

投资 与财富观察

转载自2022年9月/10月号

构建繁荣且 紧密相连的财富家族

作者：斯泰西·奥尔雷德 (Stacy Allred, MST, CFP®)、琼·迪富里亚 (Joan DiFuria, MFT) 和斯蒂芬·戈德巴特 (Stephen Goldbart, PhD)



INVESTMENTS & WEALTH INSTITUTE®

打造繁荣且 紧密相连的财富家族

作者：斯泰西·奥尔雷德（MST, CFP®）、琼·迪富里亚（MFT）和斯蒂芬·戈德巴特（PhD）

1994年，美国投资者、伯克希尔·哈撒韦公司副董事长查理·芒格发表了一场关于获取“世间智慧”¹的演讲，其内容极具影响力，至今仍回响不绝。²“世间智慧”要求构建一套思维模型，并将这些模型以网状结构层层叠加，从而解决问题。1996年，他进一步阐述了这一概念，并强调了采用跨学科方法的重要性——即没有任何一个学科能包罗万象，解决问题需要汲取各学科的“最佳宏大理念”。³

采用多模型、跨学科的方法起初可能让人望而生畏。但正如芒格所言，这其实并不难，因为“80到90个重要的模型就能承担大约90%的工作”，而其中“仅需寥寥几个”就能完成大部分工作。并不存在所谓的“终极清单”；相反，你需要收集那些与你试图解决的问题最相关、且能产生最大积极影响的模型。

作为拥有大量金融资本的家族的顾问，你和你的客户正在试图解决哪些问题？你们正在试图优化哪些机会？哪些模型最适合应对这些问题？哪些模型应该纳入你的认知工具箱？

认识罗梅罗一家

让我们以乔和玛丽·罗梅罗夫妇及其三个年龄分别为16岁、20岁和27岁的孩子为例，进行一个假设性的案例分析。⁴他们面临哪些问题和机遇？如果罗梅罗一家坐在您的办公室里，哪些模型最能帮助他们积累世故智慧并茁壮成长？

乔和玛丽是一对50多岁的夫妇，他们最近出售了一家由自己创立并经营了30年的成功企业。乔对这次出售感到兴奋，但他还不确定未来想如何安排自己的时间。他其实并不喜欢退休这个想法。“我认识的所有完全退休的人似乎都感到不安，而且并不太快乐，”他说。

玛丽则没那么担心。她已经忙得不可开交，既要照顾孩子，又要应付朋友，还要做陶艺，还要参与慈善活动。她期待着用部分企业出售所得来建立一个家庭基金会。

乔和玛丽有三个孩子：

16岁的莎莉对未来尚未定夺，目前专注于朋友关系。她担心家里的财富可能会让朋友们把她看作一个“无需付出任何努力就能成功的富家女”。

扎克，20岁，目标明确、独立自主，热爱动物。他一直知道自己想成为一名兽医。扎克清楚兽医学院的学费昂贵，他指望家人能帮助他实现这个目标。

鲍勃，27岁，是一名软件开发人员。他在经济上自给自足，从未向父母要过钱。但现在他正考虑创业，于是开始思考是否应该向家人寻求一些帮助。

并不存在所谓的“万能清单”；相反，你需要收集那些与你试图解决的问题最相关、且能产生最大积极影响的模型。

每个家庭都是独特的，就像罗梅罗一家一样，都有其具体的细节和需求。但在三十多年帮助家庭管理财富的过程中，我们一再发现，财富持有者之间存在一个共同的“概念框架”⁵。他们对许多相同的问题有着相似的疑问，例如以下这些：

人生目标：我们如何为每一代人建立并维持人生目标感与幸福感？

财富管理：我们如何最好地管理财富，并在个人享受与分享之间找到平衡？

有效的馈赠：如何进行馈赠，既能促进家庭成员的成长与发展，又不损害其自尊、动力或自主性？

前瞻思维：我们如何规划传承与继任，并为新一代树立榜样？

和谐：我们该如何采取措施，最大限度地降低金钱可能给家庭带来的风险和分裂？

设想您的客户已积累了可观的财务资本，如今却面临新的问题。“我不希望金钱破坏我的孩子，或影响我与他们的关系，”您的客户说道。这位客户此刻正坐在您的办公室里，咨询针对孩子的财务教育项目，以及关于赠与和遗产的注意事项。

作为理财顾问，此时情况才变得耐人寻味。财务教育、结构完善的遗产规划以及投资组合固然重要，但仅靠这些还不足以应对巨额经济资本带来的风险与挑战。那么，你和你的客户需要做些什么呢？

**促进繁荣，
抵御凋敝**

成功富裕家庭的首要目标是培养蓬勃发展的个体，并在家庭成员之间建立联系。换言之，其目标是利用财务资本促进繁荣、抵御衰颓，从而帮助家庭成员构建丰盛的人生。创造丰盛的人生——成为最好的自己，过着充满激情与生产力、充满力量、心平气和且富有同理心的人生——这才是真正的财富。⁶

全面发展的学习型家庭

研究表明，那些在长期发展中取得成功——既能增长又能保全家族资产和家族纽带——的家庭，都秉持着对财富的整体性定义。⁷

对这些家庭而言，财务资本与社会资本、智力资本、人文资本、精神资本以及传承资本——即家族财富与治理专家詹姆斯·休斯所定义的“五大资本”。⁸休斯的“五大资本”模型以其对财富的广义定义，构成了您认知工具箱的基础模型。

成功的跨代家族致力于让后代蓬勃发展、过上充实投入的生活、拥有能够发挥潜能的工具，并建立幸福感。⁹凭借宽广的整合思维和共同目标，蓬勃发展的家族正踏上创建“整体学习型家庭”的终身旅程。¹⁰

那些从“良好”迈向“卓越”的家庭，既意识到财富带来的机遇与风险，也致力于主动应对这些挑战。¹¹他们致力于赋能每位家庭成员，鼓励社会

表格
1

罗梅罗一家的历程

	乔（一家之主）， （50多岁）	玛丽（女家长）， （50多岁）	鲍勃（27岁）	扎克（20岁）	莎莉（16岁）
主要优先事项 和/或问题	重新定义人生的重心 在他这个年纪， 成功出售 一家企业，但并不 “退休”。	自由地更深入地 投身于她对 回馈社会。	寻找方法 如何最大限度地利用家庭 资源，以承担 创业 创业的风险，同时保持 他来之不易的 财务自主权。	全神贯注 致力于成为一名 兽医。一直 一直专注于 自己的目标，包括 学业上的成就 和体育方面。	希望专注于 当下，而不是 过度担心 未来
背景故事/视角	乔正在退后一步，审视自己真正热爱的事以及希望停止做的事。他希望探索如何才能最好地运用自己的商业技能和智慧，同时不必将全部时间都投入工作。“在人生的大部分时间里，我每周都要工作60到80个小时，现在我觉得自己仿佛获得了一张自由通行证。我做过一些天使投资，但真正想要的是去旅行，并探索其他机会。当我那位身体原本非常健康的骑行伙伴突发心脏病时，这让我如梦初醒。我是否该尝试些新事物？除了我已熟悉的领域，我还能做些什么？”	玛丽将家庭 家庭资金视为 可用于 拓展其慈善 活动，既投入 时间和金钱。她 以她的精神 背景的指引，并怀有 对“ “善用财务” 财务 。但她很担心 女儿的情况： “与我的两个儿子不同，莎莉 似乎对自己的生活 人生方向。她 更在意 朋友们的日常琐事 ，而不是规划 大学做准备。我们不希望 看到她“掉进 “被忽视”或觉得这 不劳而获。 有钱了，就觉得现在可以“不劳 而获”了。”	身处一个 ，鲍勃知道自己 可以冒险，或者尝试 （比如环游 环游世界 ，尝试创办一家 事业），并能得到 。但他 他非常珍视自己的 独立性， 对开口求助 是否该 寻求家庭支持一事，他内心十 分矛盾。鲍勃 意识到自己 对 父母的遗产 计划知之甚少，这可能会影响 他自己 ——即 储蓄、消费或投资。 鲍勃还在努力 是否该认定他的 女朋友是否是“真命天女”， 还是 是否该放手。	扎克天生就擅长 结交好友， 取得优异成绩、 以及与 各年龄层和 社会阶层的人。他 专注、性格温和、 且情感上 智商很高。“我 从我们 领养第一只小狗时 起，我就知道自己想 从事与动物相关的工作。 我几乎毫不怀疑 自己将来一定会成为一名 兽医。”扎克 在大学里表现优异， 并参与动物 ，并且已经 在 研究生院 他打算申请 攻读专业 学位。	莎莉的 成绩， 但她并不 想因为 考入 “每个人似乎都……” “大家似乎 都在担心 我的未来，唯独 我自己。所有的压力 开始让我 我了。在这个 似乎是 铁律，但这 与我的天性相悖。 讽刺的是，他们所有关于 关于金钱和 我的未来，反而让我 我不得不去思考并 为钱操心 比以往任何时候 ，并且比以往任何时候都 比我知道的 。”

图
1

10个人生阶段，10项核心能力

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
5-11/12 小学	12-14/15 中学	15-18/19 高中	19-25 青年期	25-35 青年期	35-40 中年期重 新评估	40岁出头至 50岁出头 成熟成年期	50多岁中期至70 多岁中期 晚年期的解放	60多岁后期至 90岁 老年期（第一 部分） 总结	70多岁后期至生命 终点 老龄期（第二部 分） 第二人生
培养有效整合财富的能力									
外部能力 - 理财技能 - 财富与人生规划技能 - 财富管理与治理技能 - 慈善技能 - 创业与家族企业管理技能					内在能力 - 情绪管理能力 - 社交能力 - 学习与成长型思维 - 责任与问责 - 健康与福祉				

来源：由斯泰西·奥尔福德 (Stacy Allred, MST)、琼·迪富里亚 (Joan DiFuria, MFT) 和斯蒂芬·戈德巴特 (Stephen Goldbart, PhD) 共同创作

责任，并为社区做出积极贡献。

在设计一个整体性家庭学习模型时，我们的目的是创建一种工具，根据家庭成员的能力、热情和人生阶段为他们提供支持。正如我们的一位客户所说：“财富就像火箭燃料，但它会带你去哪里呢？”的确，无论在任何年龄或人生阶段，财务资本既有助于建立幸福感和自尊，也可能加剧不幸福感，并增加迷失方向的风险。

我们观察到，那些过度将自身与金钱等同起来的家庭，最容易因此陷入“黑洞”。过度关注金钱会损害个人的幸福感与发展，可能加剧焦虑、抑郁、特权感、缺乏动力，极端情况下甚至会引发自恋。这些行为会导致家庭成员乃至整个家庭陷入萎靡不振，而非蓬勃发展。

在多代同堂的家庭中，推动家庭学习历程的因素因个人所处的人生阶段和生活选择而异。表1概述了罗梅罗家族的这些要素。

“10×10”学习路线图

作为值得信赖的顾问，您拥有一个拓展客户思维的重要契机。您可以提供全面的解决方案，帮助这个家庭未雨绸缪。但关键在于：不仅孩子需要培养相关能力。要驾驭巨额金融资本带来的机遇、挑战和风险，需要整个家庭的积极参与。对于参与其中的任何人来说，这都不是一场旁观者能置身事外的“观赏性运动”。随着现代顾问不断寻求差异化竞争和提升价值的方式，他们需要一个模型和工具包，以关注每个家庭成员在人生每个阶段最关键的需求。

虽然没有简单的答案，但个人、家庭以及为他们服务的顾问，只要愿意付出努力，就能打造一个“学习型家庭”[12]，并将注意力集中在支持各个年龄段的家庭成员培养能力上。

一份全面的学习路线图能够通过提供一个有意识的关注与承诺模型，帮助您和您的客户实现最核心的期望成果——一个繁荣、紧密相连的家庭。该路线图包含10项核心能力，适用于10个生命阶段（见图

1）。它强调了预防型思维和促进型思维的重要性，以应对财富富足带来的机遇与挑战。它邀请使用者比喻性地披上一件“双面披风”，赋予他们灵活应对的能力，既能抵御负面因素，又能培育积极因素。¹³

学习路线图需要设置易于进入的“入口”，吸引各个年龄段的家庭成员保持好奇心，审视各项活动，并选择他们希望培养的能力。我们更倾向于“拉动”而非“推动”的方法，激发每位家庭成员的热情和动力，引导每个人制定一份由自己主导、独一无二的计划，从而最大程度地提高付诸行动的可能性。

在我们看来，有效应对财富带来的挑战是一段终身旅程，人生的每个阶段都有其里程碑和相应的学习活动。“10×10学习路线图”为客户提供了一个停下来审视自身现状、思考当前人生阶段的关键活动，并选择学习旅程下一站方向的机会。

客户所选择的学习活动将与他们自身的人生决策、方向和经历相契合。这将形成一个独特的动态过程，随着每个人在人生的10个阶段中不断前行而逐步展开。这一过程赋予每个人自由调整个人学习路径、探索新领域，并凭借提升的能力和增强的自尊心，重新审视错过的机会或过去的挑战。

随着人生周期的推进，锻炼能力“肌肉”能够转变、改变并完善一个人的核心身份认同——即“我是谁”、“我具备什么能力”以及“什么真正重要”。与过时的传统观念相反，个人发展并不一定非要在人生的某个任意或固定的节点上停止（见图2）。

《投资与财富监测》第9期

图
2

我们如何构建核心竞争力



来源：由斯泰西·奥尔雷德 (Stacy Allred, MST)、琼·迪富里亚 (Joan DiFuria, MFT) 和斯蒂芬·戈德巴特 (Stephen Goldbart, Ph.D.) 共同创作

10项核心能力

该学习路线图涵盖10项核心能力——5项外部能力与5项内部能力（参见侧栏及表2）。每项能力都会在10个人生阶段中，通过各阶段特有的里程碑和活动得到锻炼。换言之，这是为生命周期中每个阶段的每位家庭成员制定的学习行动计划框架。它鼓励青少年学习基础知识，鼓励成年人掌握应对挑战和把握机遇所需的技能，并鼓励老年人履行其作为长者的职责。

这10项核心能力相互协同，有助于实现以下目标：

提升并增强每位家庭成员的整体能力。它们贯穿从童年到晚年的整个人生历程。它们能发掘每个人的优势，打造更具韧性的家庭。

一个全面的学习历程涵盖了特定人生阶段所需的所有核心能力，并制定了获取这些能力的计划。由此产生的路线图有助于家庭防范可能产生负面和/或破坏性影响的家庭文化——例如，导致孩子优柔寡断、缺乏动力或过度以自我为中心。相反，积极参与学习路线图有助于个人培养生活技能和能力，从而更接近其真正的潜能。

从“好”到“卓越”

那些能够营造从“良好”迈向“卓越”¹⁴的丰盛生活的家庭，深知财富带来的机遇与风险，并致力于主动应对这些挑战。

我们观察到，那些长期蓬勃发展的家庭具有以下共同点：

积极的学习者：他们高度重视终身学习，并计划培养和强化每位家庭成员——以及整个家庭——所需的能力，以便有效整合财富并实现繁荣。

强大的文化：他们培育出一种强大的文化，这种文化以成长型思维为动力，以规划和核心实践为基石。

健康的沟通：他们不断提升代内及代际间的沟通与冲突解决能力。

明智的育儿方式：他们力求在关爱与支持，以及对责任和问责的高期望之间取得最佳平衡；换言之，他们采用权威型育儿方式。

包容性：他们善解人意，并乐于接纳每位家庭成员不同的发展能力与生活方式选择。

知情：他们运用关于神经和心理社会发展的最新研究成果。

应对变化：他们深思熟虑并制定计划，以应对婚姻、离婚、生育和死亡等变化，以及重组家庭的动态和手足竞争。

内部与外部能力

内在能力

内在能力是指培养成熟人格和促进身心健康所必需的技能。这些能力贯穿整个人生周期，不断显现、发展并得到运用。它们是家庭成员具备坚实品格的核心——即情商、社会参与、责任感与身心健康的综合体现。我们对内在能力的理解源自情商、积极心理学及成人发展等学科的研究。

外部能力

外部能力是指培养一个有能力、受过良好教育且能高效完成任务的人所必需的技能，包括获取知识、能力及资质证书。无论每个家庭成员选择何种发展路径，随着责任水平的不断提升，都需要相应的具体技能组合。我们对外部能力的理解源于在领导力发展、财务与遗产规划以及家族财富咨询等领域的工作。

参考文献：克里斯托弗·彼得森与马丁·塞利格曼，《品格优势与美德》，牛津大学出版社（2004）；乔治·E·瓦利安特，《经验的胜利》，哈佛大学出版社（2012）；丹尼尔·戈尔曼，《情商》，兰登书屋（2005）；斯蒂芬·戈德巴特与琼·迪富里亚，《财富智商》，达卡波出版社（2011）。小詹姆斯·E·休斯、苏珊·E·马森齐奥和基思·惠特克，《家庭财富全书》，彭博社（2018年）。

表格
2

10项能力各包含10个关键要素

五大外部能力					
	财务技能	财富与人生规划技能	治理技能	慈善技能	创业与家族企业管理技能
1	掌握金融语言（术语）	基本遗产规划文件（遗嘱、授权书、持久授权书、及医疗护理）	理解并传达家族文化及家族历史（涵盖方面）	如何有效捐赠（拨款（制作）	创业技能（包括家庭内外企业
2	（从柠檬水摊到职业选择带来的财务影响选择带来的财务影响）	税务：赠与与遗产	确定家庭使命、价值观和优先事项	了解慈善组织架构（私人基金会、捐赠者建议基金等）	领导能力既在和家庭之外企业
3	支出（生活方式与现金管理，例如如何在预算范围内生活）	信托：掌握信托及受托责任以及分配的影响	制定计划，以促进家庭繁荣家庭和生活方式，在个人选择与共同目标	明确要求与职责	管理所有五个家族资本
4	储蓄（延迟满足感的能力）	积极参与且能力出众受益人（与受托人合作）	理解并制定家庭治理政策与实践，各代成员的责任、角色及期望）	回顾近期经验教训及当前趋势在慈善领域	如何同时担任导师和受指导者
5	投资（投资目标和风险承受能力）资产配置，了解如何如何阅读您的对账单、股票市场及经济指标	金融和遗产运作	理解并制定家庭及企业治理架构，例如如家族理事会、家族大会、家族办公室以及董事会服务	如何识别原因	对该行业的家族企业
6	借款：如何管理信贷与债务	如何聘请并配合顾问/机构（尽职尽责调查、在投资组合审查中应提出的问题）	资产保护（可能包括婚前或婚后协议、艺术品、度假房产等）	如何评估资助申请	高级商业管理技能，适用于关键高管
7	行为金融学：情绪和信念对财务决策的影响	规划，以促进明确未来可能承担的角色——无论是家族内部，还是在家族企业中	降低风险；制定方法和政策以有效管理对子女的财富风险	如何与资助机构进行有效互动寻求者	对企业战略的广泛理解，以及该战略与家族目标及价值观
8	风险管理/保险	战略性人生规划，包括如何最佳应对个人人生转折期	针对预期与意外情况的过渡规划	制定一项资助计划，其中应包括战略目标（既要传承过去，并为新声音/新兴）	推广并维护家族品牌和声誉
9	税收：收入与资本利得	如何规划和管理职业生涯（职业规划——包括职业偏好和辅导、信息面试、人脉拓展）	业务延续与传承规划用于财富转移及家族企业	如何运用协作式决策机制	家族资产管理（从共同投资组合到度假屋）
10	分享：简单的慈善捐赠到具有社会责任感的投资（ESG）	应对财富对人际关系	安全（实体与数字）及隐私	评估并反思捐赠的影响	职业发展路径与培训在家族企业内部或外部家族企业内部或外部的职业发展路径与培训
五大内在能力					
	情绪能力	社交能力	学习与成长型思维	责任与问责	健康与福祉
1	开放心态、灵活应变	乐于改变	好奇心与探索精神	坚持到底	过有意义的生活并目标
2	自我认知/自我反思	有效的沟通技巧：洞察他人情境，良好的倾听能力，以及表达能力	愿意挑战现状	值得信赖且正直	最大限度地提升身心情绪健康
3	共情	理解他人的观点	拥抱不确定性和模糊性	为实现目标而努力工作的能力高效地	身心和身体
4	自主性：识别选择并掌控自己的人生	冲突解决能力	生产力（工作及其他）	道德与伦理责任（公平、公平）	应对衰老带来的影响和/或健康问题
5	韧性与反脆弱性	有效协作并妥协	勇于冒险	对自己的行为负责	拥有个人力量：感到有效感
6	值得信赖与正直	建立互信关系	创造力	财务意识与能力	培养积极的心态
7	自我调节：能够管理自己的思维、身体、情绪、及行为的能力	社会与文化意识；多样性与包容性	对多种视角持开放态度	对自身行为对他人造成的影响对他人	建立充实的人际关系
8	乐观	人际交往能力	挑战自身思维（重新思考）	对生活方式管理的责任	确保有足够的钱来满足需求和愿望
9	自尊与稳固的认同感	恰当的自我主张	抱负与动力	承担经过深思熟虑的风险的责任	在身体、情感以及精神健康方面获得内心的安宁
10	对不确定性和模糊性的包容：整合的能力：追求“既……又……”而非非此即彼	管理自我与他人之间的界限	开放性：接纳新想法并接受反馈的能力	对社会和文化责任的意识（世界公民意识）	培养个人发展与福祉贯穿整个生命周期

培养韧性 与敏捷性

“10×10学习路线图”还致力于培养我们所发现的成功必备核心素质——开放心态、韧性、敏捷性、自主性及责任感。这些能力对于研究人员所描述的“积极可塑性”至关重要。积极可塑性是指无论年龄大小，都能在面对挑战时适应并改变的能力。积极可塑性有助于实现成功老龄化，并带来更高的生活满意度。¹⁵

通过培养积极可塑性，个人能够承担经过深思熟虑的风险、做出更明智的决策，并更好地应对不确定性。因此，他们往往能过上更加富足、健康且充实的生活。反之，缺乏积极可塑性则会带来明显的风险。我们经常听到一些家长担心，自己的财务成功可能会对子女产生负面影响。例如，他们担心这可能会导致子女缺乏人生目标或动力，从而错失情感和社会发展的机会。制定一份满足每个家庭成员发展需求的计划，是消除这些担忧的良方，也能帮助家庭主动规避与巨额财富相关的潜在问题。

一对兄妹如何运用“10×10学习路线图”

玛丽和乔的大儿子鲍勃今年27岁。他经济上已独立，但正在考虑是否利用家族财富来规划新的职业道路。他还希望尽早与人生伴侣安定下来。

玛丽和乔的幼女莎莉今年16岁。她知道父母希望她上大学并实现经济独立，她自己也有同样的愿望——但对于将来想学什么专业或从事什么工作，她目前只有模糊的构想。

在家族财富顾问的协助下，每位家庭成员都利用“10×10学习路线图”对自身技能进行了自我评估，并制定了个性化的学习计划。（为简洁起见，本讨论仅聚焦于罗梅罗家族中的两位成员。）

鲍勃的自我评估显示，他希望加强自己在财务管理、人生规划和情绪管理方面的能力。他发现，明确这些需要提升的领域，激励他着手制定个性化的学习行动计划。

莎莉的自我评估显示，她希望通过培养创造力、责任感和问责能力来塑造个人身份。她还希望掌握足够的财务技能，以实现经济独立。

鲍勃的行动计划包括每月与理财顾问会面，顾问帮助他制定了个人理财计划，并让他更深入地了解家庭财富带来的财务和心理影响。随后，鲍勃决定与一位财富心理学家合作，以帮助他理清职业选择，并理解自己对家庭财富的感受。

莎莉的规划包括与父母进行更多、更开放的沟通，并在高中毕业前承担更多责任。他们三人已承诺就期望、价值观、人生观以及理财问题进行坦诚交流。他们计划共同购买一些股票、参观大学，并通力合作，帮助莎莉找到属于自己的道路。

实施学习 路线图

以下是理财顾问可遵循的四个步骤，帮助家庭开启全面的学习之旅：

1. 顾问为每位家庭成员提供一份针对其特定人生阶段的“10×10学习路线图”图表。¹⁶
2. 家庭成员从10项内在与外在能力中，选择1至3项自己有动力去参与的活动。
3. 顾问协助每位家庭成员针对所选活动制定未来90天的行动计划（如需更长时间，可相应延长）。
4. 客户与顾问共同审视行动计划，并确定学习之旅的后续步骤。

表3列举了一些客户面临的问题，以及家庭成员为解决这些问题而选择的活动示例。

财富与人生规划 基金会

构建一个坚固且紧密相连的家庭——让财富的丰裕成为家庭的助力而非阻碍——绝不能依赖运气或偶然。这需要有意识的规划、实际行动，以及一套旨在培养健康个体、使家庭成员在价值观和目标上保持一致、激发能力与联结以建立持久家庭纽带的计划的指导。最终，这一切将造就更强大的社区和更强大的世界。

查理·芒格关于“杠杆模型”的理念，是在邀请所有顾问保持好奇心，并认真审视自己的工具箱。

¹⁷您是否拥有必要的模型来支持个人和家庭，使他们能够专注于自己的首要任务？您是否拥有必要的工具，来帮助他们培养在当今复杂世界中蓬勃发展并应对挑战所必需的能力？你可能会补充什么？又需要摒弃哪些旧观念？ ●

表格
3

客户问题与顾问活动

来访者问题	顾问 顾问将与每位家庭成员就“10×10图表” 中选定的活动进行协作
父母对成年子女当前及未来（尤其是考虑到将获得一笔巨额遗产）的理财能力感到担忧。每个成年子女的财务能力和理解程度各不相同。父母希望制定一份能与每个子女的财务知识水平相匹配的计划。	- 针对财务素养和理财技能（赚钱、消费、储蓄、分享）的个性化学习 - 为独立生活做准备，学习如何获得与自身价值相符的报酬 - 分享并传授财务价值观 - 实施治理机制，以保护新生代成员各不相同的需求和能力 - 规划高中毕业后的生活
新一代家庭成员渴望拥有个性、独立性，并希望对自己的钱有更多掌控权。他们希望建立个性化的理财顾问关系，而不是简单复制父母的理财顾问模式。	- 理解并应对家族财富的影响，包括对亲密关系的影响 - 自主做出捐赠决策；厘清“什么属于我、属于他们、属于我们” - 制定并管理个人的投资理念和财务计划
投资者需要指导，以了解如何最好地引领家族成为一个成功的跨代传承家族。	- 指导新一代 - 培养和支持个人成为家族领袖或家族倡导者* - 记录家族历史 - 主持促进跨代沟通的家族会议
大型多代同堂家庭和家族办公室正在寻找一种积极且富有吸引力的学习模式，该模式应涵盖所有家庭成员。	- 针对5至100岁各人生阶段的学习活动与里程碑 - 在审慎承担风险和学习旅程中进行实验与创新 - 增强解决问题的能力 - 提升自主性和自立能力 - 职业发展 - 新生代理事会与俱乐部
一位出身显赫、家境富裕家庭的成年子女即将结婚，希望进一步了解家族财富以及已设立的信托账户。这笔钱属于该子女吗？婚后，这笔钱也会属于配偶吗？	- 婚前协议 - 针对不同世代的财务教育 - 了解信托的价值、益处与责任 - 家族传承与非家族传承 - 遗产与赠与规划 - 家庭沟通

* “家族领航者”一词由约书亚·纳赫特（Joshua Nacht）首创。参见约书亚·纳赫特与格雷戈里·格林利夫合著的《家族领航者与领航家族：培养家族领袖以维系家族企业》（2018年）。

斯泰西·奥尔雷德（Stacy Allred），CFP®，负责领导位于华盛顿州贝尔维尤市第一共和国投资管理公司（First Republic Investment Management）的家族参与与治理业务。她以优异成绩获得德保罗大学（DePaul University）税务学硕士学位，并拥有会计学学士学位。联系方式：sallred@firstrepublic.com。

琼·迪富里亚（Joan DiFuria，MFT）是位于加利福尼亚州阿尔巴尼的“金钱、意义与选择研究所”（Money, Meaning & Choices

Institute）的联合主任兼联合创始人。她完成了哈佛商学院管理发展项目，并获得了教育学与心理学学位。联系邮箱：admin@mmcinstitute.com。

斯蒂芬·戈德巴特（Stephen Goldbart），哲学博士，是位于加利福尼亚州阿尔巴尼的“金钱、意义与选择研究所”的联合主任兼联合创始人。他是一名持证临床心理学家，拥有伯克利赖特研究所（Wright Institute）的博士学位。联系邮箱：admin@mmcinstitute.com。

尾注

- 查理·芒格（Charlie Munger），《关于投资管理与商业的基本世故智慧一课》，1994年在南加州大学马歇尔商学院的演讲。<http://www.safalniveshak.com/wp-content/uploads/2012/08/Lesson-on-Elementary-Worldly-Wisdom-Charlie-Munger.pdf>。

续见第50页→

构建繁荣且紧密相连的财富家族

接第13页

2. 其他基于芒格哲学的作品包括加布里埃尔·温伯格和劳伦·麦肯合著的《**超级思维：思维模式大全**》（2019年）；以及法纳姆街的《**伟大的思维模式**》（<https://fs.blog>）。
3. 查理·芒格，《关于基本世俗智慧的一课（重访）》，1996年4月19日于斯坦福大学法学院的演讲。
4. 根据客户经验编纂而成，为保护隐私并保持故事完整性，内容已作修改。
5. 许多问题共享一个“概念骨架”这一观点由认知科学家兼作家道格拉斯·霍夫斯塔特提出。参见他荣获普利策奖的著作：《**哥德尔、埃舍尔、巴赫：一条永恒的金色编织带**》（霍夫斯塔特，1979年）。
6. 许多人寻求“那唯一之事”以获得满足；而我们认为，丰盛的人生是自我、亲人和社区多重维度相互融合的过程，其广度和复杂性会随着生命周期的推移而不断增长。
7. 丹尼斯·T·贾菲，《**借自孙辈：百年家族企业的演变**》（新泽西州霍博肯：威利出版社，2020年）。
8. 基于詹姆斯·E·休斯（James E. Hughes）的观点，参见《**完整的家族财富**》（霍博肯：威利出版社，2017年）。另见对詹姆斯·休斯的专访《**重新定义家族财富**》

- 《幸福感》，<https://www.firstrepublic.com/insights-education/redefining-family-wealth-as-well-being>（2022）。
9. 财富持有者都坦率承认，他们希望家人幸福。积极心理学研究者肖恩·阿科尔认为：“或许对幸福最准确的表述是亚里士多德所用的那个词：eudaimonia，它不能直接译为‘幸福’，而是‘人的全面发展’。”阿科尔指出，这一定义之所以能引起共鸣，是因为它承认幸福并非仅仅关于“黄色笑脸和彩虹”。借鉴亚里士多德的观点，阿科尔将幸福定义为我们追求自身潜能时所感受到的喜悦。
 10. “学习型家庭”的概念借鉴自彼得·圣吉（Peter Senge）的理论。他将学习型组织定义为：“人们不断拓展自身能力以创造真正渴望的结果；培育新颖而开阔的思维模式；释放集体抱负；并持续学习如何共同学习”的组织。参见彼得·M·圣吉（1990），《**第五项修炼：学习型组织的艺术与实践**》。
 11. “从优秀到卓越”这一理念由吉姆·柯林斯（2001）在《**从优秀到卓越：为什么有些公司能实现飞跃……而有些却不能**》一书中广为传播。研究人员还探讨了家族企业如何实现“从优秀到卓越”的转变；参见丹尼斯·T·贾菲（2020）所著《**借自孙辈：百年家族企业的演变**》。
 12. 彼得·圣吉（2020），《**第五项修炼**》。
 13. “可逆斗篷”这一比喻由宾夕法尼亚大学积极心理学中心实践教授兼教育主任詹姆斯·帕维尔斯基提出。<https://penntoday.upenn.edu/2016-01-28/latest-news/penn-professor-explores-what-it-means-be-positive>。
 14. 参见尾注11。
 15. 乌尔苏拉·M·施陶丁格（2020），《成人发展的积极可塑性》，《**美国心理学家**》第71卷第4期：540-533页，https://www.ursulastaudinger.com/wp-content/uploads/2020/06/americanpsychologist_UMS_42020.pdf。
 16. 关于各具体人生阶段10项核心活动的图表，参见汤姆·麦卡洛和基思·惠特克所著《**智慧之富：富裕家庭及其顾问的最佳实践**》（*Wealth of Wisdom, Top Practices for Wealthy Families and Their Advisors*），威利出版社，2022年，第13章：“促进蓬勃发展：10×10学习路线图”，Allred, DiFuria, Goldbart合著，第81-95页。
 17. 参见尾注1。



INVESTMENTS & WEALTH INSTITUTE®

5619 DTC Parkway, 600室
科罗拉多州格林伍德村 80111
电话: +1 303-770-3377
传真: +1 303-770-1812
www.investmentsandwealth.org

© 2022 投资与财富研究院®。经许可转载。保留所有权利。

INVESTMENTS & WEALTH INSTITUTE® 是投资管理顾问协会 (Investment Management Consultants Association Inc.) 的注册商标, 该协会以 "Investments & Wealth Institute" 名义开展业务。CIMA®、CERTIFIED INVESTMENT MANAGEMENT ANALYST®、CIMC®、CPWA®、CERTIFIED PRIVATE WEALTH ADVISOR®、RMA® 以及 RETIREMENT MANAGEMENT ADVISOR® 是投资管理顾问协会 (Investment Management Consultants Association Inc.) 的注册认证商标, 该协会以 "投资与财富研究院" (Investments & Wealth Institute) 名义开展业务。