



巴菲特 教你培养财商

BAFEITE JIAO NI PEIYANG CAISHANG

鲁炜 方春龙 编著



沃伦·巴菲特 美国华尔街 100 年来最成功的投资大师，全世界投资者都敬仰的智者

一部集动画故事、人生忠告、财富增值原理于一体的儿童财商培养宝典
一部熔金融投资学、社会学、儿童文学、经济学知识为一炉的教育全书

全国百佳图书出版单位



时代出版传媒股份有限公司
安徽少年儿童出版社



巴菲特 教你培养财商

BAFEITE JIAO NI PEIYANG CAISHANG

鲁炜 方春龙 编著

ARCTIME
时代出版

时代出版传媒股份有限公司
安徽少年儿童出版社

图书在版编目(CIP)数据

巴菲特教你培养财商 / 鲁炜, 方春龙编著. — 合肥: 安徽少年儿童出版社, 2012.1

ISBN 978-7-5397-5307-2

I. ①巴… II. ①鲁… ②方… III. ①财务管理 - 青年读物②财务管理 - 少年读物 IV. ①TS976.15-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 155998 号

巴菲特教你培养财商

鲁 炜 方春龙 编著

出 版 人: 张克文

责任编辑: 姚 巍

装帧设计: 仲朝锋

责任校对: 王媛媛

责任印制: 田 航

出版发行: 时代出版传媒股份有限公司 <http://www.press-mart.com>

安徽少年儿童出版社 E-mail: ahse@yahoo.cn

(安徽省合肥市翡翠路 1118 号出版传媒广场 邮政编码: 230071)

市场营销部电话: (0551)3533521(办公室) 3533531(传真)

(如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与本社市场营销部联系调换)

印 制: 合肥华云印务有限责任公司

开 本: 880mm × 1230mm 1/32

印张: 8

字数: 150 千字

版 次: 2012 年 1 月第 1 版

2012 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5397-5307-2

定价: 25.00 元

版权所有, 侵权必究

人物介绍



巴菲特

巴菲特是一位和蔼可亲、睿智博学的投资专家，在投资领域总是有自己独到而又明智的见解，被人们誉为“股神”。



阮晓磊

阮晓磊是个聪明好学的孩子，也是一位电脑高手，对设计网页很在行。



莉娜

莉娜聪明伶俐，具有语言天赋。她的生活态度积极，每天都精力十足。



周安仔

周安仔是个机灵鬼，幽默、好动，喜欢冒险。他常常因为冲动给自己惹来很多麻烦。

CONTENTS

- 第1课 卖汽水也怕巷子深 /1
- 第2课 洗车总动员 /13
- 第3课 遛狗的学问 /23
- 第4课 割草的艰难选择 /33
- 第5课 不熟悉的电脑生意 /43
- 第6课 魔力卡 /55
- 第7课 想说借债不容易 /65
- 第8课 想说爱手机也不容易 /75
- 第9课 信用卡难题 /85
- 第10课 舞出你自己 /95
- 第11课 合作才会赢 /103
- 第12课 特殊的外卖 /111
- 第13课 好好学习 /121

CONTENTS

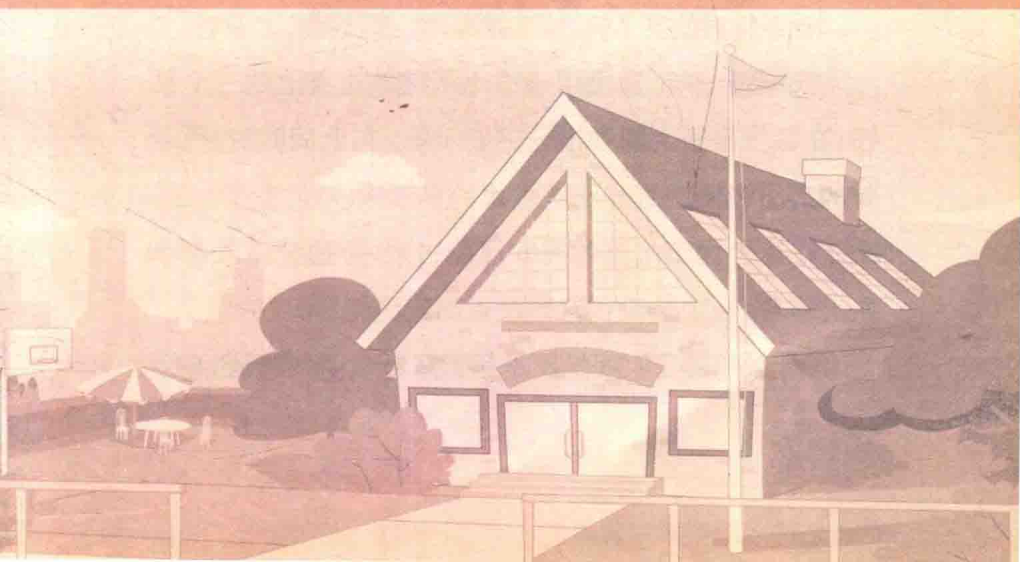
- 第14课 发型风波 /131
- 第15课 升级的电子游戏 /141
- 第16课 价格高的可乐就好吗 /151
- 第17课 卖不掉的饼干 /161
- 第18课 向爱迪生和林肯学习 /171
- 第19课 寻找自行车店的师父 /179
- 第20课 对圣诞礼品盒不要只说“不” /187
- 第21课 初次见面要留下好印象 /197
- 第22课 玩游戏的收获 /205
- 第23课 多米诺骨牌效应 /215
- 第24课 经营体育用品商店的新点子 /225
- 第25课 名不副实的床垫厂 /235
- 第26课 珍贵的信誉 /243



第1课

卖汽水也怕巷子深

- ① 如果顾客不来找你,那你就主动去找顾客
- ② 影响产品销量的因素包括:质量、价格、渠道、促销
- ③ 好的地段才有足够的客流量





神秘俱乐部的故事

2

今天真是一个好天气，巴菲特感觉精神很好，早早地来到会议室，冲了杯咖啡，端着来到会议桌前。

会议室里很安静，西装革履的阮晓磊已经坐在巴菲特的对面，在那东张西望呢。

巴菲特对他笑了笑，放下咖啡，说：“阮晓磊，上课吧！”

阮晓磊一听，马上用一根小木槌敲击桌上的一个按钮，在每张桌子上都弹出一部显示器。与此同时，在巴菲特的身后也慢慢展开一块大大的显示板。

正在外面玩足球的周安仔跑过来，一边把球放在手指上转着，一边赞叹：“这些设备简直酷毙了！”

“什么酷毙了？我是不是错过了什么呀？”听到开会

通知的莉娜兴冲冲地从外面冲进来，很好奇地问。

阮晓磊岔开话题：“没什么，别打岔。会议才刚刚开始。我们还没有总结上次的会议纪要呢，我可是都做了详尽的笔记……”

“抱歉，‘记录狂’！等不到你去整理笔记了，我这儿有个紧急事件——有位朋友出现了严重的财政问题要先处理！”莉娜很夸张地张开双臂。



巴菲特侧过身看了看莉娜：“噢，那我看还是先跳过会议纪要吧。”

“可我、我——好吧。莉娜，请说说你所谓的紧急事件吧！”阮晓磊瞪大了眼睛，很不情愿地说。

莉娜立刻接过了话茬：“好！我的朋友白妮摆了个卖柠檬水的摊位，她想赚到一百零二块钱，这样才交得起



学校的郊游费。”

“很好，多有上进心的孩子啊！”巴菲特赞赏道。

“可问题是，没有人买她的柠檬水！而且她从现在起，必须在 24 小时内把钱凑够！”

巴菲特一听来了兴趣，提高了嗓门：“我就爱挑战难题！让我们一起来分析一下，看看白妮出现困难的原因吧。”

“我觉得问题可能出在产品的质量上，也许她的柠檬水是用色素兑的，也许她的柠檬水就是假冒伪劣产品呢！”周安仔就是急脾气，一有想法就憋不住。

莉娜怒目圆睁：“胡说。她的柠檬水的质量可是一流的！”

周安仔吓得赶忙打住，为了不进一步激怒莉娜，遭受惩罚，他赶紧自顾自地去玩颠球了。

“质量因素不用考虑了！”阮晓磊补充道。

看见大家都想不出原因，莉娜已经坐不住了，围着桌子在不停地走动。

阮晓磊快速地在键盘上敲着字。突然，他喊了起来：“想到了。我敢打赌，她所在的那个地方全都是卖柠檬水的。她是因为竞争者太多了，导致客户数量有限。”

莉娜立即进行了反驳：“不——对！她在那个地方可是独家经营柠檬水生意的！”

阮晓磊很诧异，抬起头，把双手背到脑后：“独家经营？你是说她在搞垄断！”

“我想这倒不是她的本意，反正听着都差不多吧！”

阮晓磊继续追问：“那么，按你的说法，她是垄断经营，换句话说，就是没有竞争。这样，竞争因素就不用考虑了！”

一直在一旁玩颠球的周安仔实在是忍不住了，下了很大决心似的，一脚将球踢到墙上：“我看，那就只有一个原因，就是她想把柠檬水卖出汽油价。”

莉娜一把接住弹过来的球，狠狠地向外扔去，长叹一声：“唉，她是卖了有汽油的‘汽’字、但是没有汽油价格的汽水！”

“嘿，我的球！”周安仔瞅见球飞向屋外，惊叫一声，追了出去。

“物美价廉，价格因素不用考虑了！”阮晓磊又总结道。

巴菲特看到孩子们的讨论没有进展，说：“那么，各位，我们还遗漏了哪些做零售生意成功的要素呢？”

捡到球的周安仔有了新发现，他突然像发现宝贝似的喊起来：“我想到了！柠檬水这玩意儿已经没有市场了！”

“嗯，这是个不错的结论，安仔！”巴菲特说着端起一



杯柠檬水，“但是我一直都喜欢喝美味冰爽的柠檬水，而且我敢肯定喜欢喝柠檬水的不止我一个。”

阮晓磊敲着键盘，嘀咕着：“根据我的数据显示，实际情况是，每年夏季都是软饮料的销售旺季！”

正钻在桌子底下找球的周安仔泄了气：“我放弃！这绝对是个难题，我怎么也找不到答案！”

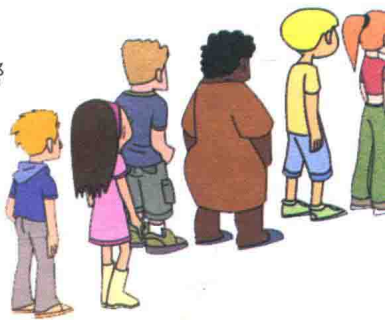
“找不着？”莉娜突然产生了灵感，她用手拍打着自己的额头，“找不着——这就是答案，人家找不到她的摊位啊！”

6 说时迟、那时快，莉娜按下电脑上的一个按钮，附近地区的卫星地图出现在了屏幕上，只见一条条忙碌的街道上，大大小小的汽车在飞快地穿行。莉娜拖动鼠标，把箭头移到了一条安静的小巷子里：“看！白妮的柠檬水摊摆在一个很偏僻的街道里，谁能找到它啊！”

“祝贺你，莉娜！你已经攻克这道难题。做买卖必须选择一个好地段，这样客流量才会有保证！”巴菲特显得很高兴，“就像让你选择把商店放在哪儿做生意会更好呢——大马路边，还是小胡同里？”

“那还用说，当然是大马路边！”阮晓磊不假思索地答道。

莉娜眉开眼笑：“那咱们就去帮白妮找一个更好的地段来摆摊吧！”



“我看啊，咱们得先启动一个全面彻底、广泛深入的研究项目！”坐在电脑前的阮晓磊一直托着下巴。

莉娜撇了撇嘴：“那行不通，‘爱因斯坦’！咱们没有那么多的时间了！”

周安仔双手叉腰，看上去很神气：“不用担心，我有时间，反正今天也踢不成球了！”

“等等，足球小子！你的这句话让我想到一个好地段！”莉娜高兴地咧开了嘴。

周安仔翻了个白眼，不知道自己说了什么“灵丹妙药”。当他看到莉娜指着学校的足球场时，立刻明白过来，摆出一副很不屑的表情，说：“球场？嗯，是的，我是故意提醒你的。”

火辣辣的太阳照在足球场上，一场激烈的足球比赛刚刚结束，还有三三两两的队员在传球，更多的人忙着去排队了。





排什么队，还用说吗？买柠檬水呗！

瞧，一支长长的队伍站在白妮的摊位前，她一个人都快忙不过来了。

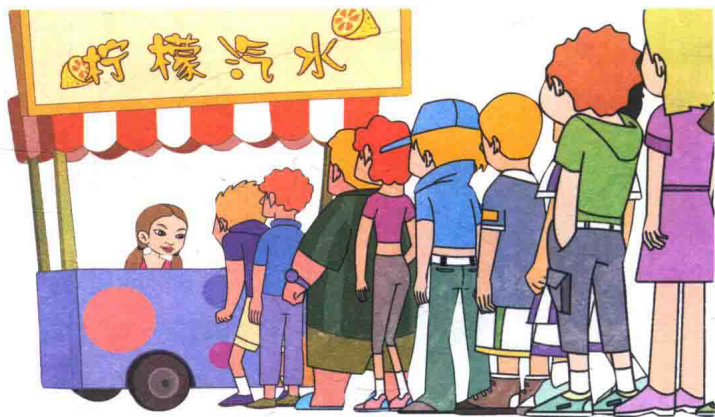
“你们看，根据你们的建议，白妮把汽水摊挪到了足球场，她现在的生意非常好，提前完成了销售计划！”巴菲特表扬孩子们。

莉娜咂着干干的嘴唇，叫起来：“哎，安仔呢？他买汽水买到哪儿去了？”

阮晓磊没有抬头，用手不停地点着定位仪：“我想我们一时半会儿是喝不到汽水了！安仔的坐标看上去处于不利的位置！”

顺着阮晓磊手指的方向，莉娜看到周安仔正站在长长的队伍的末尾。

“是啊，倒数第一！”莉娜惊讶不已。



巴菲特也笑了起来：“记着，这个事例告诉我们，**如果顾客不来找你，那你就主动去找顾客！**其实，不只是零售业需要用好的地点来吸引顾客，生活中很多情况下都需要重视位置。例如上课的时候，你要尽量选最好的座位。离老师越近，听得就越清楚，注意力也更容易集中。**大家记住，地段，地段，还是地段！这很重要！你们的最大投资就是自己！**”



财商知识链接

10

中国有句古语“一步差三市”，意思是说：“开店地址差一步就有可能差三成的买卖。”为什么这么说呢？因为销售业绩跟人流线（人流活动的线路）有关。如果人们在走到一个地方之前就拐弯了，则潜在的购买者就到不了这个地方，在这儿做生意会差很多。大家熟悉的肯德基快餐店在开店选址时就十分注意客流因素。比如，在计划开店的地点记录经过的人流，测算单位时间内有多少人经过该位置。除了记录该位置所在人行道上的人流量，还要测算马路中间和对面的人流量。

在一家大型商场的内部，商品的布局也不是随意的。像沃尔玛这样的大型超市，从入口到出口，商品的区域布置是很有讲究的。商品的摆放位置应该按照消费者每日购买的量来决定，也就是说，要按照消费者

的购买习惯和人流走向来分配各种商品在卖场中的位置。不知道你在逛超市的时候,有没有注意到不同种类商品的布置很有规律?这可是门学问哟!

零售业需要用好的地点来吸引顾客。归根到底是因为好的地段有足够的客流量,也就是我们通常说的人气旺,能使销售业绩倍增。随着科技发展,现代零售业为了实现优化决策,采用客流分析系统。该系统是专为商业零售企业量身打造的综合客流数据统计及分析系统,集视频采集、视频处理与分析以及客流量数据分析等功能为一体。我们稍微观察一下,就能看到大商场有多个视频监控区域,有的商场甚至可以对客流进行视频监测、运动分析和特征分类,精确检测出通过该区域客流量数据。对不同时段和不同区域客流数据进行汇总与分析,输出多种类型图表,为管理人员提高管理效率和进行管理决策提供有价值的信息。

网络上,也可以把网络点击率看做虚拟世界的客流量,电子商务的成败很大程度依靠网站点击率的高低。现在,一些出版社的筛选选题就依据网络的