



NLP 卓越青少年训练营

从小学会理财

NLP卓越青少年训练营导师团队◎编

从懵懂无知到精明能干的财商成长枕边书

世界上绝大多数人奋斗终生却不能致富，因为他们在学校中从未真正学习关于金钱的知识，所以他们只知道为钱而拼命工作，却从不学习如何让钱为自己工作……

——罗伯特·清崎



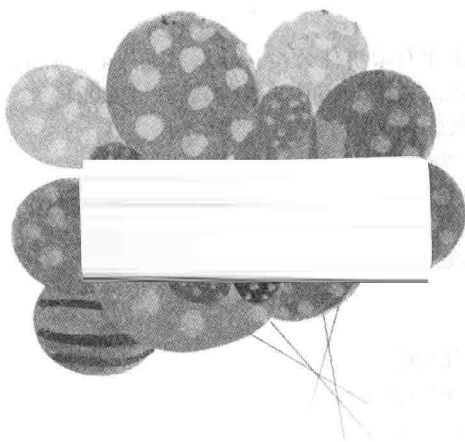
吉林出版集团有限责任公司 | 全国百佳图书出版单位



NLP 卓越青少年训练营

从小学会理财

NLP卓越青少年训练营导师团队◎编



图书在版编目(CIP)数据

从小学会理财 / NLP 卓越青少年训练营导师团队
编. — 长春: 吉林出版集团有限责任公司, 2013. 6
(NLP 卓越青少年训练营)
ISBN 978-7-5534-1975-6

I. ①从… II. ①N… 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(2013)第118692号

CONG XIAO XUEHUI LICAI

从小学会理财

NLP卓越青少年训练营导师团队 编

出版策划: 孙 昶

项目统筹: 张岩峰 李 超

项目策划: 郝秋月

项目助理: 王 媛

责任编辑: 范 迪 杨俊梅

装帧设计: 颜森设计

出 版: 吉林出版集团有限责任公司 (www.jlpg.cn/yiwen)
(长春市人民大街4646号, 邮政编码: 130021)

发 行: 吉林出版集团译文图书经营有限公司
(http://shop34896900.taobao.com)

电 话: 总编办 0431-85656961 营销部 0431-85671728

印 刷: 长春新华印刷集团有限公司

开 本: 787mm×1092mm 1/16

印 张: 15

字 数: 270千字

版 次: 2013年7月第1版

印 次: 2013年7月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5534-1975-6

定 价: 25.00元

版权所有 侵权必究
印装错误请与承印厂联系

前言

“财商”一词最早由美国作家兼企业家罗伯特·清崎在《富爸爸穷爸爸》一书中提出。财商指的是一个人在财务方面的智力，即理财的智慧，是衡量一个人在商业方面能否取得成功的重要指标。

财商包括两方面的能力：一个是正确认识财富及财富倍增规律的能力；二是正确应用财富及财富倍增规律的能力。财商是一个人判断财富的敏锐性，以及对怎样才能形成财富的了解。它被越来越多的人认为是实现成功人生的关键。

本书从具体的财商培养细节出发，让青少年十分清晰地明白自己需要做哪些准备来达到财商的提升，同时根据青少年的特点，介绍了财商相关的知识，并且提出了一些切实可行的方法。

借助财商，青少年可以学会富人的思维方式、理财模式和赚钱方式，掌握提高财商的基本方法，迅速提升自己的洞察力和综合理财能力；懂得如何看待金钱、运用金钱；懂得运用正确的财商观念来指导自己的生活，掌握一些实用的理财方法等。

我们也许对财富新贵的资产都会很艳羡，梦想着有朝一日能够像他们一样家财万贯。其实，你要成为亿万富翁也不是没有可能。这是一个创造奇迹的时代，人人都是平等的，没有高低贵贱之分。他们致富的秘诀是什么呢？答案就是财商。他们时刻都在思考、在行动。最终通过不懈的努力，实现了自己人生的辉煌。

希望本书可以帮助青少年对自己、对他人、对人生有个更正确的认识，



对财富、理财也有一个更为全面的认知，从而成为一个财商达人。最后请记住：你的人生，由你做主；你的钱袋，脑袋决定。只要你拥有赚钱智慧，并且勇于付诸实施，你的人生将更加灿烂辉煌！

财商故事

小明的爸爸开了一家小商店，生意还不错。小明是个爱动脑筋的孩子，他经常帮爸爸出主意。有一天，小明看到店里有许多零钱，他想：如果能把这些零钱换成大钱，是不是更方便呢？于是，他决定自己动手。他先把零钱分类，然后按照面值兑换。小明发现，原来换钱也有学问。他不仅学会了怎么换钱，还学会了怎么算账。小明爸爸看到小明这么能干，心里乐开了花。小明说：“爸爸，我以后还要学更多本领，让我们的店生意越来越好！”



目 录 / CONTENTS

第一章 培养自己的冒险基因 / 1

财商训练营 做敢于冒险的青少年 / 2

用保险赚风险的钱 / 4

一旦看准，大胆行动 / 6

教训会让你变得更理性 / 8

该出手时就出手 / 11

冒险更要细心大胆 / 13

没有远见，冒险危险 / 16

正视冒险的正面意义 / 18

第二章 聪明人借助别人之力获得财富 / 21

财商训练营 做善于借力的青少年 / 22

把陌生人变成朋友 / 24

爱财更爱才 / 26

虚张声势的本事 / 29

把借的钱当资本 / 31

抓住特殊的日子 / 34

让生意和名人沾边 / 36

助人者，人恒助之 / 39

第三章 树立投资意识，从小学会让钱生钱 / 41

财商训练营 做懂得投资的青少年 / 42

画地为牢永远不可能给你带来惊喜 / 44

抓住生活赐予你的每一个投资机会 / 46

让金钱流动起来 / 48

鸡蛋不要放在同一个篮子里 / 50

保持对信息的敏感度 / 51

捡起别人忽略的死角 / 54

抓住甚至创造投资机会 / 56

第四章 创新是财富的“魔法大吸盘” / 59

财商训练营 做有创新思维的青少年 / 60

个性才能生存 / 62

生意场上没有禁区 / 64

开锁不能总用钥匙 / 66

从身边发现赚钱灵感 / 69

构想未曾被察觉的事物 / 71

寻找更好的方法 / 74

把烦恼当作创新的开始 / 76

第五章 思考，让财富跟着你走 / 79

财商训练营 做善于思考的青少年 / 80

眼光要放在自己的东西上 / 82

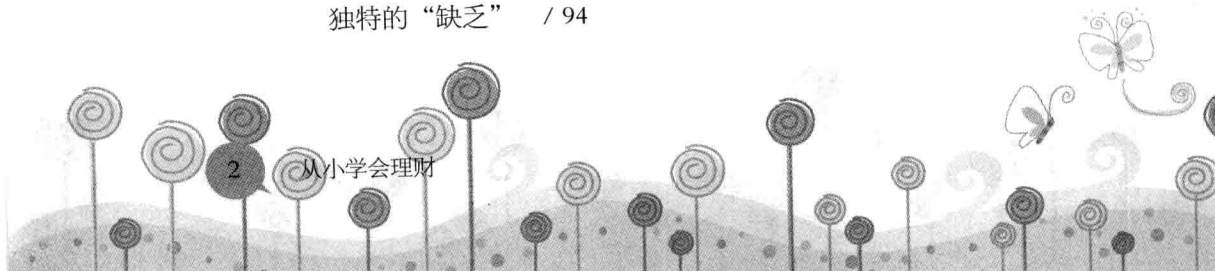
奇货可居，物以稀为贵 / 84

善于从鸡蛋里挑骨头 / 86

相反的方向有钱赚 / 88

把鞋子卖给赤脚的人 / 91

独特的“缺乏” / 94



第六章 君子爱财，取之有道 / 97

财商训练营 做取财有道的青少年 / 98

取财切记戒贪 / 100

占小便宜吃大亏 / 101

不义之财不可取 / 103

坦然面对诱惑 / 106

有可为，有可不为 / 108

只拿心安理得的钱 / 109

第七章 所有人都要懂的经商术 / 113

财商训练营 做掌握经商智慧的青少年 / 114

多想一步，赚独一份的钱 / 116

欲取之，先予之 / 118

记住，世上没有无用的东西 / 120

活用一切有利条件 / 123

不要轻信任何人 / 125

返利，经营的秘诀 / 128

“亏本”发暗财 / 130

第八章 让小积累变成大财富 / 133

财商训练营 做懂得积累的青少年 / 134

努力挤出新财富 / 136

存钱，等待下一个多头年代 / 138

省钱赚得大便宜 / 140

千万资产从一枚铜钱开始 / 142

像这样筹集700万美元 / 145

用一元钱展现精明 / 147

发挥一元钱的繁殖能力 / 150



坚持每月的储蓄 / 152

第九章 良好的消费习惯让你的生活更便利 / 155

财商训练营 做拥有良好消费习惯的青少年 / 156

养成记账的好习惯 / 158

远离错误的消费习惯 / 160

敢于为一分钱与别人讨价还价 / 162

精打细算，合理消费 / 164

学会花好每一分钱 / 166

学会赚钱，更会花钱 / 168

把钱花在该花的地方 / 170

克制购物的冲动 / 172

第十章 要想成功，先要付出行动 / 175

财商训练营 做勇于付出的青少年 / 176

行动永远是第一位 / 178

不要为袍子放弃金子 / 181

不要等财富来敲门 / 183

想要收获先要播种 / 185

尝试一次打工 / 187

选择脚踏实地的付出 / 189

小事情做出大事业 / 193

准点准时到 / 195

第十一章 共赢是最理想的财富境界 / 199

财商训练营 做有共赢精神的青少年 / 200

一笔买卖，两头赢利 / 202

远以别人的利益为先 / 204



同行是冤家也是亲家 / 205

让顾客赢“利” / 206

三个一相加大于三 / 208

奉献钱以外的利益 / 210

合则两利，分则两伤 / 213

第十二章 金钱并不是人生的全部 / 215

财商训练营 做人格完善的青少年 / 216

丢掉金币的重负 / 218

身无分文，不碍富贵 / 220

把善良当作财富来继承 / 222

用劳动摆脱金钱的束缚 / 224

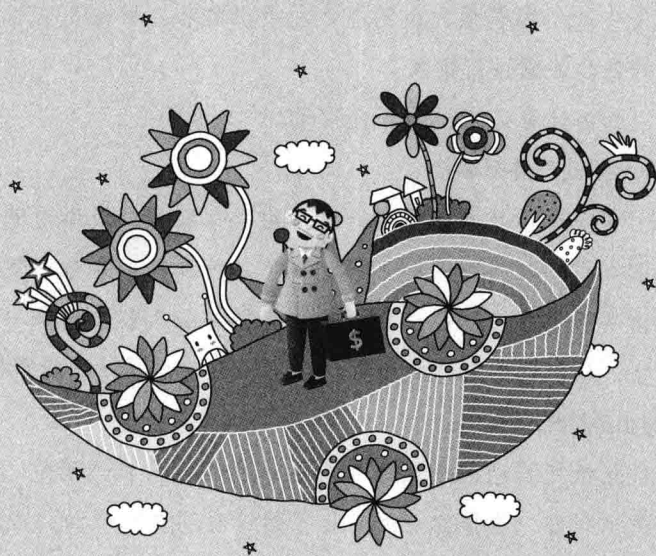
享受金钱带来的幸福 / 226

不要为钱做紧绷的弓 / 228



第一章

培养自己的冒险基因





财商训练营

做敢于冒险的青少年

冒险是一个人经过权衡利弊，对新鲜事物进行勇敢尝试的一种行为。为了成功而冒险最需要的就是毫不犹豫向前冲锋的勇气。但真正的冒险绝不是冒冒失失地无端逞强和企图侥幸地投机取巧。冒险是有目的、有计划地对你的智慧和能耐进行挑战。

那么，如何让自己变得敢于冒险呢？

1. 每天尝试一件新事物

比尔·盖茨说：“所谓机会，就是去尝试新的、没做过的事。”人们做任何事都有成功和失败两种可能，冒险就是从新的事物中找到成功的可能性并付诸实施。既然如此，那么青少年最好每天能够选择一些不曾尝试过的新事物，从中锻炼自己的胆量和应急能力，积累处理新事物的能力。

2. 列出成功的可能性

最好找张纸把自己的想法中可行性、可能性项目列清楚，再把困难点和解决途径也列好。这样你可以一目了然地看到自己行动的成功潜质，可以及时发现问题，解决问题。即使失败，也不可过度自责，而要积极想出解决措施，以沉稳的姿态列出失败的原因以及未来改进的办法，把错误的损失减少到最小。

3. 远离态度消极者

要远离那些对事情持消极态度的人，寻找那些实现了理想的人做你的导师。他们会有更多正面的经验传授给你，而你现在最需要的也是这些促进行动的指南。既然决定冒险一试，那么在结果到来之前你就要忽略失败二字，所以，不要听信他人消极的规劝。

3. 告诉自己天生我材必有用

杨澜曾经说过：“宁在冒险尝试中失败，不在胆怯保守中成功！”所谓保守，也就是满足于现状，不敢向前探索，最终甘于平庸。一个人一旦有了这样的想法时，要赶紧打消，因为这在某种意义上已经是一种失败了。经常告诉自己，天生我材必有用，我来到世上的目的不是要变得平庸，而是要变得卓越。

4. 不要等一切问题都解决了才开始行动

许多人会为尝试新事物做许多的准备工作，这本来无可厚非，但是也不要等到所有的问题都解决了才开始行动，因为很有可能等你准备好的时候机遇已经溜走了。最好的方法是把暂时解决不了的问题留到行动中去，许多问题到时候会迎刃而解。

5. 在生活中设置适当的“障碍”挑战自己

一般来说，内向的人多半胆小怕事又怯场。对于这些人，自己要多鼓励自己，千万不要说“我这个胆小鬼”“我这个没用的家伙”“这也太懦弱了”之类的话。如果你这么做了，无疑是给雪上加霜，更不敢向自己的懦弱和胆小挑战了。青少年可以在生活中把自己的弱点找出来，给自己设置障碍，多次锻炼，克服弱点，让自己去勇敢面对这些“害怕的东西”。

6. 相信自己不要轻信局外人的看法

当你打算进行冒险尝试的时候，一般会有许多局外人说出自己的看法，而他们的说法往往包含着不知内情的猜测。青少年要做的是不要轻信对方，相信自己的判断，对局外人不知内情的猜测加以解释和说明，表达自己的见解。

7. 胆识结合，积累必要的常识

冒险的尝试并非盲目的行动，而是要有许多基础的知识做为铺垫。青少年在平时的学习、生活中多阅读一些基础知识类的书籍，增加自己各方面的知识储备。适合阅读的书籍比如：十万个为什么、自然科普书籍、冒险纪录片、生存技巧手册等。

用保险赚风险的钱

把钱放进保险箱，不如让它跨过风险墙。

——犹太格言

1680年，英国人爱德华·劳埃德在泰晤士河畔开了一家咖啡馆。这个咖啡馆马上成为海员之家，一些船主、富商、航海家经常在这里集会喝酒。当时由于通讯设备还相当落后，没有发行报纸，人们彼此传递信息的场所就是咖啡馆。劳埃德广泛收集主顾们感兴趣的远洋航运信息，为他们彼此传递，使咖啡馆的生意异常兴隆。

可是，劳埃德并不甘心一生都做咖啡店生意。他认为，作为一名男子汉应敢于冒险，富于创造，轰轰烈烈地干一番事业。他一直在等待良机，这个时机终于来到了。

在一次偶然的交谈中，劳埃德听到伦巴第人在做海运保险。在那时，英国海运十分不安全，不是碰到想不到的恶劣天气，就是遭到海盗或敌方的袭击，海难事件经常发生，从事海上贸易的人都希望有人能为他们的船只和财物保险。

这些信息给了劳埃德很大启发。他想，为什么不倡议船主、货主参加海运保险呢？这一大胆倡议一经提出，便获得了船主、货主们的积极响应，一拍即合。劳埃德在航运朋友们的支持下，决心在英国创立海运保险事业。

所谓海运保险，就是：用保险的方法，使船舶发生任何损失或损害时不至于造成破产；由多数人分担少数人的损失。所以商人们特别是较年轻的商人，受保险方法的吸引，更愿意自由地从事商业冒险。

劳埃德为了筹划资金，果断地拿出了所有的积蓄。接着，又着手物色办事人员。他在这个能充分施展自己才能的领域中发挥出了最大的潜能和创造力。很快，劳埃德便以自己的姓氏命名，建立了“劳埃德保险公司”。在英国泰晤士河边的这家咖啡店一跃成为英国保险事业的发源地。

劳埃德经营有方，劳埃德保险公司的魄力和信誉使得保险业不断拓展，保

险的项目也日渐增多，范围也随之扩大。美丽的影剧两栖明星玛莲·戴崔姬就为自己的容颜和一双玉腿在劳埃德保险公司投保100万英镑。

这一举动引起了欧美人士的关注。可见，劳埃德公司承担的项目是无所不包，无奇不有。从太空卫星、超级油轮，到主演电影《超人》的男影星的人身安全，都到劳埃德公司去投保。

因为劳埃德公司是采取合组的劳合社经营管理公司，财力十分雄厚，敢于承接金额庞大的保险项目。它的名声也在世界各地广为流传。劳埃德认为：风险越大，成功机会就会越多。

寄语青少年

若成功与失败清楚地摆在面前，你只需选择其一，那不算风险。但当前面的路途一片黑暗，你跨过去时，可能会掉进陷阱或深谷里，但也可能踏上一条康庄大道，很快把你带领到目的地去。于是风险出现了，或停步，或前进，你要做出选择。

自我训练

怎样让冒险变得保险

1. 为冒险分类

为你的冒险行为分类，这样你会明确知道自己做的事情属于哪一个领域。而每一个领域都有许多前车之鉴和规律性的东西值得借鉴、学习，这样就会让我们少走一些弯路。比如，你玩的是极限运动，那么极限运动的许多规范和教训，自己要提前知晓，尽量避免少犯类似的错误。

2. 寻求同类人的意见

一定存在许多支持你行动的人，你要主动向他们询问自己的行动有没有

什么外人看起来的漏洞。所谓当局者迷旁观者清，他们往往会给你一些宝贵的建议，细心听取，你会受益良多。

一旦看准，大胆行动

猎豹看到猎物便迅猛出击，商人看到发财的机会便一举拿下，毫不犹豫。

——西方民谚

哈德斯在波士顿刚建铁路的时候就来到了这里，那时候，波士顿还是一个小镇，大街上人烟稀少，商业也没有多少发展，很少有人来这里寻找商机。

但自从建造了铁路，从四面八方聚集来的人越来越多。许多人都看出了铁路会给这个地方带来繁荣，那么自然商业一块也是有利可图的。刚来的时候，哈德斯的身上只有500美元，尽管如此，但他依然想在这里做一番大事业。他明白，赚钱靠的是想法，而不仅仅是有多少的本钱。

那时候，适逢土地价格升值，地价疯长，哈德斯觉得做土地买卖一定能赚大钱，已经有许多人蠢蠢欲动了。虽然风险也存在，一旦产生经济泡沫，第一个受损害的就是地产行业。

但当时哈德斯考虑到波士顿的基础建设稳步发展，泡沫暂时很难产生。本想冒险投资的他却苦于没有资金，最后他想到了租地的办法，几经寻找，他终于找到了一家即将弃用的工厂。哈德斯提出租地60年，每年费用为10万美元，这样下来，整个租期厂家共收入600万美元，厂长一听很是高兴，觉得这要比卖地还要赚钱。于是欣然同意了。

虽说600万美元对哈德斯来说是一笔庞大的数字。但他并不担心，他又找来了一个投资商伙伴，他告诉对方，人是活的，但地是死的，何不用活动的方

法赚不动的钱呢？于是他成功地说服了投资人在这个黄金地带建造一座大厦。

大厦落成以后，哈德斯通过不断地努力和宣传，招徕了不少来波士顿投资的商人入住他的大厦。一年下来，大厦给他带来的租金居然有300多万美元，他只需两年时间就可以把所有的租地的费用付清了。之后的几年间，去掉和投资伙伴的分红，哈德斯每年可以获得至少200万美元的收益。

接着，哈德斯再次把这些钱都投入了地产事业，他的商业帝国迅速扩大，所得收益和事业上的成功就不必多说了。从此他成了波士顿早期成功的地产商之一，人们都追着哈德斯的脚步开始开发地产，但是先机早已被哈德斯占尽。

而此时，那个把土地租给哈德斯的工厂只有后悔的份儿了。

寄语青少年

机遇常与风险并肩同来，一些人看见风险便退避三舍，这种人往往在机会来临之时踌躇不前，瞻前顾后，最终什么事也做不成。我们虽然不赞成赌徒式的风险，但任何机会都有一定的风险性，如果因为怕风险就连机会也不要了，无异于因噎废食。

自我训练

如何锻炼自己的眼光

1. 心理层面的锻炼

眼光是通过许多的社会经验积累出来的看人看事的本领。为了得到更多的经验你必须主动地参与许多的社会活动。在活动中不仅仅要活跃、大胆，更要学会思考，把自己放在旁观者的位置上思考人和事的规律。

2. 物理层面的训练

眼光除了能让你看懂许多事情以外，还可以让别人从你的眼神中读出许