

财务育儿

——面向在富足环境中成长

的孩子

乔琳·戈弗雷，Bounce10首席执行官

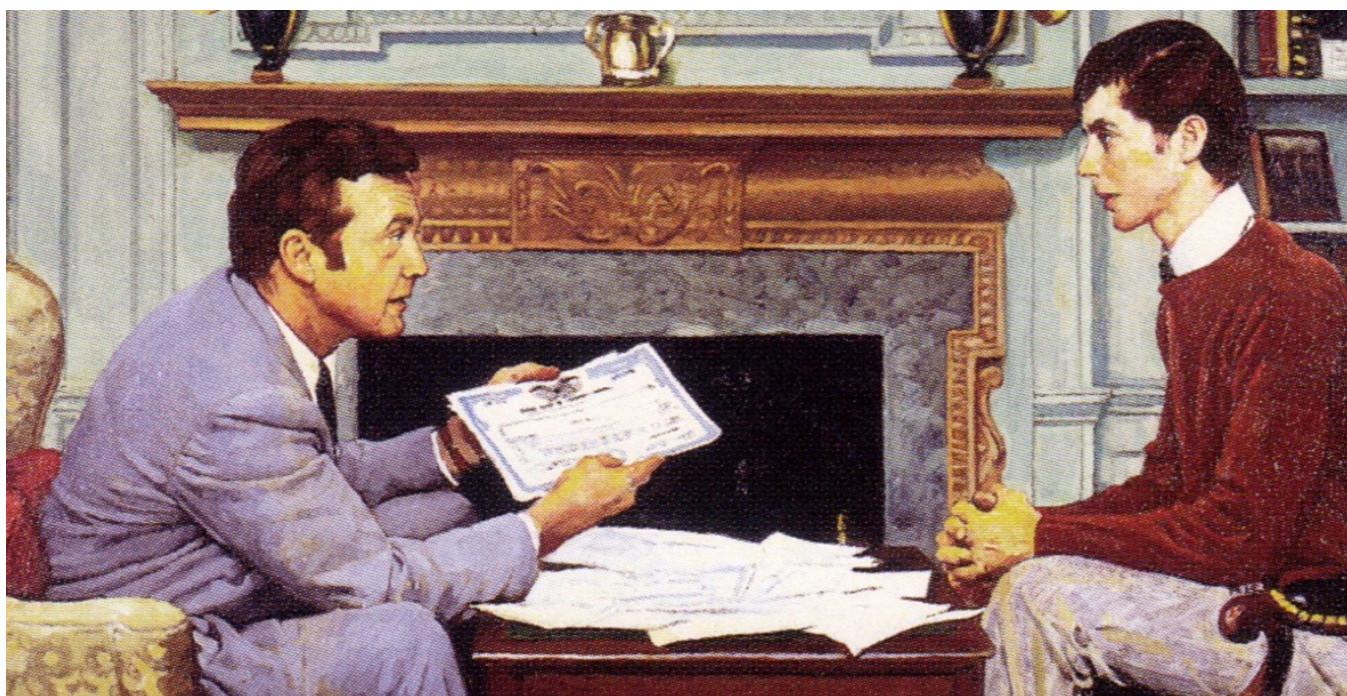
B₁₀

金融教育始于1919年的“青少年成就组织”（Junior Achievement），其初衷是为高中生提供职业培训。到了20世纪90年代，随着联邦政策将金融教育作为解决贫困问题的方案之一，贫困家庭和中产阶级家庭的孩子开始接触到各种各样的金融素养课程、创业夏令营以及旨在培养新一代企业家的项目。

在美国，金融教育逐渐成为实现经济流动性的关键工具。

与此同时，在较为富裕的家庭中，公开谈论金钱依然像谈论性一样不合时宜。对于那些将来会继承巨额资产的孩子来说，关于金钱的讨论被一种众所周知的“不妥当”观念所阻碍：“这根本是不被允许的。”一幅颇具代表性的诺曼·洛克威尔画作——至今仍悬挂在美国某家声望卓著的金融机构内——生动地描绘了20世纪大部分时间里针对年轻

受益人最常见的理财教育场景：与受托人会面，由其“解释”自己的信托基金。



画面中的年轻男子双手紧握，端坐如弩，而家族律师则尽可能多地——又尽可能少地——向这位很可能分不清债券和股票、对该信托未来可能带来的影响一无所知的年轻人进行说明。

促使父母寻求指导的，不仅仅是对家族资本管理问题的担忧

，而是出于一种真诚的愿望，希望赋予子女经济自保的能力；希望在他们日益接触到大量资源时，通过知识的传授赋予他们力量并建立自信。

尽管如此，近半数（48%）的家长仍然担心子女是否具备管理财富的准备。既然有如此多的家庭正在为子女提供某种形式的金融教育，为什么其中近半数人仍对这一努力的效果感到担忧呢？

事实证明，尽管财务教育对于帮助年轻人做好准备，以应对财富带来的机遇与责任至关重要，但它并非完整的解决方案。缺失的那块拼图是“财务育儿”——而这无法外包。

金融教育与“金融育儿”

财务教育是指导。它是您让青少年参加的、讲解储蓄与投资区别的研讨会；是他们报名的、介绍预算和投资基础知识的在线课程；也是家庭财务顾问对信托结构的讲解。财务教育是课程、内容和概念——通常由专家传授，往往在结构化的环境中进行，侧重于知识传授。这或许不是青少年生活中最有趣的部分，但就像花时间掌握乐器、体育运动或另一门语言的基础一样，孩子们正在丰富自己的生活技能工具箱；他们获得的智力资产，将拓展他们对未来可能管理的金融资产的理解。这是可以外包的专业知识。

“财务育儿”是一种塑造。它是帮助孩子发展语言能力、自信心、价值观、身份认同、毅力和人生目标的过程。正是这些经历、支持和生活榜样，构筑了孩子的自信与韧性——并鼓励年轻人在整个生命历程中，就金钱、财务以及自身生活的经济事务做出明智的决策。这就像我们培养孩子的阅读能力、回家找路的能力、批判性思维能力以及做出明智选择的能力一样，同样需要系统地培养他们的财务智慧。这关乎家庭在“财富的构成”上达成有意识的共识：就家庭在智力、社交和人文资产以及金融资产方面的共同愿景达成一致。

金融教育有助于阐明家庭投资组合背后的数学原理。金融育儿直接关乎孩子对身份认同和家庭价值观的探索，涵盖物质财富与非物质财富。金融教育可以解释复利的影响，甚至可能帮助孩子理解加密货币。



“财务育儿”体现在：父母在商店里对孩子说“不”，即使他们完全有能力买下那件特别的玩具或时髦装备；体现在父母向孩子解释，尽管自己开着玛莎拉蒂，但孩子的第一辆车绝不会是玛莎拉蒂；体现在妈妈向孩子说明，那张Gap信用卡其实并不像店员吹嘘的那样划算；更体现在关于家庭该花钱和不该花钱的事项及其原因的对话中。

这是青少年听到父母说“有能力并不意味着应该做”，随后共同探讨这句话的含义及其原因。这是孩子观察父母做出财务决策，并听到他们大声思考价值观、权衡取舍及后果的过程。财务育儿体现在父母、祖父母及值得信赖的成年人在日常生活中通过亲身示范、传递价值观——这一切都聚焦于品格的培养。

理财教育固然重要，但仅靠它还远远不够。如果没有“理财式育儿”——没有父母的声音、价值观和亲身示范——理财教育不过是漂浮在虚空中的信息。生活在富裕家庭中的孩子，不仅需要了解金钱如何运作，更需要明白自己在金钱关系中的定位。这是任何课程都无法教给他们的。

想谈却无人可谈。

当孩子对家庭的财务状况表现出好奇时，突然的沉默、转移话题的言论，或是急于转换话题的冲动，都是常见的反应。那个问出：

“为什么我们没有度假屋？”（真实故事，真实的孩子），以及那个望着后院泳池、好奇地问“我们有钱吗？”的六岁孩子，都可能让最自信的大人感到不安和不确定。

孩子们想要谈论金钱的时间，往往比父母做好准备的时间早十年（甚至更久）。他们正在积极地观察、模仿并吸收周围成年人的理财习惯和价值观

。而他们的好奇心如此强烈，以至于当父母转移话题或回避问题时，孩子们会用想象、错误信息（有时甚至是在网上碰巧获得的真实信息）来“填补空白”。

六岁的孩子会登录Zillow查询自家房子的价值，并与同学家比较。十岁的孩子会为自己是否拥有“合适”的靴子、包包或品牌运动装备而焦虑，生怕“格格不入”。年幼的孩子们会着迷地看着人们挥动银行卡，“东



西”便凭空出现；现金从机器里吐出来，物品像魔法一样出现在家门口。十五岁的孩子会下注体育赛事。



二十岁的年轻人会问：“合理的房租应该是多少？1000美元？10,000美元？”他们缺乏判断这个问题的参考框架。

不愿以有意义的方式引导孩子，往往源于两种冲动：“我想让他们享受童年——这么小的年纪谈钱是不合适的。”或者，“他们这个阶段什么都不懂，这又与他们无关。”

第一种想法误解了儿童的发展过程。童年早期是一个充满准备的阶段，蕴藏着成千上万个可教的“微时刻”，能够吸引那些正处于快速发育中的年轻头脑。这并非引入电子表格、讲解股票与债券的区别，或是说明信托基金本质的时机。相反，这是一个鼓励好奇心、讲述故事、示范价值观，并利用孩子对游戏的渴望作为吸收新信息的载体的时期。第二种观点则误解了孩子真正想问的问题。通过种种提问，孩子们试图厘清的是：“我们是谁？我是谁？这是什么意思？我在这一切中处于什么位置？”



财务育儿是一种有意识的实践，即根据孩子的发育准备度，帮助他们建立终身受用的能力与自信。以发展阶段为指南，有助于解决“何时与孩子谈论金钱为时过早？”这一问题，将其转化为更具建设性的问题：“我们如何培养他们一生中所需的优势，以应对物质与非物质层面的丰裕所带来的挑战与机遇？”与其回避幼儿时期的疑问，不如积极接纳这些疑问，寻找方法来预见并回应孩子那蓬勃的好奇心。

在富裕环境中长大的年轻人可能会对其经济状况产生一系列情绪反应：抑郁、羞耻、焦虑、困惑、过度自信、缺乏目标，或是不切实际的优越感。尽管“致富”是人们梦寐以求的理想，但对许多年轻人来说，这绝非易事。

这可能表现为身份认同的割裂、在同龄人中感到格格不入，或是对家庭经济状况的不安。公平地说，这并非父母的失职，而更多是出于一个简单的事实：父母感到（而且往往确实）缺乏向子女传授理财智慧的能力。

因此，他们会将年轻的受益人转介绍“专家”，由这些专家来解释经济学知识以及，却不会阐明这些金融信息背后的背景、价值观或期望。又或者，家庭干脆推诿搪塞，给孩子留出时间和空间，任由他们凭空臆测来解答自己的疑问——或者从可疑来源中获取“信息”。

激发好奇心：发展阶段

有效的财务育儿要从早期开始。不是从“牙仙”说起——牙仙通常会把金钱描绘成一种魔法——而是从F.I.S.H.™开始。这是一个受杰伊·休斯启发的基础概念，它为家庭提供了一个更广阔的视野——一种以更丰富、更有趣的方式与孩子探讨财富的途径。杰伊将“精神资本”纳入其中，并鼓励家庭以此为切入点，因为这是家庭幸福的核心。我们用于儿童教育的F.I.S.H.™模型是一个首字母缩写词，代表金融资本、智力资本、社会资本和人文资本，因为任何5岁的孩子都能记住它——而且确实能记住。

孩子们很快就能掌握这四种资本（尤其是当他们玩“F.I.S.H.卡牌”的‘抓鱼’游戏时）。他们明白存钱罐是一种“金融资本”；懂得看时间的能力是一种“超能力”或“智力资本”；表亲和祖父母是“社会资本”的一部分；而伯德·贝勒（Byrd Baylor）的经典儿童读物《富人坐的桌子》（*The Table Where Rich People Sit*）则非常巧妙地将“人力资本”呈现为那张承载着家庭记忆的老桌子——全家人围坐其旁，分享盛在蓝色瓷盘里的巧克力曲奇。在这样一种对财富更为广阔的理解中长大的孩子，能够将自己——以及他们的家庭——置于一个多维度的语境之中。一旦孩子们吸收了这些相对具体的资本概念，我们就期待家庭能帮助他们将杰伊所滔滔不绝阐述的“精神资本”纳入其中，或逐步成长为这种资本。

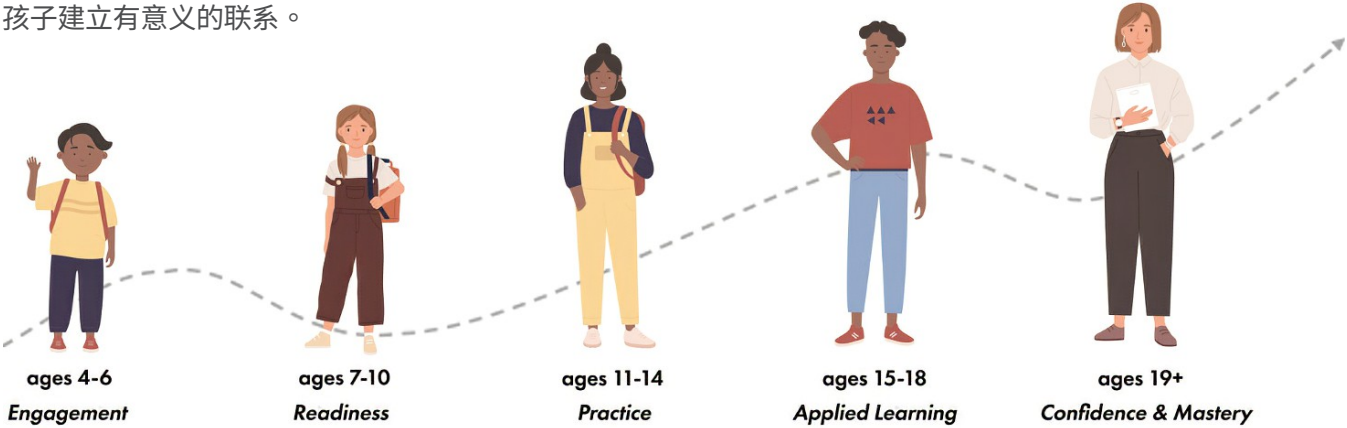
就像掌握任何一门新语言一样，培养财务素养永远为时不晚。但如果能尽早开始这段旅程，并随着孩子成长，以符合其准备程度的小步渐进方式进行，就会容易得多。由于很少有父母自己曾接受过有意识的财务教育，难怪他们常常推迟、回避或将此事外包。但财务教育并不要求父母必须是财务专家。财务教育更多是关于共同学



习，提供探索和发现的机会，而非单纯的“教导”。



下图展示了每个阶段如何为在丰盛环境中成长的孩子提供独特的准备机会。这是一份指南。发展年龄与实际年龄不同。有些家庭中有早熟的10岁孩子，已经准备好实践真正的零花钱计划；而有些家庭的16岁孩子仍处于准备阶段。发展阶段的优势在于能够根据孩子的实际发展水平——无论其实际年龄如何——灵活调整，并富有创造性地利用这些阶段与孩子建立有意义的联系。



4-6岁：参与期。孩子早在18个月大时就开始观察和倾听了。前面提到的那个三岁女孩的父母完全不知道是什么促使她问：“为什么我们没有夏日别墅？”小家伙们的灵感来自方方面面，我们只需注意到：即使孩子不了解某些事情，他们其实心里有数。他们通过直觉、想象和编造故事来满足自己对世界——以及自己在世界中的位置——的好奇心。

正因如此，财务教育最好尽早开始，不是通过关于复利的说教，而是通过培养毅力和适应力的基础能力的游戏。在这个阶段，孩子们开始建立对不确定性的容忍度，并对尝试新事物感到自在。我们帮助他们获得内在动力和对自己能力的信心（他们的“超能力”），这样他们就不会那么依赖外部因素——比如穿什么、开什么车，或者获得多少“点赞”。

在这个年龄段，我们试图创造游戏专家卡斯·霍尔曼所说的“想象力工具”——即开放式的场景，让孩子们能够通过这些场景去探索选择、后果、价值和目的。这并不意味着给他们买一个玩具收银机（太具指导性，太“教育化”了）。而是指一种更自然、更有机的方式。

在农贸市场给一个五岁孩子三美元，对他说：“给自己挑点东西，或者为今晚的全家晚餐买点东西。你自己决定。”然后退后一步。观察他们如何权衡取舍。不要引导他们做出“正确”的选择。让他们亲身体验必须做出选



择的分量。如果他们选了饼干，却看到你买了草莓，就让他们感到失望；如果他们选了草莓，晚餐时大家又向他们道谢，就让他们感到自豪。



这并非金融教育（没有人是在教他们关于金钱的知识）。这是通过游戏进行的金融式育儿——营造一个风险很小的环境，让孩子们能够尝试行使经济自主权。

事后的对话才是育儿的契机：“你是怎么决定的？你考虑了什么？下次你会怎么做？”不要评判，要保持好奇。这样的对话将财务选择置于价值观、权衡取舍和后果的思考框架中。孩子们会明白，即使他们的选择与父母的意愿不符，父母依然信任他们的决策过程。

特别是在孩子最小的年纪，我们要时刻谨记：游戏是孩子的本职工作，他们随时准备着学习和掌握新事物。孩子学习运用新的肌肉站立，在听故事时重复词语

，或是把舌头伸向意想不到的物体表面，这些都是他们在努力理解这个世界。给他们机会用F.I.S.H.进行“游戏”，在经济世界中做出选择并尝试新事物，正是最适合与父母、祖父母共度时光的一种游戏形式。

这一阶段真正的挑战在于，对于那些正忙于应付调皮捣蛋的幼儿、仅想熬过每一天的父母来说，要求他们全神贯注地参与其中确实有些强人所难。好消息是，家庭开始得越早，孩子的发展“跑道”就越长。也就是说，与其担心是否要安排“课程”或“课时”，尽早开始的父母可以采取一种更轻松的“滴水穿石”式方法，让学习在漫长的时间里自然渗透。这里两分钟，那里十五分钟；经过数月乃至数年的积累，这些微小的瞬间便汇聚成大河。持续性而非大口吞咽式的常规课程，才能对孩子产生持久的影响。

同样，可爱孩子咯咯笑的模样，对那些正努力应对育儿挑战的家庭成员来说，也是最甜蜜的回报。让孩子开心本身就是一种回报。而察觉并把握教育契机，远比满足一时的需求要困难得多。是试图让孩子开心，还是培养出快乐的孩子，这是父母每天都要做出的战略选择——尽管他们自己可能已精疲力尽、不明白其中的区别，或者只是分心了。

但最重要的财务教育，恰恰发生在那些未被安排的“教育契机”中。而在这些年里，祖父母、阿姨和叔叔最重要的角色之一，就是作为家庭教练伸出援手——支持那些努力践行财务教育的父母们的初衷和价值观。



7-10岁：准备期。这几年，孩子已经准备好接受更复杂的内容——但主要仍通过亲身体验和财务教育来实现，而非说教。通过生活体验传递价值观——承担真实的责任并面对真实的后果，同时根据适当的发展阶段进行调整。关于家庭财务的对话变得更加常规，透明度也逐渐提高。



这正是推出“零花钱2.0”的时机，通过贴近现实的方式，让孩子发现“隐形零花钱”（家庭补贴）与“真实零花钱”（给予孩子实践机会的资金）之间的区别。许多家长感叹：“家里的男孩什么都不花钱。他们不要新衣服，乐意永远穿同一双鞋……”对此我持怀疑态度。试着暂不给他们买那双跑鞋或车库门上的篮球架，而是设立一笔“运动装备”零花钱；突然间，经济问题就变得有趣了。

我曾接触过的一个家庭，他们创建了所谓的“家庭餐厅”。每周五晚上，他们三个孩子（7岁、9岁和11岁）必须负责策划、制定预算、采购食材并准备晚餐。他们会得到40美元（考虑到通货膨胀，如今这个数额可能更高了！）。他们必须想好做什么菜，列出购物清单，严格遵守预算，应对意外的价格变动，还要决定是花钱买甜点，还是把钱省下来用于下周更丰盛的一餐。

一支，买回了最终没用上的食材，偶尔还会做出难以下咽的饭菜。有一次，他们把全部预算都花在布朗尼的原料上，晚餐就端出了布朗尼（父母笑着吃掉了）。

他们所学到的，是资源分配、规划、解决问题、权衡取舍、延迟满足、协作，以及在事情不顺利时展现的韧性。这些并非单纯的理财教育概念，而是通过亲身经历培养出理财智慧的能力。到十岁时，这些孩子已经表现得极为干练。这并非因为他们接受过金钱方面的教导——而是因为在一中允许安全试错、鼓励主动学习的环境中，他们被赋予了真正的责任，并承担了相应的后果。这就是“理财式育儿”。这就是游戏。这就是塑造。



11-13岁：实践。在这个阶段，那些从小就参与其中并被信任去尝试的孩子，已经准备好承担伴随真实后果的责任。

此时，制定服装预算、体育预算、娱乐预算或礼物预算就很有意义了。那些为实际需求管理真实金钱的孩子，开始理解他们一直以来所享有的那些“隐形零花钱”。这是他们人生中风险较低的阶段：如果他们在八月花销过大，导致十一月不得不穿一条太短的裤子，他们可能会感到沮丧，但也会明白，只要他们谨慎储蓄，就能为真正想要的东西积累资源。

这些并非关于金钱的教训，而是让他们通过金钱来认识自我的契机。什么对他们来说重要？

他们愿意为之牺牲什么？钱花光时他们会有什么感受？当他们通过自律并

并因此获得回报时，他们又会有什么感受？这些问题只有通过亲身经历才能得到解答。当然，这里有一个关键的注意事项，那就是父母的言传身教。那些因为“有能力”而过度消费的父母，所展现的一套价值观和行为模式，可能会带来一个不幸的后果——向孩子传递关于家庭期望的矛盾信息

（即那句老生常谈的“听我说的，别看我做的”——这曾被视为育儿中可接受的特权）。那些希望提供有效财务教育的父母，若能接受良好的指导，自身也会受益匪浅。

14-18岁：实践学习。此时的财务教育应包括让孩子参与真实的家庭财务讨论——不是为了给他们增加负担，而是为了表明你重视他们的意见。你们家的房屋每年维护费用是多少？健康保险的费用是多少？你们家通常会进行哪些慈善捐赠？

关键在于：这些不是说教，而是对话。“我们正在考虑将年度捐赠额增加5万美元。我们正在权衡是向我的母校设立一项奖学金，还是分别捐赠给三个不同的直接服务型组织。你们有什么问题吗？在做出决定之前，你们想了解些什么？”你并不是在要求他们做出决定（他们还没准备好）。你是在邀请他们参与你的决策过程，让他们了解你的思考方式、考虑因素以及指导你行动的价值观。



在我（众多）最喜欢的家庭之一中，十几岁的女儿放学回家后，请求父母资助学校新建一座剧院（这是一项数百万美元的投资）。父母并没有嘲笑她，而是同意资助她这个大胆的请求——前提是她必须全程参与整个过程。她确实做到了。不仅是以象征性的方式参与，还包括与建筑师面谈、参加预算会议，以及监督过程中那些繁琐的决策。她坚持到了最后。

凯文·萨尔文（Kevin Salwen）和他的女儿在《一半的力量》（*The Power of Half*）一书中，描述了他们家中为期一年的对话：每周花一个晚上探讨慈善的本质（这里不剧透——这个故事太精彩了，不容错过）。而《纽约时报》“你的钱”（*Your Money*）专栏作家罗恩·利伯（Ron Lieber）则这样回应询问他收入多少的女儿：“我知道你想知道，但你还没准备好。“我们会花一年时间让你做好准备，到时候我们再谈。”年轻的大脑仍在发育中。财务育儿依然关乎行使判断力、保持亲子联结，并为那些充满好奇、需要掌握真正财务素养以应对生活的孩子，寻找传递价值观和提供体验的方式。

这就是财务育儿。它既亲密又非完美。它要求父母坦诚面对自己的决策过程、不确定性以及价值观。

青年（19岁以上）：精通。此时，财务育儿的角色发生了转变。父母不再代为决策，而是指导这些已不再是孩子的年轻人，帮助他们培养自己的决策智慧。

当22岁的孩子想创业并寻求启动资金时，父母不会自动说“好”或“不好”。他们会说：“带我

详细阐述你的思路。你要解决什么问题？目标客户是谁？资金能支撑多久？如果失败了会怎样？从上一次创业中你学到了什么，能为这次创业提供什么借鉴？”帮助他们

培养严谨的思维方式才是目标。分享你的社会资本——让他们获得优质的指导（而非自动批准），分享你的人力资本，让他们树立道德准则，以及分享你的智力资本（即使他们与你争论），这就是你持续培育他们资本的方式。

有时——也许经常——就是观察他们做出选择，并让他们亲身体验结果。



如何成为更优秀的“财务型”父母

罗伯特·弗罗斯特1914年的诗作《雇工之死》中有这样一句：“家，就是当你不得不回去时，他们必须接纳你的地方。”这暗示着无条件的接纳——关于家庭的一个令人安心的迷思。我一直觉得这首诗设定的标准太低了。几千年来，“家庭”这个概念一直是“庇护所”的代名词（即使它有时未能履行这一职责）。

但家庭也可以是一个跳板；一个在适当支持下，让孩子跃入未来的地方。财务育儿有助于实现这一点。这是我们这个时代的创新。当孩子的发育准备程度与他们成长各阶段所需的工具和资源相协调时，这种方法的效果最佳。

让我们坦诚相待：财务育儿并不容易。很少有父母曾接受过这方面的指导或实践。更少有人在自己成长过程中真正体验过“财务育儿”。但父母——以及祖父母——只要稍加帮助和练习，就能磨练这项技能。

如今，家族办公室和私立学校越来越多地开设财务育儿工作坊。同辈育儿小组正应运而生，旨在培养财务育儿群体。播客内容层出不穷。卡斯·霍尔曼（Cas Holman）的著作《Playful》为父母提供了激发内在“玩伴”潜能的指导。在我的实践中，我们提供社区、教练以及充满趣味的工具，供父母、祖父母和值得信赖的顾问使用，以支持有远见家庭和家族办公室最自然的直觉。

财务育儿是家庭体系中的一项创新。正如所有创新一样，我们有机会尝试新的财务育儿方式，并探索哪些方法行之有效。你们共同创造的故事，将成为孩子们日后讲述的、关于与你们一起成长的回忆。



如需了解更多信息，请联系 joline.godfrey@gmail.com 或访问 bounce-10.com

