



SEAN GENIALES EN SU ESCUELA (BE COOL TO YOUR SCHOOL) Dejen que errores los guíen por el camino correcto.

Un grupo de niños enfrenta una serie de obstáculos cuando tratan de recaudar dinero para una excursión escolar. Warren los alienta a eliminar lo que no funcionó y enfocarse en lo que funcionó hasta que se determine el mejor camino a seguir. Pronto, el grupo logra su objetivo y eventualmente forma el Club Secreto de Millonarios.

Pregunte a sus hijos: Describe una oportunidad cuando trataste de hacer algo y salió mal. ¿Qué salió mal? ¿Qué aprendiste de la experiencia? ¿Probaste nuevamente? Si es así, ¿qué hiciste en forma diferente?

Aliente a sus hijos a superar obstáculos para seguir sus sueños. A pesar de varios intentos de negocios sin éxito, los niños no dejaron que el fracaso los detuviera. Ellos estaban motivados y dispuestos a tomar riesgos. Junto con su hijo, haga una lista de otras cualidades que exhibió el grupo. Discuta cómo esos atributos son importantes para tener éxito en los negocios y en la vida diaria.

Actividades:

1. Para ayudar a salvar su excursión escolar, los niños pensaron en varias ideas de negocios según sus intereses. Diga a su hijo que imagine que está empezando un negocio. Piensen en algunas ideas. Pregunte: ¿Cuáles son tus intereses y hobbies? ¿Animales? ¿Computadoras? ¿Deportes? ¿Música? ¿Escribir cuentos? ¿Estar al aire libre? ¿Hacer manualidades? Desafíe a su hijo a pensar en un negocio que se basa en esos intereses y talentos. Por ejemplo, alguien a quien le gusta estar al aire libre podría empezar un negocio de jardinería. Alguien a quien le gustan los deportes podría entrenar a niños más pequeños. Alguien que hace joyería podría venderla. Desarrollen un nombre para el negocio para ayudar a vender el producto o servicio y decidan cómo comercializarlo y publicitarlo.
2. En su discurso, Warren dice a estudiantes, "Vean su futuro. Sean su futuro". Dibuje un sendero en un papel. Invite a su hijo a hacer dibujos en el sendero de sus sueños y metas para el futuro. Discuta cómo mejor lograr esas metas. Cuente una experiencia de su propia vida donde aprendió de un error que lo ayudó a dirigirlo en el camino correcto.

Consejo: No deje que el miedo o fracaso prevengan que su hijo pruebe cosas nuevas. Brinde refuerzo positivo cuando su hijo prueba algo nuevo, como dar una audición para una obra de teatro escolar o construir un volcán para un experimento de ciencias. Celebre el éxito y discuta qué se hizo para lograr el objetivo.





LIMONES A LIMONADA (LEMONS TO LEMONADE) ¡Lo que importa es la ubicación!

Elena quiere ayudar a su amiga Brittany a vender suficiente limonada para que ella recaude dinero para su excursión escolar. La limonada de Brittany tiene un sabor riquísimo y el precio correcto. Además, ella no tiene competencia. El problema es que nadie la está comprando. ¿Qué ingrediente clave falta? El Club Secreto de Millonarios ayuda a Brittany a darse cuenta que tiene que mudar su puesto de limonada de un lugar tranquilo a un lugar concurrido—¡el campo de fútbol!

¡Haga que los niños piensen qué importante es la ubicación!

Pregunte a los niños: Cuando Brittany mudó su puesto de limonada a una mejor ubicación, ¿cómo la ayudó a recaudar dinero más rápidamente? ¿Por qué es importante para las tiendas o restaurantes estar en el lugar correcto?

Aliente a los niños a pensar sobre su lugar para que les vaya bien en la vida.

De la misma manera en que las tiendas necesitan una buena ubicación para conseguir clientes, los niños necesitan pensar en su lugar también. Por ejemplo, ¿toma su hijo clases de baile o karate? ¿Necesita su hijo escuchar a su entrenador en la práctica de fútbol? Aliente a su hijo a elegir el mejor lugar para prestar atención y aprender de su maestro o entrenador.

Actividades:

1. Imagine que está abriendo un puesto de limonada en su vecindario o ciudad. Haga que su hijo piense en una buena ubicación que atraería a muchas personas para comprar limonada y explique por qué. Expand la actividad para incluir una buena ubicación para abrir una pizzería, juguetería, y lavadero de autos. Compare y contraste las ubicaciones. Por ejemplo, ¿por qué abrirían una juguetería en vez de un lavadero de autos al lado de una popular tienda de ropa infantil?
2. Mientras viaja por su comunidad, hable con su hijo sobre la ubicación de ciertas tiendas. ¿Hay algún restaurante o tienda que no tiene éxito no solo por su calidad o precios, sino además por su ubicación? ¿Elige usted un supermercado o estación de gasolina en particular por su ubicación? ¿O evita una cierta tienda por su ubicación? Use estos ejemplos diarios para ayudar a su hijo a comprender la importancia de la ubicación.

Consejo: La próxima vez que vaya al cine con su hijo, discuta el lugar en el cual elige sentarse en el cine. ¿Evita la primera fila porque está muy cerca de la pantalla? ¿Prefiere el pasillo por si tiene que levantarse durante la película? Recuerde a los niños que muchas de las decisiones que tomamos cada día se basan en la ubicación.





LAVADO DE AUTOS

(CAR WASH CAPER)

La publicidad es importante.

La escuela de Elena está realizando un lavado de autos para recaudar dinero para uniformes de banda, pero los estudiantes no han tenido muchos clientes. El Club Secreto de Millonarios ayuda a la escuela a promocionar el lavado de autos a través de la publicidad. Ellos aprenden que un negocio hace publicidad para construir su marca y crear concientización en clientes.

Ayude a los niños a aprender por qué compañías publicitan.

Pregunte a los niños: ¿Cuáles son algunas maneras en que compañías publicitan? ¿Cómo ayuda la publicidad a las empresas a aumentar las ventas? Warren señala que nosotros nos "publicitamos" a través de acciones. ¿Cuáles son algunas maneras en que puedes publicitar tus cualidades positivas?

Concientice a los niños sobre los mensajes de medios.

Deje que los niños sean detectives que buscan anuncios a su alrededor. Junto con los comerciales de televisión, haga que busquen anuncios en sitios web, carteles, en revistas, en la radio, o en lugares públicos. ¿Ven anuncios en el estadio de deportes o en un autobús? ¿Hay alguien usando una camiseta que anuncia el nombre o logo de una compañía? Discuta por qué las compañías colocan sus anuncios en lugares diferentes.

Actividades:

1. Algunos negocios crean una canción publicitaria o frases contagiosas para concienciar a clientes de sus productos. Aliente a su hijo a pensar sobre algunas canciones publicitarias populares que asocia con ciertos productos. Luego haga que elija un producto o servicio y escriba una canción corta sobre este como Warren hizo para el lavado de autos:

Si deseas ayudar a la banda de una escuela

Lava tu auto ya

¡Lo lavamos a mano!

Deje que su hijo cante la canción a su familia.

2. Haga que su hijo cree una campaña publicitaria para un nuevo par de zapatos y dibuje el diseño en un papel. Pregunte: ¿Cómo llamarás a tus zapatos? ¿Ayudará a venderlos un personaje especial o celebridad? ¿Puedes pensar en un eslogan o logo especial para vender tu producto? Haga que su hijo desarrolle anuncios publicitarios y "produzca" un comercial que usted grabará. Mire el comercial y discuta cómo los anuncios construyen marcas.

Consejo: ¿Tiene la clase de su hijo una venta de repostería o una noche de cine para recaudar dinero para una excursión?

¿Recicla el equipo de béisbol de su hijo latas y botellas para recaudar fondos para cierta caridad? Aliente a su hijo a pensar en maneras de publicitar el evento para que sea un éxito. Por ejemplo, crear pósters o folletos puede informar a la gente sobre la causa.





CAMINAR PERROS (WALKING THE DOG)

Tener un plan es clave.

El Club Secreto de Millonarios ayuda a su amigo a crear un plan para que su negocio de caminar perros sea un éxito. Cada negocio necesita un plan. Los gerentes deben desarrollar maneras de hacer y gastar dinero. Sin un plan, un negocio podría fracasar. Planear es importante en los negocios y en la vida diaria. Como señala Warren: "Si fracasas en planear, planea fracasar".

Ayude a los niños a desarrollar destrezas de planeamiento.

Pregunte a los niños: ¿En qué gastas tu dinero? ¿Para qué cosas planeas ahorrar? ¿Cómo te ayuda planear tus tareas o sacar la ropa para la escuela la noche anterior a prepararte mejor para el día siguiente? ¿Cómo demuestra responsabilidad planear por adelantado?

Involucre a los niños en preparaciones de eventos familiares.

Haga que su hijo ayude con las preparaciones familiares para entender los beneficios de planear por adelantado. Puede ser algo simple como planear un picnic. (*¿Adónde iremos? ¿Qué empacaremos? ¿Qué necesitamos llevar?*) O incluya a su hijo en los detalles de una decisión más grande, como planear vacaciones familiares. El objetivo es mostrar que prepararse por adelantado es clave para el éxito.

Actividades:

1. Hable con su hijo sobre cómo planea su dinero con un presupuesto. Use dinero falso para mostrar lo que gasta en facturas y gastos del hogar, lo que ahorra, cuánto va a caridades, etc. Haga que su hijo desarrolle su propio plan de presupuesto según sus ingresos como una mesada y regalos menos gastos. Usted hasta puede enseñar el concepto de interés: Como un incentivo para ahorrar, pague a su hijo tres centavos por cada dólar que guarda en su alcancía.
2. Juntos, desarrollen un plan para ahorrar dinero en un gasto del hogar. Por ejemplo, apagar las luces y TV cuando no se usen para reducir la factura de electricidad de la familia. Lea la factura y dé seguimiento a cualquier ahorro durante unos meses. Use el dinero para colocarlo en la alcancía de su hijo o en un gusto familiar. ¡Simplemente haga un plan y sígalo!

Consejo: Haga que los niños logren el hábito de desarrollar un plan en el cual se pagan a sí mismos primero. La próxima vez que reciban un pago por caminar el perro del vecino o rastrillar hojas, haga que separen algo del dinero como parte de un plan de ahorros. Tener un plan los motivará a ahorrar para cosas que desean. Recuérdeles que piensen sobre compras importantes y compras impulsivas para que tomen una decisión sabia.





CÉSPED Y ORDEN

(LAWN AND ORDER)

Ahorren su dinero.

Nunca es demasiado temprano para establecer buenos hábitos financieros en sus hijos. De la misma manera en que los negocios necesitan ahorrar dinero para crecer, es importante que los niños aprendan a ahorrar a una edad temprana para que puedan invertir en su futuro. En el episodio web de *Césped y Orden*, Warren cita a Ben Franklin quien dijo famosamente: "Una moneda ahorrada es una moneda ganada".

Aliente a los niños a comenzar a ahorrar ahora.

Pregunte a los niños: ¿Qué significa el dicho de Ben Franklin? Para ayudar a los niños a que aprendan a manejar su dinero, haga que rotulen dos alcancías o frascos de dinero: uno para ahorrar y otro para gastar. Cuando los niños reciben dinero como regalo, una mesada por tareas o de un trabajo como caminar el perro de su vecino, hableles sobre cómo desean repartir su dinero entre ahorros y gastos.

Aprenda la diferencia entre deseos y necesidades.

A veces es difícil para niños, especialmente los pequeños, comprender deseos versus necesidades. Hable con sus hijos sobre las diferencias. Por ejemplo, ellos podrían desear un videojuego nuevo o iPod, pero necesitan una nueva mochila o frenos dentales.

Actividades:

1. Pida a los niños que hagan una lista o creen un collage de un catálogo o fotos de revistas de cinco a diez cosas que les gustaría recibir y marque si es un deseo o necesidad.
2. Priorice la lista. Explique que no podemos obtener todo lo que deseamos, pero si calificamos qué deseos son más importantes entonces podemos tomar mejores decisiones de gastos. Por ejemplo, ahorrar para una nueva bicicleta que usarás por años podría valer la pena gastar tu dinero en eso en vez de comprar una nueva camisa de diseñador que podrías usar por un mes y luego dejarla de usar en tu armario.
3. Finalmente, ayude a los niños a establecer metas para su futuro, como ahorrar para la universidad brindando ejemplos de cosas para las que ahorró y cómo esos logros se sintieron. Recuérdeles que es importante no gastar más de lo que se gana.

Consejo: Pague mesadas en varias denominaciones, como billetes de dólar o monedas de veinticinco centavos, que son fáciles de dividir entre sus alcancías de dinero para ahorrar y dinero para gastar. Desafíe a niños mayores: Si ahorras \$20 por mes, ¿cuánto dinero tendrías a fin de año? ¿En cinco años? ¿En diez años? Mientras los niños acumulan ahorros, hable con ellos sobre poner el dinero en un banco donde no solo pueden ahorrar pero pueden ganar más dinero al recibir interés.





COMPUTADORAS Y CONOCIMIENTO

(PC'S AND UNDERSTANDING)

Entiendan en lo que invierten.

Elena invierte su mesada en un negocio de reparación de computadoras del que ella no entiende mucho. Y cuando el negocio fracasa también lo hace su inversión. Si invierten en algo que no entienden, no tienen manera de saber si es un buen negocio o no.

Pregunte a los niños: ¿Por qué es importante entender dónde colocas tu dinero? ¿Cuáles son algunas maneras de aprender sobre algo que no entiendes?

Aliente a los niños a pensar antes de actuar.

Igual que en negocios, nuestras acciones diarias afectan a otros. Actúe roles en situaciones que motive a los niños a pensar antes de actuar. Algunas situaciones: (1) Una mujer en la tienda deja caer su billetera, pero ella no nota que se le cayó. (2) Un amigo te da un videojuego como regalo de cumpleaños que ya tienes. (3) Has estado ahorrando para una nueva guitarra, pero ves una gorra de béisbol que realmente deseas.

Actividades:

1. Imagine que su hijo tiene \$1,000 para invertir en un negocio. Haga que su hijo piense en cosas que disfruta y conoce un poco como deportes, ropa, alimentos, tecnología o música. Pregunte: ¿En qué tipos de compañías desearías invertir ese dinero? Recuerde a su hijo que cuando compra acciones en una compañía se convierte en parte dueño de esa compañía. Por eso es clave entender el negocio.
2. Después de completar la primera actividad, aliente a su hijo a aprender más sobre las compañías de su interés. Usted puede averiguar sobre ellas al leer noticias, investigando y obteniendo sus reportes anuales. Aliente a su hijo a que preste atención a lo que sucede en el mundo. Si todos están comprando un cierto tipo de computadora, probablemente las acciones de la compañía aumentarán. Con niños mayores, elija acciones de una compañía para seguir y ver cómo rinde con el tiempo.

Consejo: Ayude a los niños a reconocer que a menudo necesitamos estar abiertos al punto de vista de otros para tener una comprensión total de una situación antes de tomar una decisión. Invite a los niños a buscar en revistas para hacer un collage de palabras e imágenes que representen estar abierto al punto de vista de otros. O pueden escribir algunas de sus propias frases: *Trata a otros con respeto. Sé responsable de tus acciones. Escucha a otros.*





Enseñe a sus hijos a comprar con ojo crítico.

Pregunte a sus hijos: Piensen en una moda reciente en la que estaban interesados. ¿Tenían que tener una marca particular de ropa, un tipo de tarjeta de colección o el último dispositivo tecnológico? ¿Es ese artículo aún importante para ti hoy? Si tuvieras que invertir tu propio dinero en ese producto, ¿lo harías? ¿Por qué o por qué no? En el episodio web, ¿cómo se hubiese beneficiado el Sr. Tidbits al no gastar todo su dinero en una moda, pero en su lugar invirtiendo en algo que era seguro y confiable?

Deje que sus hijos aprendan de sus errores con dinero.

Los niños aprenden de ejemplos concretos por lo tanto admita un error con dinero que haya cometido. ¿Se olvidó de hacer un pago de una tarjeta de crédito o gastó demasiado durante las vacaciones? Explique cómo aprendió de su error y cómo le enseñó a manejar su dinero mejor. Por ejemplo: ¿Marca ahora en un calendario cuándo se vence su pago? ¿Planea y sigue un presupuesto de vacaciones?

Actividades:

1. Pasen una tarde limpiando juntos el armario o habitación de su hijo. ¿Qué cosas encuentra su hijo que deseó en un momento pero ya no usa? ¿Son estas cosas que se olvidaron pero aún pueden usarse? ¿Hay cosas que pueden donarse? Use la limpieza como una oportunidad para evaluar las cosas que compramos, hable sobre deseos versus necesidades y discuta cómo aprendemos de nuestras decisiones de gastos.
2. Deje que sus hijos gasten su propio dinero para que puedan aprender de sus errores a una edad temprana. Deje que usen sus mesadas para presupuestar su dinero. ¿Colocarán algo en sus ahorros? ¿Realmente *necesitan* lo que planean gastar su dinero? Aprenderán lo que se siente tener una cierta cantidad de dinero y cómo se siente cuando ya no la tienen. ¿Gastan dinero sabiamente?

CASA DE NAIPES

(HOUSE OF CARDS)

Aprendan de errores.

Modas tienden a ir y venir rápidamente. Adivinar incorrectamente en modas puede llevar a problemas de negocios. El Sr. Tidbits compró silbatos de nariz para su juguetería y luego tuvo que venderlos con pérdida. Lo mismo sucedió cuando invirtió en tarjetas de colección. El Club Secreto de Millonarios aprende de sus errores. Elena aconseja a su amigo a no gastar todo su dinero en abastecerse en tarjetas de colección para su negocio, pero invertir en algo que siempre estará en demanda.

Consejo: Todos cometen errores. Lo importante es lo que aprendemos de nuestros errores y de los errores de otros. Haga que su hijo cree un collage que explique cómo podemos aprender de errores. Busque a través de revistas palabras y frases que ilustren el concepto.





DEUDA DE UN VENDEDOR (DEBT OF A SALESMAN)

La deuda puede ser problemática.

El hermano de Elena abrirá una tienda de electrónicos de alta tecnología y necesita asesoramiento. Solo tiene dinero suficiente para vender televisores y reproductores de DVD. Podría ofrecer computadoras y teléfonos celulares si pide un préstamo. Pero hay un obstáculo: cuando se pide un préstamo, hay que devolverlo con interés. Si las ventas son bajas, su hermano podría endeudarse. Gracias al Club Secreto de Millonarios, él aprende a no pedir prestado demasiado dinero y crece su negocio en un gran éxito.

Enseñe a sus hijos por qué es importante no endeudarse.

Pregunte a sus hijos: ¿Puedes pensar en algo para lo que tuviste que pedir prestado dinero de tus padres para comprar? ¿Cuál fueron las ventajas y desventajas de pedir prestado dinero? ¿Cómo pedir prestado demasiado dinero podría llevar a problemas para personas o negocios?

Discuta los pros y contras de pedir un préstamo.

Si una persona o negocio les hace un préstamo, les otorga un crédito. Esto significa que deben devolver el dinero, a menudo con interés (un porcentaje del dinero prestado). Hasta que no paguen todo el préstamo, tienen una deuda. Haga que sus hijos piensen en ejemplos cuando pedir prestado dinero es una buena idea y cuando no lo es. Por ejemplo, a menudo sacamos préstamos para compras grandes como autos, casas y educación para lo cual desarrollamos un plan para pagar con el tiempo. Pero pedir prestado dinero para artículos pequeños puede sumar rápidamente y llevar a problemas de dinero. Pregunte a los niños por qué a menudo es mejor esperar para comprar algo hasta que ahorra el dinero en vez de pedir prestado.

Actividades:

1. Comparta este poema de dinero, y luego haga que los niños escriban uno:
*¿Pedirás hoy dinero prestado?
Debes pagar todo lo que te han dado.
Suma interés al dinero que debes.
Un préstamo cuesta más de lo que sabes.*
2. Pruebe esta actividad divertida para enseñar a sus hijos sobre préstamos: corte tiras de papel y rotúlelas "préstamos de tareas". Por una semana, los niños pueden "pedir prestado tiempo" y entregue las tiras para no hacer tareas si lo desean. Luego, deben pagar sus deudas. La semana siguiente hágalos hacer sus tareas habituales además de las que sacaron un préstamo. ¡Hasta puede agregar una tarea adicional como interés! Discuta los pros y contras de pedir prestado dinero.

Consejo: Warren comparte este consejo con el Club Secreto de Millonarios: "La mejor manera de pagar una deuda es nunca tener una". Reúna suministros de arte para que sus hijos puedan diseñar pósters con sus propios consejos de dinero inteligentes para enseñar a otros a no endeudarse y ser cuidadosos al sacar un préstamo.





LA GRAN CONCESIÓN (THE BIG TRADE-OFF) Tomen buenas decisiones.

Los negocios se enfrentan con muchas opciones. Es importante que los gerentes evalúen concesiones correctas para tener éxito. El amigo de Elena tiene que decidir sobre las funciones más importantes para ella en un teléfono celular nuevo. Su amiga no puede tener todo porque necesita quedarse dentro de su presupuesto por lo que compra un teléfono que tiene una gran cámara en vez de envío fácil de mensajes. El Club Secreto de Millonarios aprende cómo nuestras decisiones a menudo involucran un lado positivo y otro negativo.

Enseñe a sus hijos a pesar la concesión en sus decisiones.

Pregunte a sus hijos: Muchas decisiones que tomamos involucran intercambios. Una concesión es cuando uno recibe menos de una cosa por más de otra. ¿Puedes pensar en una oportunidad cuando hiciste una concesión? Por ejemplo, ¿necesitaste pasar más tiempo en tu tarea en vez de jugar videojuegos? ¿Cuál fue el resultado de tu concesión?

Haga que sus hijos reflexionen en el costo y beneficio de sus decisiones.

Provea a sus hijos un ejemplo de una decisión entre gastar y ahorrar que usted hizo que involucró una concesión. Discuta el “costo” (desventaja) de lo que dejó por el “beneficio” (ventaja). Luego motive a sus hijos a seguir cómo gastan sus mesadas por una semana. Al final de la semana, haga que evalúen sus compras. ¿Qué concesiones podrían haber hecho? ¿Podrían haber gastado su dinero en otra cosa o ahorrarlo para una compra futura? ¿Cómo nos enseñan las concesiones a ser consumidores inteligentes y perspicaces?

Actividades:

1. Arme una tienda de alimentos en su hogar con varios alimentos y artículos del hogar que encontraría en un supermercado. Incluya precios en cada artículo. Dé a cada niño una cantidad fija de dinero falso y déjelos que compren. Recuérdeles que necesitan quedarse dentro del presupuesto. Hágalos que consideren concesiones en sus compras. Discuta qué aprendieron y convierta en hábito señalar concesiones que sus familiares hacen en la vida.
2. Imagine que su clase recién hizo una venta de repostería y recaudó \$500 para la escuela. Al igual que los negocios, usted necesita pensar cómo se gastará el dinero. Haga una lista en qué se usará, como libros nuevos para la biblioteca, equipos nuevos de gimnasia, una excursión escolar o varias cosas. Discuta las concesiones de la decisión.

Consejo: Hacer una concesión puede requerir paciencia. La próxima vez que su hijo esté ansioso de gastar dinero en algo hágalo que considere su compra. Pregunte: “¿No sería mejor ahorrar tu dinero y esperar hasta que puedas comprar algo que realmente deseas como una patineta nueva?” Decidir sobre las concesiones correctas enseña a los niños cómo hacer selecciones inteligentes sobre dinero.





EL PROBLEMA CON LAS TARJETAS DE CRÉDITO (THE TROUBLE WITH CREDIT CARDS) Sean responsables.

Jones empieza a usar una tarjeta de crédito sin pensar en las consecuencias. Pero gracias a Warren, él aprende rápidamente cómo permanecer libre de deuda de tarjeta de crédito. El Club Secreto de Millonarios descubre que las tarjetas de crédito pueden parecer una forma fácil de comprar cosas, pero no es una buena idea entrar en el hábito de usarlas. Usar demasiado crédito y atrasarse en los pagos pueden llevar a problemas financieros.

Pregunte a sus hijos: ¿Qué es una tarjeta de crédito? ¿Por qué las personas usan tarjetas de crédito? ¿Cómo pueden las tarjetas de crédito ser útiles? ¿Cómo pueden las personas entrar en problemas con las tarjetas de crédito? ¿Cómo pueden las personas usar las tarjetas de crédito responsablemente?

Discuta con su hijo cómo funcionan las tarjetas de crédito.

Explique a su hijo que una tarjeta de crédito es una tarjeta plástica que permite comprar cosas sin pagarlas en el momento. Puede sonar estupendo, pero a fin de mes uno recibe una cuenta por lo que compró con la tarjeta de crédito. El dinero es un préstamo de la compañía de tarjeta de crédito. Si no paga la cuenta en su totalidad a tiempo, la compañía de la tarjeta de crédito le cobra mucho interés. Eso significa que podría terminar pagando mucho más en vez de si hubiese usado efectivo. Además, si no paga la cuenta a tiempo, se le carga una multa por pago tardío. Discuta con su hijo por qué es importante no pedir prestado más dinero del que puede pagar.

Actividades:

1. Si su hijo desea pedir prestado dinero para comprar algo como un nuevo juguete o videojuego, haga que pida prestado de usted contra su mesada para demostrar cómo las tarjetas de crédito funcionan. Explique que usted le extendió a su hijo crédito, dinero que no era de él. Haga que su hijo le pague de su mesada, lo cual puede llevar unas pocas semanas. Usted puede sumar interés a una porción sin pagar para reforzar cómo funcionan las tarjetas de crédito. Señale que ese dinero que repaga su hijo ya no puede usarse para comprar otras cosas. Discuta si la compra valió la pena. Pregunte: ¿Por qué deberías ser cauteloso al gastar dinero que no posees?
2. La próxima vez que use una tarjeta de crédito en vez de dinero en efectivo, hable con su hijo sobre la decisión y los pros y contras del uso de tarjetas de crédito. Tener discusiones regulares sobre gastar responsablemente ayudarán a su hijo a establecer una sólida base financiera.

Consejo: A pesar de que la mayoría de los niños no tiene tarjetas de crédito, nunca es demasiado temprano para discutir el uso responsable de las tarjetas de crédito. Asegúrese de que su hijo comprende que las tarjetas de crédito no son dinero gratuito. Explique que es mejor cargar solo lo que podemos pagar cuando llegue la cuenta cada mes.





HAY QUE BAILAR (GOTTA DANCE) Persigan sus sueños.

En este episodio web, el Club Secreto de Millonarios ayuda a su amigo Akim a convertir su pasión en un trabajo. Akim gana dinero dando lecciones de baile. Como Akim, muchas personas han convertido sus talentos en un negocio exitoso. Por eso es importante seguir sus sueños y encontrar una manera de ganarse la vida haciendo lo que ama.

Seguir su pasión es una de las claves del éxito.

Pregunte a sus hijos: ¿Cuáles son algunas cosas que te apasionan o sientes curiosidad? ¿Hay algo que amas que piensas algún día podrías hacer para ganarte la vida?

Discuta con sus hijos cómo pueden lograr sus metas.

Si tiene un trabajo que ama hacer, hable con su hijo sobre este. Tener éxito en los estudios, desarrollar destrezas y aumentar conocimientos pueden ayudar a que los sueños se conviertan en realidad. Haga que su hijo liste algunas metas y escriba qué llevaría lograrlas. Incluya una línea cronológica para lograr las metas y describir cómo se siente imaginar lográndolas. Asegúrese de reforzar que está bien si nuestros sueños y metas cambian con el tiempo.

Actividades:

1. Invite a sus hijos a hacer un collage de metas para ayudarlos a planear el futuro. Empiece haciéndoles pegar sus fotos en el medio de una hoja de papel grande o cartulina. Luego haga que corten fotos de revistas y otros materiales que representen sus metas. ¿Quieren ganar un Oscar? ¿Aprender a andar a caballo? ¿Viajar a otro país? Agregue fotos que simbolicen esas metas. Incluya palabras, frases o citas que reflejen cualidades que ellos admiran. Los niños hasta pueden pegar recuerdos u otros objetos pequeños que se relacionen a sus sueños como entradas de teatro, entradas de béisbol, o folletos de viaje.
2. ¿Tiene su potencial artista o genio de ciencias un modelo o héroe? Vayan a la biblioteca juntos y lean sobre personas que lograron sus metas. Lean biografías sobre personas inspiradoras que siguieron sus pasiones a una edad temprana y lograron tener éxito.

Consejo: Haga que sus hijos hablen de algunas de las cosas que disfrutan más. ¿Le gusta a su hijo hornear? Entonces aliente a su joven chef a probar algunas recetas en su hogar o registrarse a una clase de cocina local. ¿Ama su hijo a los animales? Considere ofrecerse como voluntarios juntos en un refugio local. Ayudar a sus hijos a seguir sus pasiones pueden llevarlos en la dirección correcta en el futuro.





SE NECESITAN DOS (IT TAKES TWO)

Un gran socio facilita el trabajo.

Un negocio requiere que muchas personas trabajen juntas para tener éxito. Construir buenas relaciones y tener socios de primera calidad es crítico. Como demuestra el episodio web *It Takes Two*, los dueños de Freshly Squeezy Fruity y Dippy Dinky Dog combinaron sus talentos para construir un negocio más sólido cuando se hicieron socios.

Enseñe a sus hijos que un gran socio es clave para el éxito.

Pregunte a sus hijos: Una sociedad es cuando dos o más personas unen fuerzas para hacer algo juntas. En una sociedad comercial, las personas típicamente son dueñas en conjunto de una compañía. Los socios a menudo trabajan como un equipo, con sus propias cualidades y talentos. ¿Puedes nombrar algunos ejemplos de socios? ¿Puedes pensar cuándo trabajaste con un socio, quizás en un proyecto escolar o un equipo deportivo? ¿Trabajar con un socio facilitó el trabajo o actividad?

Enfatice que nuestros miembros de familia son nuestros socios. Como Warren señala, es importante construir sociedades sólidas dentro de nuestra familia. Hable sobre maneras en que usted y su familia trabajan juntos como socios.

Actividades:

1. Cree un diagrama de Venn para ayudar a su hijo a aprender sobre maneras en que él o ella es similar o diferente a usted u otro familiar. Dibuje dos círculos que se traslapen. En un lado, haga que su hijo escriba algunos de sus talentos e intereses. En el otro lado, usted o un hermano hagan lo mismo. Compare las listas. Escriba algo en común en la sección del medio. Use el diagrama para hablar sobre cómo socios se apoyan en las cualidades y talentos de cada uno. Discuta cómo nuestras diferencias pueden a veces ser nuestras fortalezas más grandes.
2. Aliente a su hijo a pensar sobre trabajos que puedan hacerse con un socio, como un amigo o hermano. Por ejemplo, su hijo y un amigo pueden trabajar en el jardín donde una persona rastrilla las hojas en pilas y la otra las coloca en bolsas. O ellos pueden abrir un puesto de limonada en el cual una persona hace la bebida y la otra hornea galletas. ¡Deje que prueben su sociedad comercial para ver cómo funciona!

Consejo: Envíe a sus hijos a una búsqueda del tesoro con un socio. La actividad los alentará a trabajar en equipo para finalizar el trabajo. Deles una lista de artículos para buscar alrededor de su hogar o en el vecindario. Después, hableles sobre cómo fue trabajar en equipo. ¿Cuáles fueron algunas de las ventajas?





ENTREGA ESPECIAL (SPECIAL DELIVERY)

El servicio excelente se nota.

Cuando el Club Secreto de Millonarios ordenó una pizza, notaron que el hombre que entregó la pizza carecía de habilidades sociales. Eddie, el vecino de Elena, abrió una pizzería en la ciudad, además con alimentos ricos y buenos precios. Ella comparte el consejo útil de Warren con él: Un negocio puede vencer a la competencia con un servicio al cliente superior. Al contratar personal profesional de entregas, Eddie pronto tiene la pizzería más popular en la ciudad.

Buen servicio al cliente es clave para el éxito.

Pregunte a sus hijos: Las personas desean hacer negocios con compañías que las traten bien y con respeto. Entonces, ¿qué hace un buen servicio al cliente? ¿En qué tiendas o sitios web les gusta a usted y a su familia comprar debido a su calidad de servicio al cliente? ¿Por qué un negocio que tiene un servicio al cliente malo podría fracasar?

Discuta cómo un negocio puede sobresalir entre su competencia.

La próxima vez que experimente un excelente servicio al cliente, coméntelo con su hijo. ¿Un empleado de tienda ofreció ayudarlo a encontrar algo? ¿Lo saludó el dueño de un negocio con una sonrisa? ¿Brindó una compañía un servicio mejor que la competencia?

Actividades:

1. Si su hijo tiene un trabajito, piense en maneras de mantener a los clientes contentos y satisfechos. Alguien que cuida a las mascotas de los vecinos, por ejemplo, podría ofrecer la primera visita gratis. ¿No tiene un trabajito? Elija uno y piense en maneras creativas de atraer nuevos clientes y mantener los actuales.
2. Haga que sus hijos imaginen que están creando un folleto que brinda a los empleados de un supermercado consejos para un servicio al cliente sobresaliente. Piense sobre qué hace feliz a los clientes: ¿Están los empleados educados sobre los productos del supermercado? ¿Son amigables y considerados en el teléfono y en persona? ¿Escuchan a los clientes y ayudan a resolver sus problemas? Incluya un eslogan atractivo para promover el buen servicio al cliente.
3. Ponga las destrezas de servicio de clientes de sus hijos a prueba discutiendo cómo manejar esta situación: Trabajas en una tienda de ropa y el cliente insiste que la camisa que está comprando está anunciada en oferta. Puedes ver que está frustrado. ¿Qué deberías hacer?

Consejo: Buenos modales son importantes en los negocios y en la vida. Aliente a sus hijos a tomarse el hábito de usar buenos modales como "por favor" y "gracias" todos los días. Cuando un dueño de negocio o un buen empleado usan buenos modales con usted, diga a sus hijos cómo lo hace sentir eso.





Inspire una búsqueda del aprendizaje para toda la vida.

Pregunte a sus hijos: ¿Sobre qué deseas aprender? ¿Cuáles son algunas maneras de expandir tus conocimientos? ¿Por qué es importante aprender cosas nuevas sin importar cuántos años tienes?

Aliente a sus hijos a construir sobre sus intereses.

En el episodio web, Warren comparte este consejo: “Aprende a aprender a ser mejor en lo que te gusta hacer”. Siguiendo su propio consejo, él aprende a tocar nuevos acordes en el ukulele. Aliente a su hijo a pensar sobre su actividad favorita como andar en patineta, fútbol o escribir. Juntos, discutan maneras en que su hijo pueda aumentar esas destrezas.

Actividades:

1. Hágalo un hábito en las comidas compartir algo que aprendimos nuevo ese día. Lidere el momento discutiendo un nuevo hecho, una noticia o describiendo algo que hizo por primera vez en su hogar o trabajo. Invite a su hijo a hacer lo mismo. Asegúrese de que todos tengan un turno para compartir algo especial del día.
2. Los niños aprenden al hacer por lo tanto aliéntelos a probar regularmente algo nuevo. Sea comer algo nuevo, visitar un museo, ofrecerse como voluntario para una causa especial o hacer nuevos amigos, los niños aprenderán a estar abiertos a cosas nuevas. Luego, discuta lo que el niño aprendió de la experiencia.
3. Una de las mejores maneras de aprender algo nuevo es leer. Juntos, haga un viaje a la biblioteca para que los niños puedan sacar libros sobre temas que les interesen. Haga que mantengan un cuaderno para escribir datos interesantes que aprenden.

VAMOS A APRENDER (LEARN, BABY, LEARN) Aprendamos algo nuevo cada día.

Radley piensa que él sabe todo sobre computadoras hasta que una actualización de tecnología lo deja perplejo. Para que un negocio permanezca competitivo y dure muchos años, los gerentes necesitan aprender constantemente. Necesitan aprender más sobre los clientes, competidores y los cambios constantes en el mercado. Por eso es importante tratar de aprender algo nuevo cada día.

Consejo: La próxima vez que su hijo le haga una pregunta y no sepa la respuesta, no tenga miedo en admitirlo. Para alentar un amor por el aprendizaje para toda la vida en su hijo, busquen la respuesta juntos, en línea, en la biblioteca o preguntando a alguien. No solo demostrará una búsqueda del conocimiento, pero además disfrutará descubrir la respuesta junto con su hijo.





¡LO SIENTO, NO PUEDO ESCUCHARLO! (SORRY I CAN'T "HAIR" YOU!) Escuchen a sus clientes.

Después que Elena recibe un corte de pelo desastroso, el Club Secreto de Millonarios descubre qué importante es para los negocios escuchar a sus clientes. Ellos aprenden que un negocio necesita averiguar qué desean sus clientes y luego proveerlo. Si un negocio cuida a sus clientes, ¡ellos cuidarán del negocio!

Ayude a sus hijos a desarrollar buenas destrezas para escuchar.

Pregunte a sus hijos: ¿Por qué es importante tener una buena destreza para escuchar para que les vaya bien en la escuela? ¿Cuáles son algunas maneras en que puedes demostrar una buena destreza para escuchar? ¿Por qué es importante hacer preguntas si no comprendes algo?

Sea un ejemplo de buenas destrezas para escuchar y para comunicarse.

Tener sólidas destrezas para escuchar ayuda a los niños a construir buenas destrezas de lenguaje y comunicación. Cuando hable con sus hijos, apague la TV y otros dispositivos de comunicación y mírelos a ellos. Acostumbre a que los niños repitan lo que usted dijo. Ayúdelos a prestar atención a las diferentes maneras en que las personas se comunican a través de expresiones faciales y lenguaje corporal.

Actividades:

1. Juegue un juego divertido de escuchar. Elija un lugar como un parque o el supermercado. Haga que su hijo y un amigo (o hermano) cierren sus ojos por dos minutos y luego listen todos los sonidos que oyeron. Aliéntelos a ser específicos y descriptivos, como *hojas crujientes* o *carritos chocando*. Haga que los niños comparen sus listas por similitudes y diferencias. Después, los niños pueden escribir una historia descriptiva, incorporando los sonidos que escucharon en sus historias.
2. Actúe roles con su hijo para practicar destrezas para escuchar. Imagine que su hijo es dueño de un negocio que cuida a mascotas. Usted está dejando su perro al cuidado de su hijo mientras se va de vacaciones. Hable con su hijo por unos pocos minutos sobre algunos requisitos, como el número de veces que desea que se camine a su perro o donde su perro prefiere dormir. Haga que su hijo le repita los "deseos del cliente".

Consejo: Ser un buen oyente lleva al éxito en la escuela, en los negocios y en la vida. Pero tener una buena destreza para escuchar lleva práctica. Recuerde a sus hijos que miren a los ojos a la persona que habla, den su atención total, no interrumpen y hagan preguntas si no entienden lo que dice la persona que habla.





EL ALTO COSTO DE ALTA DEMANDA (THE HIGH COST OF HIGH DEMAND) Aprendan sobre oferta y demanda.

Jones anhela la última versión de un sistema de videojuego —Y Box III— cuando sea lanzado. ¡Pero cuesta muchísimo! El Club Secreto de Millonarios aprende que los negocios ofrecen sus productos a un precio basado en la demanda. Cuanta mayor demanda, más pagarán por el producto.

Refuerce que la oferta y la demanda determinan los precios.

Pregunte a sus hijos: La oferta es cuánto hay de algo. La demanda se refiere a cuánto de algo las personas desean. ¿Has deseado algo que estaba en alta demanda? ¿Cómo afectó el precio? ¿Por qué deberíamos esperar pagar más cuando la demanda de algo es alta?

Aliente a los niños a compartir sus conocimientos con otros.

Warren señala que las personas están también sujetas a las leyes de oferta y demanda, y las personas pueden dar una oferta ilimitada de conocimientos y amor. Haga que su hijo piense una lista de otras cualidades que podemos dar en grandes cantidades a la familia y amigos de manera que la amistad de su hijo esté en alta demanda.

Actividades:

1. Haga una subasta con familiares para ilustrar el concepto de oferta y demanda. Distribuya dinero falso. Luego elija diferentes artículos alrededor de la casa para la subasta. Asegúrese de incluir algunos artículos que probablemente tengan alta demanda y otros menos atractivos. Discuta qué artículos se vendieron por precios más altos y por qué. Explique que la oferta y demanda ayudan a determinar el precio de ciertos bienes y servicios.
2. Busque ejemplos del mundo real de oferta y demanda para compartir con su hijo. Por ejemplo, ¿sube el precio de palas para nieve o rastrillos para el techo después de una tormenta de nieve grande? ¿Dañó una escarcha tardía la oferta de fruta y causó que los supermercados aumenten el precio porque hay poco de esta? ¿Salió un teléfono nuevo en el mercado que todos quieren? ¿Qué pasará probablemente con el precio del teléfono? Mientras tanto, ¿qué pasa con el precio del modelo anterior?

Consejo: Para ayudar a enseñar oferta y demanda, invite a su hijo a poner un puesto de limonada con una variedad de productos de repostería. Después, evalúe qué alimentos estaban más en demanda y se vendieron más rápido. Discuta cómo esto podría afectar los precios o alimentos que su hijo elige para vender en una venta de repostería futura.





¿POR QUÉ PAGAR MÁS? (WHY PAY MORE?)

Aprendan la diferencia entre precio y valor.

El Club Secreto de Millonarios compara la marca bien conocida Happy Cola con la marca genérica Value Cola. Los niños aprenden que un negocio construye una marca al asociar su producto con una buena experiencia. Publicistas tratan de reforzar esa experiencia positiva para que las personas se esfuercen en comprar ese producto.

Pregunte a sus hijos: ¿Has pagado alguna vez más para tener ropa, zapatillas u otro producto de una marca *cool*? ¿Podrías haber comprado el mismo artículo que era igual de bueno por menos? ¿Por qué deseabas el producto de la marca *cool*? ¿Valió la pena pagar más por la marca cuando otro producto podría haber realizado lo mismo? ¿Por qué o por qué no?

Ayude a sus hijos a ser consumidores inteligentes, concedores de los medios de comunicación.

Estamos rodeados por anuncios de marcas populares, impresos, en TV, en línea o en carteles publicitarias. Haga que los niños nombren marcas. Discuta por qué confiamos en ciertas marcas. Pregunte: ¿En qué maneras los publicistas hacen que compremos sus productos o servicios? Hable sobre estrategias que los publicistas usan como promoción por celebridades, afirmar que su marca es la mejor o tratar de convencernos que todos están comprando el producto.

Actividades:

1. Mire una variedad de anuncios de revistas con su hijo. Luego elija un anuncio para evaluar. Pregunte: ¿Qué vende el producto? ¿Qué mensaje está tratando de expresar? ¿Qué te llama la atención en el anuncio, un cierto color o la fuente, una imagen, símbolo o eslogan? ¿Cómo te hace sentir el anuncio? ¿Cómo está el anuncio tratando de persuadirte para comprar el producto? ¿Hará el producto realmente lo que afirma?
2. Haga que su hijo diseñe un anuncio publicitario para persuadir a personas a que sean compradores inteligentes pensando sabiamente antes de gastar su dinero. Desarrolle un mensaje, logo y una frase o eslogan.
3. En el supermercado, compare la marca popular de pasta dentífrica, bebida u otro producto con la genérica. Haga que su hijo compare el precio y los ingredientes. Pregunte: ¿Vale la pena comprar la marca bien conocida en vez de la genérica? ¿Hará el producto alternativo el mismo o mejor trabajo por menos? ¿Cuál prefieres? ¿Por qué?

Consejo: Enseñe a su hijo a cómo ser un cazador de ofertas. Haga una lista de algunos artículos que necesita del supermercado. Mire volantes, periódicos y sitios web para buscar los artículos en su lista que podrían estar en oferta. Compare precios para ver qué tienda ofrece el mejor precio para un cierto producto. Considere dar a su hijo el dinero ahorrado para ahorrarlo para una compra ¡o colocarlo en una alcancía o cuenta de ahorros!





La disciplina y la práctica pueden llevar al éxito.

Pregunte a sus hijos: Piensa en una ocasión en la cual hiciste un esfuerzo para ayudar a alguien o aprender algo nuevo. ¿Cómo te hizo sentir y cómo salieron las cosas? ¿Por qué es importante que los negocios hagan las cosas bien y no sacrifiquen calidad?

Aliente a sus hijos a hacer cosas pequeñas correctamente.

Warren aconseja a los niños que hacer cosas pequeñas correctamente cada día puede ayudar a que sucedan cosas grandes. Por ejemplo, estudiar cada día ayudará a que tengan éxito en la escuela. Hacer ejercicio cada día ayuda a mantener el cuerpo saludable. Haga que los niños hagan una lista de otras cosas pequeñas que pueden hacer cada día que harán una gran diferencia a largo plazo.

Actividades:

1. Pida a los niños que piensen sobre una ocasión cuando ellos hayan sacrificado calidad como Elena o hasta trataron de hacer algo demasiado rápido. ¿Se apuraron en sus tareas escolares o del hogar? ¿Se perdieron la práctica antes de un concierto escolar? ¿Se saltaron un paso importante en un experimento de ciencias? Haga que escriban sus errores y luego explique qué experiencia les enseñó para el futuro. ¿Qué consejo le darían a alguien que estaba por cometer el mismo error?
2. Demuestre directamente la importancia de seguir un plan. Escriba instrucciones de cómo llegar a la casa de un amigo. Muestre a su hijo qué pasa si no sigue una de las instrucciones. Discuta por qué es importante ser disciplinado y dar seguimiento a algo. Usted puede hacer una actividad similar al dejar afuera un paso para hacer un sándwich de jalea y mantequilla de maní u otra comida para el almuerzo. ¿Cómo saltarse un paso afecta el resultado final?

GALLETAS DURAS (TOUGH COOKIES) Nunca sacrifiquen calidad.

La escuela de Elena está realizando una venta de repostería para recaudar dinero para un concierto de primavera. Ella tiene muchas galletas de sobra de la venta de repostería. ¡Eso es porque tenían un sabor horrible! Elena, quien no colocó unos pocos ingredientes de su receta, aprende rápidamente que no debería haber sacrificado calidad. Ella prueba una nueva receta de Warren que se vende como pan caliente.

Consejo: Sea que su hijo esté aprendiendo un nuevo concepto en matemáticas o un nuevo deporte, explique que la disciplina y la práctica son necesarias para hacerlo bien. Tomar atajos podría parecer un ahorro de tiempo o energía, pero puede llevar al fracaso, como aprendió Elena. Señale ejemplos donde su hijo mostró disciplina y dio frutos.





Ayude a sus hijos a aprender del fracaso.

Pregunte a sus hijos: ¿Puedes imaginarte nunca haber leído un libro como *El Gato en el sombrero* o *Huevos verdes y jamón*? Bien, eso podría haber sucedido si el Dr. Seuss hubiese dejado que sus fracasos lo detuvieran. Veinte y siete editoriales rechazaron su primer libro ¡Y pensar lo que vi en la Calle Mulberry! Use este caso para empezar una conversación: ¿Cómo piensas que el Dr. Seuss se sintió después de fracasar? ¿Qué cualidades mostró el Dr. Seuss cuando no se dio por vencido?

Pruebe un experimento que enseñe éxito y fracaso.

Haga que los niños recuerden cuando trataron de hacer algo varias veces, como aprender a atar sus zapatos o andar en bicicleta, antes de tener éxito. Señale que los éxitos vienen de fracasos. Con frecuencia, dominamos una nueva destreza cuando no abandonamos algo. El método científico se usa para hacer una hipótesis (suposición educada) sobre algo y luego experimentamos para ver si tiene éxito o fracasa. Practique el método científico con un experimento de caída del huevo.

Actividad:

1. Con 10 sorbetes, 10 palitos de helado y 3 pies de cinta adhesiva, diseñe un recipiente que prevendrá que un huevo crudo se rompa cuando lo deje caer desde 10 pies.
2. ¿Tuvo éxito el experimento? Si no, pruebe otra vez, solo que esta vez use otro artículo del hogar. Siga intentando hasta que se dé cuenta cómo proteger el huevo.
3. Motive a sus hijos: ¿Por qué es importante para dueños de negocios tomar riesgos y probar cosas nuevas aún si no son exitosas al comienzo?

TODOS SE CAEN

(ALL FALL UP)

El fracaso de hoy puede llevar a los éxitos de mañana.

Todos cometemos errores en la vida, “fracasar es uno de los pilares del éxito”. Como el episodio web *All Fall Up* señala, algunos de nuestros grandes líderes e inventores, como Abraham Lincoln y Thomas Edison, experimentaron muchos fracasos antes de tener éxito.

Consejo: Ayude a sus hijos a aceptar el concepto de fracaso relacionándolo a una experiencia de su vida cuando usted probó algo y no tuvo éxito. ¿Quizás se presentó para ser presidente de la clase o no logró ser parte del equipo de fútbol? ¿Cómo se sintió en el momento? ¿Qué aprendió de la experiencia?





¿TIENEN EXPERIENCIA? (ARE YOU EXPERIENCED?) Obtengan un mentor.

Muchos gerentes que tienen éxito en los negocios aprenden de un mentor. Un mentor es alguien que brinda conocimientos, apoyo o guía a una persona más joven o menos experimentada. Jones encuentra un mentor en el primo de Radley quien le enseña trucos nuevos en la bicicleta. El Club Secreto de Millonarios aprende que elegir el mentor correcto es una parte importante para el éxito en la vida.

Consejo: Un mentor es alguien que su hijo conoce y admira. Los mentores pueden ser familiares, maestros, entrenadores o líderes religiosos o de la comunidad. Haga que su hijo escriba una carta a un adulto que lo haya ayudado. Asegúrese de que la carta incluya ejemplos específicos de lo que hizo para ayudar a su hijo o hacer una diferencia en la vida de su hijo.



Ayude a sus hijos a aprender cómo mentores hacen una diferencia.

Pregunte a sus hijos: ¿Quién en tu vida considerarías un mentor? ¿Cómo te ayudó o apoyó esa persona? ¿Cómo un mentor puede ayudarte a tomar buenas decisiones? ¿Cuáles son otras maneras en que mentores ayudan a jóvenes?

Discuta cómo un mentor lo influenció o guio a usted.

Los mentores ofrecen consejos y comparten experiencias de vida en todo desde tener éxito en la escuela a hacer nuevos amigos. Pregunte a su hijo: ¿Cuáles son algunas cualidades que un buen mentor tiene? Las respuestas podrían incluir alguien que es confiable o un buen oyente. Luego discuta cómo un mentor lo impactó a usted personal o profesionalmente. ¿Lo alentó un maestro en la escuela a seguir un interés? ¿Lo ayudó un mentor en el trabajo a trabajar mejor? Usted también puede hablar con su hijo sobre algunas organizaciones que conectan mentores con jóvenes como Girl Scouts, Boy Scouts o Big Brothers Big Sisters.

Actividades:

1. Su hijo puede aprender directamente qué significa ser un mentor. Piense en maneras en que su hijo puede ser mentor de un miembro de la familia o amigo más joven. Su hijo podría ofrecer a alguien más joven consejos sobre la escuela, ser un socio de lectura, enseñar un nuevo deporte o destreza u ofrecer guía en seguir un hobby como coleccionar monedas. Después, hable con su hijo sobre su experiencia como mentor. Pregunte: ¿Cómo te hizo sentir ayudar a alguien más joven?
2. Juegue un juego de "Yo veo un mentor" por una semana. Haga que su hijo preste atención a ejemplos de un mentor ofreciendo ayuda o siendo un modelo para una persona más joven. Busque ejemplos en la escuela, en el hogar o hasta en películas o programas de TV. Asegúrese de mencionar las cualidades que el mentor exhibió y cómo ayudó el mentor.



¡NO DIGAN SOLO NO! (DON'T JUST SAY NO!) Sean abiertos.

El Club Secreto de Millonarios está pensando sobre cuál es el mejor papel de regalo para su negocio en las fiestas. Primero, Radley no quería escuchar las ideas inusuales para papel de regalo de Elena y Jones. Pero, como explica Warren, gerentes en negocios exitosos necesitan respetar las opiniones de otros. El Club Secreto de Millonarios aprende que los dueños de negocios deben estar abiertos a alternativas y considerarlas seriamente para tener éxito.

Ser abierto puede llevar al éxito en la vida.

Pregunte a sus hijos: ¿Por qué Radley no era receptivo a las ideas de Elena y Jones al principio? ¿Por qué es a veces difícil ser abierto? ¿Puedes describir alguna vez cuando estuviste abierto a nuevas ideas? ¿Qué aprendiste de esa experiencia? ¿Cómo ser abierto y permanecer positivo nos ayuda a crecer y tener éxito?

Demuestra cómo ser abierto lo ayudó.

Ayude a su hijo a aprender por qué es importante practicar ser abierto. Brinde un ejemplo de su propia vida cuando ser abierto lo llevó a disfrutar de algo nuevo, ganar una perspectiva nueva, entender la opinión de alguien o le enseñó algo.

Actividades:

1. Imagine que es parte del Club Secreto de Millonarios. Haga que su hijo piense en una manera creativa de envolver regalos de las fiestas como lo hicieron Elena y Jones. Juntos, piensen en una lista de ideas. Luego pida a su hijo que elija una idea para presentar al club y explicar por qué es una buena opción.
2. Promueva ser un pensador abierto usando los sentidos: gusto, audición y vista. Primero, haga que su hijo elija un nuevo alimento para probar. Luego aliente a su hijo a escuchar un nuevo tipo de música, como clásica o jazz. Finalmente, haga que su hijo mire una película de un género diferente del que elegiría normalmente. Después, discuta cada experiencia y si su hijo desarrolló una perspectiva diferente.
3. Ser abierto puede ayudarnos a pensar creativamente. Con su hijo, haga una lista de otras maneras de estimular la creatividad, como mantener un diario, hacer un rompecabezas o acertijo o caminar en la naturaleza. ¡Luego asegúrese de que su hijo ponga en práctica algunas de las actividades!

Consejo: Ser abierto ayuda a construir una apreciación por cosas nuevas. Aliente a su hijo a probar una actividad nueva. Por ejemplo, su hijo podría desear jugar al ajedrez, tocar un nuevo instrumento, practicar malabarismo o aprender cómo pararse de manos. Señale cuando su hijo está abierto a nuevas experiencias y discuta cómo se siente.





DISEÑO PARA EL ÉXITO (DESIGN FOR SUCCESS) Preséntense bien.

Cuando Jones llega a la reunión del Club Secreto de Millonarios justo después de una entrevista de trabajo, el grupo se sorprende de verlo en jeans. Ellos descubren que se estuvo vistiendo de esa manera para varias entrevistas. Jones y los miembros del club rápidamente aprenden que personas, igual que negocios, necesitan empaquetarse adecuadamente para tener éxito.

Aliente a sus hijos a hacer una buena primera impresión.

Pregunte a sus hijos: Cuando Jones habló con sus amigos, aprendió que eligió la ropa inadecuada para una entrevista de trabajo. ¿Qué le hubieras recomendado? ¿Cuáles son algunas otras maneras de hacer una buena primera impresión?

Discuta que como se presenta uno mismo puede llevar al éxito.

Tenga una conversación con su hijo sobre la importancia de las primeras impresiones. Comparta una historia sobre una primera impresión que tuvo que resultó ser incorrecta. Vea si su hijo tuvo una experiencia similar. Discuta por qué es difícil cambiar la primera impresión.

Actividades:

1. Tener el lenguaje corporal correcto es también crítico para presentarse bien a sí mismo. Dé consejos a su hijo en "como impresionar": Siéntate derecho en vez de encorvado, sonríe, haz contacto visual, no mastiques goma de mascar y evita moverte nerviosamente o tirar de tu cabello. Actúe roles que ilustren un lenguaje corporal pobre (como encorvarse) y lenguaje corporal correcto (sentarse derecho). Haga que su hijo comparta impresiones de ambos.
2. Imagine que su hijo irá a una entrevista de trabajo para ser un asesor de campamento o niñoero. Haga una entrevista falsa. Haga que su hijo elija la ropa que usará y discuta la elección. Practique otros comportamientos que hacen una buena impresión como puntualidad, dar la mano sólidamente y destrezas de comunicación adecuada (no use palabras como *like, whatever, you know*, entre otras).
3. Warren explica cómo empaquetarse para tener éxito. Por ejemplo, muestre respeto para ser respetado. Admire la honestidad como parte de ser honesto. Y sea adorable para ser amado. Haga que los niños den ejemplos de maneras en que exhibieron esas cualidades.

Consejo: Su hijo puede que no se tenga que poner un traje para una entrevista de trabajo, pero no es muy temprano destacar la importancia de destrezas de buena higiene cuando se trata de la apariencia. Sea que su hijo esté yendo a una fiesta de cumpleaños de un amigo o para ofrecerse de voluntario, estar bien arreglado hace una buena impresión. Por lo tanto, haga que sus hijos se laven, cepillen los dientes, el cabello y asegúrese de que sus uñas estén limpias.





DEMASIADO BUENO PARA SER VERDAD (TOO GOOD TO BE TRUE)

Si algo es demasiado bueno para ser verdad, probablemente lo sea.

En este episodio web, cada miembro del Club Secreto de Millonarios se encuentra con una situación que pareciera ser demasiado buena para ser verdad. Jones, por ejemplo, gasta toda su mesada en un complicado juego de carnaval para tratar de ganar un videojuego costoso. Warren aconseja a los chicos a ser lógicos y a tener un buen razonamiento. Si algo parece ser demasiado bueno para ser verdad, probablemente lo sea.

Aliente a sus hijos a pensar antes de actuar.

Pregunte a sus hijos: Quizás tú o alguien que conoces tuvo una experiencia como la de los niños en el Club Secreto de Millonarios que parecía ser demasiado buena para ser verdad. ¿Por qué deberíamos ser cautelosos de algo que promete que nos haremos ricos rápidamente o ganaremos algo?

Ayude a sus hijos a mejorar sus destrezas del manejo del dinero. Hable con sus hijos sobre el concepto "si algo es demasiado bueno para ser verdad, entonces es probable que lo sea" como parte del desarrollo de buenas destrezas financieras. Aliente a sus hijos a hacer una lista de ideas sobre cómo ser inteligentes con el dinero, desde ahorrar su mesada hasta maneras de cortar gastos. Por ejemplo, ¿puede tu familia tener una noche de juegos en vez de ir al cine? ¿Puedes hacer una tarjeta especial a mano para el cumpleaños de un familiar en vez de comprarla en la tienda?

Actividades:

1. Encuentre y comparta ejemplos de ofertas o situaciones que parecen demasiado buenas para ser verdad con su hijo y discuta por qué. Mire los avisos clasificados y vea si hay un trabajo que ofrece la oportunidad de trabajar desde la casa por solo unas horas y ganar muchísimo dinero. Mire a través de cupones y vea si puede encontrar uno que obliga a comprar varios artículos que podría no necesitar para ahorrar dinero. Discuta cómo obtener algo con poco o ningún esfuerzo podría con frecuencia venir con ciertas condiciones.
2. Haga que sus hijos pongan a trabajar su inteligencia suspicaz. Examine un anuncio con su hijo buscando maneras furtivas en que una compañía podría estar tratando de que abra su billetera. ¿Hará el producto realmente lo que promete? ¿Vale su costo o podría comprarse un producto alternativo por menos?

Consejo: Haga que sus hijos tengan el hábito de pensar críticamente cuando se trate de su dinero. Motíuelos con preguntas como: ¿Querrás ese suéter costoso en un mes o sería mejor ahorrar para un objetivo más grande? ¿Estás recibiendo un buen valor por tu dinero? Recuérdeles que una vez que gastan su dinero, ya no lo tienen por lo que deberían estar contentos con lo que compran.





EL EFECTO DOMINÓ (THE DOMINO EFFECT) Piensen en el futuro cuando tomen decisiones.

Cuando gerentes de un negocio toman decisiones, deben pensar en las consecuencias. Cada decisión importante que se toma puede tener un efecto dominó en el futuro. Por ejemplo, si un negocio decidió cobrar demasiado por un producto, es posible que lleve a ventas más bajas y ventas más bajas pueden llevar a ganar menos dinero.

Enseñe a sus hijos la destreza de tomar buenas decisiones.

Pregunte a sus hijos: Ayude a su hijo a entender la importancia de tomar buenas decisiones. Explique que nuestras decisiones pueden producir diferentes resultados. Discuta el efecto dominó de lo que podría suceder si no paga sus facturas o gasta más dinero del que tiene. Pregunte: ¿Cuáles son algunas de tus metas o sueños futuros? ¿Qué pasaría con esas metas si no permaneces en la escuela?

Dé a los niños oportunidades de tomar sus propias decisiones.

Proveer a su hijo la oportunidad de tomar decisiones, aún pequeñas, ayuda a construir destrezas de toma de decisiones para más tarde en la vida. Por ejemplo, dé a niños más pequeños dos opciones para el desayuno. O deje que niños mayores decidan en qué quieren gastar su mesada. Pase un tiempo hablando sobre la decisión.

Actividades:

1. Use su próxima comida familiar como una oportunidad de hablar con su hijo sobre cómo tomar decisiones responsables. Aquí hay un par de situaciones para comenzar la discusión. Asegúrese de hablar sobre los pros y los contras y el efecto dominó si lo hay, que una decisión podría tener. (A) Su amigo se olvidó su tarea de matemáticas y quiere copiar la tuya. Quieres ayudarlo, pero no quieres entrar en problemas. ¿Qué deberías hacer? (B) Un compañero ha estado provocando a tu amigo en línea. Deseas informar a un adulto de confianza, pero tienes miedo que el intimidador te moleste a ti. ¿Qué deberías hacer?
2. Haga que su hijo tenga el hábito de tomar buenas decisiones sobre cómo ahorrar dinero. Haga preguntas como: ¿Necesitas comprar ese DVD o puedes alquilar la película de la biblioteca? Desafíe a su hijo a mantener una lista de las decisiones ahorrantes de dinero por un mes. Discuta cómo se sienten esas decisiones.

Consejo: Modele buenas destrezas de toma de decisiones durante sus actividades diarias. Hable con sus hijos sobre sus decisiones cuando las toma y cualquier efecto dominó que podrían tener. Por ejemplo: “Me gustaría comprar una cámara nueva, pero necesito pagar nuestro auto nuevo. Si no tenemos un auto nuevo, no podemos ir a diferentes lugares. Una vez que el auto esté pago, puedo pensar en comprar la cámara”.





SALVADO POR EL ALQUILER (*Going Mental for Rental*) Piensen en nuevas maneras de hacer las cosas.

Los mejores negocios siempre están pensado en maneras alternativas de hacer las cosas. Por ejemplo, en este episodio web, Singh's Sports se salva de cerrar sus puertas gracias a un nuevo plan de negocios. Además de vender equipos deportivos, la tienda también alquilará algunos.

Motive a sus hijos a ser pensadores flexibles.

Pregunte a sus hijos: ¿Cómo pensar creativamente (mirar a algo en una manera nueva) ayudó a los miembros del club a salvar el negocio de deportes del Sr. Singh? ¿Por qué es importante pensar en maneras nuevas de hacer las cosas?

Busque nuevas soluciones a problemas.

Solo porque algo no funciona la primera vez no significa que debería darse por vencido. Aliente a su hijo a ser un solucionador creativo de problemas al encontrar una manera diferente de hacer algo o pensar en una nueva idea. Hable sobre cómo el pensamiento creativo involucra tomar riesgos, experimentar y hasta fracasar. Pero recuerde a los niños que todos cometemos errores y que podemos aprender de ellos.

Actividades:

1. Convierta su basura en tesoro. Desafíe a su hijo a pensar en nuevos usos para cosas viejas en su hogar. Usted enseñará a los niños a pensar críticamente, ahorrar dinero y ayudar al medio ambiente a la misma vez. Por ejemplo, las tapas de botellas pueden usarse como piezas de damas o una caja de cereal vacía puede convertirse en un contenedor de revistas.
2. Como los gerentes de negocios, los inventores piensan constantemente en maneras nuevas de hacer las cosas. Invite a su hijo a inventar un producto nuevo, como un robot que limpia dormitorios o un auto que vuela. Haga un dibujo del invento. Cree un Museo de Invenciones en su hogar para que su joven inventor pueda exhibir la creación y explicar cómo funciona.
3. Observe pinturas diferentes con su hijo y señale estilos particulares. Invite a su hijo a pintar una escena de la naturaleza. Haga que su hijo piense en diferentes herramientas además de cepillos que puedan usarse, como esponjas, hisopos, bolitas de algodón, hilo o hasta utensilios como tenedores de plástico.

Consejo: Aliente a su hijo a convertirse en un pensador creativo que tiene la habilidad de generar nuevas ideas para cosas o ver objetos o situaciones de manera alternativa. Por ejemplo, la próxima vez que esté dando un regalo a alguien, aliente a su hijo a pensar en una alternativa al papel de regalo tradicional. Pregunte: ¿Qué podemos usar en su lugar?





No juzgue antes de conocer todos los hechos.

Pregunte a sus hijos: ¿Cómo cambió la impresión de Elena sobre Ginny después que pudo conocerla? ¿Y por qué el Club Secreto de Millonarios cambió su opinión sobre la fábrica de colchones Myron después de investigarla? ¿Por qué es importante conocer a las personas antes de juzgarlas?

Provea un ejemplo de cuando juzgó demasiado pronto.

Comparta una historia con su hijo sobre cuando cometió un error y juzgó a alguien o algo antes de tener toda la información. Use el ejemplo para ayudar a su hijo a desarrollar una actitud de tolerancia hacia otros. Discuta por qué prejuizar a otros puede ser perjudicial, cómo las personas pueden ser mal juzgadas por su apariencia, y por qué es importante conocer a alguien antes.

Actividades:

1. Corte dos formas de papel de una persona, una de usted y otra de su hijo. Cada uno de ustedes debe pasar cinco minutos escribiendo características que mejor los describen dentro de la figura. Los detalles pueden incluir de todo, desde descripciones físicas hasta el número de hermanos, hobby e intereses. Luego comparen las listas. ¿Qué tienen en común? ¿Qué es diferente? Hable sobre cómo cada uno de nosotros es único en su manera propia y por qué debemos conocer a las personas antes de sacar una conclusión sobre ellas.
2. Elena aprendió cuánto le gustó Ginny al comer el almuerzo con ella. Aliente a su hijo a no prejuizar conociendo a alguien nuevo o algo que no es familiar. Por ejemplo, su hijo podría contactar a un nuevo amigo en la escuela o el vecindario. O podrían explorar un nuevo lugar en su comunidad juntos. Visiten un museo, un festival musical o cultural o prueben un restaurante nuevo.

LA PURA VERDAD **(THE REAL SKINNY)** **No prejuizen.**

El Club Secreto de Millonarios reconoce que cosas no siempre son como aparentan. Elena se hace amiga de una niña tímida en la escuela y descubre que es realmente genial. Después de un poco de investigación, el Club Secreto de Millonarios averigua que la fábrica de colchones Myron no es una buena inversión para el club de inversiones de la escuela. Ellos aprenden que es una buena idea conocer a las personas y negocios antes de juzgarlos.

Consejo: Sus hijos siempre están aprendiendo de usted. Usted puede enseñarles a no prejuizar a otros. Sirva como modelo cuando se trata de aceptar a otros que son diferentes. Busque oportunidades para enseñar a valorar la diversidad, evitar estereotipos y demostrar respeto por otros.





CANCELEN MI REPUTACIÓN (CANCEL MY REPUTATION) Creen una buena reputación.

Líderes de grandes negocios pasan mucho tiempo desarrollando buenas reputaciones para sus compañías. En este episodio web, Elena se desilusiona cuando piensa que los pasteles de Mamá Mabel podrían no ser caseros. Y Radley descubre que podría estar dañando la reputación de su hermano al hacer el proyecto de ciencias por él. El Club Secreto de Millonarios aprende la importancia de construir, y mantener, una buena reputación.

Construir una buena reputación lleva al éxito en la vida.

Pregunte a sus hijos: Una reputación es el carácter general o creencia sobre alguien o algo juzgado por otros. ¿Puedes nombrar compañías que piensas que tienen buenas reputaciones? ¿Por qué tienes esas opiniones de ellas? Como los negocios, las personas tienen reputaciones. ¿Cómo piensas que otros describirían tu reputación? ¿Eres amable? ¿Trabajas arduamente? ¿Gracioso? ¿Cuáles son algunas maneras en que puedes desarrollar una buena reputación?

Encuentre ejemplos de cómo se construyen y dañan las reputaciones.

Hable con su hijo sobre una persona o compañía que usted estima y por qué. Discuta las características que contribuyen a una buena reputación. Use historias de noticias adecuadas a la edad para señalar ejemplos de la vida real cuando una persona o compañía hace algo beneficioso para su reputación. Alternativamente, señale cuando ocurre lo opuesto, y las consecuencias de una reputación dañada.

Actividades:

1. Imagine que su hijo recién abrió una heladería en la ciudad y desea construir una reputación positiva para el negocio. Pida a su hijo que escriba un pequeño discurso para dar a los empleados sobre cómo dirigirá la tienda, por qué se la reconocerá, qué se espera del personal y cómo deben tratar a los clientes.
2. "Deseas asegurarte de que actúas como si todo lo que digas y hagas estará publicado en Internet para que todos lo vean", dice Warren. Los niños pequeños aún podrían no estar en redes sociales pero nunca es demasiado temprano para hablar con ellos sobre ser inteligentes y seguros en línea. Junto con su hijo, haga una lista de reglas sobre cómo los niños deberían comportarse en Internet. Recuerde a su hijo que cuando se publica algo no se desvanece y refleja nuestra reputación y carácter.

Consejo: ¿Ama su hijo la manera que funciona la tableta de computación de su familia? ¿O su hijo está molesto de que un negocio hizo algo que dañó el medio ambiente?

¡Entonces hágaselo saber a la compañía! Aliente a su hijo a escribir una carta a la compañía. Sea específico sobre el cumplido o la inquietud. Trate de ofrecer una sugerencia para solucionar el problema o asunto.

