

一則故事 改變一生

薛志貴

意林®

◎ 拨动智慧之弦的185个商业故事 ◎

《意林》杂志社 编



商道

成功，源于坚持不懈，源于勇于奋斗的激情，
源于对时间的有效管理，源于智慧和创造性。

185个商业故事

185次智慧发掘

未来出版社
FUTURE PUBLISHING HOUSE

一則故事 改变一生

陈永贵

思想启迪⑥

®

意林

◎拨动智慧之弦的185个商业故事◎

《意林》杂志社 编

商道

成功，源于坚持不懈，源于勇于奋斗的激情，
源于对时间的有效管理，源于智慧和创造性。

185个商业故事

185次智慧发掘

未来出版社
FUTURE PUBLISHING HOUSE

从高处世的智慧读本

图书在版编目(CIP)数据

商道 / 秉礼, 顾平主编. — 西安: 未来出版社, 2009.3

ISBN 978-7-5417-3751-0

I. 商… II. ①秉…②顾… III. 故事 - 作品集 - 世界 IV. I14

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第030453号

思想启迪系列丛书·商道

选题策划 尹秉礼 顾平

丛书统筹 孟讲儒 刘小莉

责任编辑 薛少华

特约编辑 陈凡

美术编辑 董晓明 李倩

技术监制 慕战军

发行总监 高舒 李振红

封面设计 大象设计

出版发行 未来出版社出版发行

地址: 西安市丰庆路91号 邮编: 710082

电话: 029-87259356 84289199

经 销 全国各地新华书店

印 刷 北京电子外文印刷厂

开 本 787mm × 1092mm 1/16

印 张 18.5

字 数 310千字

版 次 2009年3月第1版

印 次 2009年4月第1次印刷

书 号 ISBN 978-7-5417-3751-0

定 价 26.80元

启 事

本书编选时参阅了部分报刊和著作, 我们未能与部分作品的作者取得联系, 在此深表歉意。请作者见到本书后及时与我们联系, 以便按国家相关规定支付稿酬及赠送样书。

地址: 北京市朝阳区南磨房路37号华腾北塘商务大厦1501室《意林》编辑部
(100022)

电话: 010—51908602

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请与承印厂联系退换)

第一辑·商亦有道

- 002 出租乞讨位◎佚名
003 送你一只左鞋◎刘理敏
004 如何嫁给有钱人◎译/王悦
005 在德国遭遇“信任”◎余平
006 这是你的船◎[美]迈克尔·阿伯肖夫 译/刘祥亚
007 我是企业家◎译/陈荣生
008 宰相疏“水道”◎王者归来
009 冷咖啡热咖啡◎译/大江
010 枯死的大富翁◎叶念伦
011 我在美国做牛仔◎周民
014 以最少投入，获最大产出◎施伟德
016 决策不是撞大运◎牛根生
017 长了腿的钱◎冯仑
018 决策的最佳状态◎邓忠强
019 收藏家的还价原则◎蒋光宇
020 我开除了95%的MBA◎于清教
022 送手套真难◎妹尾河童 译/姜淑玲
024 我们就是世界◎温何·花·布劳恩
026 智慧不会淹没在荒诞中◎董刚
027 信任◎A·Rooney
028 眼光与财富◎廖颖
030 领袖◎李嘉诚
032 有钱人的大脑秘密◎陈雅玲
034 世界著名logo的文化解读◎钱定平
036 格斯拉鞋匠◎译/沈长铨
038 魔鬼导师[美]玛丽娅·施瑞弗 译/张霄峰
040 雷曼家族：19条命的猫◎杨洋

第二辑·细节决胜

- 044 瓶盖上有几个齿? ◎孙道荣
- 045 古人的智慧◎王 简
- 046 量力而行◎马未都
- 047 简单的方法◎〔韩〕金 河 译\苏 茉
- 048 人生不能过于安分◎俞敏洪
- 050 丰田：“亡羊补牢”，重拾信任◎梁 勇
- 052 查理的赊账酒吧◎闻 力
- 053 徽州渔翁◎叶 澍
- 054 不要最优秀，只要最合适◎施伟德
- 056 比敌人长得漂亮◎姜奇平
- 058 说到“坐”到◎刘 墉
- 059 二百五定律◎姜钦峰
- 060 不计成本◎郭建华
- 061 把清洁工培训成“明星”◎王雅洁
- 062 意外的服务◎译/刘宇婷
- 064 一张价值150架飞机的照片◎陈光岳
- 066 照 顾◎流 沙
- 067 偏爱行动◎高思盟 译/木 色
- 068 火车上的创意◎王 攀
- 069 老鼠推销员◎杨楚民
- 070 五厘米的商机◎朱胜喜
- 071 打个活结◎周铁钧
- 072 的士司机的价值创新◎杨唯良
- 073 着装实验◎蒋光宇
- 074 理查德·布兰森的制胜术◎〔美〕艾伦·多伊奇曼 译/古 月
- 076 让运气站在你这边◎佚 名
- 077 出奇制胜与引人入胜◎佚 名
- 078 破解丹·布朗成功密码◎朱振武
- 080 千万不要贩卖灵魂◎卡莉·费奥瑞娜
- 082 学会删除◎张朝阳
- 083 让所有人都知道我◎孟思非
- 084 命运决定于晚上八到十点◎斯 坤
- 085 种子法则◎译/邵维维
- 086 两个伟人◎余嘉俊
- 087 红色鲑鱼推销员◎佚 名
- 088 依言而行◎拉比·罗依 译/萧善匀
- 090 投资于人◎冯 仑

第二辑。商术探巧

- 094 价值在于创新◎高兴宇
- 095 Google是如何赚钱的◎译/杨 硕
- 096 给囚犯提供婴儿食品◎费德里克·阿恩
- 097 限制法则◎林敏玉
- 098 聪明的珀金斯◎耿景辉
- 099 出租不出售◎薛 举
- 100 秀才与农民◎王志仁
- 102 眼光无须太远大◎〔美〕艾·里斯
- 103 1日元钓大鱼◎罗有嘉
- 104 美国《时代》周刊的营销之道◎徐幼华
- 106 创造狂热的顾客◎刘 澜
- 108 把银子当做金子卖◎李光斗
- 110 少一点“少”，多一点“多”◎佚名
- 112 通透人性，才能无所不能◎易中天
- 115 给予便是获得◎薄志红
- 116 甲壳虫原理◎非 比
- 118 重新定义你的价值◎佚名
- 119 导演掌声◎译/王 悦
- 120 一分钟改变一生◎舒 斯
- 121 圈 套◎李阳泉
- 122 做你热爱的事◎吉姆·罗杰斯
- 124 没有人靠从众而成功◎吉姆·罗杰斯
- 125 两个理由◎译/荣素礼
- 126 美国“家政女王”的危机公关◎田野
- 128 求同就能成功◎孟潇潇
- 130 赞赏效应◎王 飙
- 131 每个人都是“上帝”◎毕诗成
- 132 一把小刀与荷兰◎黄兴旺
- 134 找到你的人生使命◎〔美〕凯蒙斯·威尔逊 译/胡 英
- 136 赢◎戴尔·卡耐基
- 138 铲出来的科学管理◎陈明聪
- 140 美国总统推销自己◎吴伯凡
- 141 不是不可能◎奥里森·马登

第四辑·财富传奇

- 144 大器的晋商◎吴兴人
146 一个电话挽救摩根大通◎佚名
148 我出售的是梦想◎赵卓
151 名片墙◎段伟平
152 默巴克的“硬币之星”◎张达明
154 为生而死◎高继胜
156 新盖茨的财富人生◎译/小儒
159 他只有45天◎苗祖荣
160 一个帝国的诞生◎曹川
163 把咖啡磨成了金子◎刘晓阳
166 天生一个面包师◎佚名
169 一杯咖啡400元◎佚名
170 马云：一个网络狂人的财富轨迹◎陈亮
174 干干净净的财富◎陈鲁豫
176 我们一定会回来◎邓中翰
178 战地咖啡◎译/张贵余
180 卖钻石的和尚与工作呼叫转移◎刘杨
182 我生命中的第一个一万块钱◎徐小平
184 垃圾伊甸园◎吕静
185 犹太人的谈判智慧◎陈冠任
186 改变人生就在一念间◎王晶敏
188 陨石猎人的光荣与梦想◎小孟
190 天才卡尔·克洛耶◎〔美〕保罗·欧伦特

第五辑·商之寓言

- 194 捕獭者说◎青 丝
196 与对手合作◎刘晓玲
197 浙 商◎马未都
198 被机会打败◎王志仁
200 日本买下美国之后◎李 子
202 商标下的疤痕◎释戒嗔
203 栅栏与自由◎译/王 悦
204 百度离破产不到30天◎李彦宏
205 市 集◎何叔峰
206 第六罐可乐◎翟江波 杨清波
207 批评的力量◎苏 则
208 请挫折“上一堂课”◎佚名
210 挂在墙上的美丽龟壳◎英 涛
211 角落的优势◎鞠志杰
212 你是孔雀还是企鹅◎〔美〕加拉格尔·哈德利 译/刘 凯
214 变革的学问◎佚名
215 状告足球◎亚 琦
216 错出来的成功◎蒋 平
217 致富的奥秘◎方 华
218 非洲角马的生存法则◎梁 勇
220 截然相反的梦幻假期◎雪域白鸟
222 被更改的通知◎沈岳明
224 共振和创业◎〔美〕谢洛德
225 天上有馅饼◎译/金 戈
226 巨蝎虾的猜疑◎沈岳明
227 把冰箱卖到北极◎沈岳明
228 那一刻决定成败◎译/沈 湘
229 止损哲学◎叶特生
230 最没眼光的合伙人◎李辰安
231 上帝分的桃子◎林清玄
232 善意的沉默◎陇上牛
233 昆虫赛跑◎何小龙
234 聪明绝顶的鲑鱼◎〔俄〕萨尔蒂科夫·谢德林 译/翁本泽
235 左眼右眼◎李碧华
236 攀上正确的梯子◎尹玉生 编译
237 心穷心富◎乔 叶
238 机会的底线◎佚名
239 饿死在粮堆上的鼯鼠◎黄小平
240 “外卖”的世界◎陆勇强
241 飞翔的蜘蛛◎张远浩

第六辑·商者新视角

- 244 ○ 经济衰退是好事? ◎艾里斯·汤姆
246 不参加同学会◎周云龙
247 德西效应◎佚名
248 一个黑脸一个白脸◎袁岳
250 投资四宗“罪”◎晓 臻
253 最低的成本◎陆勇强
254 有一种需要叫“不需要”◎陈亦权
256 坏消息是投资者最好的朋友◎潘石屹
258 “赤裸时代”的镜子◎陈全忠
260 麦道夫的“黑洞”◎从玉华
262 股票是养大的◎粮晓燕
263 去哪里挣钱? 看钱? 花钱? ◎冯 仑
264 两位美国人的不同命运◎薛 涌
266 十八岁以下的决定◎戴尔·卡耐基
268 你拿十年做什么◎刘育君
269 冒险转移◎路 勇
270 钱不是攒来的◎罗 宇
271 与其早成功, 不如晚成功◎曾仕强
272 胡润: 抢夺财富眼球◎吴晓波
275 时间是朋友还是敌人? ◎崔 鹏
276 拍卖“砸”出新生活◎悠然此心
278 超级试客的五星级生活◎龙雁岚
281 李约瑟难题◎马未都
282 金钱需要环境◎张小失
284 威利·卡瑞尔的万灵公式◎卡耐基

第一辑： 商亦有道

人生自有其沉浮，

每个人都应该学会忍受生活中属于自己的

一份悲伤，

只有这样，

你才能体会到什么叫做成功，

什么叫做真正的幸福。

——李嘉诚





善良的心地，就是黄金。



出租乞讨位

◎ 佚名

有个老者，在一家商场门口乞讨已经三年了。这个位置很好，人流量大，还不会淋到雨吹到风。

这年秋天，老乞丐病了。他原以为是场小病，扛一扛就会过去，可一天早上，他怎么都起不了床。就这样，一连躺了三天。

老乞丐很着急，虽然他口袋里有些钱，但大多数都攒了起来，准备寄给家里的孩子们，因此手头上并不宽裕。而且，他现在不能动弹，他住的地方，只怕连鬼都摸不着门。再这样拖下去，他也只能是死路一条。

就在第四天早上，只听“吱呀”一声有人推门进来，他抬头一看：原来是街对面乞讨的小乞丐！小乞丐曾经跟他争过位子，但被他赶走了。

小乞丐看见他的样子，马上出去买了几片药。老乞丐吃下药，又吃了小乞丐弄来的饭，感觉好了一些，但还是起不了床。他抚着两条没有知觉的腿，伤感地说：“我算完了！”

“师傅福大命大，休息一段时间就会好的！”小乞丐忽然转转眼睛，安慰他说，“师傅，我有个主意，你那个位子空着也是空着，不如租给我，从今天起，我就上你那位子乞讨，每天讨来的钱我们对半分，行不行？”

老乞丐一听，第一个反应就是认为小乞丐有点傻。他反正不能动，小乞丐即便是占了他的位子，他又怎能怎样呢？

可他没说出口，只是不动声色地点点头，说：“等我腿脚好了，你还得把位子还给我。”“好的！”两人算是达成了口头协议。

就这样，小乞丐每天晚上都到老乞丐家，把一天讨得的钱都拿出来，一五一十地点个数，然后，分给老乞丐一半。

老乞丐心存感激，但也有不满：这个小乞丐给他的钱，怎么只有这么点呢？心想，这小鬼精灵，不知打下了多少埋伏呢！

三个月后，老乞丐终于站了起来。他第一个想法就是，找小乞丐要回他的



位子，因为小乞丐分给他的钱已经越来越少了。

老乞丐走出家，一直走到他乞讨的地方。然而，令他大吃一惊的是，那地方成了一片繁忙的工地，那家商场已是一片废墟。他找人问了一下才知道，就在他生病的第二天，这条街就开始扩建了。

然而，他清楚地记得，小乞丐昨天晚上还在分钱给他。小乞丐既然没有“租”他的位子，可为什么还要分钱给他呢？

老乞丐那久经风霜的心忽然颤抖了一下，干涸了几十年的泪腺，又涌出了晶亮的泪珠……

晚上，小乞丐仍平静地拿出他的钱袋，正要打开。老乞丐伸手握住他冰凉的小手，从贴身的地方摸出一本存折，放到小乞丐的手里，说：“孩子，你还小，上学去吧……”

创意是今后决胜企业成败的不二法门。



送你一只左鞋

◎刘理敏

全球最大的家具经销商荷兰埃克家具公司，每次分店开业或搬迁，都会打出新的优惠降价招数。

有一次，在比利时弗林多夫区的一家新店开张，公司发出一张与众不同的请柬：头50名顾客可以在该分店内免费住宿一夜，第二天吃过早饭后，可以以优惠的价格买走睡过的床。这一招吸引了许多人前来光顾，使得新店开张大吉。

还有一次，阿姆斯特丹的一家分店要搬到新的地方，因为以往这家店为当地民众带来了许多便利，搬走时人们都感到很失望。这时，他们送给民众一只左脚的木鞋，只要赶到新店开张的地方去，就能获赠另一只右脚木鞋了，如此一来，自然就让人们都知道分店的位置了。





可以想办法把自己变成年薪50万的人，这比碰到一个有钱的傻瓜的胜算要大。



如何嫁给有钱人

◎译/王悦

一个年轻漂亮的美国女孩在美国一家大型网上论坛金融版上发表了这样一个问题帖：我怎样才能嫁给有钱人？

“我下面要说的都是心里话。本人25岁，非常漂亮，是那种让人惊艳的漂亮，谈吐文雅，有品位，想嫁给年薪50万美元的人。你也许会说我心，但在纽约年薪100万才算是中产，本人的要求其实不高。这个版上有没有年薪超过50万的人？你们都结婚了吗？我想请教各位一个问题——怎样才能嫁给你们这样的有钱人？我约会过的人中，最有钱的年薪25万，这似乎是我的上限。要住进纽约中心公园以西的高尚住宅区，年薪25万远远不够。我是来诚心诚意请教的。有几个具体的问题：一、有钱的单身汉一般都在哪里消磨时光？（请列出酒吧、饭店、健身房的名字和详细地址）二、我应该把目标定在哪个年龄段？三、为什么有些富豪的妻子看起来相貌平平？我见过有些女孩，长相如同白开水，毫无吸引人的地方，但她们却能嫁入豪门。而单身酒吧里那些迷死人的美女却运气不佳。四、你们怎么决定谁能做妻子，谁只能做女朋友？（我现在的目标是结婚）”——波尔斯女士

下面是一个华尔街金融家的回帖：

“亲爱的波尔斯：我怀着极大的兴趣看完了贵帖。相信不少女士也有跟你类似的疑问。让我以一个投资专家的身份，对你的处境做一分析。我年薪超过50万，符合你的择偶标准，所以请相信我并不是在浪费大家的时间。

从生意人的角度来看，跟你结婚是个糟糕的经营决策，道理再明白不过，请听我解释。抛开细枝末节，你所说的其实是一笔简单的“财”“貌”交易：甲方提供迷人的外表，乙方出钱，公平交易，童叟无欺。但是，这里有个致命的问题，你的美貌会消逝，但我的钱却不会无缘无故减少。事实上，我的收入很可能会逐年递增，但不可能一年比一年漂亮。因此，从经济学的角度讲，我是增值资产，你是贬值资产，不但贬值，而且是加速贬值！你现在25岁，在未来的五年里，你仍可以保持窈窕的身段，俏丽的容貌，虽然每年略有退步。但美貌消逝的速度会越来越





快，如果它是你仅有的资产，十年以后，你的价值堪忧。

用华尔街术语说，每笔交易都有一个仓位，跟你交往属于“交易仓位”(trading position)，一旦价值下跌就要立即抛售，而不宜长期持有——也就是你想要的婚姻。听起来很残忍，但对一件会加速贬值的物资，明智的选择是租赁，而不是购入。年薪能超过50万的人，当然都不是傻瓜，因此我们只会跟你交往，但不会跟你结婚。所以我劝你不要苦苦寻找嫁给有钱人的秘方。顺便说一句，你倒可以想办法把自己变成年薪50万的人，这比碰到一个有钱的傻瓜的胜算要大。

希望我的回帖能对你有帮助。如果你对“租赁”感兴趣，请跟我联系。”——罗波·坎贝尔(J.P.摩根银行多种产业投资顾问)

不相信任何人的人知道自己无信用。



在德国遭遇“信任”

◎余平

两年前，我在德国打工。一天，邻居罗拉夫人对我说：“我要到法国去旅游，大概一个月后才能回来，你帮我照看一下我养的热带鱼好吗？”我看着她恳切的目光实在不忍拒绝。她热情地把我领到她家，里面的陈设相当讲究，随便拿一样东西都可抵我一两年的房租。她随后把房门钥匙交给了我。我有些忐忑不安，我和她此前几乎没有任何交往，她难道不怕我这个“流动人口”把她家的东西偷了然后溜之大吉吗？

还有一次，我在一个小超市买东西，不知不觉到了店里关门的时间。这时候老板走过来，他友好地提醒我到了打烊的时间，我准备走人，他却说：“先生，我不是这个意思，您完全可以继续挑选商品。不过我要回家了，自动收款机就在超市出口的地方。另外劳驾您走的时候帮我随手把大门关上，祝您晚安！”说完他就急匆匆地走了。

超市里没有任何防盗设施，我“顺手牵羊”简直易如反掌。我觉得浑身不自在，拿着选好的商品在自动收款机前付了账，走出超市却像做了贼一样。

看来，信任也是一种压力！



智力取消了命运，只要能思考，他就是自主的。



这是你的船

◎[美]迈克尔·阿伯拉肖夫 译/刘祥亚

联合国对所有进出海湾地区的舰艇进行审查，以确保没有走私石油和违禁品现象发生。不得出现任何无故延误的情况，否则就会给那些运送货物的公司带来上百万美元的损失，这还会在这一地区引发敌视美国的情绪。

记得有一次，由于天气非常恶劣，我们被迫把五艘伊拉克油轮封锁在海湾内长达三天时间。当天气好转的时候，早已经等得不耐烦的准将达菲立即命令我们尽快完成检查。我们仅用了两个半小时就完成了对五艘油轮的全部清查工作，并签发了所有相关文件。这可是一项新纪录。

清查结束之后，准将立即给我打来电话：“我简直不敢相信。下次我一定要见识一下你们是怎么工作的。”

“欢迎，长官！”

这种感觉棒极了。我们之所以能够做到这一点，主要应该感谢我们的一位士官生，消防员德里克·托马斯。

根据联合国的规定，在清查之后，我们要填写很多表格和文件，这项工作耗时而且单调，要填的问题多达一百多个。填写一份问卷有时可能会花上好几天时间。看到这种情况之后，士官生托马斯提出一个建议：“为什么不建立一个数据库呢，这样就可以使整个流程大大加快。因为根据我的观察，我们实际上对很多每周出海的船只进行了重复检查。”

我当时正在办公室里。听到托马斯的建议之后，所有的军官都看了看他，随即就把目光转向了其他地方——他们所接受的培训告诉他们：“不要听信一名刚刚入伍的士官生”。大家根本不会仔细考虑他的建议。于是我让他详细解释一下自己的想法。

“我们可以通过电脑访问所有去年进出这个港口的船只资料，”他说道，“我们可以建立一个数据库，这样，就可以不必再要求对方回答所有的问题，翻译过程自然也可以省略。这样，整个检查过程所需时间，包括填写书面报告，就可以





被缩短到原来的一半。”

我让他马上动手建立数据库。其中包括了150艘我们去年已经检查过的船只的资料。这也就意味着，在对船只进行实际检查之前，我们已经可以事先填写完一半的报告内容，正因为如此，我们才得以在两个半小时内完成对五艘船只的检查。后来，准将达菲乘坐直升飞机前来观看了我们的整个检查过程。他对我们的办事效率大为赞赏，而我们的数据库也给他留下了深刻的印象。

“在过去的六年里，我们一直在检查进出海湾地区的船只，”他说道，“从来没有想到过要对这些信息进行整理。恭喜你！马上把你们的数据库给我拷贝一份！”很快，我们的经验成了海湾地区所有正在执行检查任务的军舰的模仿对象——这种情况一直持续到今天。

。.....。

人是要靠理想才能生活的，没有理想，就会失去生活的力量。



我是企业家

◎译/陈荣生

此文是美国企业家协会的信条。美国《企业家》月刊每期都在目录页登载。

我是不会选择去做一个普通人的。如果我能够做到的话，我有权成为一个不寻常的人。我寻找机会，但我不寻求安稳。我不希望在国家的照顾下成为一名有保障的市民，那将被人瞧不起而使我感到痛苦不堪。

我要做有意义的冒险。我要梦想，我要创造，我要失败，我也要成功。

我拒绝用刺激来换取施舍；我宁愿向生活挑战，而不愿过有保障的生活；宁愿要达到目的时的激动，而不愿要乌托邦式毫无生气的宁静。

我不会拿我的自由去与慈善做交易，也不会拿我的尊严去与发给乞丐的食物做交易。我决不会在任何一位大师的面前发抖，也不会为任何恐吓所屈服。

我的天性是挺胸直立，骄傲而无所畏惧。我勇敢地面对这个世界，自豪地说：

在上帝的帮助下，我已经做到了，所有的一切都是一位企业家所必备的。



无法堵截的，只有靠疏通的办法从根本上解决问题。



宰相疏“水道”

◎王者归来

北宋初年，民间流通的货币有两种，一种是官银，另一种是陕西制造的铁钱。

宋仁宗当政的时候，国家财政最为紧张，两种钱币同时流通，国家难以控制市场。于是，便有大臣上书仁宗，请求统一钱币，罢掉陕西铁钱，由国家统一铸币。仁宗接到奏折，交大臣们议论。大多数人觉得罢掉铁钱会造成市场混乱，所以没有实行。但消息传了出去，一时间，京都汴梁开始盛传：“朝廷要罢掉陕西铁钱了，要赶快脱手，晚了就一文不值了。”几乎一夜之间，京城到处传说着铁钱要作废的消息。

那时，陕西铁钱在全国十分通行，存这种钱的大有人在。大家听说自己辛辛苦苦挣来的血汗钱快要作废了，都纷纷拿铁钱到店铺抢购货物，不管需不需要，先抢到手再说。而店铺老板比他们得到消息还早，纷纷挂出牌子“不收陕西铁钱”。这下大家更急了，一些脾气火爆的人竟跑到店铺强行买货。一时间，市场大乱，不时有械斗发生。

官府一时没了办法，只好派遣衙役强制各个店铺收陕西铁钱。可商家不敢冒风险，干脆歇业了事。

得知消息的宋仁宗大为恼火，一边追查是谁传出的消息，一边责令宰相文彦博迅速处理此事，平定市场，安定民心。出人意料的是，文彦博并没有像人们想的那样用行政手段强制商家收购陕西铁钱，而是将家中的布匹珍玩送到京城几家大的商户代卖，并且只用陕西铁钱进行交易。

消息一传出来，所有的人都傻了眼。大家看到当朝宰相将这么大笔家产代卖，而且只收陕西铁钱，心中立刻有了底：原来铁钱不会作废，家里的铁钱不会变成一堆破铁。想到这些，他们纷纷乐滋滋地回家，张罗买卖去了。谣言很快不攻自破，陕西铁钱又畅通无阻地流通起来。

后来，仁宗问文彦博是怎样想到如此妙计，他回答道：“谣言如风，恐慌如