

专家认为:家庭教育是孩子财商发展的关键 切勿“揠苗助长”

儿童财商培训市场火热

编者按:继“智商(IQ)开发”、“情商(EQ)管理”之后,“财商(EQ)教育”一词近来在不少妈妈群中火了。“财商教育”的内涵和外延在欧美尚争论不休,国内的儿童财商培训市场却已十分火热。北京晚报记者走访发现,目前活跃在北京的财商培训机构,大都采用“线上授课+线下实践”的方式,甚至有保险机构将“少儿财商游戏竞赛”作为吸引客户购买产品的导流方式之一。不过,这一培训市场也存在教学内容生搬硬套,过度营销,师资水平参差不齐的现象。教育专家表示,财商教育的关键是家庭教育,需要父母与孩子共同的习惯养成,家长切勿操之过急,“揠苗助长”。



机构课程内容大同小异

的课程内容。“管理协议的基本精神是更大的自主权,与自主权相等分量的责任以及尽量大的独立思考空间。同样,家长与孩子之间的零花钱管理协议也应本着这个原则拟定。”财商X宝的吴老师向记者出示了一份零花钱管理协议的范本,包括生活预算及零花钱的定义与来源,生活预算及个人储蓄使用等,“我们发现很多家长每月给固定的零花钱,但我们更建议,小孩的零花钱应该是每月支付小孩生活必要开支后所剩下的盈余,比如每月生活预算5000元,减掉学费、保险、衣物、食品等必要开支后的余额,才是小孩的零花钱,即预算固定,零花钱浮动。这样更有利于小孩树立预算意识。”

而现金流游戏也是机构采用的主要教学方式之一。记者发现,尽管目前市场上涌现了很多现金流游戏,但大多都脱胎或

照搬“老鼠赛跑”的游戏规则。“这个游戏有两个游戏圈,一个是常说的‘老鼠赛跑’圈,一个是取得财务自由后所在的‘快车道’,你需要在‘老鼠赛跑’中尽快获得资产收入,当你的资产收入超出你的总支出的时候,你就跳出了‘老鼠赛跑’的陷阱,并进入了‘快车道’,如果你能在快车道实现你的梦想或者月现金流增加5万以上,就算赢。”吴讲师表示,这两种游戏圈其实代表了两种思维方式和两种生活方式,“在‘老鼠赛跑’圈内的人们,每月的支出主要靠工资来维持,没有属于自己的资产,或者资产收入不足以维持家庭的花费,而在快车道的人们已经脱离了靠工资维持生活的思维方式,因为他们的收入主要是靠他们创造的资产带来的,这个游戏就是启发人去建立资产,而不是通过挣更多的金钱变富有,金钱不能使你富有。”

财商教育的本质是家庭教育

“小孩听了三周线上授课和参加了两次线下游戏后,确实明显对金钱有了概念。”石女士表示,如今自己5岁的儿子出门已经明白,买东西是需要花钱的,所以他无法得到所有想要的东西,并逐渐学会为想要的东西开始储蓄,“不过有了金钱的观念,是否真的等于财商的提高,我也说不好,毕竟这种培训的效果很难有统一标准去衡量。”

不过,也有家长对记者表示,自己认为财商教育很重要,但未必要去机构参加培训。“我总觉得去参加财商培训,好比想要一口吃成胖子。除非家长的阅读能力很差,没有办法通过阅读来理解和教授与财商有关的普及类知识。”家住四季青桥的王先生说,比如什么是负债,什么是资产,如何持续储蓄,如何养成记账习惯等,这些知识很容易通过阅读相关书籍获得,“想要更专业,购买一些少儿财商读本足够了。”

而报名参加了活动和课程的家长也坦言,孩子在学习财商知识的过程中还是以游戏玩乐为主,毕竟该方式比起网上授课更具吸引力。“虽然老师根据儿子的年龄做了分组,但我发现网上授课仍存在一个问题是,一个组的孩子小的有4岁多的,最大的有6岁,教材一样,讲授的知识点也一样,这让我儿子有时候理解起来比较困难。”石女士说,每个年龄段的孩子对金钱的认识和利用应

该是有差别的,但目前自己所报名的培训机构尚未注意到对年龄相差3岁以内的孩子做细分,有种“揠苗助长”的感觉。

记者也了解到,目前少儿财商培训市

场的师资队伍,存在层次参差不齐的现象。比如财商X宝的吴老师在从事培训工作前,所学专业 and 从事工作均为会计,“说起这行,我们大多都是半路出家,觉得这块‘钱’景不错,教小孩也不需要太过专业的知识,只要所学专业和金融沾边就行。”这导致了部分培训课程内容较硬,所讲授的知识点过于抽象等问题。

专家指出,与孩子经济活动最相关的是家庭,财商教育的本质是家庭教育。“我们并不建议财商教育简单粗暴地外包给机构,父母身体力行的教诲,比任何培训课程更有效。”中国青少年研究中心,副研究员洪明表示,欧美提倡的财商教育并不完全等同成人的理财观念,让孩子知道如何赚钱,如何消费来满足自己的生活基本需求才是重点,“表面上家长是在教孩子理财,但实际上是在让孩子学习更好地管理支配自己所拥有资源的能力,包括时间、精力等,而这种自我管理能力的恰恰是孩子学习和成长必不可少的一环。”

暑期少儿财商培训火热

“暑期财商启蒙课火热报名啦!只需699元!详情扫码进群。”家住赛洛城的石女士有一双儿女,近日她在朋友圈看到了一则少儿财商培训的广告。扫码进群后,有400多名父母的群十分活跃,询问各种具体教学内容,“我突然意识到,原来有这么多家长关注儿童财商教育。”

在石女士的介绍下,记者联系上了该培训机构的工作人员李先生。“目前北京的财商培训基本以线上授课为主,一来可以回放,方便家长给小孩反复观看,二来便于灵活安排时间,毕竟财商培训不要求有统一的教学进度。”李先生告诉记者,前年他们曾办过小型的线下授课班,发现很多学生不能保证统一听课,运营成本也较高,“目前我们的网络课程是每周一次,课程时长15至30分钟,上课形式是教材加语音,结合部分动画视频,还有网络助教随时在线给家长解答疑惑。”

不过,记者了解到,目前少儿财商培训除了网上授课外,不少机构纷纷举办一次性的线下实践游戏来吸引少儿的参与。“现金流游戏”即“老鼠赛跑”是最常见的热门教学游戏,该游戏由《富爸爸穷爸爸》作者发明。“报名参加一场现金流游戏,收费是160元,每一组6个小孩,既能让孩子结交朋友,也可以亲子互动。”启X财商少儿教育的客服人员表示,游戏现场还会安排茶点和简餐,可以让家长参加完活动后相互交流经验,“你要知道,一套正版的少儿版‘老鼠赛跑’要接近400元呢。”

而针对就读初、高中的青少年,一些教育机构还推出了“财商暑期游学营”,一期的参营费用高达近4万元。记者了解到,这些游学营与常见的游学营在地点安排上并无太大的差别,以往美国的财商游学营为例,在11天的行程中,参观的城市有波士顿、纽黑文、纽约、华盛顿、洛杉矶、圣地亚哥,地点大多以名校和地标建筑为主,平均每半天转换一个场所,每两天转换一个城市。唯一的区别是在游学期间,会穿插一些财商培训小课程和现金流游戏。

有意思的是,类似“老鼠赛跑”这样的现金流游戏,还成为一些保险机构吸引客户购买产品的导流方式之一。中信保诚人寿的销售人员杨溪告诉记者,5月底该公司同时推出了少儿教育年金保险计划和自己开发的儿童财商教育桌游“财富传奇”,并在全国启动了“少年财富传奇”财商大赛,进行桌游比拼。记者注意到,该款游戏在设计规则上分外强调购买各种保险的重要性。“想要赢得游戏,购买保险卡很有必要,也有助于孩子树立保险意识。”杨溪告诉记者,公司这种将“少儿教育年金保险”营销注入到“财商游戏”中的方式也取得了不错的效果,很多家长在免费参加完桌游活动后,会主动询问或购买与少儿相关的保险产品。