

赢在 最后十分钟

于新华 杨 玲 主编

机会不是等来的，而是争取来的。
人生的奋斗目标，决定你将成为怎样的人。

时间能让你获得金钱，但金钱买不到时间。

优秀作家 于新华 倾情力作
新生代作家 杨 玲

中华工商联合出版社



赢在 最后十分钟

于新华 杨 玲 主编

机会不是等来的，而是争取来的。
人生的奋斗目标，决定你将成为怎样的人。

时间能让你获得金钱，但金钱买不到时间。



中华工商联合出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

赢在最后十分钟 / 于新华, 杨玲主编. -- 北京 :
中华工商联合出版社, 2015. 12
ISBN 978-7-5158-1549-7

I. ①赢… II. ①于… ②杨… III. ①小小小说—小说
集—中国—当代 IV. ①I247.8

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 286375 号

赢在最后十分钟

作 者: 于新华 杨 玲
策划编辑: 付德华
责任编辑: 俞 芬
封面设计: 梦 儿 于新华
责任审读: 李 征
责任印制: 迈致红
出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司
印 刷: 北京柯蓝博泰印务有限公司
版 次: 2016 年 2 月第 1 版
印 次: 2016 年 2 月第 1 次印刷
开 本: 880mm×1230mm 1/32
字 数: 190 千字
印 张: 10
书 号: ISBN 978-7-5158-1549-7
定 价: 45.00 元

服务热线: 010-58301130
销售热线: 010-58302813
地址邮编: 北京市西城区西环广场 A 座
19-20 层, 100044

<http://www.chgslcbs.cn>
E-mail: cicapl202@sina.com (营销中心)
E-mail: gslzbs@sina.com (总编室)

工商联版图书
版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量
问题, 请与印务部联系。
联系电话: 010-58302915

人无信不立

于新华

党的十八大以来，习近平总书记在一系列重要论述中多次指出，广大青年一定要坚定信念、勇于创新、艰苦奋斗。青年一代有理想、有担当，国家就有前途，民族就有希望。

有资料表明，哈佛大学特别注重培养学生的优秀品质。他们认为：成功的人生始于自信；在困难面前要坚强，坚持到底，不轻言放弃，磨炼坚韧的意志力；做自己命运的开拓者，每天都是一个新起点，超越自我，和自己比赛；攀登成功的阶梯，成功属于有刻苦精神的人，勤奋是克服“先天不足”的良药；在合作中发展自己，合作才能共赢，信任是合作的基石，学会欣赏对方……

雅斯贝尔斯说过：“教育是人的灵魂的教育，而非理性知识的堆积，否则，教育出来的学生就有可能像一架安装了坏发动机而又起飞的飞机一样，不但会自身毁灭，而且也给别人带来牺牲。”今天，教育是全民关心的、最大的以人为本的事业。所以在对孩子的培养过程中，对孩子进行人格教育就显得特别重要。

■ 阅读本书能让学生明白诚信的重要性。诚信是一种美德，孟子曰：“诚者，天之道也，诚之者，人之道也。”《说文解字》曰：“人言为信。”程颐曰：“以实之谓信。”诚信就是真诚无伪，言行一致。孔子曰：“人而无信，不知其可。”人若不讲信用，在社会上就无立足之地，什么事情也做不成。俗话说：“人无信不立，国无信不国。”诚信，是中国古代社会人际关系的精神纽带，是中华民族传统文化的宝贵财富。

聆听生命的真谛，净化心灵的尘垢。能力决定位置，品格决定未来。品质是人的立身之本，是通向成功的第一阶梯。带着诚信上路吧！请相信，人生路上有了诚信相伴，你将走得更稳健……

目 录

第一章 要成功，先诚实

卖大米 /3

要成功，先诚实 /7

价值九十九万美金的诚信 /11

手 足 /14

小鸥的幸福 /18

最佳表现 /22

失算的老狼 /25

理发男孩 /28

明 灯 /31

寻找送包的人 /36

销售诚信的商人 /40

假 币 /43

生 意 /46

少年心事 /49

刀 /53

就信你一次 /56

第二章 信任是最大的报酬

替我喊一声妈妈 /61

信任是最大的报酬 /64

莲子的味道 /68

贫穷不是做贼的理由 /72

赖掉人生 /76

每一棵小草都会有春天 /79

温暖的酸汤面 /83

找 回 /87

老师的承诺 /91

村里有个姑娘叫小芳 /95

给你看一百张照片 /98

寒 冬 /102

亲情与诚信的抉择 /105

第三章 用诚信托举人生

用诚信托举人生 /111

醉人的花香 /114

捡来的红包 /118

真种地 /121

烛光里的妈妈 /125

传递信任 /127	传递信任 /127
提醒仪 /130	提醒仪 /130
心 跳 /134	心跳 /134
原 则 /137	原则 /137
等 待 /143	等待 /143
我们的约定 /147	我们的约定 /147
等待良知 /150	等待良知 /150

第四章 那年冬天，那场雪

那年冬天，那场雪 /155	那年冬天，那场雪 /155
谁欠教育 /157	谁欠教育 /157
人生不是演习 /160	人生不是演习 /160
欠你半袋苞谷面 /163	欠你半袋苞谷面 /163
诚信没有错 /167	诚信没有错 /167
信 誉 /171	信誉 /171
爱心接力 /174	爱心接力 /174
为儿子作证 /179	为儿子作证 /179
回母校看看 /182	回母校看看 /182
美丽的“赌博” /185	美丽的“赌博” /185
一方宝砚 /188	一方宝砚 /188
碰 瓷 /192	碰瓷 /192
路 遇 /196	路遇 /196
云姐的秘密 /199	云姐的秘密 /199

彩票背面的字母 /204

第五章 信任的魅力

撕毁的信任 /211

工 钱 /215

“高射炮分数”的意外奖赏 /219

茶 仙 /225

十年之约的珍宝 /229

诚信墙 /234

来送水的是老板 /236

一块巧克力 /239

信任的魅力 /243

好 人 /245

别怕，我信任你 /248

诚实带来的姻缘 /251

何首乌 /255

粮贩儿老聂 /259

山茶花的微笑 /263

一百八十封信件 /268

金口玉言 /273

有双眼睛看着你 /277

卖面的父母 /282

电话丢不了 /287

希望她回来 /291

福 星 /296

赢在最后十分钟 /301

品 相 /304

良心账 /308

第一章 要成功，先诚实



卖大米

爹叫两个儿子去卖大米，或者说，去卖沙子。爹指着一堆沙子说，一百斤大米，掺两斤沙子。两个儿子都明白爹的意思，秤上缺斤少两，用沙子找补。

每天早晨，两个儿子，一个去北市场，一个去南市场，各自开张，卖大米，也卖沙子。

哥哥在北市场。哥哥直接把沙子掺到了大米里，一百斤掺二斤，十斤掺二两。掺得很均匀，看不出来。生意还行，没有人当场挑沙子。挑也挑不出来，没有人费这个心思。大米里有沙子，是很平常的事。

弟弟在南市场。弟弟和哥哥不一样，他没有把沙子掺到大米里，而是把沙子另外装在一个小袋子里。有人来买大米了，弟弟就叫人家看秤，人家买十斤大米，他只给人家称九斤八两。人家看过了秤，就问：“为什么少二两？”弟弟就指着沙子说：“你要吧？我给你称二两！”买大米的人，就很生气：“你是卖大米，还是卖沙子？！”

弟弟笑道：“您哪，别着急！本来，沙子是要掺到大米里

的，可我没掺！怕您淘米时麻烦。可我也不能吃亏呀！对吧？您想足斤足两，那就只好添二两沙子了。但我保证，我的大米里，绝对没有一粒沙子！”

买大米的人顿悟。买大米的人就付足了钱，掂上大米走人。当然，人家不会要那二两沙子。

吃亏吃到明处。买大米的人这么想，对弟弟的印象还不错。知足吧，现在买东西，上哪儿见这么厚道的人？！

一个买大米的人这么想了，就对另一个买大米的人说了。另一个人又对另外一些人说了。于是，一传十，十传百，人们都上弟弟这边来买大米了。他们买走了大米，放弃沙子，却都很满意。卖大米的小老板精明又朴实，挺会做生意！

哥哥的生意已经在直线下跌了。一天卖不了几斤大米，更别说卖沙子了。哥哥心里嘀咕着，就悄悄地跑到了南市场察看。一看就看明白了。哥哥就火了，就回家对爹说了，说弟弟破坏了规矩，只卖大米，不卖沙子，把客户都抢走了。

爹捋着胡子，笑了起来。

爹说：“弟弟做生意上路了。从第一天起，弟弟就是那一小袋沙子，到现在，卖出去上千斤大米了，还是那一小袋沙子！弟弟把沙子的成本都省下来了，你说是不是呢？”

哥哥傻眼了。可不是嘛，弟弟是个鳖精！

可是，哥哥却不大服气。哥哥说：“爹，弟弟的生意能持久吗？买大米的人，明明知道缺斤少两了，心里能舒坦吗？凭什么人家要吃哑巴亏？！这样吧，您再容我几天，买大米的人，

自会回到我这边！”

果然，没用几天，买大米的人，一拨一拨地，全都跑到北市场来买哥哥的大米了。

人们买哥哥的大米，总要先问一句：“掺沙子了没有？”

哥哥昂着头说：“没掺！”

当然，他掺了沙子。掺了，也说没掺。这就叫做生意。好比有人买葡萄，先问卖家葡萄酸不酸，卖家肯定说不酸！又好比有人买西瓜，先问卖家西瓜甜不甜，卖家肯定说甜，比蜜都甜！

来买大米的人，听哥哥说没掺沙子，就买走了大米，当然，也买走了沙子。他们有时会给哥哥说两句，说工商局把南市场卖大米的给修理了，把他的沙子掂走了！还说南市场那家伙真不地道，居然公开搭售沙子，这不是羞辱消费者嘛！

听人们骂弟弟，哥哥就笑了。弟弟呀弟弟，到底谁会卖大米，出水才看两腿泥！

弟弟的大米已经卖不动了，说卖不动，就卖不动了。

当着爹的面，弟弟向哥哥求教了。弟弟很想整明白，自己一不権（骗），二不哄，大米怎么就疲软了？

哥哥笑道：“人啊，都是吃権（骗）不吃敬！你以为你高尚？你高尚了，你就去做和尚！”

哥哥又说：“问咱爹，是吧？去年，咱爹动手术，咱给医生送红包，送不出去，咱就怀疑人家不会认真做手术！死乞百赖地让人家把红包收了，咱心里才踏实了！是吧？爹！”

爹点了点头。爹已经无话可说了，看起来，十八的就是精不过二十的！

私下里，哥哥对弟弟说了句真话：“兄弟，别怪哥心狠，工商局掂走你的沙子，是哥给捅的。做生意嘛，心不黑，咋能中?!”

弟弟说：“哥，我不怨你！明天卖大米，我也掺沙子！”

第二天，弟弟又去卖米了，由于他这次称得足斤足两，生意比以前还好。但他这次并没有掺沙子，这一点父亲和大哥都不知道。



要成功，先诚实

那年，我刚从西安一所重点大学中文系毕业，像很多渴望成功的年轻人一样，我意气风发地去了南方。很快，我就应聘在深圳一家大型文化传媒公司的企划部工作。

当时，带我的上司是早我半年进公司的刘哥。领导分给我们的第一个任务是一个文化项目，具体来说，是推广一部国产电影。坦率地说，接到这个任务的时候，我俩都有些力不从心，毕竟我大学主修的是中文，完全是这方面的外行，而刘哥也充其量算个新手而已。凭我俩的实力和社会关系，想给片子找到一个合适的买家，简直比登天还难。

那几个星期，我们是东奔西跑，忙得焦头烂额，电话不知打了多少，耳朵都磨出茧子了，可是工作还是没有半点进展。但年轻好胜的我们不想就此轻易地放弃，我和刘哥互相鼓励，给对方打气，誓要坚持到底，把这个任务圆满完成。

不久，我们听说欧洲一个知名发行商要来上海办事，很可能会买几部国产电影带回去。机不可失，我和刘哥匆忙地准备了一下，便奔向了发行商住的上海某大酒店。