

お金の教育

豊かな環境で育つ子どもたちの
ために

ジョリーン・ゴッドフリー、Bounce10 CEO

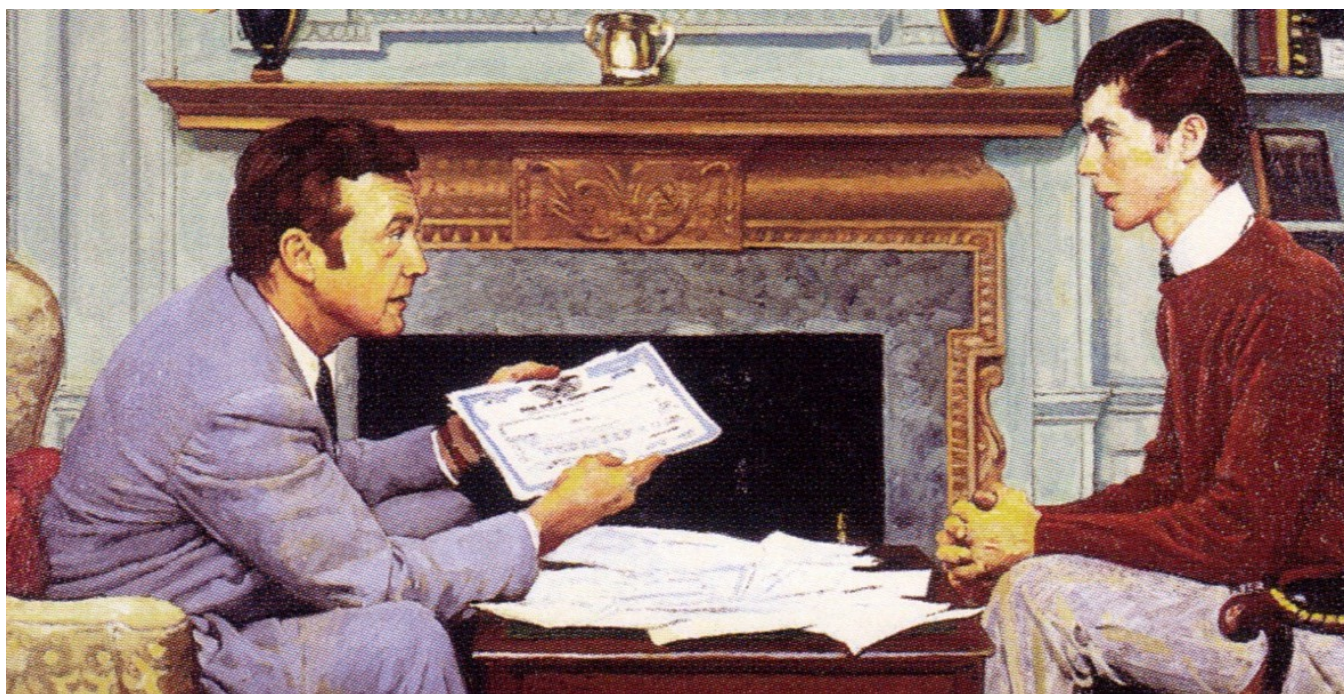
B₁₀

金融教育は1919年、ジュニア・アチーブメントによって始まりました。その目的は、高校生に職業訓練を提供することでした。1990年代になると、連邦政府の政策により貧困対策の一環として金融教育が導入され、低所得層や中流階級の子供たちは、幅広い金融リテラシー講座、起業家キャンプ、そして次世代の起業家を育成することを目的としたプログラムに触れるようになりました。

米国における金融教育は、経済的流動性を実現するための重要な手段として台頭した。

一方、より裕福な家庭では、お金の話はセックスの話題と同様に、公の場で口にするのは不適切と見なされ続けていました。多額の資産を相続することになる子供たちに対する金融教育は、「お金の話をするのは不適切だ」という広く浸透した通念によって妨げられていました。「それは単に、やってはいけないことだったのです」。20世紀の大半を通じて、若年層の受益者たちにとって最も一般的な金融教育の場面を描いた、ノーマン・ロックウェルの象徴的な絵画が、今もなお米国の由緒ある金融機関の一つに飾られています。

受益者たちにとって最も一般的な金融教育の場面を描いている。それは、信託基金について「説明」するために派遣された信託担当官との面談である。



その若者は両手を固く握りしめ、身構えて座っている。一方、家族の弁護士は、おそらく債券と株式の区別もつかない上、その信託が将来にどのような意味を持つのか全く見当もつかない相手に対して、必要最小限のことだけを伝えている。

親たちが子供たちに指導を求めさせるのは、単に家系の資産の管理に対する懸念からだけではありません

、むしろ、経済的な自己防衛のスキルを身につけさせたいという真摯な願い、つまり、子供たちが重要な資源へのアクセス



を増していくにつれて、彼らに力を与え、自信を築くための知識を授けたいという願いがあるのだ。



それにもかかわらず、こうした親のほぼ半数（48％）は、子どもが資産を管理する準備ができているかどうかについて依然として懸念を抱いている。これほど多くの家族が何らかの形で子どもへの金融教育に取り組んでいるにもかかわらず、なぜその半数近くがその取り組みの有効性に懸念を抱いているのだろうか？

実は、若者が豊かさがもたらす機会と責任に備える上で金融教育が極めて重要であるとはいえ、それだけでは完全な解決策にはならないのです。パズルの欠けているピースは「金融教育を伴う子育て」であり、これは他人に任せることができないのです。

金融教育と「ファイナンシャル・ペアレンティング」

金融教育とは指導のことです。それは、10代の子供を参加させる、貯蓄と投資の違いを説明するワークショップです。予算管理や投資の基礎を紹介する、子供たちが登録するオンライン講座です。信託の仕組みを説明する家族のファイナンシャル・アドバイザーのことです。金融教育とは、カリキュラム、内容、概念であり、通常は専門家によって、多くの場合体系的な環境下で提供され、知識の伝達に重点が置かれています。若者にとって最も楽しい時間とは言えないかもしれませんが、楽器やスポーツ、あるいは外国語の基礎を習得するために費やす時間と同様に、子供たちはライフスキルのツールキットを充実させ、いつか自ら管理することになるかもしれない金融資産に対する理解を深める知的資産を身につけていきます。これは、外部に委託できる専門知識です。

「ファイナンシャル・ペアレンティング」とは、子どもを形作るプロセスです。それは、子どもたちが言葉、自信、価値観、アイデンティティ、忍耐力、そして目的意識を育むのを助けるプロセスです。自信と回復力を築き、若者が生涯にわたり、お金や金融、そして自分たちの人生の経済面について、十分な情報に基づいた決断を下せるよう促すのは、経験、支援、そして生き方の手本を示すことです。それは、読み書きの能力、家への帰り道を見つける能力、批判的に考える能力、良い選択をする能力を育むのと同じくらい体系的に、金融リテラシーを育むことなのです。それは、「富」とは何かについて家族として意識的に共通認識を築くことでもあります。すなわち、金銭的資産だけでなく、家族の知的資産、社会的資産、人的資産についても、共有されたビジョンを育むことです。

金融教育は、家族の投資ポートフォリオの仕組みを説明するのに役立ちます。金融教育に基づく子育ては、物質的・非物質的な富の両方を包含し、アイデンティティや家族の価値観に関する子どもたちの疑問に直接つながります。金融教育は複利の効果を説明でき、暗号資産についても理解を深める手助けとなるでしょう。



「ファイナンシャル・ペアレンティング」とは、お店で、その特別な玩具や流行のアイテムを買う余裕が十分にあるにもかかわらず、「ダメ」と言う親の事です。それは、自分自身がマセラティを運転しているにもかかわらず、10代の子供の初めての車がマセラティにはならない理由を説明する親の事です。それは、そのギャップのクレジットカードが、店員が言うほどのお買い得ではない理由を説明する母親の事です。それは、家族が何にお金を使い、何に使わないのか、そしてその理由について話し合うことです。

それは、親が「できるからといって、すべきとは限らない」と言うのを聞き、その意味や理由について話し合う10代の姿です。それは、親が金銭的な決断を下す様子を子どもが観察し、価値観やトレードオフ、その結果について親が声に出して考えるのを聞くことです。「ファイナンシャル・ペアレンティング」とは、親や祖父母、信頼できる大人たちが日常生活の中で、人格形成に焦点を当てて行う「寄り添い」「手本示し」「価値観の伝達」の事です。

金融教育は不可欠ですが、それだけでは不十分です。金融教育を伴う子育て――親の声、価値観、そして生き様そのもの――がなければ、金融教育はただ虚空に漂う情報に過ぎません。裕福な家庭の子どもたちは、お金がどのように機能するかを知るだけでは不十分です。彼らは、お金との関係において自分がどのような存在なのかを知る必要があります。それは、いかなるカリキュラムでも教えることのできないものです。

話す準備はできているのに、話す相手がいない。

子どもが家族の経済状況について好奇心を示したとき、突然の沈黙、話をそらすような発言、あるいは話題を変えたいという衝動は、よくある反応です。

「どうして私たちには別荘がないの？」（実話、実在の子供）と尋ねる3歳児や、裏庭のプールを見て「私たち、お金持ち？」と疑問を抱く6歳児は、最も自信に満ちた大人でさえも、居心地の悪さや不安を感じさせることがある。

子どもたちは、親が準備ができる10年（あるいはそれ以上）も前から、お金について話したいと思っています。彼らは周囲の大人たちの金銭的な習慣や価値観を、積極的に観察し、真似し、吸収しているのです。

そして、その好奇心は極めて強く、親が質問をかわしたり避けたりすると、子どもたちは想像力や誤った情報（運よくネットで正しい情報を得た場合は、それさえも）で「空白を埋めて」しまうのです。

6歳の子供はZillowにアクセスして自宅の価値を調べ、クラスメートと比較します。10歳の子供は、「周りと同様になる」ために「正しい」ブーツやバッグ、ブランドのスポーツ用品を持っているかどうかを気に病みます。小さな子供たちは、カードをスワイプすると「物」が現れる様子を興味津々で見つめます。現金が機械から吐き出され、まるで魔法のよ



うに玄関先に物が届きます。15歳の子供はスポーツ賭博をします。



20歳の若者は、「家賃として妥当な金額はいくらだろう？1000ドル？1万ドル？」と尋ねる。彼らには、その問いに答えるための文脈が全くないのだ。

子どもたちと有意義に関わることへの消極性は、主に二つの衝動から生じがちです。「子どもには子供時代を楽しんでほしい——こんな若い年齢で金銭の話は不適切だ」あるいは、「この段階では何も理解できないし、彼らには関係ないことだ」というものです。

前者の考え方は、発達過程を誤解しています。幼少期は、急速に発達する幼い心を惹きつける、数千もの「教えるの機会となる微細な瞬間」に満ちた、学びへの準備が整った段階なのです。この時期に、スプレッドシートや株式と債券の違い、信託基金の性質などを教えるべきではありません。むしろ、好奇心を育み、物語を語り、価値観を示し、新しい情報を吸収するための手段として、子どもたちの「遊びたい」という欲求を活用すべき時期なのです。二つ目の考え方は、子どもたちが何を求めているかを誤解している。数多くの質問を通じて、子どもたちが解き明かそうとしているのは、「私たちは誰なのか？ 私は誰なのか？ これはどういう意味なのか？ この世界の中で、私の居場所はどこなのか？」ということだ。



「ファイナンシャル・ペアレンティング」とは、子どもの発達段階に応じた準備状態を活かし、生涯にわたって役立つ能力と自信を育むための、意識的な実践です。発達段階を指針とすることで、「子どもとお金について話すにはいつが早すぎるのか？」という疑問を解消し、それを「物質的・非物質的な豊かさがもたらす課題や機会に、生涯を通じて対処するために必要な強みを、どのように育めばよいのか？」という、より有益な問いへと転換することができます。幼児期の問いかけを避けるのではなく、それらを前向きに受け止め、子どもたちの生き生きとした好奇心を先読みし、それに応える方法を見出すのです。

豊かさの中で育つ若者たちは、自らの経済的状況に対して、うつ、羞恥心、不安、混乱、過信、目的意識の欠如、あるいは不適切な「当然の権利」意識など、さまざまな感情的な反応を抱く可能性があります。「金持ちになる」というのは神話的な夢ですが、多くの若者にとって、それは決して楽な道のりではありません。

それは、自己アイデンティティとの乖離、仲間内での立場への居心地の悪さ、あるいは家族の経済状況に対する不快感として現れることもある。公平を期して言えば、これは親としての失敗というよりは、親が子供に経済的な知恵を伝えるための準備が不十分だと感じている（そして実際にそうであることが多い）という単純な現実によるものだ。

そこで、親たちは若い子供たちを「専門家」に紹介し、その専門家が経済や

を説明してくれる「専門家」に若き受益者を頼る。しかし、その専門家たちは、提供する金融情報に伴う文脈や価値観、期待については説明しない。あるいは、家族は単に先送りし、子供たちが自分で疑問に答えを出すための時間と空間を残してしまう。その結果、子供たちは自分で答えをでっち上げたり、信頼性の低い情報源から「情報」を拾い集めたりすることになる。

好奇心を活かす——発達段階

効果的な金融教育は、早い段階から始まります。それは、お金を「魔法」として紹介しがちな「歯の妖精」の話からではなく、ジェイ・ヒューズ氏に着想を得た基礎的な概念である「F.I.S.H.™」から始まります。この概念は、家族により広い視野——つまり、子供たちと資産について、より奥深く興味深い方法で話し合う手段——を提供します。ジェイ氏は、家族の幸福の核心となる「精神的資本」をこの概念に含めており、家族がこれを最優先に考えるよう奨励しています。私たちが子供たちに対して用いるF.I.S.H.™モデルは、金融資本（financial）、知的資本（intellectual）、社会資本（social）、人的資本（human）を表す頭字語です。なぜなら、5歳の子供でもこれを覚えることができ、実際に覚えているからです。

子どもたちはこれら4つの概念をすぐに理解します（特に、「F.I.S.H.カード」を使ったカードゲーム『Go Fish』をプレイする際には）。子どもたちは、貯金箱を「金融資本」の一形態として理解し、時刻を読む能力を「超能力」あるいは「知的資本」として捉えます。いとこや祖父母は「社会資本」の一部であり、パード・ベイラーの古典的な児童書『*The Table Where Rich People Sit*』は、青い磁器の皿に盛られたチョコチップクッキーを分かち合う、家族の思い出が詰まった古い食卓として「人的資本」を見事に紹介しています。このように、富についてより広範な理解を持って育った子どもたちは、自分自身や自分の家族を位置づけるための多面的な文脈を持っています。子どもたちがこうした比較的具体的な資本を吸収したら、次は家族が協力して、ジェイが雄弁に語っている「精神的資本」を子どもたちの世界に取り入れ、あるいはその資本へと成長させていくことを期待しています。

新しい言語を習得するのと同じように、金融リテラシーを身につけるのに遅すぎるということはありません。しかし、その旅は、子どもが成長するにつれてその準備状況に合わせた、小さな一歩ずつを積み重ねながら、早い段階から始めるのが最も容易です。意図的な「金融教育」を受けたことのある親はほとんどいないため、彼らがしばしば先送りしたり、避けたり、外部

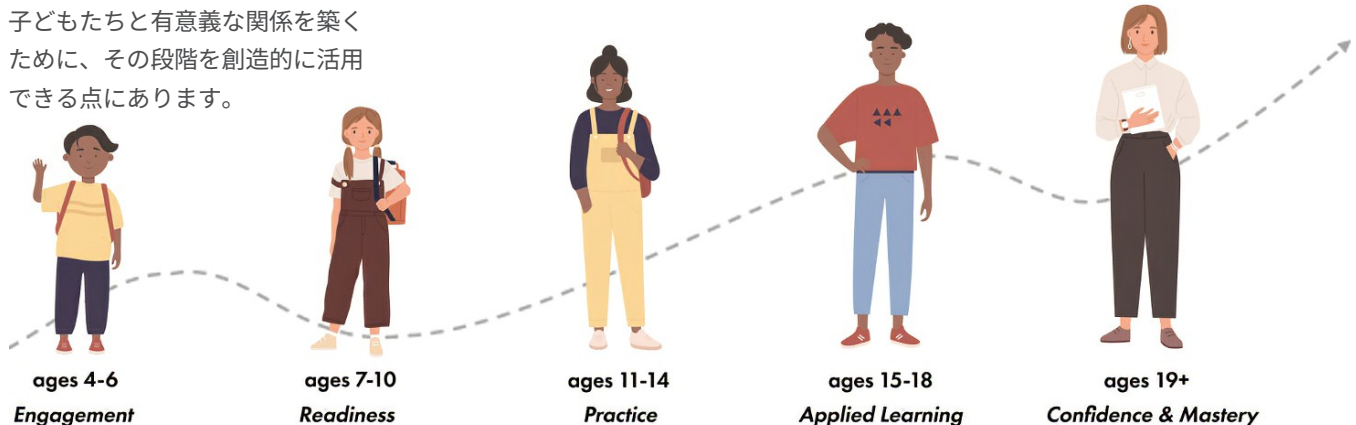


に委託したりするのも無理はありません。しかし、金融教育を行うために、親が金融の専門家である必要はありません。金融教育とは、「教える」ことよりも、共に学び、探求し、発見する機会を提供することにあるのです。



以下の図は、各段階が、豊かな環境で育つ子どもたちを準備するための独自の機会をどのように提供しているかを示しています。これはあくまで指針です。発達年齢は実年齢とは異なります。10歳でも早熟で、実際のお小遣い計画を実践できる準備ができている家庭もあれば、16歳になってもまだ準備段階にある家庭もあります。発達段階の真価は、実年齢に関係なく、その子の「今」の段階に合わせて接し、それらの段階を創造的に活用して

子どもたちと有意義な関係を築くために、その段階を創造的に活用できる点にあります。



4〜6歳：関与期。子どもたちは生後18ヶ月という早い時期から、周囲を観察し、耳を傾けています。前述の3歳児の両親は、娘が「どうして私たちには別荘がないの？」と尋ねたきっかけが何だったのか、全く見当もつきませんでした。小さな子どもたちのアイデアは様々な形で湧き上がってきます。たとえ子どもたちが物事を正確に理解していなくても、彼らは「知っている」ということを認識しておくだけで十分です。彼らは直感し、想像し、世界に対する好奇心——そして自分たちがその世界の中で占める位置——を満たすために、物語を紡ぎ出すのです。

このため、お金に関する子育ては、複利についての説教から始めるのではなく、忍耐力や適応力という基礎的な能力を育む遊びを通じて、早い段階から始めるのが最善です。この時期は、子どもたちが不確実性への耐性を築き始め、試行錯誤に慣れ親しむようになる段階です。私たちは、子どもたちが内発的な動機付けと自分の能力（彼らの「スーパーパワー」）に対する自信を身につけられるよう手助けします。そうすることで、着るもの、乗る車、あるいは「いいね」の数といった外的な要素への依存を減らすことができるのです。

この年齢では、遊びの専門家キャス・ホルマンが「想像力のツール」と呼ぶもの——子どもたちが選択、結果、価値、目的について試行錯誤できる、自由度の高いシナリオ——を作り出すよう心がけます。これは、おもちゃのレジスターを買ってあげることを意味するわけではありません（それはあまりにも指示的であり、「教育的」すぎるからです）。もっと自然な形での取り組みを意味します。

ファーマーズマーケットで5歳の子に3ドルを渡して、「自分用に何か選ぶか、今夜の家族での夕食用に何か選ぶか。決めるのは君だよ」と言ってください。そして一歩引いて、子どもが熟考する様子を見守りましょう。「正しい」選択へと誘導し



てはいけません。選択を迫られる重みを体験させてあげてください。もしクッキーを選んで、あなたがイチゴを買うのを見てがっかりしたとしても、その気持ちを味わわせてあげてください。もしイチゴを選んで、夕食時にみんなから感謝されたら、誇らしい気持ちを感じさせてあげてください。



これは金融教育ではありません（誰もお金について教えているわけではありません）。これは遊びを通じた「金融的な子育て」——子どもたちが経済的な主体性を試せる、プレッシャーの少ない環境を作り出すことです。

その後の会話こそが、子育ての好機です。「どうして決めたの？何を考えたの？次はどんな風を選ぶ？」と尋ねましょう。批判ではなく、好奇心を持って接してください。この会話を通じて、金銭的な選択を「価値観」「トレードオフ」「結果」という観点から捉えることができます。子どもたちは、たとえ親が選ばなかったような選択になったとしても、親が自分の意思決定プロセスを信頼していることを学びます。

特に幼少期においては、遊びこそが子どもの「仕事」であり、子どもたちは新しいことを学び、習得する準備ができているということを忘れがちです。新しい筋肉を使って立つことを学んだり、読み聞かせの言葉を繰り返したり

、あり得ないような場所に舌を当てたりする行為は、すべて自分の世界を理解しようとする試みなのです。F.I.S.H.で「遊ぶ」機会を与え、経済の世界で選択をし、様々なことを試してみることは、親や祖父母と過ごす時間に最もふさわしい遊びの形の一つです。

この段階での真の課題は、手のかかる幼い子どもたちと一日を乗り切ろうとしている親にとって、そのような集中的な関わりは過度な負担になりかねないという点です。良いニュースは、家族が早く始めれば始めるほど、発達のための「滑走路」が長くなるということです。つまり、「クラス」や「レッスン」をこなすことにこだわるのではなく、早めに始めた親は、時間をかけて徐々に積み重ねていく「ポタポタと滴り落ちるような」アプローチで、よりリラックスして取り組むことができるのです。ここで2分、あそこで15分——月日を重ねるにつれて、こうした微細な瞬間が積み重なっていくのです。定期的なレッスンを一気に詰め込むのではなく、継続性こそが子どもたちに永続的な影響を与えるのです。

また、愛らしい子どもたちのくぐもった笑い声や笑顔は、子育ての難題に立ち向かう家族にとって、何物にも代えがたい励みとなるのも事実です。子どもを幸せに保つこと自体が、それだけで十分な報酬なのです。教育の好機を見逃さず活用することは、その場限りの欲求を満たすことよりもはるかに困難です。子どもを「幸せにしよう」とすることと、「幸せな子どもを育てる」こととの違いは、自分自身も疲れ切っていたり、その違いがはっきり分からなかったり、あるいは単に気が散りすぎていたりする親たちが、日々直面する戦略的な選択なのです。

しかし、最も重要な「金融教育」が行われるのは、予定外の「教育の好機」の中なのです。そして、この時期における祖父母や叔父叔母の最も重要な役割の一つは、家族のコーチとして手を差し伸べること——「金融教育」を実践しようと



懸命に努力する親たちの意図や価値観を支えることです。



7～10歳：準備期。この時期、子どもたちはより複雑な事柄を受け入れる準備ができていますが、それでもなお、主に経験と「金融教育」を通じて学び、指導そのものによるものではありません。実体験を通じた価値観の伝達——発達段階に応じた、現実的な責任とそれに伴う結果——が重要です。家計に関する対話はより日常的になり、透明性も徐々に高まっていきます。



この時期こそ、「お小遣い2.0」を始めるべき時です。これは現実に基づいた導入であり、目に見えない「お小遣い」（家族が負担している分）と、子どもが実践の機会を得るために提供される「本当のお小遣い」の違いを発見させるものです。多くの親が「うちの息子は何にもお金を使わない。新しい服も欲しがらず、同じ靴をいつまでも履き続けても平気だ……」と嘆いています。私はこれに懐疑的です。ランニングシューズやガレージのドアに付けるバスケットボールのリングの購入を控えて、「スポーツ用品」のお小遣いを設けてみてください。そうすれば、突然、経済の仕組みが興味深いものになるでしょう。

私が関わったある家族は、「ファミリーレストラン」と呼ぶ仕組みを作りました。毎週金曜日の夜、7歳、9歳、11歳の3人の子どもたちは、夕食のメニューを計画し、予算を立て、買い出しに行き、調理しなければなりません。彼らには40ドルが与えられました（インフレの影響で、今ではその金額はもっと高くなっているかもしれません！）。何を作るか考え、買い物リストを作成し、予算内に収め、予期せぬ価格変動に対処し、デザートに贅沢をするか、それとも来週のより手の込んだ食事のためにそのお金を節約するかを決めなければなりません。

大混乱でした。予算オーバーも何度もありました。結局使わなかった食材を買ったり、時折ひどい食事を作ったりもしました。ある週は、予算のすべてをブラウニーの材料に費やし、夕食としてブラウニーを出したこともありました（両親は笑顔でそれを食べました）。

彼らが学んでいたのは、資源配分、計画立案、問題解決、トレードオフ、欲求の先送り、協力、そして物事がうまくいかない時の回復力でした。これらは単なる金融教育の概念ではありません。これらは、金融に関する知恵を育む実体験なのです。10歳になる頃には、その子供たちは並外れて有能になっていました。それはお金について教えられたからではなく、失敗しても安全で、学ぶことが当然とみなされる環境の中で、現実的な責任とそれに伴う結果を与えられていたからです。これこそが「金融教育を重視した子育て」です。これこそが遊びであり、人格形成なのです。





11～13歳：実践。これは、幼い頃から関わりを持ってきて、試行錯誤を任されてきた子どもたちが、現実の結果を伴う責任を担う準備が整う段階です。

この時期こそ、服代、スポーツ代、娯楽費、プレゼント代といった予算設定が意味をなすのです。実際の必要性に応じて実際のお金を管理する子どもたちは、これまでずっと与えられていた「目に見えないお小遣い」の存在に気づき始めます。これは、リスクの低い人生の段階です。例えば、8月に使いすぎて11月に丈の短いズボンを履かざるを得なくなっても、多少の不満を感じるかもしれませんが、慎重に貯金すれば、本当に欲しいものを手に入れるための資金が確保できることを学ぶでしょう。

これらは単なる「お金」についての教訓ではありません。お金との関わりを通じて自分自身について学ぶ機会なのです。自分にとって何が大切なのか？何のために犠牲を払う覚悟があるのか？お金が底をついたとき、どう感じるのか？自制心を発揮して

それが実を結んだとき、どのような気持ちになるのか？これらは、実体験を通じてのみ答えられる問いです。もちろん、注意点として、親の行動が模範となることが極めて重要です。「余裕があるから」という理由で使いすぎる親は、ある種の価値観や行動パターンを示すことになり、その結果、家族の期待に対して矛盾したメッセージを送ってしまうという残念な結果を招く恐れがあります

（かつては子育てにおける許容される特権とされていた、「言うことを聞きなさい、私の真似はするな」という古い格言）。有益な金銭教育を提供したいと願う親は、質の高いコーチングを受けることで、自分自身も恩恵を受けるでしょう。

14～18歳：実践的な学び。この時期の金銭教育では、子供たちを実際の家族の経済的な会話に巻き込むことが含まれます。これは子供たちに負担をかけるためではなく、あなたが子供たちを真剣に受け止めていることを示すためです。家の維持費は年間いくらかかりますか？健康保険にはいくら払っていますか？ご家庭での慈善寄付はどのような形で行われていますか？

そして、ここが重要なポイントです。これらは一方的な説教ではなく、対話なのです。「私たちは、年間寄付額を5万ドル増やすことを検討しています。私の母校に奨学金の基金を設立するか、それとも3つの異なる直接支援団体に寄付するか、どちらにするか決めようとしています。何か質問はありますか？決定する前に、何を知りたいですか？」彼らに決断を求めているわけではありません（彼らはまだその準備ができていないからです）。あなたが彼らを意思決定のプロセスに招き入れ、あなたがどのように考え、何を考慮し、どのような価値観に基づいて行動しているかを理解してもらうのです。



私が（数多くいる中でも）特に気に入っているある家族の話ですが、10代の娘が学校から帰宅し、両親に学校の新しい劇場（数百万ドル規模の投資）の建設費を負担してほしいと頼みました。両親は彼女の提案を一笑に付すことなく、その大胆な要求を資金面で支援することに同意しました——ただし、彼女がプロセス全体に関わり続けることに同意するという条件付きで。彼女はそれに応じました。単なる形だけの関与にとどまらず、建築家との打ち合わせ、予算会議、そして監督業務に伴う煩雑な意思決定に至るまで、一貫して関わり続けました。

ケヴィン・サルウェンと彼の娘は、著書『*The Power of Half*』の中で、週に一晩、慈善活動の本質について話し合うという、1年間にわたる家庭内の対話を描いています（ここではネタバレはしません——この話は見逃せないほど素晴らしいからです）。また、『*ニューヨーク・タイムズ*』紙の「Your Money」コラムニストであるロン・リーバーは、自分の年収を尋ねてきた娘に対し、次のように答えました。「知りたい気持ちはわかるけど、君はまだその準備ができていない。1年かけて君の準備を整えてから、その話をしよう」と答えました。子供の脳はまだ発達途中です。金融教育とは、依然として判断力を働かせ、絆を保ち、価値観を伝え、人生に必要な真の金融リテラシーを身につける必要がある好奇心旺盛な子供たちに経験を与える方法を見つけることなのです。

これこそが「金融教育」です。それは親密で、完璧ではありません。親が自身の意思決定プロセス、不確実性、そして価値観について正直に向き合うことなのです。

若年成人（19歳以上）：習得期。この時期、金融教育における親の役割は変化します。親はもはや決定を下す立場ではありません。もはや子供ではない若年成人が、独自の意思決定の知恵を身につけられるよう、コーチングを行うのです。

22歳の子供が起業したいと資金を求めに来たとき、親は自動的に「はい」や「いいえ」とは答えません。こう言うのです。「君の考え方をその考え方を詳しく説明してくれ。どんな問題を解決しようとしているのか？顧客は誰か？資金はどれくらい持つのか？失敗したらどうなる？前回の起業から何を学び、今回の計画に活かしているのか？」と尋ねます。彼らを厳密な思考力を養う手助けをすることが目標です。社会的資本を分かち合い（そうすることで、彼らは（無条件の承認ではなく）優れたメンタリングを受けられるように）、人的資本を分かち合い（そうすることで、彼らが道徳的指針を身につけられるように）、そして知的資本を分かち合うこと（たとえ彼らがあなたと議論したとしても）——これこそが、彼らの資本を育み続ける方法です。



そして時には――おそらく頻繁に――彼らが選択をする様子を見守り、その結果を自ら体験させることも大切です。



より良い「経済的親」になる方法

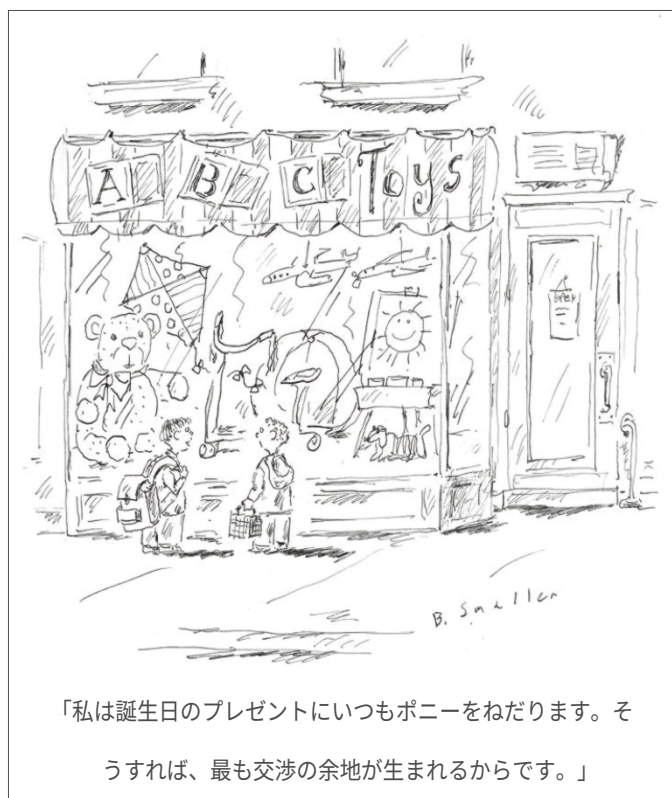
ロバート・フロストの1914年の詩『雇い人の死』には、「家とは、そこへ行かなければならない時、彼らが必ず受け入れてくれる場所だ」という一節があります。これは無条件の受容を暗示しており、家族に関する心温まる神話です。私はいつも、この詩が設定する基準が低すぎると感じてきました。何千年もの間、「家族」という概念は「避難所」の代名詞でした（たとえその役割を果たせなかったとしても）。

しかし、家族は出発点にもなり得ます。適切な支援があれば、そこから子どもたちが未来へと飛び立つ場所となるのです。「ファイナンシャル・ペアレンティング」は、それを実現する手助けとなります。これは現代ならではの革新的な取り組みです。そして、子どもの発達段階に応じた準備が整い、各段階で必要なツールやリソースと調和したときに、その効果は最大限に発揮されます。

率直に言おう。ファイナンシャル・ペアレンティングは難しい。そのための指導や実践を十分に受けた親はほとんどいない。ましてや、自分自身がファイナンシャル・ペアレンティングを受けた経験がある親はさらに少ない。しかし、親——そして祖父母——は、少しの助けと実践があれば、そのスキルを磨くことができる。

ファミリーオフィスや私立学校が、ファイナンシャル・ペアレンティングのワークショップを提供するケースが増えています。ファイナンシャル・ペアレンティングの仲間を育てるための親同士のグループも登場しています。ポッドキャストも数多くあります。キャス・ホルマンの著書『Playful』は、親が自分の中にある「遊び心」を引き出すための指針を示しています。私の実践では、親、祖父母、そして信頼できるアドバイザーが、意図的な家族やファミリーオフィスの最良の本能を支えるために活用できる、コミュニティ、コーチ、そして遊び心あふれるツールを提供しています。

「ファイナンシャル・ペアレンティング」は、家族システムにおける革新です。そして、あらゆる革新と同様に、新しいファイナンシャル・ペアレンティングの方法を試し、何が効果的かを見極める機会があります。あなた



が紡ぐ物語は、いつか子供たちが「あなたと一緒に育った日々」について語る物語となるでしょう。

詳細については、joline.godfrey@gmail.com までお問い合わせいただくか、bounce-10.com をご覧ください。

