

财商教育

一、概念

财商 (Financial Quotient) 一词最早由美国作家兼企业家罗伯特·T·清崎 (Robert T. Kiyosaki) 在《富爸爸穷爸爸》一书提出。

Financial 一词, 在英文中译作“金融”; 财商 (Financial Quotient) 的本意即指“**金融智商**”, 英文缩写为 FQ。财商指个人、集体认识、创造和管理财富的能力, 包括观念、知识、行为三个方面。

财商包括两方面的能力: 一是创造财富及认识财富倍增规律的能力 (即价值观); 二是驾驭财富及应用财富的能力。财商是与智商、情商并列的现代社会能力三大不可缺的素质。

金钱是一种思想, 金钱也是对物质世界控制能力的数量化表现。金钱思想能具体呈现一个人的智商、情商、财商、逆商 (遇到逆境与挫败时的承受力) 等, 财商不是通过培训、教育出来的。财商是通过精神世界与商业悟性的养育、熏陶和历练出来的。通过对财商的养育, 其目的是树立正确的金钱观、价值观与人生观。财商是实现成功人生的关键因素之一。在人的一生中, 财商、智商、情商形成的最佳时间段是青少年阶段。

财商主要由以下四项主要技能组成:

1. 财务知识。即阅读理解数字的能力。
2. 投资战略。即钱生钱科学。
3. 市场、供给与需求。提供市场需要的东西。
4. 法律规章。有关会计、法律及税收之类的规定。

二、国外财商教育

2013 年，国外对儿童的理财商数 (MQ) 愈来愈重视，家长希望自己的小孩能早一步认识理财观念，并奠下财富基础。

（一）德国——童话打开金钱之门

一向以严谨著称的德国，面对孩子却有生动的一面。向孩子讲述理财童话故事《小狗钱钱》风靡一时。让我们看看这本书讲些什么：“如果你只是带着试试看的心态，那么你最后只会以失败告终，你会一事无成。尝试是一种借口，你还没有做，就已经给自己想好了退路。不能试验，你只有两种选择，做或者不做。”“你能否挣到钱，最关键的因素并不在于你是不是有个好点子。你有多聪明也不是主要原因，决定因素是你的自信程度。”这些生动有趣的话语，相信孩子们在树立金钱观念外，还会学到更多的人生道理。

（二）美国——卖玩具换收入

作为移民国家的美国，历史很短，所以美国人传统、保守的思想较少，在生活习惯上也不墨守成规。同样，在子女理财教育方面，习惯花未来钱的美国人也与其他国家颇有不同。美国父母希望孩子早早就懂得自立、勤奋与金钱的关系，把理财教育称之为“从 3 岁开始实现的幸福人生计划”。对

于儿童理财教育的要求是：3岁能辨认硬币和纸币，6岁具有“自己的钱”的意识。他们有一句口头禅：“要花钱打工去！”美国小孩会将自己用不着的玩具摆在家门口出售，以获得一点收入。这能使孩子认识到：即使出生在富有的家庭里，也应该有工作的欲望和社会责任感。

（三）英国——能省的钱不省很愚蠢

提起英国人，给人们的印象是过于保守，这种作风体现在理财教育方面则表现为，英国人更提倡理性消费，鼓励精打细算。所以，英国人善于在各种规定里寻找最合适的生活方式。在英国，从幼儿起就开始理财教育，并针对不同阶段提出不同要求：5岁至7岁的儿童要懂得钱的不同来源，并懂得钱可以用于多种目的；7岁至11岁的儿童要学习管理自己的钱，认识到储蓄对于满足未来需求的作用。

（四）日本——管理自己的零用钱

日本人讲究家庭教育，他们主张孩子要自力更生，不能随便向别人借钱，主张让孩子自己管理自己的零用钱。日本人教育孩子有一句名言：“除了阳光和空气是大自然赐予的，其它一切都要通过劳动获得。”许多日本家长都鼓励孩子长大一点，就利用课余时间在外打工挣钱。在日本，很多家庭在给孩子买玩具时，都会告诉孩子，玩具只能买一个，如果想要另一个的话就要等到下个月。