



当代少年财商教育实践丛书



孩子， 财商 从这里起步

不二禅 主编



西南师范大学出版社
国家一级出版社 全国百佳图书出版单位



当代少年财商教育实践丛书

孩子， 财商从这里起步

不二禅 / 主编

钟 岚 胡政武 吴洁梅 潘 奎 / 参编



西南师范大学出版社
国家一级出版社 全国百佳图书出版单位

图书在版编目 (CIP) 数据

孩子,财商从这里起步.提高篇/不二禅主编.--
重庆:西南师范大学出版社,2017.7
ISBN 978-7-5621-8848-3

I. ①孩… II. ①不… III. ①财务管理-青少年读物
IV. ① TS976.15-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 169293 号

当代少年财商教育实践丛书

孩子,财商从这里起步(提高篇)

不二禅/主编

HAIZI CAISHANG CONG ZHELI QIBU TIGAO PIAN

责任编辑	周万华 王玉竹
装帧设计	畅想设计
出版发行	西南师范大学出版社
地址	重庆市北碚区
印刷者	重庆紫石东南印务有限公司
开本	787mm×1092mm 1/16
印张	10.5
字数	149千字
版次	2017年7月第1版
印次	2017年7月第1次印刷
书号	ISBN 978-7-5621-8848-3
定价	26.00元





前言



财商，狭义上，就是挣钱、管钱和花钱的能力；广义上，就是在商业社会的适应能力和成就能力。我们身处商业社会之中，财商是必备的基本素质。

我们知道，思维模式、行为习惯和实践能力，绝不是短期形成的。越早具备良好的思维与习惯，越能避免偏差，防止积重难返；越早具备良好的财商技能，孩子的学习和事业就会越顺利，越独立自主，越具责任感，越容易实现人生目标。

正如《鹰架成长》¹ 指出的那样，个人追求的人生目标，应当是成功与幸福。成功需要自我实现和社会价值的双重认同，幸福

¹ 本书作者编写的另一本书。该书提出了构筑孩子未来成功，共享成长幸福的三元（习惯、思维、能力）、六商（元商、学商、行商、人商、财商、成商）的教育理念。

则是一种持续愉悦的心理状态。教育的内容与形式，无不应当为帮助实现此目标而存在。

寒窗十年，千辛万苦挤身大学，可一些大学生却热衷于谈恋爱、请吃饭、看电影、逛大街、玩游戏。为什么会出现这些情况？因为他们习惯了被约束，习惯了被指教，习惯了单以成绩论高下，猛然松懈下来，个人缺乏远大的志向和追求，顿时感觉迷茫而无所适从。等到大学毕业，他们走向社会，因为不了解自己的优势，准确说是没有刻意形成自己的优势，又不习惯与人竞争，不懂得与人合作，不适应成功与失败的跌宕，从现实到心理，迅速滑落为边缘人。他们中的部分人经过多年挫折历练，终于获得成功，部分人则一辈子找不到感觉，郁郁终老。

孩子社会适应能力和成就能力的培养，与老师有关，与家长关系更密切。

有的家长偏重相信自然化育的力量，认为孩子还小，宜以轻松和玩耍为主。这样的家长也许没意识到，我们身处充满竞争的商业社会而非世外桃源，孩子将来必须在各种压力下生存，从未成年到成年，学习成长是绝对的主旋律。除了学校教育，家长要在六商方面给孩子足够强度的训练。如果听任孩子散漫下去，必然错过学习的黄金窗口期，拉大与同龄人的差距。

而更多数的家长，过于看重孩子的学习成绩，让他们参加各种补习班，无论弹琴、绘画、跆拳道、街舞，似乎流行的就是必

要的。这种做法，只是暂时掩饰了对教育无助的焦虑与恐慌。这样的家长很少想过孩子独立成长的个性需求，对孩子未来的发展缺乏深入考虑。

教育的内容和方式，即让孩子学什么、怎么学，是所有家长应当严肃思考的问题，盲目让孩子随大流，不但花费金钱、耽误宝贵时间，更可能害了孩子。在学校教育之外，怎样让孩子的能力更丰厚，如何规划孩子的竞争实力，绝对不是简单从众所能做好的。

孩子天生都是好学的，没有不好学的孩子。成功掌握一项现实能力，他们便多一份面对困难的自信。所有孩子都有出乎意料的潜能，没有一无是处的笨蛋，因为思维与习惯尚未定型，就看教什么和如何去教。家长为孩子创造什么样的学习氛围，培养什么样的思维和习惯，引导孩子获得什么样的能力，极大程度影响着他们的人生走向与层次。

从2007年开始，我们即参照北美素质教育模式，对各阶段学生进行系统化六商教育，即元商（感悟能力）、学商（获取能力）、行商（行事能力）、人商（人际能力）、财商（管控能力）、成商（成就能力）。六商是一个有机整体，作为儿童成长重要一环，是当下中国教育非常缺少的。

财商教育的基本指导思想，是培养财商行为习惯、财商思维模式和财商实践能力。针对中小学生的财商教育，既非成人投资



理财，也非一味省吃俭用，而是教导孩子如何适应复杂的竞争社会，培养自我控制、独立思维、分析决策、规划行动、协调资源、合作实现等能力。我们以社会化竞合氛围、启发性模拟游戏和探索性实践项目为主要教学特色；我们采用的教学方式，生动而富于刺激性，有视频、沙盘、游戏、模拟、阅读讨论、数据计算、信息分析、社会实践等等，让孩子在高度的兴趣中学习知识与能力；我们因材施教培养个性化优势，注重孩子成功感的养成和成功路径的搭建，希望孩子获得真实的社会竞争能力。

这次出版的财商读本共三册，分别是入门篇、巩固篇和提高篇，适合小学生和初中生阅读。本书是财商教育的基础读本，结合了数学、语文等知识，旨在引出财商相关话题，促进孩子思考和自我改善。无论家庭或培训机构使用本书，请注意答案不必一律标准，重在思维激荡与促发讨论，重在由外及内的反省，以启蒙思维和习惯，逐渐发展各项社会能力。

不二禅

2017年7月22日写于非常道校舍

前言

第 1 篇 财富故事

1-1	报童竞争策略.....	3
1-2	沉没成本与新机会.....	5
1-3	销售的勇气和智慧.....	7
1-4	园丁合作计划.....	9
1-5	周转的重要性.....	11
1-6	选择与机会成本.....	13
1-7	困难就是市场机会.....	15
1-8	再借一万美金.....	17
1-9	从发明到成名.....	19
1-10	靠借钱生财.....	22
1-11	处理客户抱怨.....	25
1-12	乡村收购王.....	28
1-13	三菱拼命竞争.....	31
1-14	什么决定了穷富命运?.....	35
1-15	解决麻烦就是商机.....	37
1-16	精明的出租车司机.....	39



第 2 篇 实用算术

2-1	百分比和百分点	45
2-2	衡量大数有多大	47
2-3	平均数、中位数与众数	48
2-4	利率与分期付款	51

第 3 篇 数独游戏

3-1	数独游戏 1	59
3-2	数独游戏 2	60
3-3	数独游戏 3	61
3-4	数独游戏 4	62
3-5	数独游戏 5	63
3-6	数独游戏 6	64
3-7	数独游戏 7	65
3-8	数独游戏 8	66
3-9	数独游戏 9	67
3-10	数独游戏 10	68
3-11	数独游戏 11	69
3-12	数独游戏 12	70

3-13	数独游戏 13	71
3-14	数独游戏 14	73
3-15	数独游戏 15	74
3-16	数独游戏 16	75

第 4 篇 游戏体验

4-1	切入机会	79
4-2	竞价策略	80
4-3	模拟借贷	81
4-4	笔记数量	83
4-5	零钱合同	85
4-6	卖“不可能”	87
4-7	压力游戏	88
4-8	四角借贷	89



第 5 篇 成功交际

5-1 | 获得客户的信任 93

5-2 | 问题的应变技巧 96

第 6 篇 财富榜样

| 联邦快递的开辟者

| ——弗雷德·史密斯 101

第 7 篇 成败教训

| 做好自己的偏好 107

第 8 篇 生意启发

8-1 | 旺季导游 117

8-2 | 编外记者 119

8-3 | 兼职翻译 121

8-4	摄影赚钱	124
8-5	健身教练	125
8-6	地摊生意	127
8-7	饰品买卖	129
8-8	丑陋玩具	131
8-9	左撇专卖	133
8-10	时尚女装	134
8-11	冰糖葫芦	136
8-12	节日礼品	138
8-13	卖场促销	140
8-14	传递健康	142
8-15	理发手艺	143
8-16	四季鲜果	145
家长疑问解答		149



第 1 篇

财富故事

在入门篇和巩固篇的旅途中，我们已经阅读了大量的财富故事，对于理财和财商也有了基本的了解。在提高篇的学习旅途中，我们依然提供了精选的 16 则财富小故事。你知道什么是沉没成本，什么是机会成本吗？你能想象依靠借别人的钱来发财吗？你能想象麻烦就是一种商机吗？面对同样的事情，穷人和富人有着截然不同的态度。穷人看到的永远是困难，而富人却在困难中找到商机。究竟是什么决定了一个人的穷富命运？在本篇的财富故事中，你会找到答案。



财富故事

通过“财商解辞”与“思考与讨论”环节，将一系列生动故事，或者聚焦到对某个特定财商概念的认识，比如专利、市场调研、面值等；或者通过文中有关社会、经济、商业、管理的词汇的意义探索，引发进一步的个人思考和小组讨论，通过自主学习挖掘文章表面下的深层道理。每个故事后面还有“思考与讨论”环节，对故事涉及的情节和信息深入分析，与主人公一样，计算经营收支，预测成本利润，权衡决策成败。

1-1 报童竞争策略¹

当别人和你都做同一件事情时，换个思路，或许你就会成为成功的那一个。

某一个地区，有两个报童卖同一份报纸，两人是竞争对手。

第一个报童很勤奋，每天沿街叫卖，嗓门也亮，可每天卖出的报纸并不是很多，而且还有减少的趋势。

第二个报童肯动脑筋，除去沿街叫卖外，他还每天坚持去一些固定场所，一去就给大家分发报纸，过一会儿再去收钱。地方越跑越熟，报纸卖出去的也就越来越多，当然也有些损耗，比如人家看了报纸，最后不买，但这种损耗很小，他认为值得。

最终，第二个报童的报纸销售非常可观，而第一个报童却不得不另谋生路。

为什么会如此？有人对此做出了分析：

第一，在一个固定地区，对同一份报纸，读者客户是有限的。买了我的，就不会买他的，我先把报纸发出去，这些拿到报纸的人肯定不会再去买别人的报纸。等于我先占领了市场，我发得越多，别人的市场就越小。这对竞争对手的利润和信心都构成打击。

第二，报纸这东西不像别的消费品，没有复杂的决策过程，随机性购买多，一般不会因质量问题而退货。而且钱数不多，大家也不会不给钱，今天没零钱，明天也会一块儿给，文化人嘛，不会为难小孩子。

第三，即使有些人看了报，退报不给钱，也没什么关系，一则总会积压些报纸，二则他已经看了报，肯定不会再去买别人的报纸，还是自己的潜在客户。

1 故事来源：王奕，李欣．共赢：大客户管理[M]．北京：机械工业出版社，2006．



思考与讨论



1. 用排长和士兵来比喻两位报童，能否说明其相似性。如果用将军和士兵来比喻是否合理呢？为什么？
2. 为什么第一个报童的销售“有减少的趋势”？
3. 每天的报纸都有时效性，报童是如何提高卖报效率的？
4. 一天之中，多少张报纸损耗，第二个报童会亏钱？先分组讨论如何解决这个问题，明确需要什么信息。然后利用网络查询，或者咨询长辈。若仍然不清楚，再大胆假设，最后按小组汇报结果。

1-2 沉没成本与新机会¹

我们无法避免生活中的不幸，尝试去接受它，从另一个角度去看，或许你会看到另一番美丽的风景。

从前有两个住在乡下的陶瓷艺人，听说城里人喜欢用陶罐，他们经过反复试验，终于烧制出自认为最好的陶罐，决定运到城里出售。他们雇了一艘轮船，将所有陶罐运往城里，准备发一笔大财。没想到天有不测风云，轮船中途遇到了强烈风暴。风暴过后，轮船靠岸检查，陶罐全成碎片了。

这一下，他俩的发财梦自然也被击得粉碎。其中一个陶瓷艺人建议：既然事情已经发生，进一次城也不容易，干脆去酒店住上一夜，第二天再到城里转转，增长增长见识也好。

而另一个陶瓷艺人则捶胸顿足地痛哭了一番，并责问道：“亏你想得出，还有心思去城里走走转转，难道你不心疼我们那些陶罐？”

第一位艺人则不以为然：“打碎了陶罐，本来我们就够不幸的了。如果我们再因此而不快乐，岂不是更加不幸？”另一位听后觉得这话说得有理，于是便跟同伴去城里痛快地玩了几天。

在玩的时候他们发现，城里人用来装饰墙面的东西和他们烧制的陶罐的材料非常相似，便想道：如果用陶罐的碎片装饰墙面不是也很好吗？

于是他俩一商量，便索性把那些陶罐的大碎片全部砸碎，做成**马赛克**^①销售给建筑工地，结果不但没有因陶罐破碎而亏本，反而大赚了一笔，这是他们原来没有想到的。

1 故事来源：刘玉，曾觉吾.IQ 智商：让孩子更聪明的 108 个智慧故事[M]. 沈阳：辽宁少年儿童出版社，2007.

