

微型小说 超人气读本·致富篇

把木梳卖给和尚

比起冰价格，海水太便宜了，而且海水能保证海味新鲜。他的第一车海水卖给了那家海鲜城，赚了300元。城里人的嘴越来越刁……

微型小说选刊 杂志社 选编



ba moshu maigai
hesang



百花洲文艺出版社

013031891

I247.8

328

微型小说超人气

——致富篇——



把木梳卖给和尚

ba mushu maigei heshang

I247.8

328



北航

C1639300

百花洲文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

把木梳卖给和尚 / 微型小说选刊杂志社选编. -- 南昌: 百花洲文艺出版社, 2012.11

(微型小说超人气读本)

ISBN 978-7-5500-0427-6

I. ①把… II. ①微… 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(2012)第271242号

把木梳卖给和尚

出版人 姚雪雪
特约编辑 万仁荣
责任编辑 陈永林
美术编辑 方方
制作 何丹
出版发行 百花洲文艺出版社
社址 南昌市阳明路310号
邮编 330008
经销 全国新华书店
印刷 江西千叶彩印有限公司
开本 889×1194 1/32
印张 6.5
版次 2013年1月第1版
2013年1月第1次印刷
字数 180千字
书号 ISBN 978-7-5500-0427-6
定价 15.00元

赣版权登字 05-2012-149

版权所有, 侵权必究

邮购联系 0791-86895108

网址 <http://www.bhzwj.com>

图书若有印装错误 影响阅读 可向承印厂联系调换。



北航

C1639300

目 录

千万富翁的秘密	流 沙	001
道德量化法	思小农	004
把木梳卖给和尚	王 颖 陈 圆	007
一面白墙	陈大超	009
海水的世界	流 沙	011
帮仇人赚钱	梁洪涛	013

高粱秸门帘	叶大春	015
老和尚炒股	魏雅华	018
百万富翁培训班	龚 平	021
百万身价的人	刘燕敏	025
与两百个美女约会	于 强	027
跳楼价	杨 萍	030

失信的种子	冰 焰	032
致富秘诀	颜士富	035
富商与乞丐	刘六良	038
名牌的诞生	鄢文江	040
卖险奇遇	陈大超	043
命 运	黄胜林	046

一个儒商的诞生	宣 忠	048
诚实的推销员	陶文进	052
书摊·茶摊	申载春	055
高 手	邢 可	057
“金砖”的秘密	姜锋青	061
朋 友	玉壶冰	063

借 钱	徐 宁	065
笨男孩与纽扣	刘燕敏	068
魔高一丈	许海维	070
茶楼女侍	陈笑海	072
旧瓷瓶	嗤 悠	075
美丽的误会	陆勇强	78

财富泡泡糖	吴作望	081
赵二狗发财记	孙兴民	084
创业的耐心	陈晓东	086
鸭子的故事	徐军欢	088
不败的秘密	梁 刚	092
教授与木匠	金从华	095

给电扇换件漂亮外套	蔡良基	098
眼光与财富	郎淑珍	100
一个推销员的成功之路	王爱国	103
点金石	鲁先圣	106
买的不如卖的精	泉 涌	108
财 富	刘志刚	110

乞丐碗	刘天敏	113
好印象水果	高 虹	117
支 撑	玉 君	121
一条小鱼	黄自林	123
谢谢你辞退了我	魏西友	125
陈有财神钱	马敬福	129

生命中的贵人	林芳菲	131
厨娘	夏阳	134
咸菜	曾世超	138
水香	史有茂	140
礼品回收店始末	梅承鼎	143
同行是冤家	宋焱	145

南方人与北方人	顾文显	149
成功的奥秘	刘金涛	151
经营的布袋	高兴宇	153
诚信专卖店	凌鼎年	157
赚与赔	佚名	160
世纪馒头	程宪涛	162

向富士山撒咖喱粉	宁一	165
想进鱼缸还是想入湖泊	高兴宇	168
先赚朋友后赚钱	叶梓	171
瓶子里的尊严	张维超	175
测谎面馆	刘晓先	177
最真诚的甩卖	佚名	180

承诺吐出来是根钉	沈银法	184
伊特纳火灾的商机	李良旭	188
黑暗餐厅	睿雪	191
微机会	流沙	194
买些名画请顾客偷	陈亦权	197
被子上做出好文章	罗强	200

千万富翁的秘密

——◎流沙◎——

商人出生在一个嘈杂的贫民窟里，和所有出生在贫民窟的孩子一样，他爱好争斗、喝酒、吹牛和逃学。

唯一不同的是，他天生有一种赚钱的眼光。他把一辆街上捡来的玩具车修整好，让同学们玩，然后每人收取半美分，他竟然在一个星期之内赚回一辆新的玩具车。他的老师对他说：“如果你出生在富人家庭，你会成为一个出色的商人，但是，这对你来说不可能，也许能成为街头的一位商贩已经不错了。”

他初中毕业后，真的成为一个商贩，正如他的老师所说的，在他的同龄人当中，已是相当体面了。

他卖过小五金、电池、柠檬水，每一样他都做得得心应手。让他发迹的是一堆服装。

这些服装来自日本，全是丝绸的，因为海轮运输途中遭遇风暴，结果有染料浸染了丝绸，数量有一吨多。

这些被污染的丝绸成了日本人头疼的东西，他们想处理掉，却无人问津。想搬运到港口，扔进垃圾箱，又怕被环保部门处罚。于是，日本人打算在回程的路上把丝绸抛到大海中。

商贩在港口的一个地下酒吧喝酒，这是他夜晚的乐园。那天他喝醉了，步履蹒跚地走到一位日本海员旁边时，海员正在说那些令人讨厌的丝绸。

第二天，他就来到了海轮上，用手指着停在港口的一辆卡车对船长说：“我可以帮助你们把丝绸处理掉。”

他不花任何代价拥有了这些被染料浸过的丝绸。他把这些丝绸制成了迷彩服一般的衣服、领带和帽子，几乎是在一夜之间，他靠这些丝绸拥有了10万美元的财富。

现在他已不是商贩，而是一个商人了。

有一次他在郊外看上了一块地，他找到地的主人，说他愿花10万美元买下来。

主人拿了她的10万美元，心里嘲笑你真愚蠢，这样偏僻的地段，只有傻子才会这么干。

但令人意料不到的是，一年后，市政府对外宣布在郊外建造环城公路，他的地皮升值了150多倍。城里的一位富豪找到他，甚至愿意出2000万美元购买他的地，富豪想在这里建造一个别墅群。

商人没有出卖他的地，他笑着告诉富豪：“我还想等等，因为我觉得它应该值更多。”

三年后，他的地皮值2400多万美元，他成为城里的一位新贵，可以像上层人一样出入高贵的场所了。

他的同道们想知道他是如何获得这些信息的，甚至怀疑他和市政府的高级官员有来往，但结果令他们很失望，商人没有一位在市政府任职的朋友。

商人的发迹传奇好像是一个谜。

商人活了77岁，临死前，他让秘书在报纸上发布了一则消息，说他即将赴天堂，愿意给别人逝去的亲人带口信，每则收费100美元。结果他赚了10万美元，如果他能在病床上多坚持几天，可能赚得还会更多些。他的遗嘱也十分特别，他让秘书再登一则广告，说他是一位礼貌的绅士，愿意和一个有教养的女士同卧一块墓穴。结果，一位贵妇人愿意出资5万美元和他一起长眠。

有一位资深的经济记者报道了他生命最后时刻的经商经历，他在文中感叹道：“每年去世的人难以计数，但像他这样对商业执著的精神坚持到最后的人又有几个？现在我们终于明白了他为什么会成为千万富翁。”

道德量化法

— 思小农 —

富翁的儿子与朋友做生意，被骗了。富翁的儿子很懊恼。他说，我没想到他是那种人，我们曾相处得那么好。富翁安慰了儿子，并告诫儿子，人都有自己的道德底线呀，当外在的诱惑突破了他的道德底线，他就会颠覆传统的道德准则啦。

儿子听后，仍一脸迷惑。

富翁说，我们不妨做个实验吧。儿子点点头。

富翁领着儿子找到了商人甲。甲的门面房不大，甲正悠闲地喝着茶。富翁取得了甲的初步信任，富翁说，我有一批货想和你合作，你卖不卖？商人甲骨碌碌转了转眼珠子，一脸狐疑。富翁说，你卖了货再给我钱，反正跑了和尚跑不了庙。富翁装作放心的样子，瞥了一眼甲租来的这套门面房。

生意谈成了。富翁放了1万元钱的货在甲的店里。

富翁又领着儿子找到了商人乙。乙的门面房稍大，乙正悠闲地喝着茶。富翁取得了乙的初步信任，富翁说，我有一批货想和你合作，你卖不卖？商人乙骨碌碌转了转眼珠子，一脸狐疑。富翁说，你卖了货再给我钱，反正跑了和尚跑不了庙。富翁装作放心的样子，

瞥了一眼乙租来的这套门面房。

生意谈成了。富翁放了1万元钱的货在乙的店里。

富翁还领着儿子找到了商人丙。丙的门面房更大……最后富翁还是放了1万元钱的货在丙的店里。

儿子怀疑，说，连个正式的手续都没有，把货放他们那儿，他们会赖账。富翁笑笑，没回答儿子。

一月后，商人丙率先来找富翁，丙的铺子大，周转得快。丙还了货款，并提出要从富翁这儿进更多的货。

陆续，商人乙、商人甲都来还了货款，无一例外都要求从富翁这儿进更多的货。富翁不为所动，每人只给了3万元的货。儿子说，他们还是蛮讲信用的，应该多给他们货呢。富翁依然只是笑笑。

又一个月后，商人丙率先来还钱了，提出要进更多的货。

随后，商人乙也来了，也提出要进更多的货。

商人甲却没来。

儿子很惊诧。富翁不慌不忙，领着儿子到了甲的店铺，却已是人去屋空。儿子说，他真不讲信用。富翁没说什么。

这回，富翁给了商人丙和商人乙各5万元的货。儿子说，他们还是蛮讲信用的，应该多给。富翁笑而不语。

再过了一个月，商人丙率先来还钱了，还提出要进更多的货。

商人乙却没有来。

富翁领着儿子到了商人乙的铺子，却已是人去屋空。儿子很惊讶，说，他怎么这么不讲诚信呢？看来，只有商人丙到底是做大买卖的，可靠！

富翁赊给商人丙8万元的货。一月后，丙按时还钱。

富翁赊给商人丙15万元的货。一月后，丙按时还钱。

富翁赊给商人丙30万元的货。一月后，丙却没来还钱。

儿子说，丙一定有特殊原因，他这么讲诚信的人怎会不来呢？富翁不声不响，领着儿子到了商人丙的铺子，却已是人去屋空。儿子更惊讶了，说，人怎么这样呢？

富翁说，我把人的道德底线都量化成了数字，你该明白了吧？儿子一拍脑袋，大悟。商人甲的道德底线是3万元，商人乙的道德底线是5万元；商人丙相对还是诚信的，但他也有道德底线，是30万元。

然后儿子感叹，人呀，人呀。

富翁说，我花了38万元教你认识了人性中的一些东西，我觉得值。况且我也没真正损失什么，我早料到了他们这一手，现在他们正准备受审呢。

儿子望着富翁，眼睛突然透亮起来。

把木梳卖给和尚

——王颖 陈圆——

有一家效益相当好的大公司，决定进一步扩大经营规模，高薪招聘营销人员。广告一打出来，报名者云集。

面对众多应聘者，大公司招聘工作的负责人说：“相马不如赛马。为了能选拔出高素质的营销人员，我们出了一道实践性的试题：就是想办法把木梳尽量多地卖给和尚。”

绝大多数应聘者感到困惑不解，甚至愤怒：出家人剃度为僧，要木梳有何用？岂不是神经错乱，拿人开涮？没过一会儿，应聘者接连拂袖而去，几乎散尽。最后只剩下3个应聘者：小伊、小石和小钱。

大公司招聘工作的负责人对剩下的这3个应聘者交代：“以十日为限，届时请各位将销售成果报给我。”

十天很快过去了。

负责人问小伊：“卖出多少？”答：“一把。”“怎么卖的？”小伊讲述了历尽的辛苦，以及受到众和尚的责骂和追打的委屈。好在下山途中遇到一个小和尚一边晒太阳，一边使劲挠着又脏又厚的头皮。小伊灵机一动，赶忙递上了木梳，小和尚用后满心喜欢，于

是买下一把。

负责人又问小石：“卖出多少？”答：“10把。”“怎么卖的？”小石说他去了一座名山古寺。由于山高风大，进香者的头发都被吹乱了。小石找到了寺院的住持说：“蓬头垢面是对佛的不敬。应在每座庙的香案前放把木梳，供善男信女梳理鬓发。”住持采纳了小石的建议，那山共有10座庙，于是买下了10把木梳。

负责人问小钱：“卖出多少？”答：“1000把。”负责人惊问：“怎么卖的？”小钱说他到了一个颇具盛名、香火极旺的深山宝刹，朝圣者如云，施主络绎不绝。小钱对住持说：“凡来进香朝拜者，多有一颗虔诚之心，宝刹应有所回赠，以做纪念，保佑其平安吉祥，鼓励其多做善事。我有一批木梳，您的书法超群，可先刻上‘积善梳’三个字，然后便可做赠品。”住持大喜，立即买下了1000把木梳，并请小钱小住几天，共同出席了首次赠送“积善梳”的仪式。得到“积善梳”的施主与香客，很是高兴，一传十，十传百，朝圣者更多，香火也更旺。这还不算完，好戏更在后头。住持希望小钱再多卖一些不同档次的木梳，以便分层次地赠给各种类型的施主与香客。

在看起来没有市场的地方挖掘市场潜力，充分利用你的头脑，找出卖方与买方之间的最佳结合点，这是营销人员应有的最重要的职业素质。3人最终都被录用，营销“奇才”小钱自然不在话下，小石相形之下不算“奇才”，但对营销之道还是有着自己的深刻领悟，小伊虽然只卖出了一把，但念其知难而上的勇气和关键时刻的灵机一动，公司还是决定录用他。当然3人在公司的位置会有所不同。

一面白墙

——◎陈大超◎——

郭铎从厂里回来，老远就看见自家的那面白墙上，被一家酒厂用半人大的字，做了一则广告。房子是他刚从村子里迁到路边上来的。那面墙也就分外地白，那则广告也就分外地耀眼。

郭铎进门就问：“爸，在我们墙上做广告的人，给钱了没有？”

父亲说：“给钱？人家在我们墙上写几个字还要给钱？”父亲是个种了一辈子田的憨厚农民，但他养的这个儿子却十分精明。

郭铎就笑一笑说：“当然要给钱啦，墙是我们的，他们哪能想写什么就写什么？他们在电视、报纸上做广告，不仅要给钱，而且要给很多的钱呢。”

他就找来白石灰，反复刷了几道，才把墙上的广告覆盖住。

“爸，再有人来往上面写广告，你就要找他要钱，不给钱就别让他写。”说完又到厂子里去了。厂子是他办的，他吃住都在厂子里，一般几天才回来一次。

过几天回来，发现自家的那面墙上，又被写上了广告，郭铎就问这回别人给钱了没有，他爸说给了，他又问给了多少，他爸说给了10块，他一听就瞪大了眼睛和他爸嚷嚷起来了：“爸，你真傻呀，

我们这么大一面墙，他们做那么大一个广告，你怎么才收他10块钱呢？不行，太少了太少了！一次，至少要收他200块！”

又找来石灰，覆盖墙上的广告。

他爸就冲出来说：“狗日的也太贪心了吧？字是人家写的，颜料是人家带来的，你凭什么要人家那么多的钱？！”

“爸，你不懂，你除了懂得种田，别的什么都不懂。”一边说一边往墙上刷石灰。他爸一听这话就来了气：“是的，老子就只知道种田，不像你，种田人的种，不懂得种田却只知道赚别人的亏心钱！”郭铎一听这话心里的火往外喷：“你，你——”他真想对他爸大发一顿脾气，可还是忍住了。

覆盖住广告，这面墙又是一面白墙。他想了又想，找来笔，在墙边角上写了一行小字：“在此面墙上做广告，须交房主广告费200元。”又想了想，补上一行，“同时需出示各种有效证件。”

他想若是沿路所有的房主都能这样做就好了，可人家偏偏不这样。那些乱做广告的，也就继续暗自欢喜。许多虚假广告，也就继续让许多人喝假酒吃假药买假冒伪劣产品。

郭铎抽空去动员他们仿效自己的做法，他们当面不说什么，背后都说他这小子想钱想疯了。这话传到了郭铎父亲的耳朵里，羞愧恼怒得他直跺脚：“狗杂种！看把我弄得这张老脸往哪搁！”

郭铎却耸耸肩说：“该要的钱不要，并不都是做好人，有的时候反倒还是做恶人！——你们不懂，都像我这样，这世道只会更好！”

郭铎家的那面白墙就一直空着。空得很醒目，白得很耀眼。

海水的世界

—◎流 沙◎—

有个工作无着落的人对家人说：“我想到海边取水来卖，肯定能卖出好价钱。”家人认为他这是天方夜谭，如果海水能卖钱，那么渔民不必捕鱼了，而且生活在海边的所有人都暴富了。

他向朋友借钱，他说要购买运输海水的汽车，建造净化海水的水池，朋友以为他想发财想疯了。但这并没有阻止他的想法，他筹措了十几万元钱，买了汽车和水泵，在海边建了水池。他把经过沉淀的海水运到城里，到一家家海鲜城游说，他说只有生活在海水里的鱼才能保证肉质鲜美，经过冰镇的鱼的口味会大打折扣。海鲜城的老板算了一笔账，然后眉开眼笑，比起冰价格，海水太便宜了，而且海水能保证海味新鲜。

他的第一车海水卖给了那家海鲜城，赚了300元。城里人的嘴越来越刁，商人越来越精明，这个结果早在他的预料之中。

每天早晨早起的渔民看到他在抽取海水，他们问他干什么，他说抽起来卖钱。他们大笑，登上小船开始了一天辛苦的劳作。直到有一天，他从城里开回一辆本田轿车，渔民们才知道他发了，但他们说他是在城里中了彩票。