



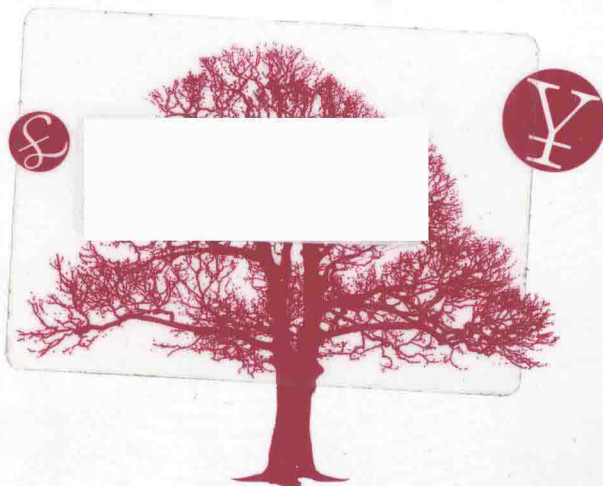
财富商数 (Financial Quotient) = 财商 FQ

提高青少年 财商_的

260_个 小故事

杰出企业家给孩子的财商启示

杨嘉宝◎编著



中国市场出版社
China Market Press

财富商数 (Financial Quotient) = 财商 FQ

提高青少年 财商^的

260^个 小故事

杰出企业家给孩子的财商启示

杨嘉宝◎编著



中国市场出版社
China Market Press

图书在版编目(CIP)数据

提高青少年财商的 260 个小事/杨嘉宝编著. —北京:
中国市场出版社, 2012. 7

ISBN 978 - 7 - 5092 - 0322 - 4

I. ①提… II. ①杨… III. ①故事—作品集—世界
IV. ①I14

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 156779 号

提高青少年财商的 260 个小事

杨嘉宝 编著

责任编辑: 宋 涛 (zhixuanjingpin@163. com)

出版发行: 中国市场出版社

地 址: 北京市西城区月坛北小街 2 号院 3 号楼 (100837)

电 话: 编辑部 (010) 68034118 读者服务部 (010) 68022950

发行部 (010) 68021338 68020340 68053489

68024335 68033577 68033539

经 销: 新华书店

印 刷: 北京通州佳明伟业印务有限公司

规 格: 787×1092 毫米 1/16 17 印张 250 千字

版 本: 2013 年 5 月第 1 版

印 次: 2013 年 5 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5092 - 0322 - 4

定 价: 24. 80 元

目 录



CONTENTS



第一章 兴趣连着商机

一个人一旦对某件事或某个领域发生兴趣，他就能一往无前地为实现目标而奋斗，不达目的决不罢休。

7 岁开始赚钱	2	淘气的“机器迷”	10
哈默的第一桩买卖	3	有心计的“小商人”	11
“儿童老板”巴菲特	4	小小服装设计师	12
10 岁赚小费	5	青出于蓝而胜于蓝	13
小计算机迷	6	精灵的东方男孩	14
喜欢绘画的沃尔特·迪斯尼	7	猪鬃世家	15
乔布斯从小就是电子迷	8	从小就爱玩火花	16
从小痴迷于研究电器	9	迷上烟标	17



第二章 理想决定高度

人人都应当有理想，企业家、创业者更应如此。人有了理想，才能站得高，看得远，就像鸟一样，有了翅膀才能高飞。

“要成为一个有 10 万美元的人”	20	先试穿后付款的跑鞋	22
“你天生就是一个经理”	21	“卡丹时代”的缔造者	23



航梦成真·····	24	不满足，就追求·····	30
“我也要开家米店”·····	25	敢想，敢干·····	31
终圆“电脑梦”·····	26	当不上师长当企业家·····	32
为了祖国的振兴·····	26	理想与现实的纠结·····	33
玻璃店小学徒的远大志向·····	27	渴望外面的世界·····	34
志在千里的郭鹤年·····	28	展现宜家精神·····	35
一条小船扬起了理想之帆·····	29	企业家的爱国情·····	36

第三章 奋斗是创造财富的必由之路

创富和奋斗是一对孪生兄弟，要创富就得奋斗；只有奋斗，创富才能成功。这几乎为无数成功人士的经历所证明了的。

在艰辛中成长·····	38	卖冰棍的当老板·····	54
勤奋上进的卡内基·····	39	阳光总在风雨后·····	55
不以金钱体现的财富·····	40	不起眼的“小门脸”·····	56
“苹果”熟了·····	40	人生第一课·····	57
小鬼当家·····	41	节衣缩食为火花·····	58
什么活儿都干的小学徒·····	42	为收藏受皮肉之苦·····	59
“没有什么比这更诱人的了”·····	43	“我喜欢的只是用弹球机赚钱”·····	59
一步一步开启创业之门·····	44	竞争是把双刃剑·····	60
“穷人的孩子早当家”·····	45	“哈默铅笔”成就“铅笔大王”·····	61
从修鞋匠到“鞋业大王”·····	46	解救困境中的克莱斯勒·····	63
艰辛学艺的皮尔·卡丹·····	46	自我牺牲才能自救·····	64
多灾多难的成长路·····	47	蹒跚学步的“欢笑卡通”·····	65
勇闯香港·····	48	成功=工作+工作+工作·····	66
一个人的工厂·····	49	白手起家，永不言败·····	67
事业路上屡受挫·····	50	退货也不退却·····	69
勤奋好学的小学徒·····	51	宜家的发展史·····	69
异国创业·····	52	辉煌的“卡丹帝国”·····	70
宝贵的学徒经历·····	53	在摸索中拼搏·····	71

创业不靠运气·····	72	风雨过后现彩虹·····	75
为了鹌鹑差点儿离婚·····	73	“临难务须不缩”的王永庆·····	76
从头再来养小鸡·····	74		



第四章 善于学习是创富的利器

创造财富是一项复杂而又细致的事业。它不可避免地会遇到各种各样的问题，需要各种各样的知识，这就要求创业者必须善于学习，善于思考，善于吸收别人的长处。

动画与市场完美结合·····	78	成功=努力工作+灵巧的应变·····	84
吸取生活的灵感·····	78	洋为中用 开放好学·····	85
“能不能再便宜一点”·····	79	勤奋好学 继承父业·····	86
找寻高招儿·····	80	辉煌的学识背景·····	87
“出国留学”·····	81	从外行到 IT 写手·····	87
苦学英语·····	82	光大父业掘得第一桶金·····	89
向母亲学做生意·····	83	掌门有方的郑裕彤·····	89
耳濡目染 潜移默化·····	84		



第五章 信念——叩响财富之门

成功的企业家都是自信的，胸怀使命感，具备强烈的责任心和良好的心态。自信能调动人的潜力，使人处于最佳状态；使命感让人目光远大，责任心以及良好的心态则是完成使命的保障。

“脱颖而出”的欲望·····	92	胸中有丘壑·····	97
“我珍惜这次机会”·····	92	赚洋人的钱·····	98
以实力说话的埃里森·····	94	“我要证明给你看”·····	99
“乡巴佬”进军英伦报业·····	95	背水一战·····	100
包玉刚的航运情结·····	96	挺进美国石化行业·····	101



勇担重任	101	卢作孚的民生精神	108
“六西格玛”质量运动	102	用一文钱办十文钱的事	109
微软的“三不哲学”	103	热心慈善的赚钱能手	109
松下幸之助的经商秘诀	104	坚持就是胜利	110
商人也要有颗年轻的心	106	敢于向自己挑战	111
赌气办火柴厂	107	“松下电器是乌龟”	112

第六章 得失都是财富

在创造财富的过程中，成功和失败的经验与教训都是宝贵的财富。
“失败是成功之母”，有了前车之鉴，才能少走弯路。

掀掉屋顶的爆炸事故	114	万事开头难	120
失败是成功之母	115	一念之差	121
冷静应对突变	116	商海沉浮 悲喜交加	121
急功近利成教训	117	决不轻易放弃	123
从屈辱中崛起	118	面对困境勇敢转型	124
遭遇暗礁险滩	119	丢人的小商贩	124

第七章 “人和”才能聚集财富

做人之难，处事不易，特别是我们所处的这个竞争激烈的时代，人际关系十分复杂，如何创造良好的人际关系，对成就一番事业至关重要。

学会与人打交道	128	不像大老板	134
“踢人”和“抱人”	129	“宁亏自己，不亏大家”	135
好搭档	130	“三剑客”合作办地产	136
择人任事	131	听从别人的劝告	137
待人要真诚	131	友谊第一	138
知人善任	133	小烟标牵动跨国情	139

第八章 抓住机会才能抓住财富

如果你想把生意做大做强，就必须及时地抓住机会。当然，比抓住机会更重要的是创造机会。

该出手时就出手	142	介入房地产	149
果断，成功者的必备素质	142	瞅准机会下海	150
机会青睐有准备的人	144	背水一战	151
抓住机遇	145	文化人“下海”	152
找准时机“滚雪球”	146	“搜索狐狸”的诞生	152
振兴祖传基业	146	挺进 IT 业	153
商机带来财富	147	形势与金价	154
有风险也不放过机会	148	抓住每一次良机	155
赚石油的钱	149		

第九章 勤动脑才能走捷径

俗话说，实干不如巧干！这个“巧”字来自何方？不是别处，正是脑子。只有开动脑筋想办法，巧办法才会多起来。巧办法多，财富自然也就愈多。

好酒也怕巷子深	158	“有心人”阿诺	166
利用广告促销	159	经商需要大智慧	167
要善于管理	160	以巧取胜	168
船小好掉头	161	化腐朽为神奇	168
艺术与商业联姻	162	独辟蹊径	169
穷则思变	163	从小就会做生意	170
转产摩托车	164	“甜蜜的事业”	171
抓住重大活动的契机	165	“火柴大王”的智慧	172



聪明之举	173	开发文化产业	178
悉心经营	173	找窍门	179
商场鏖战	174	把生意做活	180
投资传媒业	175	搏杀商海	181
办法永远多于困难	176	在竞争中发展壮大	182
农民企业家鲁冠球	177		

第十章 诚信是最大的财富

坑、蒙、拐、骗，也许能得势于一时，但终究难以持久。一名真正的大企业家，必然把做生意的根本立足点放在诚信上。

以德立身	186	塞翁失马	188
虔诚地对待顾客	186	以诚为本	189
知恩图报的李嘉诚	188		

第十一章 脚踏实地才能踩出致富路

创富是一项老老实实的事业，来不得半点虚假。这个过程往往是一环套一环，尤如盖一座大楼，基础一定要打好，否则轻者造成部分垮塌，重者整座大楼倾覆。

从推销员干起	192	“峨眉”过客	196
质量永远第一位	193	一步一个脚印	196
小本经营起家	194	互联网上的“农民诗人”	197
稳中求进	194	踏踏实实走上创业路	198
打实基础	195		



第十二章 敢于冒险成就大财富

“成功细中取，富贵险中求。”敢于冒险、敢为天下先，这是一名天才的企业家所必需的素质。商场如战场。战场的情况是瞬息万变的。在这种情况下，作为战斗在商场第一线的企业家，敢不敢冒险，敢不敢当机立断，常常成为取胜的关键。

买股票的孩子	200	绝处逢生	206
艺高人胆大	200	贩卖军火	208
初生牛犊不怕虎	201	一笔得意的借款	208
维亚康姆公司的大收购	202	高风险高回报	209
化腐朽为神奇	203	养鹤鹑也能成“财星”	210
舍不得孩子套不住狼	204	逼出来的“博客”	211
疯狂投资互联网	205	试水网络游戏	212
大手笔收购九龙仓	206	《传奇》制造传奇	213



第十三章 脑袋决定钱袋

做任何事情都要有策略，创富也不例外。正确的策略来自于清晰的思路。那么清晰的思路又从何而来呢？这就有赖于事前的调查研究，对所解决的问题做到心中有数。

全力收购生姜	216	治厂有方	224
放长线钓大鱼	216	投资内地	224
铁路“摩根化”时代	217	高瞻远瞩	225
完胜“钢铁大王”	219	雅虎的发展	226
第一个反盗版的人	220	进军高科技	227
进军钢铁业	221	开创新局面	228
要干就干大事业	222	“不把鸡蛋放在一只篮子里”	229
不一般的眼光	223	审时度势 改变策略	229



多元化经营	230	潮起潮落	235
激发爱国热情	231	精明的产权设计	236
羊皮大战	232	“秘密武器”	237
甩掉中间商	232	志在必胜的何鸿燊	238
“小鱼”吞“大鱼”	233	有偿募集烟标	239
“面粉大王”的鸡生蛋、蛋生鸡.....	234	“珠宝大王”的地产里程碑	240
“无限公司”	234	在内地大发展	241

第十四章 创新才能创富

企业家要有追求，创新是实现追求的重要手段。一名企业家如果不明白创新的重要性，迟早会被顾客所抛弃，被商海所淘汰。

没创新就没发展	244	逆势而上	253
现实生活里的动画乐园	244	多元发展	253
与众不同的经营模式	245	品牌名字有学问	254
沃尔玛创造的奇迹	246	从海上转战到陆地和天空	255
水坝式和玻璃式经营法	247	向更高的目标前进	256
“national”的诞生	248	点石成金	257
拒绝诱惑，打造索尼品牌	249	向广度和深度进军	257
独辟蹊径 后来居上	250	着眼休闲经济	258
人性化的经营方式	251	一则广告引发的创富故事	259
追求速度	252	革新带来突破	260



第一章



兴趣连着商机

很多企业家是出于对经商创业具有浓厚的兴趣，从而经过艰苦奋斗，勇于开拓、由小到大走向成功的。如法国服装大师皮尔·卡丹，他虽然由于家境贫寒没有上过几年学，但是9岁时他就表现出非凡的服装制作的才能，最终建成了享誉全球的“卡丹帝国”；又如德国鞋业大王阿迪·达斯勒，最初只是一个穷鞋匠，后来他愈发对制鞋产生了浓厚的兴趣，他致力于为运动员制作最优良的运动鞋，从而使阿迪达斯牌跑鞋成为历届奥运会叫得响的产品；瑞典宜家家具公司创始人坎普拉德，从小就喜欢做生意，17岁时用父亲送给他的生日礼物创立自己的公司；还有日本汽车业巨头本田宗一郎，从小就喜欢搞机械，他从修自行车起家，经过艰苦创业建立了先进的汽车研究所，最终发展成为世界级的跨国汽车公司；盛田昭夫出身于酿酒世家，但他更热爱物理科学，最终把索尼公司从一家小作坊，发展成为顶级音响制造厂商……



>>> 7 岁开始赚钱

洛克菲勒——世界石油大王

洛克菲勒是19世纪后期到20世纪初期美国最杰出的企业家。他16岁辍学经商，由记账员到小商行老板，26岁时买下了一座炼油厂，从此全身心地投入石油业，40岁时已成为世界闻名的石油公司大老板。他创办的标准石油公司是控制美国石油业和世界石油市场70%份额的庞大石油帝国。他也成为拥有数十亿美元财产的世界巨富。

洛克菲勒降生在纽约州一个小镇上的商人家庭。他父亲威廉是位精明能干并富有冒险精神的商人，为了赚钱他甚至干过行骗的勾当。

母亲爱丽莎勤劳、俭朴、善良，是位虔诚的基督教徒。父亲的精明机智甚至是狡诈的个性、母亲的美德及严格的教诲，对洛克菲勒都产生了重大影响。后来洛克菲勒成为一名肆无忌惮的垄断资本家，同时又是一名闻名遐迩的慈善家，无不烙上了父母双重品格的印记。

从洛克菲勒稍稍懂事时起，父亲就不断向他灌输金钱和商业的意识：“人生只有靠自己，做生意要趁早。人生就是钱！钱！”因此，小洛克从童年时起就懂得如何赚钱。

一天，他在树林里玩耍，发现了一处火鸡窝，他的小脑筋就转开了：如果我把小火鸡抱回家养大，再卖出去不是能赚很多钱吗？

感恩节到了，小洛克把长大了的火鸡卖给附近的农民，赚了小小一笔钱。他不急于花掉这些钱，而是把它贷给附近的农民，等农民收获后，再连本带利收回。一个7岁的孩子，就能懂得如此赚钱，家庭的熏陶以及个人的兴趣功不可没。



闪光点



人的某一项才能，的确和先天有关。这种先天条件应该就是人的某种禀赋，像某些音乐家从小就对声音有一种特殊的感知。洛克从小就对赚钱有一种特殊的爱好，这种爱好就是一种强烈的愿望，它能使人向着某个方向努力，并取得出色的成就。



>>> 哈默的第一桩买卖

哈默——美国犹太裔大富翁

哈默出生在一户相对贫穷的家庭。他还在读大学时就淘得了第一桶金。他是第一位进军前苏联的美国商人，在那里办工厂，经营艺术品买卖。后来哈默介入石油开发行业，担任西方石油公司董事长，成为世界石油界的重量级人物。

哈默出生在一户相对贫穷，连中等生活水平都达不到的家庭。

童年时给哈默留下的最深刻印象，就是父亲极其勤奋的精神。那时候，父亲要用微薄的收入养活全家人，还要经常接济哈默母亲的娘家人。

受父亲的影响，七八岁的哈默就喜欢跟父亲的朋友去集市上卖菜。他帮忙运菜、摆菜、到市场上去打听当天的市价，跟着人家招呼生意。

16岁时，哈默的经商天赋就表现出来了。他具备了决断的勇气、筹划的能力和实干的精神。

一天，他在大街上看中了一辆1910年产的哈普牌双人敞篷车。他围着车子转来转去，心里盘算着怎样才能把它弄到手。“185美元，价钱倒是不贵，但我还是拿不出这么多钱。噢，对了，我看过一则广告……”他经过一番盘算，就跑去找哥哥哈里——哈里比他大4岁，是一位药剂师。

经过一番游说之后，哈里有条件地答应了弟弟的要求，就是买了车以后，哈里有权随时用车。

哈默如愿地买了车，然后又按照看见的广告去了一家糖果厂，应聘运送圣诞节特制糖果。运送糖果的工作干了两个星期，每天赚20美元。这下哈默不仅有钱还给哥哥，还过了一个愉快的圣诞节。

这是哈默平生干的第一桩买卖，让他头一回感受到赚钱的滋味。



闪光点



“业精于勤”有两层意思：一是要手脚勤快。对于创富的人来说，就是勤跑、勤看、勤干，这样你的生意一定愈做愈好，钱也会赚得更多。二是要勤动脑筋。做生意要有方法，这方法哪里来呢？就是靠脑筋想出来。蛮干是不行的。



>>> “儿童老板” 巴菲特

巴菲特——股市上唯一不倒的人

被称为“奥马哈的圣者”的巴菲特，在国际金融市场具有呼风唤雨的能力，无疑相当于一位点石成金的白袍大法师。自从1942年11岁的巴菲特第一次购买股票以来，他以惊人的速度积敛着财富：13岁巴菲特靠送报赚取了自己的第一个1000美元；22岁大学毕业时，靠投资获得第一个1万美元；25岁成立合伙企业时，个人资产已超过10万美元；31岁时，他的身价超过百万美元；4年后通过取得伯克希尔·哈撒韦公司的经营权，他正式成为千万富翁；1981年他进入亿万富翁俱乐部，资产已突破10亿美元；到了1997年，他则为自己的身价添上了第10个“0”。

1930年8月30日，天气闷热潮湿，巴菲特出生在奥马哈市。

巴菲特的曾祖父西德尼是从纽约州长岛迪克斯山区搬迁过来的，他在奥马哈开设了一家食品杂货店。父亲霍华德是一位股票经纪人，他开设了巴菲特—福尔克公司，经营钻石生意。

童年的巴菲特在祖父开设的杂货铺里，初步受到了商品流通的启蒙，加上祖父的耳提面命，从小就懂得了做生意是一项低进高出赚取好处的差事。于是，他从小就表现出较强的投资意识，钟情于股票和数字的程度，远远超过了家族中的任何一个人。

他满肚子都是挣钱的主意。5岁时开始在家里摆地摊，向姐妹妹妹兜售口香糖；8岁那年，学着从家里的杂货铺买来饮料，以每瓶5美分的利润转卖给邻居家的大人和孩子。

“大多数孩子都心满意足地从机器里倒出汽水来喝，但他们从来不去多想什么。只有巴菲特捡起汽水机旁的瓶盖，把它们分门别类并数一下各种瓶盖的个数，看看哪种汽水卖得快。”巴菲特的早期合作伙伴之一，后来是伯克希尔公司的股东——欧文这样说。

稍大后，巴菲特带领小伙伴到球场捡大款们用过的高尔夫球，然后转手倒卖，生意颇为红火。过一段时间后，巴菲特成了远近闻名的“儿童老板”。



闪光点



一个四五岁的孩子，就懂得低进高出的赚钱法则，不能不说是个奇才。这里既有经商的长辈的熏陶，也有他个人特有的经济头脑。要不大家怎么称他为“儿童老板”呢？



>>> 10 岁赚小费

艾柯卡——美国汽车业巨子

艾柯卡出生于宾夕法尼亚一户商人家庭。1945年毕业于利哈伊大学，次年获普林斯顿大学硕士学位。他从推销员做起，很快便担任地区销售经理、公司总经理，为福特公司每年盈利18亿美元。他挽救了即将倒闭的克莱斯勒汽车公司，并在1984年使该公司赢得了24亿美元的利润，比该公司原先60年利润的总和还要多！艾柯卡在公司领导、经营策划、公司福利、人事管理、销售方法等方面均多有建树，是美国家喻户晓的超级企业家。

艾柯卡出生在美国宾夕法尼亚州艾伦敦一户意大利移民的家庭。

他父亲尼古拉·艾柯卡是意大利坎帕尼亚省人，12岁时满怀野心抵达美国，和他的继兄在宾州盖瑞城的煤矿做工。

1924年小艾柯卡来到这个世界。这时老艾柯卡已成为商人，开了一家热狗店。父母亲对他和姐姐很关心，每天找时间陪他们玩。

父亲很早就告诫艾柯卡：一是绝对不要做需要太多资本的生意，因为这样你迟早会被银行吃掉；二是如果时事艰难，日子不好过的话，就改行经营餐饮业，因为无论怎样艰难，人总是要吃饭的。

艾柯卡10岁的时候，当地开了一家早期的超级市场，艾柯卡每天放学以后，和一些小朋友推着红色的手推车排在门口，等待顾客从里面出来雇用他们帮着运商品，从中获得一点小费。

另外，艾柯卡在周末时还另有一份职业——为一家希腊人开的水果零售店送货。工作16个小时，老板付给他们2美元的报酬，外加一满筐水果和蔬菜。

闪光点

美国汽车业巨子艾柯卡，先后担任过福特公司的总裁和克莱斯勒公司的总裁。但他早年学的却是汽车工程，本该从事工程师之类的职业。但他感兴趣的却是汽车销售，甘心从销售员干起，一步步升上去，当上了高级管理人员。这和他从小所受的家庭影响不无关系。



>>> 小计算机迷

比尔·盖茨——美国微软公司总裁

比尔·盖茨上中学时就迷上了电脑；1973年进入哈佛大学，读到三年级时自动离校，创办微软公司，专门从事软件技术开发工作。1996年微软的市值上升到1580亿美元，企业遍布全世界58个国家，员工达到2.5万多人。1999年，微软的市值已上升到4000多亿美元，名列全球榜首。《时代》杂志评选比尔·盖茨为在数字技术领域影响力最大的人物。

毫无疑问，比尔·盖茨的天分主要还是表现在电子计算机方面。自从接触电脑以后，他几乎陷入了一种狂热的状态。后来比尔·盖茨回忆说：“为阿斯塔编写的BASIC真是令人精疲力竭。当我思考的时候，我时常前后摇晃或踱步，因为这样有助于把精力集中于一种想法上，排除干扰。我和保罗的睡眠很少，可谓夜以继日。我常常好些日子既不吃东西，也不会见任何人。”

比尔·盖茨和艾伦利用课余时间为一家公司打工。这家公司买了一台DEC计算机，雇了一帮孩子寻找计算机程序中的错误。但说是雇实际上并没有报酬，孩子们只是为了好玩儿，兢兢业业地帮助公司不停地工作着，并且总能挑出好多错误。半年下来，孩子们收获颇丰，比尔·盖茨的成绩尤为突出。

父亲说比尔·盖茨会在他们睡下以后，偷偷溜出卧室，在计算机旁待上大半夜。加上比尔·盖茨住的地下室里脏乱不堪，母亲无法帮他收拾干净，后来干脆不管了，有时母亲叫他吃饭，他也不答理……这可急坏了老两口，是不是孩子精神受了刺激，于是便决定带比尔·盖茨去看看心理医生。但是，经过半年多的测试与跟踪，医生对母亲说：“你输了。我也拿他没辙。你最好还是学着面对现实吧。”

上高中的时候，英特尔8008芯片问世，比尔·盖茨和艾伦花360美元买了一块，用这块芯片启动一台机器，用来分析城市交通监视器传来的讯息。他为自己的小公司取名为交通数据公司，比尔·盖茨回忆说：“那时它听起来就像诗一样美妙。”

11岁时，比尔·盖茨的数学和自然科学知识已遥遥领先于同龄人。因此，父母决定送他到湖滨中学去读书。该校学风严谨，是西雅图收费最高的私立学校。正是这所学校，激发了比尔·盖茨连他父母也万万没有料到的智慧火