

Jie Chu Qi Ye Jia Gei Hai Zi De Cai Shang Qi Shi

- 李嘉诚/有钱才能对未来负责
- 比尔·盖茨/让金钱成为你的好仆人
- 杨致远/让朋友助你一臂之力
- 威尔逊/思路决定出路
- 张瑞敏/掌握一些企业管理的知识



长大成为企业家



杰出企业家 给孩子的 财商启示

麦金编著

在感动中超越自我·在奋进中实现理想



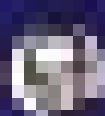
新世界出版社
NEW WORLD PRESS

长天雄鹰金鹰奖

THE 2005 LIAOCHENG CHINA FILM FESTIVAL (2005 聊城中国电影节)

2005年中国金鹰奖
最佳故事片
最佳导演
最佳男配角
最佳女配角
最佳摄影

长天雄鹰金鹰奖



杰出企业家

给孩子的

财商启示

2005年10月

《长天雄鹰金鹰奖》最佳故事片、最佳导演、最佳男配角、最佳女配角、最佳摄影

2005年10月

《长天雄鹰金鹰奖》最佳故事片、最佳导演、最佳男配角、最佳女配角、最佳摄影

Jie Chu Qi Ye Jia Gei Hai Zi De Cai Shang Qi Shi



长大成为企业家



杰出企业家
给孩子的
财商启示

麦金 编著



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

杰出企业家给孩子的财商启示/麦金编著. —北京:
新世界出版社, 2007.1

ISBN 978 - 7 - 80228 - 279 - 7

I. 杰... II. 麦... III. 成功心理学 - 青少年读物
IV. B848.4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 164834 号

杰出企业家给孩子的财商启示

作者: 麦金 编著

责任编辑: 慧钰、董晶晶

封面设计: 红十月工作室

出版发行: 新世界出版社

社址: 北京市西城区百万庄大街 24 号 (100037)

总编室: +86 10 6899 5424 6832 6679 (传真)

发行部: +86 10 6899 5968 6899 8705 (传真)

网址: <http://www.nwp.cn> (中文)

<http://www.newworld-press.com> (英文)

电子信箱: nwpcn@public.bta.net.cn

版权部: +86 10 6899 6306 frank@nwp.com.cn

印刷: 九洲财鑫印刷有限公司 经销: 新华书店

开本: 787 × 1092 1/16 字数: 290 千字 印张: 14.5

印数: 1 - 15000

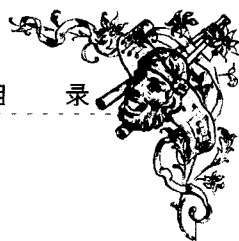
版次: 2007 年 2 月第 1 版 2007 年 2 月北京第 1 次印刷

书号: ISBN 978 - 7 - 80228 - 279 - 7

定价: 25.00 元

版权所有 侵权必究

印装错误可随时退换



目 录

1 企业家财商启示：了解财富的形成 / 1

- I. 洛克菲勒 / 你不理财，财不理你 / 1
- II. 默多克 / 别让一时的冲动操纵你对财富的支配 / 4
- III. 英格瓦·坎普拉德 / 学会预算，对你的口袋做到心中有数 / 7
- IV. 松下幸之助 / 富有是努力的结果 / 11
- V. 阿尔布莱希特 / 聚沙成塔，积少成多 / 14
- 试着这样做 / 18

2 企业家财商启示：金钱是重要的 / 20

- I. 李嘉诚 / 有钱才能对未来负责 / 20
- II. 香奈儿 / 允许自己内心渴望财富 / 24
- III. 洛克菲勒 / 要成为企业家，但不是拜金者 / 27
- IV. 沃伦·巴菲特 / 把自我财富教育当作首要任务 / 31
- V. 比尔·盖茨 / 让金钱成为你的好仆人 / 35
- 试着这样做 / 38

3 企业家财商启示：赚钱需要好心态 / 40

- I. 翟隽 / 学会选择，学会放弃 / 40
- II. 金·坎普·吉列 / 相信自己是富翁 / 43
- III. 于贵连 / 勿以业“小”而不“为” / 47
- IV. 段永平 / 投资，并不一定是有钱人的游戏 / 51
- V. 郑大清 / 是人为金钱工作，还是金钱为你工作 / 54
- 试着这样做 / 57





4 企业家财商启示：要读懂金钱的语言 / 58

I. 李维·斯特劳斯 / 财富爱在另一条路上与你对话 / 58

II. 安德鲁·卡耐基 / 钱愿意追随勤奋的脚步 / 62

III. 洛克菲勒 / 节俭并不是吝啬 / 65

IV. 埃玛·查普佩埃 / 学会掌控金钱的技能 / 69

V. 李晓华 / 想法先赚取第一桶金 / 72

试着这样做 / 75

5 企业家财商启示：方向错了，奔跑也没有用 / 77

I. 王永民 / 确立财富奋斗方向 / 77

II. 甄荣辉 / 没有规划的目标近似于空想 / 81

III. 南存辉 / 把大目标分解，逐个完成 / 84

IV. 罗恩·波培尔 / 在开始时就要想象出结束时的样子 / 87

V. 任正非 / 着眼于长期目标，不拘泥于一时得失 / 90

试着这样做 / 93

6 企业家财商启示：好习惯是成功的基础 / 95

I. 杨致远 / 让朋友助你一臂之力 / 95

II. 王永庆 / 注重细节，从小事做起 / 98

III. 吴士宏 / 在学习中不断进步 / 102

IV. 李明博 / 学会珍惜时间，并合理利用时间 / 105

V. 亨利·霍金士 / 诚信是企业家修身之本 / 109

试着这样做 / 112

7 企业家财商启示：培养健康的心理素质 / 114

I. 孙正义 / 要有强烈的成功愿望 / 114

II. 张明正 / 输得起才能赢得起 / 118

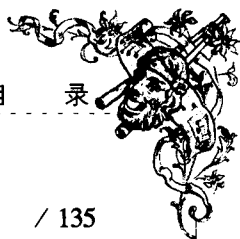
III. 凯瑟琳·格雷厄姆 / 有敢于面对挑战的勇气 / 121

IV. 柴永森 / 高度的敬业精神 / 125

V. 谭旭光 / 社会责任感不可或缺 / 129

试着这样做 / 133





8 企业家财商启示：不要忘了还有其他道路可走 / 135

I. 阿萨·坎德勒 / 敢于尝试才能造就品牌 / 135

II. 张茵 / 选择比努力更重要 / 138

III. 威尔逊 / 思路决定出路 / 141

IV. 张近东 / 在“变”中求发展 / 144

V. 何然 / 在新事物中寻宝 / 146

试着这样做 / 151

9 企业家财商启示：我的事情我做主 / 152

I. 宗庆后 / 要做开明的独裁者 / 152

II. 徐明 / 遇事当断则断 / 155

III. 丁磊 / 在自己的地盘成就梦想 / 158

IV. 李书福 / 敢做梦才能成为掘金者 / 161

V. 牛根生 / 决策让牛跑出火箭的速度 / 165

试着这样做 / 168

10 企业家财商启示：想透了就去做 / 169

I. 霍英东 / 心动不如行动 / 169

II. 何贤 / 坚持到底，决不半途而废 / 173

III. 郑裕彤 / 立即行动，决不拖延 / 176

IV. 菲尔·耐特 / 让计划做行动的先导 / 180

V. 曾宪梓 / 紧紧扼住机遇的喉咙 / 183

试着这样做 / 187

11 企业家财商启示：与他人携手共进 / 188

I. 李光前 / 团队精神是企业家的灵魂 / 188

II. 王振韬 / 四把大火烧出感恩的心 / 192

III. 周枫 / 分享，是一种智慧 / 196

IV. 彭登霞 / 胸怀，为你撑起一片天 / 199

V. 古耕虞 / 人脉，让你玩转乾坤 / 203

试着这样做 / 206





12 企业家财商启示：提高知识素质 / 208

- I. 汪力成 / 学习和了解国家的政策 / 208
- II. 包玉刚 / 让市场经济理论和规则为你扬帆启程 / 210
- III. 张瑞敏 / 掌握一些企业管理的知识 / 214
- IV. 贾尼尼 / 学习方法是扬帆的风，专业是掌航的舵 / 217
- V. 俞渝 / 至少掌握一门外语 / 221
- 试着这样做 / 224





企业家财商启示：了解财富的形成

I. 洛克菲勒



你不理财，财不理你

“你不理财，财不理你”，这句话现在流传甚广。它不仅是一条家喻户晓的宣传语，更是一个浅显易懂的道理。

越来越多的人意识到了理财的重要性——理财是通往幸福的捷径。

可是理财到底是什么呢？有的人会说是投资增值，有的人会说是资产管理。其实，最重要的并不是理财的这些内容，而是理财的意识。没有理财的意识，何来理财的方法呢？只有有了理财的意识，才能够谈及对财富如何经营与管理。

谁都知道，天上是不会自己掉下馅饼来的。而那个怀揣着鸡蛋，却在做着发财梦的故事，除了孵蛋、养鸡，一步一步创业以外，是无法变成现实的。而这所有的前提，便是这个拥有鸡蛋的人要有财富意识。否则鸡蛋只会在他的懵懂无意识下坏掉。

人人都想变得富有，人人都希望成为财富的拥有者，都希望能够实现财务自由。但是要变得富有谈何容易？人人都希望成为比尔·盖茨，成为沃伦·巴菲特，但没有那样的理财意识，梦想终归还是梦想。

“世界上到处都是有才华的穷人。”为什么呢？是因为人们的才华大多集中在各个知识领域内，而很少有人具有真正正确的理财意识，对理财知之甚少。这也就是我们的题目中所说的，“你不理财，财不理你”。





想要财来“理”你，必须主动去“理”财才可以。

让我们来看看世界石油大王洛克菲勒的经历吧。在他从一个一贫如洗的少年崛起为世界石油霸主的经历中，我们会了解到：理财是多么的重要。

约翰·戴维森·洛克菲勒是有史以来第一位亿万富翁，美孚石油——美国最著名的企业王朝的缔造者。

1839年7月8日，约翰·戴维森·洛克菲勒出生于纽约州哈得逊河畔的一个小镇。祖上是法国南部人，为了逃脱政治迫害，才来到新大陆创立自己的事业。到洛克菲勒这一辈，已经是好几代了。

洛克菲勒的家境十分贫寒，但是父亲却是一个十分讲求实际的人，他一直教育孩子们，只有劳动，才能获得报酬，而家里的任何劳动，都制定了一套付酬标准。

洛克菲勒作为长子，他从父亲那里学会了讲求实际的理财经商之道，这对他日后的成功产生了莫大的影响。

洛克菲勒有个记账本，上面详细地记录着自己在田里干了什么活，以此来向父亲要求报酬。同时，他把这些钱积攒下来，贷给当地的农民，收取一定的利息，从中赚取费用。

还有一次，他在树林中发现了火鸡的窝，就把小火鸡弄回家中自己饲养，到感恩节的时候，再把火鸡卖掉，大赚一笔。

而这些都得到了父亲的赞扬。父亲一直告诉他：“要懂得经营，做生意要趁早。”虽然这种想法未必完全正确，但对年幼的洛克菲勒而言，却是影响他一生的。那个时候并没有“理财”这个词，但是父亲教给洛克菲勒的，无疑便是理财的观念和意识。

16岁那年，洛克菲勒决定放弃升大学，到商界谋生。为了寻找工作，他在克利夫兰的街上跑了几个星期，拿定主意要找一个前程远大的职业。1855年9月26日，他在一家经营谷物的商行当上了会计办事员。

从此，这个日子就成了他个人日历中的喜庆纪念日，他把它作为第二个生日来庆祝。“就在那儿，我开始了学做生意的生涯，每周工资是4美元。”他这样说。从严格意义上来讲，洛克菲勒的理财生涯由此真正开始了。

这个年轻的小伙子工作十分认真刻苦，账簿做得清清楚楚，没有差错，这些顿时让老板休威刮目相看。在公司工作的第三年，洛克菲勒无意





中听到了英国即将发生饥荒的新闻，自作主张大量收购食品，为此老板极为不满，但没过多久，英国真的发生了饥荒，公司的货物销往外国，获得了巨额利润。一时间，洛克菲勒在当地，成为人们的谈论中心，一个 19 岁的小商业天才就这样诞生了！

此时的洛克菲勒已经凭借着从小培养起来的良好理财意识和敏锐的经营头脑，赚到了自己的第一桶金。

1858 年，不满足做个小助理的洛克菲勒辞掉工作，从父亲手中以 1 分利贷款 1000 美元，与和他有过相同工作经历的英国人克拉克合伙成立了“克拉克·洛克菲勒经纪公司”，把美国西部的谷物、肉类出售到欧洲，开始了创业。

美国的南北战争把刚刚 20 岁、理财嗅觉灵敏的洛克菲勒变成了一个富人。他每年花 300 美元雇人替他入伍打仗，而他却紧紧抓住战争给自己带来的重大机遇，积累了雄厚的资本，为今后的发展奠定了坚实的基础。

战争给洛克菲勒创造了发展的新天地，而战后的经济繁荣又给理财观念超前的他带来了无数的机遇，仅以 4000 美元的投资与他人合作成立了石油公司，这位资本家从此一头撞进了黑金之河，财富从油井里喷涌而出，源源不断。

无与伦比的商业才智和贪婪的天性使他在短期内创建了美国最有实力、最令人生畏的垄断性企业——标准石油公司。他也由此而发迹，成为世界首富，创造了美国历史上一个有关财富的神话。

正如我们所知道的，理财不仅包括开源，还包括节流。理财高手洛克菲勒在开源方面的非凡本领我们已经见识过了，现在让我们来看一下他是如何节流的。

洛克菲勒虽然聚敛了巨额财富，但自己的生活非常俭朴，而且时时刻刻都在给他的儿女们灌输他那一贫如洗的儿时的价值观。

防止他们挥金如土的第一步就是不让他们知道父亲是个富人，洛克菲勒的几个孩子在长大成人之前，从没去过父亲的办公室和炼油厂。

洛克菲勒在家里搞了一套虚拟的市场经济，称他的妻子为“总经理”，要求孩子们认真记账。孩子们靠做家务来挣零花钱。

他不厌其烦地教育孩子们勤俭节约，每当家里收到包裹，他总是把包裹纸和绳子保存起来。为了让孩子们学会相互谦让，只买一辆自行车给 4 个孩子。他的儿子小约翰长大后不好意思地承认说，自己在 8 岁以前穿的





全是裙子，因为他在家里最小，而前面3个都是女孩。

洛克菲勒不仅在生活中进行节流，在工作中也是如此。他可以把提炼每加仑原油的成本计算到小数点后的第3位。

他曾在给一位员工的信中写道：“我从16岁开始参加工作就记收入支出账，记了一辈子。它是一个能知道自己是怎样用掉钱的唯一办法，也是一个人能事先计划怎样用钱的最有效的途径。如果不这样做，钱多半会从你的指缝中溜走。”

在经济学上，有一个千古不变的致富秘诀，那就是“开源节流”，也就是“理财”。

一个人的生涯规划里，不能少了理财规划。知道了如何理财，你才能够知道自己下一步该如何行动，才能够知道自己的目标是什么，才能够规划好自己的一生。

理财是一门学问，也是一种人生态度。许多人将注意力放在收入这个源头上，总是认为钱拿得越多越富有。其实并不完全对。理财就像往水池里蓄水一样，水龙头进水量的大小固然关键，但是下水管道的大小也非常重要。如果虽然水龙头大，但是下水管道比水龙头更大，那水池子里也会很快就会没有水了；相反，池子里的水会越蓄越多。

有人说：理财有点像打仗，只不过没有硝烟。的确，我们都会遇到花钱和省钱这个理财问题，每一分钱都是绝对受你调遣和指挥的“战士”，如果你没有将军般的才能，那你的“战士”就会白白地去“牺牲”。每一位成功的富翁，他们都是理财的高手，同时也是节俭省钱的专家。

会理财不仅是一门学问，同时也是一种增加收入的有效方式：如果你会理财，那你就能更快地积蓄自己的财富，再将一定的财富用于合理的投资，那你的财富就会加倍增长！

II. 默多克



别让一时的冲动操纵你对财富的支配

最近发表的一项调查发现，我国近七成青少年过去一年出现过入不敷出的透支情况，当中四成人会以借贷来解决，主要是向亲友求助。

这是个让人不能不重视的问题。透支未来的钱，会让年轻人养成过度



消费甚至享乐奢靡的陋习，这个问题比不善理财更为严重。因为这种陋习会腐蚀我们的价值观和道德品质，瓦解我们的生活斗志，还会使我们堕入犯罪深渊。

青少年正处于求学阶段，赚钱能力有限，收入来源主要是父母所供的日常零用钱，但用起钱来“洗脚不抹脚”的现象却相当普遍。

在物质享受挂帅的今天，社会上充满了各式各样的诱惑，父母忽视子女品德教育而以金钱、物质补偿，加上铺天盖地的名牌广告，令青少年盲目追求“潮、型、威”以满足虚荣感，彰显“高人一等的身份地位”。

这样久而久之，就会造成诸多不利于青少年健康成长的精神困扰，甚至使青少年为满足无休止的物质欲，不惜铤而走险，犯下抢劫、贩卖盗版、从事色情行业等罪行，给人生留下不光彩的一页。

所以，我们应学会制订收支计划，确立正确健康的消费观，别让一时的冲动操纵了我们对财富自由支配的权利。

默多克 1931 年 3 月 11 日出生于澳大利亚墨尔本以南 30 英里的一个农场。父亲凯斯·默多克在澳大利亚拥有《论坛报》集团，是一位很有成就的报业人士，1933 年被澳政府授予爵士头衔。默多克的母亲伊丽莎白·格林曾是一个优秀的演员，她很有主见，性格果敢，对儿子默多克既宠爱有加又严格要求。



父亲凯斯对他唯一的儿子小默多克很是喜欢，甚至有点溺爱。为了纠正默多克在父亲的宠爱下养成的任性和娇气，母亲伊丽莎白专门为默多克在花园里盖了一间小木屋，只有在寒冷的冬天，默多克才可以和父母以及姐妹们一起在大房子里睡觉。

从春天到秋天，太阳下山，全家吃完晚饭、读书看报以后，母亲就要求小默多克去花园的小木屋里睡觉。父亲于心不忍，几次三番地想打退堂鼓让小默多克搬回大屋睡觉，却被母亲阻止了。

一天，默多克和父亲一起到城里，父亲看见了一个玩具小陀螺：“这个小陀螺很不错，这是从日本进口的，你想要吗？”

“我不要，它看起来没什么好玩的，我一点儿也不喜欢。”默多克毫无兴趣地拒绝了父亲。

可刚回家不久，默多克在和同伴们玩耍的时候，发现他们都在玩这种从日本传过来的玩具。他们用绳子抽打直径 3 公分左右的铁陀螺使之旋转，规定的地盘上与伙伴对战。



“嗨！默多克，你有陀螺吗？你能让它旋转多久？”默多克听了沮丧极了，一个人跑回了家。

父亲和母亲正在忙碌着，看见默多克垂头丧气地走了进来。

“怎么了，孩子？”父亲问。

“爸爸，我又突然想要那个陀螺了。”默多克小心地说。

父亲笑着说：“那我们就去把它买回来。怎么样？”默多克很高兴，刚要谢谢父亲，却听母亲说：“可我听说你一点儿都不喜欢它，为什么又突然喜欢了呢？”

默多克噤声地小声说：“我是不喜欢。可是，可是现在大家都有了，我如果没有的话他们会嘲笑我的。”

母亲明白了，原来是攀比的心理让默多克想买那个他本来不喜欢的陀螺。如果马上拒绝的话，默多克肯定会非常难过；如果同意给他买的话，虽然那个玩具并不值钱，可是这样就会助长默多克错误的消费习惯和虚荣心。看来有必要跟小默多克认真交谈一番了。

母亲走过去对默多克说：“孩子，你喜欢它吗？”

小默多克摇了摇头：“不喜欢。”

“那你需要它吗？”

小默多克又摇了摇头。

“那如果要买，我们为什么不买你喜欢的或是你需要的东西呢？我想这样更有意义，不是吗？”

小默多克仔细地想了想妈妈的话后，点点头：“我不要那个陀螺了。因为我既不喜欢，也不需要。”

从此以后，默多克在买东西的时候总是先想想自己是不是真的喜欢或者真的需要，这种良好的消费习惯一直伴随他长大。

一项调查表明，39.6%的青少年认为“自己有很多用了不久便不再用的东西”，由此可见，不少青少年在购买东西时，可能会因为受他人的影响，从众消费，或可能被商品的外观所吸引，凭一时的冲动而购买，买回来后却发现并非自己所需要的而闲置一旁。

另外，还有一些青少年总因攀比或缺乏计划等各种原因，去消费自己实际没有能力支付的项目，比如买名牌、买高档商品。

比如，某大一新生一入学，就配置“三大件”——7800元的笔记本电脑、640元的大屏幕MP3、1650元的带摄像头手机，而他的这些装备在同





学里最多算个中等档次。

如今，手机、电脑、MP3 已经列为了大学生入学必备的“三大件”。据不完全统计，大城市高校的在校生电脑拥有量占近 50%，MP3 为 60% 左右，而手机使用者将近 90%，基本达到了人手一机。

可是，上大学，“三大件”真的必不可少吗？对于中国绝大多数家庭、绝大多数父母来讲，孩子上大学的钱，掏得不容易。他们或倾其所有，或外债累累，尤其是那些来自边远地区的父母就更是如此。而我们却轻而易举地将这些钱用于没有必要的消费，想想已不再年轻的父母，我们也该为他们省点钱了。

消费的目的，是出于个人的需要——不管是生理上的还是心理上的，应该是一件很愉悦的事情，而不是一种负担。我们反对挥霍和浪费，但是如果真的需要的话——那就买吧！

学习正确的消费观念，并不是简单地控制自己的零用钱或者一切都由父母代劳就可以达到的。就好像游泳一样，你要想使自己远离水的威胁，就决不能将自己和水隔绝，在岸上学游泳，你永远也学不会。而最好的方式恰恰就是把自己放在水里——只有这样，你才会最快地学会游泳。

要想将来有所成就，我们就必须学会在消费的过程中体会正确的消费方式。唯有如此，你才能真正了解自己需要什么、喜欢什么，从而体会到消费的真正意义。



Ⅲ. 英格瓦·坎普拉德



学会预算，对你的口袋做到心中有数

也许有人会问，到底什么是预算？根据“全球最佳实务数据库”的定义，预算是一种系统的方法，用来分配财务、实物等资源，以实现既定的目标。当然，可以通过预算来监控目标的实施进度，有助于控制开支，并预测现金流量与利润。

通俗地说，预算就是经营和计划的具体体现，是资源配置的工具，它是在我们在获得财富的过程中“一只看得见的手”。

在人的一生之中，考虑最多的，莫过于如何维持生活；生活能维持，生命才能延续，才能进一步谈到如何发展。而生活的维持，除了要赚取钱



财外，更主要的，便是要懂得预算了。

现代经济带来了“理财时代”，而正如我们所知道的，预算是理财中最重要的内容之一。如果我们不懂得预算，不懂得规划和管理自己的钱财，即使有金山银山，也经不起挥霍无度；如果我们不懂预算，就无法“量入为出”，一旦支出超过了收入，必然会出现财务危机。

有人说，只有有钱人才有资格谈预算，否则，能维持正常开销就不错了，哪里有余财让我们来进行预算啊？其实不然，1000万元有1000万元的预算方法，1000元也有1000元的预算方法。不论贫富，预算都应该是伴随我们一生的大事。

让我们通过世界著名家具制造商——宜家公司的创始人英格瓦·坎普拉德的经历来看看预算的重要性吧。

2004年4月5日，对于多数人来说，这只是普通的一天。但就在这一天，一条关于财富的报道却在世界商业界引起了一场地震：

瑞典最大的财经杂志《商业周刊》发布一条消息称，由于受美元贬值的影响，瑞典著名家具企业宜家的创始人英格瓦·坎普拉德以近530亿美元的个人资产，超过拥有470亿美元身价的微软创始人比尔·盖茨，成为了世界新首富。

消息一经发布，就引起了一场轩然大波，要知道，世界首富的宝座，比尔·盖茨已连续稳坐了10年。而英格瓦·坎普拉德又是何方神圣呢？

1926年3月30日，英格瓦·坎普拉德出生在瑞典南部的艾尔姆塔里德，父亲是农场主。这是一个具有良好家族传统的移民家庭。经过两代人的辛苦劳动，等到坎普拉德出生以后，他的家境已经相对富裕，不必再为生计而担忧，但由于经历曲折的缘故，这个家族一直保持着精打细算的习惯，这也为坎普拉德后来良好的预算思维打下了基础。

坎普拉德在5岁那年，开始了他的第一次商业之旅。

有一天，坎普拉德的一个小伙伴想要让他陪着去买火柴，伙伴一直在抱怨，说宁愿用自己的零花钱搭上一些，即使贵点，也不要走那么远的路去买火柴。坎普拉德记得自己家里有多余的火柴，就和小伙伴说自己可以和他做这笔买卖，下午他们就成交了。

有着经商天赋的坎普拉德想利用赚到的这点钱做生意。可是，那些钱实在是太少了，又能够做什么呢？在经过仔细的盘算后，小坎普拉德决定还是和第一次一样——卖火柴。





坎普拉德求他的婶婶代他从集市花 88 欧尔买回了 100 盒火柴，然后开始骑着自行车向邻居销售火柴。不到一天时间，他就把火柴全部卖了出去，并从中赚了 100 欧尔。坎普拉德高兴极了，年幼的他便爱上了销售这个行当。但是此时的他并不知道，是他对资金的估算和对商业需求的预计帮助他赚到了这第一桶金。

此后，坎普拉德生意范围不断扩大，他卖过圣诞卡，他还骑着自行车到处兜售自己抓来的鱼。渐渐地，他觉得不能再这样沿街徒步叫卖下去了，他决定转型。

可是精明的坎普拉德并没有盲目地做出行动，而是根据自己的计划，估算了一下现有的资金。不够，怎么办？坎普拉德向父亲借了 90 克朗。这在当时可是一笔不小的数目，但是父亲还是坦然地将钱交给了儿子，因为他相信坎普拉德的预算能力和经营办法。结果，坎普拉德没有辜负父亲的厚望。

11 岁那年，坎普拉德想买赛车和打字机，可是他并没有动用自己做生意的资金。在对买东西所需要的钱进行预算后，他买了一批花种，然后又卖掉了它们。他把赚来的钱买了赛车和打字机。

坎普拉德在做生意的过程中，从来不会盲目地选择什么商品或什么方法。他总是对自己口袋里的钱一清二楚，对做成一笔生意所要花费的预算了如指掌，对市场的需求评估正确。

他曾用父亲给的钱和银行汇票去进货，并卖掉了 500 支巴黎钢笔。他上高中时，床底下放了一个纸箱，里面塞满了他的“货物”：皮带、皮夹子、手表、钢笔……

1943 年，17 岁的坎普拉德突发奇想地想开一家公司。于是，小坎普拉德在叔叔的帮助下，向郡议会递交了申请。

在这次申请中，他第一次用了 IKEA（即现在的宜家）的字样，而这几个字的含义仅仅是他的名字英格瓦·坎普拉德（Ingvar Kamprad）与他所成长的农场艾尔姆塔里德（Elmtaryd）和村庄阿根纳瑞德（Agunnaryd）的缩写，谁又能想到在经过几十年以后，这几个字的价值就达到了数百亿美元之巨呢？

宜家成立的初期，坎普拉德经过仔细周密的预算，把有限的资金合理地进行配置。他没有选择那些热门而时尚的产品，而只卖一些价格低廉、用途普通的产品，如钢笔、皮夹子、画框、装饰性桌布、手表、珠宝

