

168 STORIES
个故事系列

入选新闻出版总署
“青少年百种优秀图书推荐书目”
★荣获第十一届★
“华北优秀教育图书”评选一等奖

财商教育故事 成功人生系列

帮助青少年 培养胆识 的168个故事

牧石 编著



北京出版集团公司
北京教育出版社

168 STORIES
个故事系列

入选新闻出版总署
“青少年百种优秀图书推荐书目”
★荣获第十一届★
“华北优秀教育图书”评选一等奖

财商教育故事 成功人生系列

帮助青少年 培养胆识 的168个故事

牧石 编著



北京出版集团公司
北京教育出版社

图书在版编目(CIP)数据

帮助青少年培养胆识的168个故事/牧石编著. -北京:北京教育出版社,2014.2
(财商教育故事 成功人生系列)

ISBN 978-7-5522-3356-8

I. ①帮… II. ①牧… III. ①故事-作品集-世界 IV. ①I14

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第284378号

财商教育故事 成功人生系列 帮助青少年培养胆识的168个故事 牧石 编著

*

北京出版集团公司 出版
北京教育出版社
(北京北三环中路6号)
邮政编码:100120

网址:www.bph.com.cn
北京出版集团公司总发行
全国各地书店经销
三河市华润印刷有限公司印刷

*

787×1092 16开本 13.5印张 202000字
2014年2月第1版 2014年2月第1次印刷

ISBN 978-7-5522-3356-8

定价:29.80元

版权所有 翻印必究

质量监督电话:(010)62698883 58572750 58572393 购书电话:(010)58572909



第1章

胸怀壮志，敢为人先

乘风破浪 /2

“天下第一砸”——张瑞敏 /2

200元起家的“拼命三郎” /4

“冒天下之大不韪”的乔布斯 /6

疯狂的克里逊 /7

壮志凌云 /10

像大雁一样飞翔 /10

梦想——“永不止步” /12

兼济天下的达者——味精大王 /14

“死亡之海”不再“死亡” /16

坚信自己 /18

狼和羊的故事 /18

“世界上最伟大的推销员” /20

他，让不可能变成可能 /22

请不要“随波逐流” /24

敢于挑战 /26

“从自行车到宾利”的路程 /26

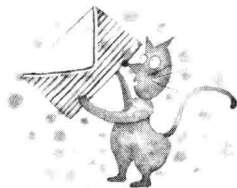
热爱苦难的丘吉尔 /28

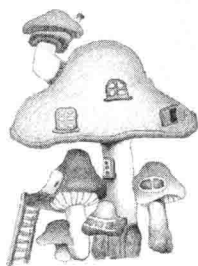
挑战人生的铁汉 /30

狭路相逢勇者胜 /32

财智之窗 /34

动物族群理财法（一） /34





第2章

高瞻远瞩，脚踏实地

登高望远 /36

阿里巴巴与马云 /36

鲍比、约翰和卡拉 /38

洛克菲勒家族的先见之明 /40

山顶上的风景 /42

驾驭风险 /44

周旋于各大国之间的小人物 /44

灯泡、干电池与自行车 /46

危机中的胜者 /48

神机妙算的“大善人” /50

脚踏实地 /52

狮狐探险 /52

“十年”与“一年” /54

父与子的一次长谈 /56

“一步登天”，何其难也 /58

不畏艰险 /61

日本的“鸳鸯脚夫” /61

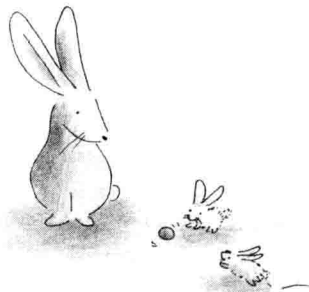
奇特的面试 /63

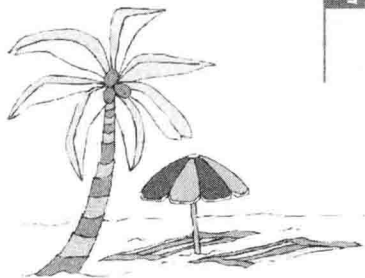
残剑的意义 /66

无奋斗，不青春 /67

财智之窗 /70

动物族群理财法（二） /70





第3章

胆大心细，雷厉风行

★异想天开★ /72

毛姆征婚 /72

假日酒店的风靡 /73

孙膑的砍柴怪招 /75

希尔顿“偷梁换柱” /77

★胆大心细★ /80

“深蓝色”的畅销 /80

欧洲的“斜口杯” /82

马失前蹄 /84

心细如发的“汽车大王” /86

★当机立断★ /88

孙权的抉择 /88

“杀手”卡洛斯·戈恩 /90

一念之间的财富 /92

优柔寡断的教训 /94

★言而有信★ /96

“罚站一分钟！” /96

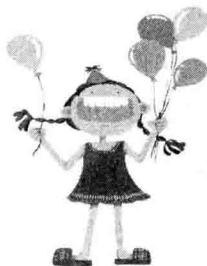
摩根的诺言 /98

约翰与安东尼 /100

齐桓公一诺千金 /102

★财智之窗★ /104

动物族群理财法（三） /104





第4章

有胆有识，有舍有得

破釜沉舟 /106

原一平的推销术 /106

“只有三美元” /109

记得身后有匹狼 /111

学柔道的独臂男孩 /112

屡败屡战 /115

“朋友，我又来了” /115

沃特公司的“推销蠢材” /117

笑呵呵的“山德士上校” /119

威灵顿与蜘蛛网 /121

有舍有得 /123

“专利送给你们吧！” /123

有舍有得的高清愿 /125

不挣钱的买卖 /127

失之东隅，收之桑榆 /129

人弃我取 /131

唐仲庚买地 /131

响尾蛇也能赚钱 /133

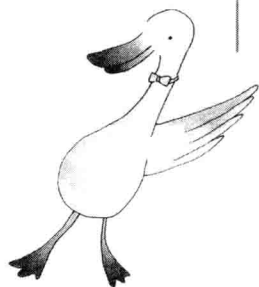
我只做别人不做的生意 /134

卖尿布的尼西奇公司 /136

财智之窗 /138

动物族群理财法（四） /138





第5章

挑战自我，超越自我

认识自我 /140

“渔王”和三个儿子 /140

独臂乞丐与女主人 /142

自己的路，要自己走 /144

刘邦下棋 /146

挣脱束缚 /149

李宁的第一家海外分店 /149

戴尔和大象 /151

扔掉头衔 /153

“偕老同穴” /156

严于律己 /158

小小打火机 /158

“北国”和“南江” /160

狄洛克的原则 /162

公私分明的周总理 /164

战胜自我 /166

世界上跑得最快的女人 /166

只有变得比鲨鱼更可怕 /168

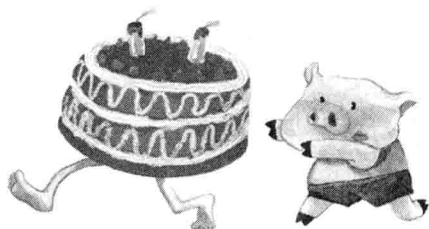
不断超越自我的井植薰 /170

战胜自己的“愚蠢” /172

财智之窗 /174

动物族群理财法（五） /174





第6章

宽容雅量，君子风范

★淡然处之★ /176

不就是五元钱嘛 /176

老人和紫砂壶 /178

神木三郎的悲剧 /180

康熙与洗手水 /181

★海纳百川★ /183

史玉柱的“起死回生” /183

盛田绍夫和小偷龙川一郎 /185

芝加哥的一大一小 /187

信陵君请侯生 /189

★宽以待人★ /191

钢铁大王送“名声” /191

“吃回扣”风波 /193

洛克菲勒与阿吉波特 /195

绝缨会 /197

★勇于承担★ /199

我必须承担起灾难 /199

失去一条腿 /201

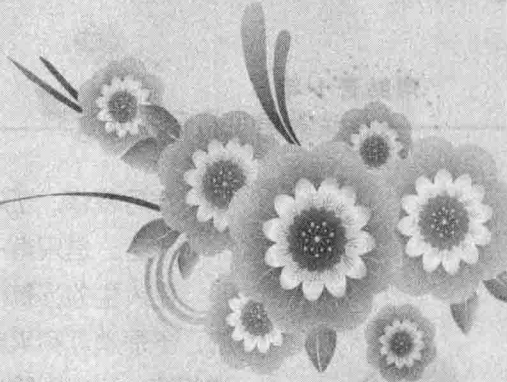
藤田与犹太人 /203

我才是斯巴达克 /204

★财智之智★ /206

动物族群理财法（六） /206





第1章

胸怀壮志，敢为人先

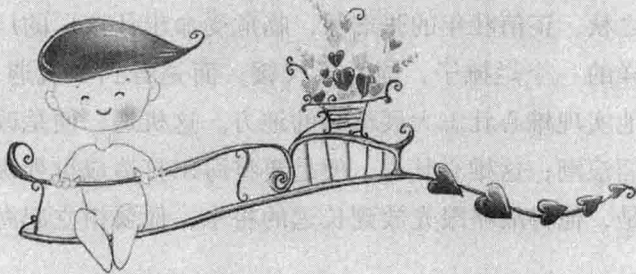
财商教育故事 • 成功人生系列

古往今来，成大事者，必怀凌云之志，必有敢为人先之勇。

胸怀壮志，才可以激发胸中永不枯竭的潜力，才可以具有昂扬的斗志，奋斗的脚步才会永不停歇；敢为人先，打破金科玉律，摒弃世俗之见，勇于开拓，勇于突破，才可以创造世间的奇迹。

胸怀壮志，敢为人先，是一种坚信自己的信念，是一种敢于挑战的胆识，是一种超越世俗的智慧，是一种敢越雷池的勇气。

鲁迅先生曾言道：“什么是路？就是从没有路的地方践踏出来的，从只有荆棘的地方开辟出来的。”在没有路的地方勇于开拓出一条路，才能创造出令人瞩目的成就，才能让人生不再平庸。





岁月悠悠，江河滔滔。

人生，是只有一次的远航，唯一的一次。

在人生的远航中，我们要做的不是随波逐流，不是消沉和平庸，而是要在滚滚江河中劈波斩浪，不畏艰险地勇往直前，成为时代的旗手和领航者。

在悠悠的岁月里，我们热切的意志不再冷却消沉，而是要激情地燃烧；远大的梦想不再死水微澜，而是要大浪滔天。虽千帆万舟，吾亦愿乘万里风破万里浪，屹立于波涛之巅笑着人生风歇波起。

燃烧吧！少年……

拼搏吧！少年……

乘风破浪

“天下第一砸”——张瑞敏

财智悟语

cai zhi wu yu

敷衍，是自己最大的敌人。我们要做的是把目光放长远，然后严于律己，精益求精。

每当提到家电时，我们总会不由自主地想起位于山东青岛的海尔集团，可现在，它不仅仅属于青岛，也不仅仅属于山东，它早已走向了全国，迈向了全世界。海尔30余年的成长与成熟，离不开一个人，那就是海尔集团的掌舵人和领航者——张瑞敏。我们更不会忘记30年前张瑞敏在工厂里抡起大锤砸冰箱的那个身影。

1984年，海尔集团前身即青岛电冰箱厂濒临倒闭，债台高筑，年年亏空，工人的工资都难以下发，整个工厂都死气沉沉的。危急之秋，正值壮年的张瑞敏，临危受命出任该厂的厂长。对于这样的一个烂摊子，他并未气馁，而是看到了机遇，这里将成为他实现雄心壮志大展拳脚的地方。这机遇，便是改革开放的滔滔浪潮；这雄心壮志，便是要将海尔打造成世界级的品牌。于是，他将战略眼光放到长远的将来，他要树立起海

尔的品牌，要让世界都知道中国的海尔。

一年之后，张瑞敏的一个朋友来这里买了一个冰箱，可是几天之后，这个朋友竟然带着这个冰箱又回来了。他劈头盖脸地把张瑞敏给骂了一顿。原来这个冰箱存在着很多毛病，还严重漏电。

张瑞敏赶紧奔向仓库，突击检查了四百余台冰箱，竟然挑出76台有着各种各样毛病的冰箱，这让他震惊且心痛。震惊之余，他果断地下了决定，要工人们把冰箱抬到工厂的空旷之处，召集来全厂所有员工。他这个决定便是要当着全体员工的面，把这些有问题的冰箱全都砸了！

张瑞敏抡起大锤要砸冰箱时，一名老员工拉住张瑞敏的手流着泪痛心地说：“不能砸啊，我们一年的工资都买不了一台冰箱，就让我们大伙儿买了吧，别砸了。”

张瑞敏说道：“今天我能让你们买76台出毛病的冰箱，明天我们就会生产出760台有毛病的冰箱！”他语重心长地说道：“我知道这70多台冰箱是大家辛辛苦苦制造出来的，你们心疼，其实我更心疼。这一锤不仅砸在了冰箱上，更砸到了我们的心坎里，我是要砸出我们的质量。如果我们再敷衍下去，我们的工厂只有死路一条。”说完之后，他抡起大锤朝第一台有问题的冰箱砸去。接着，他又把这个大锤给了各位工人，工人们含着泪把这些冰箱给砸了。

他懂得，海尔的目标不是苟安，不是敷衍，而是国际市场，高质量高标准是国际市场的要求。他要把海尔打造成响当当的家电集团品牌。他的坚毅，他的果断，他的眼光，他的雄心壮志支撑他举起大锤带领员工们砸烂了这些有毛病的冰箱。在这个领航人的带领下，三年后，海尔人捧回了第一个国家质量金奖。

张瑞敏明白，海尔是一艘大船，而他则是船长，当这艘船遇到风暴时，他只有扬起帆迎风而上。他这一砸，砸出的是一

财智之道

cai zhi zhi dao

我能在冬天的残酷环境下生存下来，可能我在春天是最漂亮的。

——张瑞敏





个冉冉上升的朝阳。

胸怀大志，敢为天下先，在时代的潮流中，劈波斩浪、勇往直前地带领着海尔人走向世界，成为世界家电的领航者，这便是张瑞敏。

• 200元起家的“拼命三郎” •

祝义才先生是雨润集团的总裁，他的身上有很多让人羡慕不已的光环、荣誉，他也获得了不少奖项。可是羡慕之余的我们，又有多少人能了解祝义才先生背后辛酸奋斗的血泪史呢？有位诗人曾经说过：“成功之花，人们只惊羡她现时的明艳，然而当初她的芽儿，浸透了奋斗的泪泉，洒遍了牺牲的血雨。”

祝义才先生堪称“拼命三郎”，早餐午餐都是在办公室里吃的，每天八点半准时上班，直至次日凌晨才默默地离开他的办公室。工作时间如此之长，工作强度如此之大，更是让同行知名企业家敬畏和佩服。

1964年，祝义才出生在安徽桐城的一个贫寒家庭，贫寒的家境磨炼了他坚强的意志，培养了他吃苦耐劳的精神，锻炼了他承受高强度工作的体魄。大学毕业后的他，被安排在一个安逸而清闲的国家机关单位——安徽省交通厅下属的海运公司工作，在这里，对他这样一个不忍安逸不忍苟安的“拼搏者”来说，简直是在消磨意志。也许大多数人会选择安逸，但是，他不会。

1989年，他毅然辞职下海，他更愿在商海的波涛中拼搏出自己的一片天地，闯出自己的一番事业。

而他当时却只有区区200块钱。

可是，他就是凭着这200块钱，凭着年轻人要干一番事业的激情与梦想，还有那股拼搏的牛劲儿，开始了他辛酸的奋斗史。一开始，他选择做水产品贸易，每天凌晨便起床，蹬着破



财智悟语

cai zhi wu yu

青春而充满激情的我们，要的不是安逸，而是奋斗，是拼搏，是血和泪的奋斗、拼搏。

旧的三轮车，自己收购、自己送货。如此一年多，他那埋头苦干的狠劲，为他赢得了名声，也为他赢得了人生的第一桶金。

来之不易的劳动成果着实让这个 20 多岁的小伙子高兴了一番，但是血液里流淌着拼搏与奋斗基因的祝义才，并不会满足于这样的小成绩。他是一个有远大眼光和远大目标的人，他要做实业。他相信，只有做实业才能算做出一番“人生事业”，所以他要在改革开放这样的大好机遇和浪潮下，抓住机遇做出一番事业，实现他的人生目标。

于是，1992 年的时候，他不顾家人和朋友的反对，在南京租了一个小工厂，开始了他的“雨润”生涯，这又是一个新的拼搏起点。

1996 年，这是让每一个雨润人都得记住的年份，因为这一年，祝义才成功收购了负债累累的南京罐头厂，这家工厂是一家国企，祝义才对它的收购成为江苏省首例民企收购国企的案例。但是这一收购过程并不是一帆风顺的。罐头厂的职工眼着自己手中的“铁饭碗”被砸烂了，都极力地阻止这场收购。而祝义才出身贫寒，明白这些职工的苦楚，他身体力行，每天工作十多个小时，挨家挨户地与职工沟通，终于稳定了职工的情绪，完成了收购。这场收购使得雨润如虎添翼，更加强大。

2012 年中国经济领袖颁奖典礼上，祝义才先生的一番讲话道出了他为何会这样拼命地工作，为何会成为业界的“拼命三郎”，那就是：他有一个远大的目标，要把雨润打造成屹立不倒的世界 500 强企业。

一个人，有了坚定的目标，又有了坚强的意志，他还会怕什么呢？他的拼搏，他的努力，便会造就他的成功。有乘风破浪万里浪的决心和意志，坎坷能奈我何？沉浮又能奈我何？



财智之道
cái zhì zhī dào

不是因为有些事情我们难以做到，才失去斗志；而是因为我们失去了斗志，那些事情才难以做到。

——张瑞敏

“冒天下之大不韪”的乔布斯

财智悟语

cai zhi wu yu

冒天下之大不韪，这是一种勇气。乔布斯的大战略、长远的眼光、远大的抱负，改变“苹果”、改变世界的决心，让他力挽狂澜于危难之际，成为“苹果”的救世主。

1976年，他是“苹果”公司的创始人之一。

21年之后，又是他，拯救了濒临绝境的“苹果”公司。他就是“苹果”教父——乔布斯。

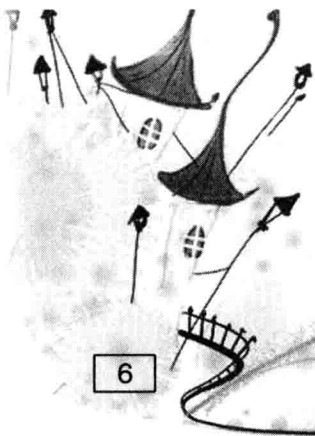
在“苹果”产品风靡世界的今天，它的创始人——乔布斯几乎成了家喻户晓的人物。可是，我们茶余饭后谈论的总是乔布斯如何创造“苹果”的故事，而对乔布斯如何拯救“苹果”的故事却无人问津。

1976年的时候，乔布斯和他的朋友沃兹两个人成立了“苹果”公司。这个公司是改变世界的公司，这两个人也是改变世界的两个人。他们将电脑从像床一样大的大机器变成能缩小在口袋里的“ipad”，他们改变了世界，让世界变得更加迅捷、更加方便。

但是，苹果公司在1996年左右却陷入了困境，那时乔布斯已经离开了苹果公司。当时，苹果公司盲目自大，一下子就开展了很多项目，公司的资金链断掉了。1997年，苹果公司彻底陷入绝境，而他们的竞争对手微软却蒸蒸日上，对“苹果”虎视眈眈，这让整个苹果公司的员工，从高管到普通员工都人心惶惶。此时的“苹果”内忧外患，濒临破产，而作为创始人的乔布斯却始终被排斥在“苹果”之外，这让他既感到愤慨，又感到忧虑。

不久，乔布斯被迎回“故里”，成为苹果公司的救世主。归来之后的乔布斯竟然采取了“冒天下之大不韪”的两个措施，而正是这两个逆天而行的措施拯救了“苹果”，扭转了乾坤。

首先，在重新出任“苹果”CEO的日子里，乔布斯一开始就注意到了公司之所以会陷入困境，是因为资金链断裂，而





你们的时间有限，不要将时间浪费在重复他人的生活上。

——乔布斯

这些资金却被投资到一些无用的项目上。所以，经过一个月的“苦思冥想”，乔布斯决定着重发展公司的强势项目——手提电脑。可是手提电脑在公司只占到30%，于是，其余70%的项目都遭到了乔布斯的“大清洗”，只留下了这30%的精华。

这70%的项目涉及上万名员工和数百名高管的职位，于是数十位部门经理和副总裁与乔布斯形成了对峙，他们要求乔布斯下台。可是，乔布斯却依然我行我素，毅然决然地砍掉了这些项目。

而第二件事，则更是冒天下之大不韪了。他几乎炒了“所有”副总裁的鱿鱼！只留下幸存的一位——弗雷德·安德森。这样的人事调整真是让整个“苹果”公司感到震惊。而乔布斯炒这些人鱿鱼的原因则是——他要做改变世界的大事。乔布斯炒掉了这些副总裁的鱿鱼之后，又重建自己的团队，他的新团队更加具有活力，思维更加开阔。

乔布斯这两招冒天下之大不韪的决策改变了“苹果”，在“苹果”亏损10亿美元的情况下，一年之后竟然破天荒地盈利了3亿美元。自1997年到2011年乔布斯执掌“苹果”帅印期间，“苹果”几乎每年都有新的产品推出，乔布斯创新的活力、战略的眼光、独特的行事风格和管理才能构成了苹果公司独特的企业文化。

风筝，总是在逆风时才能飞得更高，人也一样，在困境和逆境中，只有努力地拼搏才能取得更大的成就。

· 疯狂的克里逊 ·

现在的克里逊已经五十多岁了，当坐在夕阳下回想起二十多岁时的疯狂时，他总是情不自禁地微笑。

那时，二十多岁的他刚从美国得克萨斯州立大学毕业，之后又去纽约找了一份不错的工作，在一家大酒店里做采购员。





一年多之后，他便升任为采购部的经理，负责整个酒店的采购。

这一天，他走在公司的楼道里，不经意间瞥到了几位清洁工人正在刷洗墙壁。他对这项工作很好奇，于是蹲下身和清洁工人聊了起来，原来这几位清洁工人都是公司临时在外面雇来的，与清洁工人聊了很久，他也忘记了公司的会议。

又过了一些时日，克里逊出乎意料地从酒店里辞职，这让所有人都大为吃惊，因为在当时找一份合适的工作是很难的，更何况这份工作有着很高的薪酬。当他递交辞呈的时候，董事长问他：“你为什么要辞职？”

“我的青春不允许我浪费在安逸的工作上。”

“嗯，那你以后准备做什么？”

“我要成立一家公司，一家保洁服务公司。”

“可是，要成立一家公司是非常非常困难的。”董事长和蔼可亲地说道。

“我知道，我不会畏惧困难。”

“好，你的职位我会为你保留三个月，如果创业失败，你可以再回来。”董事长很看重这位年轻有为的采购经理，打算挽留他。

克里逊抱着自己的办公用品毅然地走出了公司大楼。

他是满怀信心的，因为他发现保洁服务是一个新的行业，市场需求很大。可是每一个创业者的创业过程都是很艰难的，两年之内，十之八九的公司会倒闭。

辞职的克里逊用自己的房产作抵押，这是他唯一值钱的资产了，从银行贷款了五十万美元。也就是说，他必须成功，若是失败，他将无家可归，成为一个流浪汉。一个多月之后，他终于成立了自己的保洁服务公司。

可是，将近两个月，他竟然没有接到一份订单，他雇佣的十名保洁人员每天在公司里不是打扑克，就是睡大觉，而克里

财智悟语

cai zhi wu yu

做每一件事时都会有困难，我们一定要有迎难而上之心。

