Se agachó y lo recogió. Sostuvo el alto bisagra en el aire, como si fuera un gran premio. Estaba sonriendo

"Hmmm", reflexionó Andre. "Ahora vamos a ver, ¿cómo podemos hacer de un pedazo de basura algo de valor?" Él estaba sonriendo también. Los dos sabían que este se dirigía.

"¿Te refieres a aumentar el valor para que podamos aumentar el precio?" Bromeó Allen, en una cuestión de simulación, ya que su sonrisa se hizo más grande.

"Bueno, tal vez construir una puerta. Por ejemplo, podríamos construir una puerta de una choza. Fije la bisagra a la puerta ... y listo! Tenemos una verdadera puerta que se abre y se cierra fácilmente. Creo que podemos conseguir un buen precio para nuestra bisagra una vez que forma parte de una puerta que funcione sin problemas! "

Actividad: Los estudiantes pueden tener la experiencia, paso a paso, de hacer un artículo más valioso. El profesor puede decidir si la clase debe trabajar como un grupo o dividirse en dos o más grupos pequeños. Vamos a suponer que usted tiene un solo grupo,

pero el proceso es el mismo independientemente del número de grupos que tiene. O que el grupo trae algo de su casa (por ejemplo, un gancho de camisa, bol de cocina o un pedazo de madera) que tiene poco valor o traer algo para ellos para trabajar. Es más fácil hacer un seguimiento del proceso si todos los grupos trabajan con el mismo material.

De cualquier manera, el grupo cuenta con un elemento de valor muy bajo. Guíalos en pensando en ideas sobre lo que podrían hacer de este tema que alguien pueda desear. Un plato puede llegar a ser un florero atractivo, con una planta adentro, o el soporte de camisa en forma de un animal, pintado y con botones para los ojos y se convierte en una decoración para la habitación de un niño.

Digamos que trabajan con el tazón de la cocina. Después de decidir lo que podría llegar a ser, haga que dividen el proceso de construcción en pasos específicos. Si el recipiente es convertirse en un plantador quizás el plato necesitaba ser pintada o cubierta con papel de aluminio (paso uno). Tendrán que poner grava (paso dos) en la parte inferior y, a continuación, añadir el suelo (paso tres). Tienen que encontrar una simple planta (cuarto paso) y plantar (paso cinco). No tiene por qué ser una planta, puede ser "mala hierba" trabajará para este ejemplo. Es posible que quieran otros adornos, además de la planta de algunas cortezas, pequeñas piedras, plumas, etc (paso seis). Entonces ellos tienen que decidir donde podían mostrar su producto (siete pasos). Entonces tendrán que pedir permiso a alguien para mostrar lo que hicieron, usted, el maestro, o el dueño de una tienda (paso ocho).

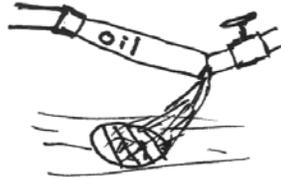
Deje que deciden quién va a hacer cual paso en la fabricación del recipiente, que una vez era sin valor, convertirse en algo valioso. Ayuda a decidir cuánto cobrar para agregar valor en cada paso.

Ahora, hazlo. Trabaja con el recipiente paso a paso! Pida a los estudiantes designados hacer el primer paso, y luego vender el producto terminado parcialmente a la persona siguiente de la cadena (se puede pagar con la promesa escrita de pagar-pueden pretender, por supuesto, el dinero real no tiene por qué cambiar de manos).

Esto continúa, agregando valor y que paguen por hacerlo, hasta que se hayan realizado todos los pasos y el grupo tiene una maceta atractiva colocado en un lugar donde se puede ver. Tal vez alguien realmente compra el producto (otro maestro, un padre, etc) Sin embargo, el punto principal es que los estudiantes tenían las manos en la experiencia de que cada vez se puso más valioso y conseguir "pago" por hacerlo. El producto final debe vender lo suficiente para cubrir la cuota / carga de cada uno que agrega valor. Y no se olvide, hacer la venta final del producto terminado a un cliente tiene valor, la persona que lo hizo debe obtener algún beneficio por su / sus esfuerzos también.

Se puede señalar que: En un mercado libre, la adición de valor a un elemento hace que sea más valioso y pues el precio de los productos aumenta.

Principio 14: Las guerras son costosas y drene una sociedad de sus valiosos recursos humanos y materiales..



Es posible que haya visto imágenes de los bebés sin madre llorando, vagando por las calles en estado de shock emocional. Sus madres fueron muertas por explosión de una bomba. Tuvieron la mala suerte de haber nacido en un país en guerra! Incluso cuando sea necesario, la guerra es un drenaje costosos para la sociedad.

En el dibujo vemos petróleo, un recurso material, va por el desagüe. Se está perdiendo! Valiosos recursos emocionales pueden ser desperdiciados también. La guerra es una carga para los recursos tanto materiales y emocionales.

Es difícil convertir agonía emocional en un número. Pero no es difícil imaginar el trauma emocional causado por las muchas guerras / conflictos armados que azotan a nuestro planeta en este momento. Piense en los niños que pierden a sus madres o padres a la guerra. Piense en las esposas y esposos que viven en el dolor. Y para aquellos que no murieron, todavía hay los dolores de las heridas físicas, los dolores emocionales de las familias que se desgarran.

A veces la guerra es inevitable, pero el dolor que inflige deja cicatrices emocionales en las próximas décadas. Lamentablemente, el trastorno de estrés post traumático es ahora una condición mental común en nuestro mundo. ¿Cómo se mide el talento perdido, las alegrías nunca experimentadas, y la energía de la ira y la venganza que consume algunos sobrevivientes? La sociedad pierde cuando esta gente en el dolor no pueden entregar sus mejores habilidades creativas y talentos para beneficiar a la sociedad. Guerra drena su energía.

También hay costos financieros. El costo de reconstruir un aeropuerto bombardeado es enorme. Cuando los soldados están luchando no están produciendo alimentos, ropa o casas que la gente necesita para vivir. El dinero necesario para las escuelas y las carreteras debe ser desviado para hacer tanques y fusiles.

Cuando se ataca la patria debe defenderse militarmente. Pero la defensa es costosa y se vacía mucho del valor humano de la sociedad y de los recursos materiales..

Historia

Problemas se habían desarrollado en su comunidad de valle pequeña. Comenzó tan rápido que tomó a todos por sorpresa. Un día a la comida del mediodía, cuando todos estaban reunidos, sucedió!

Una niña se levantó, empezó a gritar nombres malos a Andre, y se cargó a él .. Ella lo golpeó en la hoguera. Él sufrió quemaduras graves.

Más rápido de lo que nadie podría haber imaginado, estallaron las hostilidades, su valle, una vez pacífica estaba en guerra! Dos lados opuestos desarrollaron rápidamente! Cada lado cree que el otro estaba muy equivocado acerca de algo, no parece importar lo que pase! Una vez amigos, que rápidamente se convirtieron en enemigos.

Marcella se alegró que Sabethay ella estaban en el mismo lado.

"Sabetha, ¿qué vamos a hacer?", Se lamentó mientras se paseaba de un lado a otro. "Necesitábamos esos niños a comprar las chozas en que invertimos -y ahora son nuestros enemigos!"

"No estoy muy preocupado por una caída en las ventas-Estoy preocupado por Andre y herramientas de Allen y materiales que se están quemados o destruidos de alguna manera! Y Andre está herido. ¿Va a ser capaz de dirigir la compañía? "

Ella realmente estaba preocupada. Recordó tiempos pasados en el mundo real, antes del accidente, cómo los países deliberadamente trataba de arruinar uno al otro . No se limitaron a tratar de matar y herir a soldados, trataron de destruir la economía del enemigo también.

"Tenemos que detener esto!" Exclamó

"Bueno", dijo Marcella, "Estoy de acuerdo, pero ¿cómo? Tenemos niños que solían ser amigos tratando de hacer daño a los demás ahora. ¿Viste el grupo de niños pateando los que empujaron al suelo? "

Para gran consternación de Sabetha, tenían que correr y esconderse porque una banda con antorchas de fuego se acercaba hacia donde las herramientas y los materiales fueron almacenados, probablemente para quemarlos.

Alguien gritó: "Vamos a ver lo importante que Andre y Allen se sienten ahora, después que quemamos a sus materiales-nosotros vamos a mostrarles! Ellos no son los únicos que pueden hacer que las cosas sucedan! "

"Marcela, esto es terrible! Valiosos recursos están siendo drenados! "Sabetha estaba tan triste.

Actividad: El objetivo de esta actividad es mostrar el coste humano y material de la guerra. Sesgo del autor es que se debe evitar siempre cuando sea posible, pero cuando ataca una nación tiene derecho a defenderse. Al ser una nación pacífica es bueno, pero no puede dejar que los enemigos sojuzga.

Usted puede llevar a los estudiantes a tener una discusión sobre las diversas formas en que se sienten sobre la guerra. Algunos son pacifistas, algunos son "halcones", y otros aceptan la guerra en algunas circunstancias. El respeto por las distintas posiciones es bueno. Explique este ejercicio no se trata de promover una posición sobre la guerra en general: se trata de los costos de la guerra, independientemente de cómo se siente acerca de la guerra.

Pida a los estudiantes que hagan una lista de algunos de los costos de la guerra en términos materiales. Pueden llegar a costos tales como el dinero para armas, uniformes, bases militares, barcos, aviones

hospitales de rehabilitación, prótesis para extremidades faltantes, etc Usted puede escribir estos costos en el tablero.

Luego pida que hagan una lista de los costos no materiales. Esto puede ser más difícil para ellos. Por lo general no se trata de cantidades de dinero aquí, pero las cargas emocionales y dolores. Hay la agonía de tener un ser querido muerto, de los niños que crecen sin un padre, el sufrimiento en el campo de batalla, sufriendo durante los meses de rehabilitación, etc También están los costos de lo que nunca será hecho porque alguien fue asesinado o herido , el soldado muerto que nunca va terminar la universidad y pasar a ser un maestro de escuela o el soldado ciego que no llegará a convertirse en un artista. Los llevan a esta conciencia.

Hay veces en que puede ser necesaria la guerra pero tendrá costos. Necesario o no, va a drenar algunos de los recursos de la sociedad.

Principio 15: La corrupción en los negocios y la política pierde el dinero y produce líderes no-calificados.



La corrupción y los sobornos van juntos! Debido a los líderes corruptos en los negocios, las personas se ven obligadas a pagar más que los costos reales involucrados en la fabricación de un artículo, nos vemos obligados a poner dinero de los sobornos en el bolsillo de alguien! Para obtener los bienes solicitados desde el extranjero, hay que pagar un soborno para el hombre en el puerto antes de que le permitirá tener ellos. Entonces el policía lo detiene por una acusación falsa, y usted tiene que pagarle un soborno antes de que él te dejará pasar.

El dibujo muestra cómo es! La corrupción es sólo el dinero por el desagüe! Los sobornos que pagó han elevado sus costes y que tendrán que entregarlas a sus compradores. Cuando usted tiene su producto montado listo para vender, el gobierno requiere que usted tenga una inspección de seguridad. Cuando el inspector llega él exige una tarifa adicional para su bolsillo (el soborno) antes de que le dará el sello oficial de aprobación. Más gastos de transmitir.

Algunas personas codician puestos de trabajo que les permitan recoger los sobornos ilegales. Es injusto. Se añade un coste a todo. Y los pobres simplemente no pueden permitirse los sobornos. En una economía infestado de soborno, la mentira y el secreto andan en lugar común. Negocio se hace en secreto, no a la intemperie. Ofertas de favoritismo abundan, secretas gobiernan el día. A menudo las personas de verdadero mérito, que no pueden o no quieren pagar sobornos, no suben a la parte superior y la sociedad dominical pierda su capacidad de liderazgo.

Es lo mismo en la política. La persona que va a pagar el mayor soborno, o que es un buen amigo de alguien importante, obtiene el gran trabajo en el gobierno con salario. Esto significa dinero del soborno en secreto, no el talento y dedicación, va a correr el país. Cuando la codicia es la motivación, la corrupción se descarta. La sociedad se llevará a cabo poco y necesidades de la gente serán ignorado. La corrupción en los negocios y la política hace que la sociedad sea enferma.

Historia

A la mañana siguiente, con la pila de herramientas y materiales todavía humeando, algo de la ira se había calmado. Kovrich y David estuvieron de acuerdo para ayudar a Marcella y Sabetha ver si podían ayudar a los dos lados en conflicto a llegar a la paz.

Las chicas sólo fueron y se pararon en el centro del claro. Era donde se reunía el valle.

"Por favor, vengan a escuchar." Llamaron unas cuantas veces. Entonces ellos comenzaron a cantar. Ellos siguieron cantando. Lentamente al principio, luego más rápido, la mayoría de los niños en conflicto se reunieron a su lado. Algunos se unieron al canto, otros estaban en silencio.

Después de un tiempo el canto terminó.

En una firme y clara voz, dijo Sabetha, "Esta guerra tiene que parar!"

Entonces Kovrich, con David a su lado, se adelantó y dijo: "Toma un vistazo! Esta guerra nos ha costado a lo grande! Los niños son heridos que no pueden trabajar durante varios días. Materiales cuidadosamente preparadas han sido destruidos. Las personas que solían ser amigos están locos el uno al otro-y las heridas emocional pueden tardar mucho tiempo en sanar ".

Allen preguntó en voz alta: "¿Cuántos piensan que esta guerra valió la pena lo que nos costo-levante la mano?"

Sólo había silencio ... todos parecían entender el punto: la guerra se escurre valioso recursos humanos y materiales. No se planteó una mano.

Allen continuó: "Si somos atacados por extraños, está bien, entonces vamos a la guerra. Defenderemos nuestro valle y nuestros hogares. Pero esta guerra era una tontería! Podríamos haber resuelto nuestras diferencias. A menos que estemos defendiendo nuestras vidas, tierras y hogares, podemos evitar la fuga costosa guerra. La paz y la estabilidad es mucho mejor para nuestra economía y estilo de vida ".

Luego se hizo cargo de Marcella. "Otra gran fuga es la corrupción. Seguro que todos recuerdan a los políticos corruptos de donde vinimos ".

"Y los hombres de negocios corruptos también!" Gritó alguien.

Dijo David. "No queremos esto aquí. He visto que empieza a suceder aquí en nuestro valle. ¡Basta! Pare el soborno-que sólo corren el costo de todo. Si Allen y Andre se ven obligados a pagar sobornos, que sólo tendrá que pasar ese costo a usted. Sus chozas costarán más a causa de los sobornos ".

Sabetha intervino "La corrupción ya no es justo. Cuando jugamos por las reglas del juego, todos tenemos las mismas posibilidades, si se trata de un buen precio para una cabaña o en conseguir una posición de liderazgo en nuestro gobierno del valle. Vamos a tener un gobierno pésimo si dejamos que los matones manejan las cosas ".

"Tiene razón", dijo Kovrich. "Ser un maton que opera por medio de soborno no es un requisito para ser un buen líder en los negocios o en la política! La corrupción hace que la sociedad se enferma ".

La calma se apoderó de los niños. La reciente experiencia les había enseñado una valiosa lección. Lo consiguieron! Funcionamiento de manera bastante abierta y honesta llevaría a una mejor calidad de vida para todos.

"Ha sido duro, todo lo que hemos pasado", dijo Sabetha a Andre. "Pero con esta guerra terminada, espero que podamos empezar de nuevo. Tenemos una oportunidad ahora para realmente hacer las cosas bien. Creo que esto podría funcionar bien para todos nosotros ".

"Espero que tengas razón", dijo Andre. "¿Y quién sabe, por algún milagro, uno de esos días nos pueden encontrar y volveremos a vivir en nuestra ciudad natal."

Actividad: Diga a los estudiantes que se va a involucrar a la clase en un juego. Dígalos, fingir que son apoyados por un grupo de gente sin nombre de gran importancia, para ofrecer el cargo de Primer Ministro al mejor postor. Pídales que registren a sus bolsillos, carteras y monederos para ver la cantidad de dinero que puede llegar cada individuo!

Cuando se determina que tiene la mayor cantidad de dinero, tomar su dinero (a ser devueltos por supuesto) y anunciar a la clase que fulano de tal es el nuevo primer ministro. Invente información falsa sobre su / sus calificaciones debido a la formación y la experiencia.

A continuación, diga a la clase que son 6 meses más tarde y hay una grave crisis en el sistema de crédito bancario, se le niega a los empresarios que no pagan sobornos! Negocios están disminuyendo y el desempleo va en aumento! También hay un país vecino que amenaza con invadir por que matones del país del Primer Ministro se venden drogas, hacer problemas, y luego escapar al otro lado de la frontera.

Guíe a la clase en la discusión de posibles resultados tanto del banco y las posibles situaciones de invasión. Ayúdalos a ver que el primer ministro no está calificado y el país va a sufrir por eso. Se ha nombrado a sus amigos para altos cargos. ¿Es probable que sean calificados?

La corrupción en la política y en los negocios hace que la sociedad se enferma