



# 授孩子以“欲”和“渔”

## ——谈谈子女的理财教育

文/刘昌伦

一位老农在喂牛时,不断把草料铲到牛棚的屋梁上,让牛昂着头去吃。旁人看了好奇,问:你为什么不要把材料放在地上,让牛吃得更方便呢?老农说:这种材料草质不好,我要是放在地上他就会不屑一顾;但我把草放到它勉强可以够着的屋梁上,他就会努力去吃,直到把全部草料吃个精光。

生活中就是这样,太容易到手的东西往往没有人会珍惜。不仅牛如此,人也是如此,小孩子更是如此,比如说孩子在对待金钱的问题上就很有代表性。

记得那还是我小孩上小学的时候。有一天,在一家人围在桌上吃饭的时候,儿子告诉妻子,说他班一个同学昨天丢了一辆一千多元的自行车,竟然连眼都不眨一下,并说这没什么,再买一辆更好的。儿子还告诉家长们,这位同学的家长是卖家具的,父母很有钱,这孩子光零花钱就有一万多,很多同学都羡慕他的富有和花钱的自由。说到这里,老父亲早就憋不住了,几乎以质问的口吻说孩子:“你这位同学知不知道他的这些钱是从哪来的?知不知道他父母为了赚十元八元钱同客户争得脸红脖子粗,最后还得搭上多少好话?”

我明白,儿子的话题不仅仅在

于炫耀自己的同学,同时也是向家长对其零用钱有所控制的行为挑衅;而老人家的话语中不单单是对我儿子这位同学对待金钱的态度不满意,更包含了对当今家长对子女在花钱的问题上教育不够的指责。

时代在前进,生活水平在不断提高,给孩子一些零用钱应在情理之中,无可厚非。我们大多为人父母也是这样做的,并且习以为常。日本前桥国际大学的山本教授和他的同事曾经于2004年就中、日、韩以及越南四国少年在零花钱方面做过的一项调查显示:比起近邻日本、韩国和越南,中国孩子的零花钱更加充裕。同时指出,中国同龄孩子间零花钱的差额过大,父母给孩子零花钱方式较为随意,孩子对零花钱的支配权也偏小。

的确是这样,当父母从钱包里掏出一张张钞票的时候,在孩子的眼中,那个钱包简直就像一个魔术包,里面总有掏之不尽的纸片,可以换取自己心爱的玩具或好吃的东西,可孩子们根本不明白你手中的钱是从哪里来的,更不知道挣钱的艰辛;而每每孩子向父母要钱的时候,总是有求必应,恨不得要十块从不给九块九,因为得来全不费功夫,所以花起来也不知珍惜,总

是表现的大手大脚,甚至有的孩子因为钱的问题而走上犯罪道路。这一点则是最为令人担忧的。于是,国内诸多儿童教育专家和理财专家强烈地发出呼吁:当今中国必须加强对孩子理财的教育,培养孩子树立正确的金钱观,让孩子从小学会理财。

古人说得好:授人以鱼,不如授人以渔;授人以渔,不如授人以欲。将这句话用在对孩子的理财教育上恰如其分。

教育孩子学会理财的能力,首要的要做到“授子以欲”。在这里,我们可以将“欲”理解为观念和思想。这就要求我们家长首先从培养孩子树立正确的金钱观开始。要让孩子知道金钱的价值,要明白金钱不是万能,但没钱却是“万万不能”的道理。要让孩子通过了解你挣钱的方式和合法途径,体会劳动创造财富,金钱来得是多么不容易,孩子随意花钱,并且大手大脚是要不得的。同时要让孩子明白,有钱不是罪恶,所谓“君子爱财,取之有道”。正确的金钱观不但是理财教育的前提,也是子女从小树立正确人生观的基础,这对于孩子来说将一辈子受用不尽。

在“授子以欲”的基础上,接下来就要教育孩子养成良好的理财

习惯,这其中包括储蓄和记账习惯。当孩子有了一点小钱的时候,要引导孩子把零钱放进储蓄罐里,并养成习惯。存款的积累不但成为其今后发展的小“第一桶金”,更容易帮他建立起储蓄抗风险的理财观念;要让孩子养成学会记账的习惯,以使孩子明白家庭里的开销和支出情况,只要是能长久坚持下来的孩子,长大后定会变得精细而有条理。

家长要学会甘当孩子学习打理财富的助推器。专家认为,家长有必要适时地和孩子一起筹划家庭的金钱计划,和孩子一起商量怎么在有限的时间内安排哪些活动,哪些东西是必须买的,哪些东西是次要的,该花多少钱,怎么购买,并让他自己设计一张预算表,从中引导他如何规范花钱的方向及适度使用钱财。同时家长要亲自帮孩子做一些辅助工作,当好孩子的助手,以加速孩子实现其理财梦想,从而让孩子对理财之路充满信心。

华裔股市神童司徒炎恩是让美国华尔街震惊的一位人物,他16岁开始管理一个私人投资基金,连年获得30%以上的回报率,被当时的各大媒体称为“足以让华尔街老资格投资专家羞愧”。他的妈妈在其成功路上起到了很大支持作用。

司徒炎恩在10岁时,非常流行玩溜溜球,很多小孩都比较喜欢要邓肯牌溜溜球,而他所在的学校及居住区旁的商店里却无货。于是在做了一番调查,发现离他家数里以外一家店内存有很多货。于是他先让想要货的人向他订购,并预付订金,含运输费。然后,把同学们的订单交给母亲,让她开车到那家店里去提货。一下子就赚了20美元,这对于一个10岁小孩而言,那是了不起的一笔财富。

另外,父母在对待理财的问题上必须要以身作则。因为父母的言传身教,会影响孩子对金钱的了解与态度。家长要十分注意用自己的理财观念和消费行为来影响孩子,父母一言一行足可以把花钱的决定、次序、信念及习惯等潜移默化地传授给孩子。

“授人以鱼,不如授人以渔;授人以渔,不如授人以欲。”人生理财规划任何时候都不可缺少,需要一步一个脚印地走好。早早给自己的子女播下理财的种子,授予以“欲”和“渔”,孩子人生理财之路上就会早开花,早结果,就会粮满囤“鱼”满仓。

(作者系中国建设银行枣庄分行纪委书记)

## 走进全市首家私人银行服务专业机构

建行枣庄私人银行

2012年12月28日,中国建设银行股份有限公司枣庄私人银行成立,这是枣庄境内首家专门为高端客户提供专业化、个性化、高品质私人银行服务的专业机构。

建行私人银行秉承“以心相交,成其久远”的服务理念,践行尊贵、私密、专业、稳健的便捷服务宗旨,服务于个人可投资资产600万元以上高净值客户,致力于满足客户个人、家庭及事业发展全方位需求,打造综合化、开放式金融服务平台,提供以私人财富管理、资产管理、综合金融和专享增值服务等为核心的全面金融解决方案。

建行枣庄私人银行

位于枣庄市建设银行大楼二层,走进私人银行的办公区域,“以心相交,成其久远”的经典招牌映入眼帘,在洽谈区、交易区、电子银行体验区、接待等候区,绿色的花卉,柔和的灯光,营造了尊贵私密、优雅舒适的环境,为您带来专享的礼遇和服务体验。

枣庄私人银行拥有一支高素质、专业化的服务队伍。团队成员均具备多年金融从业经验,拥有金融理财师(AFP)、国际金融理财师(CFP)等理财从业资格,能为您提供以私人财富管理、综合金融服务和专享增值服务等为主要内容的全面金融解决方案,同时还可根

据您企业的需求提供公司金融、投资银行、中小企业产品和服务。

建行私人银行是您合法权益的维护者;是您事业成长、传承、常青的伴随者、服务者、支持者;是您品质生活的照护者;是您心智成长、社会责任的辅佐者。我们期待建行私人银行成为您及您事业长远发展的战略合作伙伴!与您同驰千里,共铸辉煌!

**建行枣庄私人银行**  
地址:枣庄市市中区光明东路1号市建行大楼二层  
贵宾专线:4008895533  
传真电话:0632-3599386  
电子邮箱:sd-zz-sryhb.sd@ccb.com  
邮政编码:277102



### 理财师简介

邢汝华,男,1970年8月出生,大学本科毕业,经济师,AFP金融理财师,就职于建行枣庄私人银行,从事高端客户财富管理,十九年的金融从业经历。善于从客户的沟通中了解客户资产和风险属性,工作中时刻牢记“不要把所有的鸡蛋放在同一个篮子里”,坚持在控制风险的基础上,尽最大可能为客户提高理财收益。

理财工作感悟:做最坏的打算,往最好处努力。

建行私人银行卡,尊贵人生诚相伴  
遍布全国的私人银行专属服务机构,为您提供专业的私人银行服务

建行私人银行卡  
客户尊享权益包括:  
1. 专属贵宾服务  
2. 专享贵宾礼遇  
3. 尊享贵宾权益  
4. 尊享贵宾特权  
5. 尊享贵宾礼遇  
6. 尊享贵宾权益  
7. 尊享贵宾特权

