
电子图书
信息技术的结晶
人类文明的载体
网络的基本资源

学生趣味百科博览

经济纵横

为何称铜钱为“ 孔方兄 ”

西晋鲁褒的《钱神论》，其中有两句说：“ 爰之如兄，字曰孔方 ”。这里的孔方，是指圆形方孔的铜钱，此后，文人墨客，就纷纷称铜钱为“ 孔方兄 ”、“ 孔兄 ”或“ 方兄 ”了。

秦朝以后封建社会的铜铸币,几乎全都是圆形方孔币,这是什么原因呢？早在春秋战国时候，我国就出现了各种各祥的金属铸币，如形状像铲的布币，形状像砍刀一样的刀币，还有一种坏形的青铜铸币，它的周边是圆形，中同有个圆孔，像是圆坏，称为环形币。研究者们认为是根据纺轮（古代纺线的工具）的形状制成的。环形币和布币、刀币比较起来，具有许多优点，它容易计数，好叠放，携带方便，而且没有棱角，不易磨损和折断，所以受到人们的欢迎，逐渐取代了布币和刀币。到战国时除南方的楚国以外，环币成为北方通行的货币，在刀币流行的地区，环币中间的孔已不再是圆的，而是方的了。

钢球的形伏为什么做成外圆内方？当时的人没有讲过，后代人只好猜测了。如鲁褒说：古代聪明智慧的人们“ 俯视仰观，铸而为钱，故使内方像地，外圆像天。 ”古人认为，天是圆的，笼罩在地上；地是方的，被天覆盖着，他们对天地特别尊崇，于是根据天和地的形状，把铜钱做成外圆内方了。现在还有不少人认为这种说法是对的。不过也有人认为，中间方孔，是为铸造和加工方便。当时铸钱要用粘土先做成模，模的一侧留一个小孔，以便浇进铜汁。等铜汁冷却后，去掉土模，就成了一个铜钱。不过，在钱的一侧还有一个“ 小尾巴 ”，那是浇铜汁的小孔留下的，必须锉掉它。但是一枚枚地修锉，是很费时费力的，钱中间留个方孔，插进一根方木棒，就可以特 100 来个铜钱串在一起一次锉成。人手握紧方木棒，锉起来钱就不会团团转了。这种税法是很有道理的。

赋诗免税

我国历代有许多减免赋税的规定。但唐代曾发生一起吟诗免税的事，可谓赋税史上的奇闻。

唐代李泉，曾任刺史、节度使等职，在职时筑堤防灾，兴修水利，造福于民。并以爰才而小有名气。在他任地方官时，当地百姓何仲举，年仅 13 岁，因未照章纳税，按当时政府的法律，该处以系枷坐牢。有人告坼李泉说，何仲举能诗，李泉把他叫到堂前面拭。何仲举立即吟五言绝句一首：“ 似玉来投狱，抛家去就枷，可怜两片木，夹却一枝花。 ”诗中玉和狱、家和枷同音，而含又则完全相反。作者把自己比成一枝花，却被两片木枷夹住，颇有风趣。李泉大为赞赏，马上开枷释放，待之以礼。这种奇特而高雅的免税方式，在封建社会中还无第二次。

店主求诗

宋朝绍圣年间，苏东坡被贬到海南岛。一日，他在儋县游览之时，进到

一家饼铺打间休歇。

饼铺店主是一位老婆婆，她早年丧夫，膝下无儿无女，独自支撑这间老店，艰难度日为生，苏东坡光顾到这家小店，老婆婆喜不自胜，热情招待，向这位大诗人献上了自己的绝活——环饼。苏东坡可以称得上美食家。不仅吃出这环饼好味道，对老人的手艺也啧啧称赞。他吃好喝足以后，准备多给些钱，答谢这位手艺出众的老人。老人坚辞不受，心中却另有主意。她取来纸笔请大诗人为店铺作侍一首。苏东坡十分同情老人生计的艰难，欣然答应，提笔挥毫，只见他写道：“纤手搓来玉色匀，碧油煎出嫩黄深。夜来春睡知轻重，压扁佳人缠臂金。”这是一首多么绝妙的广告诗！它把环饼做工之精，色泽之美，味道之佳写得油腻生动，特别是环饼的形状、酥脆等特点用美人的环钏来比喻，更加惹人喜爱，令人心向神往，倍增食欲。

老婆婆将此诗精心裱装一番后，悬挂在店堂之上，慕名而来的食客，边品尝美味的环饼边欣赏大诗人的杰作。儿此，这个偏僻简陋的小店的生意就红火了起来。

巧验洋花布

我国与各国的海上贸易开始得很早，早在宋朝末年就已进行。当时出口的货物最多的是早已闻名海外的中国瓷器，进口最多的就是被称为“花番布”的印花洋布。松江府（今上海）还专门设置了一个检验进出口物资的官员，叫“市舶官”。第一任市舶官刚走马上任就面临一个棘手问题：验货难。

当时有个最大的洋奸商，名叫爰提斯。那时漂洋过海全用木船，千里迢迢，维免遇到风浪，船舱要进海水，而布一旦浸久了海水就要受损。爱提斯欺中国没有检验仪器，每逢船舱进海水，就在未到达上海之前，停在沿海的隐蔽岛屿上，雇人将受损的洋布晒干整理，然后再进港。对这种布，单靠眼看根本无法分辨，只能照数收下。

相反我国出口的瓷器，尽管用稻草扎，竹蔑装，可是经过长途跋涉、海上颠簸，到了国外还是破碎严重，因此交货数量不足，常常被罚款。市舶官眼看受洋人糊弄，白花花的银子流入他们的口袋里，心痛呀！他感到对不起朝廷、商人和老百姓，茶饭不思，终日苦苦思索。终于他灵机一动，想出了好主意。

过了不久，爱提斯运了大批洋布到达港口，市舶官知道其中又混进许多海水浸过的布，但他不动声色，立刻发出请帖，在知府大堂宴请中外布商。宾主坐定后，市舶官下令上菜。在每人面前放一只洁白空瓷盆，盆中放上几块布。市舶官拱手说道：“在菜肴上来之前先请诸位尝尝爱提斯先生进口的洋布。”他边说边从盆中取出一决布放在口中咀嚼了起来。众商人不得不跟着把布放在口中咀嚼起来。原来市舶官是当众检验洋布。这时，市舶官问大家：“味道怎么祥？”大家异口同声地说：“满口咸味！”只有爱提斯说他尝不出什么味道来。

市舶官又命人当众抬出一口大锅，把刚才那匹洋布剪下一段在锅中煮了一会，又命人在每人席前送上一碗热气腾腾的豆浆，再将锅中煮布的水舀在每人的豆浆中，那碗中的豆浆顿时凝成豆花。这又一次说明布里含有盐分。

市舶官问爱提斯：“爱提斯先生，你还有何话可说？”爱提斯一脸尴尬，只得当众承认他的部分布匹确实被海水浸蚀，同意退货赔款。

爱提斯在进口洋布耍奸被戳穿后，很不甘心。他向市舶官提出：从严验进口布匹，理所自然。但你们出口的瓷器也要加强检验，如果到了大洋彼岸，以次充好，也要加倍罚款。市舶官满口座允。且说爱提斯把一船瓷器运到本国后，也大张旗鼓地邀请各国商人一起检验，还特地请了乐队，大吹大擂，企图报“煮卤凝浆”之仇。

然而这次他又输了。原来市舶官已料到爱提斯会在瓷器上大作文章，因此在瓷器装船之前，叫人在空隙处放进绿豆，然后洒上少量清水，将盖子盖上，包装得与以往一模一祥。这样，在运输途中，绿豆缓慢发芽，绿豆芽无孔不钻，几乎将篓中所有空隙全部填满，任凭风浪颠簸，瓷器有了软硬适中的“绿豆芽”保护，自然安全无损。

所以爱提斯检验下来，不要说瓷盆，连一个碟子都没碎，气得他差一点当场昏过去。

一代奸臣的绝笔

柳泉居是一家明代就有的真正北京风味酒馆，当初地址在今护国寺西口路东，由院内的一株大柳树和一口甜水井而得名，距今已有 400 余年的历史。关于其得名及最早的牌匾，还有这祥一段传说。

明隆庆皇帝继位后决心除掉奸相严嵩，但由于先王嘉靖皇帝曾说过：“世上没有杀严嵩的刀、斩他的剑。”所以也只能罢他的官、抄他的家，给他一个银饭碗，叫他沿街乞讨，想饿死他。

北京人都恨严嵩，谁肯接济他呢！他又饿又渴，走到新街口南边的一个黄酒馆前，就再也走不动了。这个黄酒馆前有一棵大柳树，树下有一口井，井水清澈甘冽。掌柜的是个山东人，他用这井水酿出的黄酒味道纯正，特别地道。严嵩闻到酒香，便来到达家酒馆，央求掌柜给他点酒喝。掌柜的一看他端的是银饭碗，知道他就是严嵩了。曾听人说严嵩写得一手好字，那掌柜的胸瓜儿好使，灵机一动，便心生一念，随即取出笔墨纸砚，说道：“给你酒喝可以，但你得给我这个店题几个字。”严嵩想了想便提笔写了“柳泉居”三个大字。

不久，严嵩饿死街头。“柳泉居”三个字竟成了他的绝笔，小小的酒馆“柳泉居”也因此而得名。

李自成胜也在税，败也在税

明代自嘉靖以来田赋逐渐加重。到崇祯时期，为镇压农民起义，统治者更是横征暴敛，出现历史上有名的“三饷加派”，总计增赋 1670 多万两，超过常赋一倍多。残酷的苛税盘剥，逼迫广大穷苦农民走上揭竿起义的道路。李自成本人也深受其害，有切肤之痛。他自始至终都把明末苛税看作逼民造反的重要原因。而这也给农民出身的李自成种下了根深蒂固的非税思想。

李自成率众起义后，便明确提出“均田免粮”、“三年不征”的纲领，并始终信守到底。“迎闯王、不纳粮！”成为吸引千百万农民参加起义队伍的巨大磁力。中原大地，广泛流传着这样的歌谣：

杀牛羊，备酒浆，
开了城门迎闯王，

需要全本请访问 www.ertongbook.com

闯王来时不纳粮。
吃他娘、穿他娘，
吃穿不够有闯王。
不当差，不纳粮，
大家快活过一场。

正是远个“均田免粮”、“三年不征”纲领，极大地顺应了民心，只短短三年，他的农民军就席卷大半个中国，推翻明王朝。

李自成不向人民收税，又用什么维持军需和政权的开支呢？起义初期，主要靠“打粮”，即抄没官府豪富的粮食和资财维持，中期开始实行著名的“追赃助饷”政策，即强令官僚豪绅退出贪剥之赃以助军饷。起义胜利后，在占领北京的 42 天中，仍然没有正规的税收政策，主要财源，一是籍没府库、皇宫、太监等的财产；二是继续在北京及辖区推行“追赃助饷”矛头指向全部官绅，打击面有所扩大，波及到普通商民。由此，在满、汉地主武装夹击下，赵义军由盛而衰，最后惨遭失败。

任何一个政权，都必须有稳定可靠的财政来源。这除了正规的赋税之外，别无二途。从某种角度上讲，李自成的农民起义，是“胜也在税收，败也在税收”。

珍贵的罗汉钱

传说清朝康熙年间，伊犁河流域的准噶尔部叛乱，为了统一大计，皇上派骑兵前去平叛。不料部队到了边失，军饷难以接济。为解燃眉之急，军方便到当地寺庙求援。深明大义的喇嘛以国事为重，慷慨献出寺院中所有的铜佛及 18 尊金罗汉，让军方熔化铸钱。

清代流通的铜币是圆形方孔，大小不一，面值各异，上面铸有皇帝年号，这次铸的钱是金铜合成，其价值超过面值。为了区别，有意把钱面上“康熙通宝”四个字中的“熙”字减了一笔，以便将来收回。

谁知铸钱的秘密被泄露出去。因为钱中含有罗汉真金，所以后世人称为“罗汉钱”，有幸获得者视如珍宝，很少用于交易。

商店为何叫百货店

清朝的乾隆皇帝，是一个喜欢微服私访的人，他经常以不同的装扮深入社会生活，有不少奇闻轶事广为流传。

相传乾隆皇帝到江南私访，他打扮成一个庄稼人，来到一个小镇。街上有卖有买，吵吵嚷嚷热闹非凡，他信步来到街中心抬头一看，有家铺面，招牌是“万货全”。

乾隆想，好大口气，我倒要看个究竟，是不是万货全，于是就进了铺子。货架上的货是挺全的，摆的看的，穿的戴的，吃的用的都有，乾隆沿柜台溜了两遍，转身对小伙计说：“我买把粪杈子。”小伙计连忙拿了几把往柜台上一放说：“老客随意挑选。”乾隆边挑边说：“我要的是金粪杈子。”这下小伙计愣了，定了定神才说：“老客等一下！”

小伙转身回到柜房对掌柜说：前面有位老客要买金粪杈子，掌柜听了来到柜上，定睛一看，这人不像庄稼人，他急忙赔笑说：“这金粪杈小店确实

没有。”乾隆说：“你不是万货全吗？”掌拒的一听明白了，立即让小伙计把招牌摘了，然后低头哈腰地说：“那就请这位老客给起个字号。”乾隆说：“就叫‘百货全’！”于是这家“万货全”就成“百货全”了。

以后，掌柜的听说乾隆皇帝到江南私访来过这个小镇，这才认定买金粪杈子的是乾隆。他对子孙说：“买卖再大，货再全，只能叫百货全，口气不能大了！”打那以后，商店只有叫百货店的而没有叫万货店的。

马拉火车

鸦片战争后，西方侵略者多次企图在中国修铁路，因遭清政府反对未能得逞。1865 年，英商兰德为了显示西方的物质文明，并拭探中国政府的态度，在北京宣武门外修建了一条 1 里多长的铁路。这算是最早出现在中国的铁路。试车时，宣武门外人山人海。司炉升火后，机车喷火前进，人群随车而行。突然，火车“鸣”的一声长鸣，围观者被这撕心裂胆的怪叫吓得魂飞魄散，各自夺路而逃。秩序顿时大乱，跑掉的鞋帽拾起来有几大箩。清政府遂以“观者骇怪”、“非为祥瑞”为由，勒令将其拆除。

1876 年英商怡和洋行联合 23 家洋行，修筑了一条从吴淞口至上海江湾的铁路，全长 13 公里，当年 7 月 3 日正式通车宫业。铁路高出地面 3 尺，两旁开有沟渠，深宽各三丈，所铺铁轨从英国运来。机车重 9 吨，速度为每小寸 15 英里，每天来回跑 6 趟。8 月 3 日，火车轧死中国士兵 1 名，民众激愤，沿途阻止火车行驶。清政府一怕事态扩大，得罪洋人，二来一向视火车为“破坏风水”、“祖宗所未刨”的怪物，于是便以 28.5 万两白银将铁路和列车买下，一并拆毁，运至高雄港外，沉入汪洋大海之中。外商不经中国政府同意，私自在华建筑铁路，理应受到制裁。但清政府花巨款买下铁路后，却不懂得自己经营，用以搭客后货，发展城市交通，突在是愚昧之极。

现在该讲马拉火车的事了。1883 年，开平煤矿为了降低成本，增加盈利，建成唐山至胥各庄的铁路。这是中国人修建的第一条铁路。唐胥铁路全长 11 公里，采用 4 英尺 8 英寸的英国标准轨距，每英里造价 3000 英镑。煤矿利用废旧锅炉和一些零件，制造成一辆机车，两旁各画有一条龙，车名为“中国火箭”。机车运行不久，清政府顽固派官员纷纷责难，反对机车行驶，其理由是：“机车直驶，震动东陵，且喷出黑烟，有伤禾稼。”为了保征历代皇帝在地下安稔长眠，不受震动惊扰，清政府下令禁止使用机车。煤矿无可奈何，只得用骡马拖曳。数十匹骡马分若干排立在车皮前面，当若干名赶马人挥动鞭子后，它们才拖着车皮缓缓而行，活生生地绘出了一幅火车变成畜力车的讽刺图。

收了假玉器之后

清末，湖北麻城一家当铺，收购了一件古玉器，以为是稀世文物，付银子 1000 两。后来发现是假文物，老板大怒，要负责鉴别和定价的当铺管事赔偿。

管事思前想后得出一计，与老板商定后，决定依计而行。

过了些日子，老板准备了一桌酒菜，请了本城同业及名士。席间，老板说：“前些日子，敝铺花 1000 两银子收购了一件天下罕见的玉器。当期快到

了，特请诸位来鉴赏一番，也开开眼界。”说完，转身入内，捧出一件玉器来，刚要拿给客人看时，不小心滑了一跤，将那玉器掉在地上，摔成碎片。老板吓呆了，客人们都很惋惜。

不几天，消息传遍全城。那当假玉器的骗子心想：“我的假玉器被老板当成真的，摔碎了，当然得赔。对，再敲他一竹杠。”于是凑足了 1000 两银子，来到当铺取玉器。

管事看了看当票，清点完银子，转身进到里间拿出那件原当的假玉器递给他。骗子仔细看过之后，确实是原当的玉器，他一时愣了，无话可说，只好将原物带回。

原来老板摔碎的，也是仿制的假玉器，客人们都未仔细看，全以为是真的。至于请名流与同业的目的，只是为了让他们当传声筒，达到钓鱼的目的。

秤星的讲究

衡计东西轻重的量具——秤，有多种多样。我国古时使用的一种市秤叫 16 两秤，它的秤星很有意思。

相传 16 两秤的秤星，每一颗代表一颗星宿，它们是：北斗七星，南斗六星，再加上福、禄、寿三星。在秤杆上嵌这 16 颗星时，其星的颜色必须是白色或黄色，不能用黑色，比喻做生意要心地纯洁，不能昧着良心（黑心）。倘若短斤少两，少 1 两叫“损福”，少 2 两叫“伤禄”，少 3 两时就要“折寿”了。

由此可见古人在发明秤时所费的苦心。这些秤星时时刻刻地告诫生意人：经商要讲道德良心，务必买卖公平，切莫短斤少两。

数豆子选店址

1907 年郭氏兄弟在香港创办永安环球百货公司。1918 年郭氏兄弟决定在上海投资，刨办上海永安公司。

郭氏兄弟决定在上海南京路设立商业公司时，一些公司早已在那里站稳脚跟，如福利公司、惠罗公司等。正当郭氏筹建之时，先施公司又抢先一步，于 1914 年开张，并在楼顶上树起一个黑塔灯标，招徕顾客。

对手如林，而且多有洋行作后盾，郭氏只弟对筹建的每一个步骤都不敢疏忽，必须认真对待。在选址问题上，他们作了周密的调查分析，日升楼（现南京路）一带不仅较为繁华，而且又是南北交通要冲，电车可直达北火车站，因此决定把公司修在这一段路上。但是，究竟把百货大楼建在街的哪边，是在路南好还是在路北好呢？郭氏兄弟没有简单从事，随意决定，而是要把决策建立在充分调查研究的基拙上。他们雇来两个人，让二人从早到晚站在大街上，一个站在路南街角，一个站在路北街角，身边每走一个行人，就往口袋里丢进一粒豆子。晚上回去后，把豆子倒出来数，豆子数就是一整天经过的行人数。这祥连续几天，终于弄清了路南的行人比路北的多，于是最后作出了坐南朝北的决定。

由于店址选择得好，永安公司的生意做得很红火，日后成了南京路上的四大公司之魁首。

茅台酒摔瓶扬名

独一无二的方法往往能收到意想不到的效果。在 1915 年的巴拿马世界博览会上，各国的商品琳琅满目，争奇斗艳，而我国的茅台酒却因包装“ 土气 ”而受到冷遇。

目睹这种场面，与会的一位中国官员心中颇不服气。急中生智他突然想出一条妙计。只见他提着一瓶茅台酒，不慌不忙地朝展览厅最热闹之处走去。走到人群中，忽然他脚下一滑，随着一声“ 哎呀 ”，“ 呼！ ”酒瓶摔在了地上。顿时，茅台酒醇香四溢扑鼻。大厅中的人们被迅速地吸引到他的碎瓶旁。而后，人们便争相品尝起茅台酒来。评委们对此酒赞不绝口，连连伸出大拇指说，从未想到中国竟有如此醇香过人的美酒。

中国的茅台酒从此开始扬名世界，并在该次博览会上获世界第二大名酒称号。

哭笑不得的广告

胡文虎和陈嘉庚都是有名的巨富，是身居海外的华人爱国资本家。著名的“ 万金油 ”外用药膏，就是胡文虎 20 世纪 30 年代在南洋的发家之宝。

“ 九 · 一八 ”事变后，日本军国主义的铁蹄踏进华北，身为总司令的蒋介石非但采取不抵抗政策，还向国人侈谈什么“ 新生活运动 ”，借此搜刮民脂民膏，发国难财。胡文虎兄弟经营的永安堂药店在上海各报登出一条奇特的广告，醒目的标题征引蒋介石之语：“ 提倡新生活，必须揩油。 ”国民党的新闻官品味报纸后，到胡文虎寓所问罪。胡文虎据理力争，说此是“ 生意广告，意在告国人买帐 ”，并指点广告的小字副题云：“ 必须揩万金油，提神醒脑，预防疾病，保持健康，才有诸公的新生活。 ”新闻官挑剔再三，仍不好定“ 影射罪 ”，只好作罢。

后来，胡文虎针对蒋介石的御用文人吴稚晖咒骂爱国学生运动，其中有句“ 放屁放屁，真正岂有此理 ”的口头禅，又授意永安堂药店在上海报端登出“ 粗俗 ”广告，标题为“ 放屁放屁，真正岂有此理！ ”正文小字说明是：“ 某公突然肚子绞痛，良医无策；偶用五金油冲开水服下，片刻肚内咕咕噜噜作响，连放数屁，贵体无恙。 ”一向咬文嚼字的吴稚晖看罢广告，哭笑不得。

马寅初讲故事

马寅初是举世闻名的经济学家，他特别看不起靠美国老板过日子的孔祥熙，见面总要讽刺他几句。

有一年，孔祥熙做五十大寿，马寅初也接到请柬。马寅初去时，提着 3 斤挂面 2 斤肉。这点礼物，送给堂堂的国民党财政部长，实在是太寒酸了。不过，孔祥熙倒也不计较。

寿宴开始，有人提议猜拳助兴。有人说猜拳助兴不文雅，还是讲笑话好。因为孔祥熙很会讲笑话，这个人是想巴结他。开始讲笑话的时候，大家知道马寅初学识渊博，口才又好，便齐声要他先讲。马寅初推辞不过，便说：“ 我不会什么笑话，只会讲故事。现在讲一个故事为大家助兴。 ”大家拍手叫好。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

马寅初说：“从前有兄弟三人，老大叫年纪，老二叫学问，老三叫笑话。一天，父亲叫三兄弟一同上山砍柴。傍晚三兄弟回家，父亲看到“年纪”砍了一把，“学问”一点都没有，只有“笑话”砍了一担”。

这个故事显然是讽刺孔祥熙“年纪一把，学问全无，笑话一担。”

百元买不了粒米

100 元还买不了一粒米？是的，这是千真万确的事实，绝非笑谈。

1935 年 11 月 3 日深夜，国民政府发布《金融紧急处分令》，宣布实行币制改革，也就是通常讲的“法币政策”。其主要内容有三点：（一）以中央银行、中国银行、交通银行发行的纸币为“法币”；（二）白银收归国有，禁止流通，私藏者依法论处；（三）规定法币 1 元等于英镑 1 先令 2 便士半。最初人们可以用法币自由兑换外汇，因此通货膨胀还不严重。1938 年 3 月国民政府规定，要想购买官价外汇，必须经过官方批准。这就为无限制地发行钞票（法币）做好了准备。以后，国民党政府财政赤字严重，只得依靠发行钞票补足，于是恶性通货膨胀发生，并且愈演愈烈，不可收拾。

1937 年 6 月法币发行额为 14.1 亿元，到 1948 年 8 月增加为 6636946 亿元，增长 470704 倍。1948 年 8 月 19 日国民党政府发行“金元券”，以 1：300 万的比例收兑法币。1949 年 7 月又在部分城市发行“银元券”，以 1：5 亿的比例收兑金元券。到 1949 年 5 月发行的金元券折合法币为 2038374000000 亿元，是 1937 年 6 月货币发行额的 1445 亿倍。同期物价上涨 85000 多亿倍。实为世界罕见。这就引出不少希奇古怪的事来。

有人作了一个计算，100 元法币在 1937 年能买 2 头牛；1939 年只能买一头猪；1943 年只能买 1 只鸡；1945 年只能买两个鸡蛋；1947 年只能买一个煤球；1948 年 8 月只能买 0.002416 两米（16 两制），1949 年就只能买 0.000000000185 两米，即 1 粒米的千万分之二点五。

那时真是钱不值钱，出门买东西，钞票得用皮箱、麻袋包装，买卖双方都无法一张张清点，只能一扎一捆的数。几十万元的钞票施舍出去，乞丐都不要。有人走街串巷，专收小票，再卖给纸厂化纸浆。重庆十分梯（地名），有个纸扎铺，出售“幽冥券”（俗称“纸钱”），每扎 100 张，除头尾两张是印制的“幽冥券”外，中间 98 张全是面额为 1 万元的法币，可见法币在人世间已不起作用，唯有焚化后让死人去花了。

一双鞋的生意

张履安 1943 年进瑞华皮鞋店学艺，得益于师傅指点，进步很快。1945 年满师后，他与人合伙租柜台一个，经营皮鞋生意。最初仅 36 双皮鞋，逐步发展，1948 年开“蓝棠”鞋店。

1949 年夏天的一个上午，一位衣着时髦的小姐急匆匆走进“蓝棠”店堂。张履安迎上去，热情地问：“小姐，买什么鞋？”小姐两眼在货柜上搜寻着，答道：“我要买一双银白色高跟风凉礼鞋，用来配浅色服装穿。”哪知这天店里恰巧没有这种颜色和款式的凉鞋。小姐大失所望，十分焦急。

一般人遇到这种情况，总是说：“请小姐到别处看看。真对不起！”张履安并未就此把顾客推走，进而问到：“请问小姐什么时候穿？”“今晚我

要去赴宴，今晚就得穿。”小姐一点不抱希望地回答。张履安却一口应承下来说：“那好，请小姐下午 4 点来试样，6 点钟取货。”小姐一听，又惊又喜，接着又担心地问：“来得及吗？”见店主胸有成竹地点了头，她才满杯希望而去。

站在一旁的店员早傻了眼，等客人一走就议论开来，认为这次非砸锅不可，因为不仅要得急，而且连这种皮革原料都没有。张履安不慌不忙，布置安排完毕后，与几位店员奔出店门，分头去找原料。原料找到后，他们迅速划样，做楦，缝制，竟然按时交货，信守了诺言。

那小姐是谁？原来是大企业家刘靖基的小女儿。她穿上别致而又是刚做好的凉鞋，兴奋得不能自持，在宴会上逢人便讲。满场的夫人小姐听了无不惊叹，纷纷表示今后要去“蓝棠”订做皮鞋。就远祥，一双鞋的生意，为张履安引来一大批顾主。

对于一双鞋生意，张履安自有他独到的见解。他说：“积一才能累万，一人满意，一家人会来，一人称心，一批人会来。所以，一双鞋的生意也不可放过。”

“蓝棠”不只服务热情周到，而且质量上乘、款式新颖，“蓝棠”鞋即使被水湿透了，干后仍不变形。解放后，宋庆龄名誉主席、刘少奇夫人王光美、陈毅夫人张茜都在“蓝棠”订做过皮鞋。“蓝棠”皮鞋得以行销 10 多个国家和地区不是没有原因的。

“讨厌的人寿保险”

台湾新光人寿保险公司是台湾较大的一家保险公司。这家保险公司最初的保险业务并不十分景气。当时的人们非常讨厌“人寿保险”这几个字，对一些人寿保险公司进行的大肆宣传则更是反感。这种普遍存在于公众的心理隔阂，使得保险业务在推广过程中受到阻力。外勤业务人员常常被人摒弃于门外。

为了突破这一障碍，台湾新兴人寿保险公司总发理吴家录亲笔著文，在报纸上发表了一篇题为《讨厌的人寿保险》的文章。由于这篇文章的题目是贬意，正符合不少人对人寿保险产生的厌烦心理，很快就吸引了众多的读者。读过该文的读者发现：这篇文章的内容与标题并不相符。文章采用有奖征答形式，所提出的问题大都与人寿保险业务有关。但由于有奖品刺激，读者反映非常强烈。最后，新光人寿保险公司邀请明星公开抽奖，对未中奖的读者，该公司则特派外勤业务员登门拜访，并赠送纪念品，争取读者对人寿保险业的好感。

结果，总经理的这篇《讨厌的人寿保险》为新光公司争取到了将近 3 亿元新台币的保险。

价值千万的店铺名

店铺名是商店的字号，一般也叫“招牌”。坐店经商必须有个好招牌。一个具有高度概括和强烈影响性的招牌，对顾客的视觉刺激和心理影响都起着重要作用，久而久之，人们便被好的店铺名声所吸引、光顾，这样的店铺没有不赢利发财的。

近年崛起香港的汤水店——“阿二靓汤”，就是一个明显的例子。有一个集团出巨资收买这个店名。“阿二靓汤”这四个字值2000万港元，平均每个字500万元，确实令人咋舌。

“阿二靓汤”这个店名，为何远么值钱？因为这个店名确实起得很绝妙。妙就妙在“阿二”两字，旧时广东人称小老婆为“阿二”，其形象是低眉顺眼，热情周到，有别于专横的大老婆，阿二日日煲汤水恭候丈夫的到来，因此煲靓汤是阿二的拿手好戏。因此这店名一出现，广东人见了不禁会心一笑，顺脚就踏进店门，品芸靓汤，生意自然红火。这同凡是到北京的人，都想去“全聚德”店尝尝烤鸭，到天津吃顿“狗不理包子店”的包子一祥，主要是人们被这些店铺的名声所吸引。

在今天追求创意的商品竞争环境下，“命名学”不仅运用在品牌上，也广泛地运用于商店和企业的名称上。可见，招牌也是店铺的命根子。当然，如果经营者不以优质的、周到的服务以及合理的价格，维护自己招牌的信誉，也会有自己砸了招牌的危险。

如此揭短

在经济发达、商品竞争激烈的今天，人们往往在广告宣传中喜欢抬高本产品以赢得顾客的信赖。但还有一种广告却专门揭己之短谋求在竞争中制胜，你相不相信？

1987年5月，一家食品厂在报上刊登了这样一则广告。

致广大消费者：

本厂“康力”营养米粉近来在市场上严重脱销，给用户带来极大不便，许多用户纷纷打电话责问。本厂区附近居民对来本厂接货的百余辆汽车堵塞交通十分不满。本着为人民服务的原则，本厂特登报公开解释、道歉。本厂康力米粉脱销有三个原因：一是购买康力米粉的消费者增多；二是本厂生产线陈旧，产量增长幅度小；三是本厂销售科长王英强擅自批发50吨给个体商贩，到外省市高价出售。本厂现已采取措施，目前正在加紧安装、调试新引进的生产线，投产后产量预计可提高三倍，基本上可以满足本省群众的需要。另外，我们已给王英强同志以行政处分，并撤销其销售科长的职务……。

这则看似像是“揭短露丑”的检讨书一般的广告，在刊登后的不久却产生了奇妙的效应，人们渐渐开始认识它，从不知到知，从消极的购买到积极的购买，从而打开了产品的销路，使该厂库存积压的数十吨康力米粉一售而空。

自家人不认识自家人

人才是个宝，四化少不了。人才的重要性越来越被各级领导所认识。但是也有些单位的领导总觉得远来的和尚会念经，家里和尚念的经不好听。

有一个城市，举行人才交流会，许多单位的领导都赶来拾遗补短，想多找点人才。某工厂的一位主管人事的厂长也赶到现场，他十分高兴地招聘到一个对口的人才，当场拍板，答应给予优厚的待遇。可是回到厂里，人事部门一办手续才知道：应聘者不是外单位的，而是本厂的一名普通职工。

此人对本厂的业务最熟悉，专业技术又很好，可是他身边没有像月下追

韩信那徉的萧何式的人物，领导又不深入基层，没有赏识他这匹千里马的人。此人不甘心自己的本事都烂到肚里，他想出一个点子——到人才交流会上去“自荐”。

厂长自家人不认识自家人，招聘了本厂的职工，似乎有点滑稽可笑；那位职工出此点子，对本单位领导也不无讽刺的意味，然而这一切都令人深思。

以手选鞋

杨华是哈尔滨市第一百货商店鞋帽组的营业员。她在卖鞋过程中感到顾客用脚试鞋，又脱又穿很麻烦。于是她突发奇想，能不能用手来试鞋呢？她把自己的手和脚及家人的手和脚进行了比较，惊奇地发现，人的手和脚之间是有比例规律的。杨华为了从理论上找到根据，她找来了《生理解剖学》进行研究，又向骨科专家请教。她经过 3 年时间的研究，分析了经手所卖的 10 多万双鞋，终于掌握了基本规律。现在，杨华只要看到手，马上就能准确说出所穿鞋的号码。

1992 年 1—10 月份，她卖出 3932 双鞋，无一失准。她的这一新方法不仅大大提高了售鞋速度，同时还杜绝了空气污染和脚病的互相感染，受到广大顾客交口称赞。杨华的这一手绝活也成了最好的广告，许多顾客都愿意到她所在的柜台去买鞋。

日历筷子

近年来，日本人利用“补偿贸易”在中国搞了不少合资的筷子工厂。实际的做法是：中国卖筷子给日本，用卖得的钱买他们的机器。由于筷子价格定得低，几乎比原木价格高不出多少，因此中国这些方便筷厂家获利甚微。

一位筷子工厂厂长为此忧心忡忡，来到北京“和洋公司”找到何阳先生，让他给出个主意。何阳让他在筷子上分别用日文印上“星期一”、“星期二”……“星期日”，有些筷子上再印上“母亲节”、“情人节”等字样，并把制作筷子的模具改进一下，即把筷子再劈上一刀，吃完饭，用手一掰，便成了牙签。

那位厂长回去后，按着何阳的办法做了，新制作的筷子运到了日本，果然大受欢迎。

原来，日本人工作起来像一台旋转的机器，几乎忙得星期几都记不清了，有的青年人甚至忘了约会。有了“日历筷子”，吃盒饭的人，一打开饭盒，筷子就提醒你今天是星期几，若赶上节日，那筷子还会提醒你。

小小的方便筷，给日本的餐店增加了更多的人情味。

这样的筷子，在原有的筷子上只加上了几个日文字，便由原来的每箱价格 90 元人民币提到了 300 元人民币。这小小的改进，换回了几倍的效益。

“宇宙”牌香烟

1983 年春节，中央电视台联欢晚会上，著名笑星马季说了一段名为《吹牛》的相声，讽刺做虚假广告推销“宇宙牌”香烟。远只不过是艺术的虚构而已，其实当时并没有这个牌子的香烟，然而，黑龙江省穆棱雪茄烟厂厂长

王正珍却真的决定要制作这种专门供国家高级会议使用的高级香烟——宇宙牌香烟。她发挥厂里设备技术优势，提高工艺，精选原料配方，终于研制成一种优质烟。这种宇宙牌香烟一上市，立即引起人们的极大兴趣，争相购买和品尝。后来又请马季为烟厂题字，派人到南疆购买优质原料，聘请人才，使宇宙牌香烟的质量又提高了档次和级别。

慈禧太后窝头

北京有一家著名的专门经营仿照清朝宫廷菜点的饭店，名叫仿膳饭庄。它位于北海公国琼岛北面的山坡上，至今已有 220 余年的历史。建店初期，该店一直平淡无奇，而如今却闻名海外。在外国游客中甚至流传着这样的说法：到中国不到北京等于没到中国；到北京不爬长城，等于没到北京；爬长城不吃仿膳的窝头，等于没爬过长城。

原来，自 1984 年 3 月以来，仿膳饭庄采用了一个独特的经营方法，他们借助于游客，特别是外国游客对皇帝生活的神秘感，为其饭店的饭菜赋予了许多年代悠久的轶事，让服务员在上饭菜时，适时地加以介绍。1984 年美国华盛顿市市长来北京参观访问，在仿膳饭庄举行答谢宴会，服务员端上一盘精制小巧的点心，向客人介绍说：“ 传说有一日，慈禧太后梦见自己吃肉味烧饼和窝头，而恰巧厨子为慈禧太后做了一模一样的烧饼和窝头，于是太后请大臣们来释梦，今天请大家吃这种烧饼和窝头，也是祝愿各位事事如意，岁岁吉祥。 ” 服务小姐的一番介绍，赢得了客人的阵阵掌声，仿膳饭庄的美名从此不胫而走。现在，用仿膳已经成了外国游客游览北京的一项必不可少的活动。仿膳饭庄的营业额和知名度也直线上升了。

姜光鼎致富风波

在我国刚实行改革开放的头几年，浙南一个偏僻的山村，24 岁的姜光鼎成了当地引人注目的人物。他前后收到 1000 多张汇款单，一下子成了个“ 万元户 ”。这笔钱来得蹊跷。乡政府马上派人调查。姜光鼎如实 “ 交代 ” 说，关于山芋过冬贮藏的问题他研究了 3 年，很有经验，他就写了一篇短文给公社广播站，公社广播站广播了他的稿子，给他 4 元稿费。回到家他就捉摸“ 山芋贮藏法 ” 推广的问题。于是就去新华书店买来一本全国地图，在老婆的帮助下，日夜誊写，七手八脚地把他那个稿子按地图给本省和外省农村广播站寄去，共 2000 多份。果然，他们都来信称赞，还给他寄来 4—7 元不等的稿费。乡政府的人听他这么一说，气得差点呛住了：“ 愚昧！你知道不知道，‘ 一稿千投 ’ 是个啥问题！ ” 姜光鼎愣住了，“ 错误？！ ” 他喉咙不禁粗了起来，“ 我又不是给报刊投稿，我是给公社广播站介绍自己的研究成果，将能产生经济效益的方法推广给农民，这违反国家出版法哪一条规定？别人可以养殖致富、运输致富、手艺致富，我为什么不可以‘ 信息致富 ’？ ” 说着从口袋里掏出厚厚一叠各地广播站寄给他的感谢信，抖一抖，扬长而去。乡政府领导被姜光鼎远么一说，哑口无言，束手无策，对姜光鼎如何处置，谁也说不出道道来。

经济信息是 “ 特殊的经济资源 ”。人们逐渐才认识到“ 信息就是金钱 ”，智力产品也可以出售，社会上还掀起了 “ 信息热 ” 的浪潮。

慧眼巧识金香玉

运输公司老板最近很是烦恼。因公司的司机总是利用维修汽车的机会在帐单上多开零件数或修理费，致使该公司为此增加了不少开支。老板企图禁止司机拿虚假帐单报销的行为，但又找不出征明假帐单的证据，他苦思暝想，突然一天一个想法跳到他脑袋里：我何不找一家可靠的修理部，远祥就断了司机的后路。

于是他乔装成司机模样走进一家柴油机修理部，自称是某汽车运输公司的司机，将支票摔到维修师傅的办公桌上：“ 在我帐单上多写点零件，我回公司报销后会有你一份好处。 ”维修师傅二话没说就拒绝了。他继续纠缠：“ 我的生意不算小，会常来的，你肯定能多赚很多钱！ ”维修师傅告诉他此事无论如何不能做。“ 谁都会这么干的！ ”老板几乎气急败坏地嚷道：“ 我从没见过你这样的傻瓜。 ”师傅一下子火了：“ 你给我出去，我不和你这样的人做生意。 ”令维修师傅惊讶的是老板突然间开心地大笑起来，满杯敬佩地握住维修师傅的手：“ 我就是那家公司的老板，我终于找到了解决问题的办法。 ”

谈判有方的教授

有一次，日本几位推销商到我国一所大学的科研所推销他们的显微镜。

他们的要价比国产显微镜高得多。但有个优惠条件，他们可以免费供应他们的擦镜油。我国当时还没有研制出精密光学玻璃的擦镜油。日本方面掌握了这个情况，因此想以这个条件来赚我们的钱。

为了显示日本擦镜油的质量，他们让你污损一片显微镜片，然后他们用自已的油，三下五除二就把一个发霉的镜头擦得光浩如初。油的质量确实很好。但是，接待这几位推销商的中国教授，对他们的条件还是不能接受。在他企图压价的过程中，脑子里闪出来了一个点子。

教授对日本人说：“ 你们的情报不准。谁说中国没有这祥擦镜油？有的，而且比你们的更好。 ”日本人说死也不信。教授说：“ 不信，我可以给你们看，不过，我们的擦镜油要保密，请你们污损一片镜片后，到隔壁休息一两分钟，然后回这里，检查我们油的质量如何吧。 ”

一两分钟后，日本推销商回到教授的身边，拿起他擦过的镜片，也光洁得很，果然不比他们的差。用擦镜油做附加条件，高价卖显微镜显然交易不成了。他们悻悻而走。

日本人走后，关起门来，几位同事忙问教授：“ 你从天上偷来的擦镜油吗，你简直是变戏法。 ”教授笑道：“ 我用的是唾沫。 ”大家听了哄堂大笑，半信半疑。教授说：“ 唾沫里有 1GE 和溶菌酶，我料到我的唾沫对付镜片上那几处霉斑不会有什么问题。这一点我懂得，可是日本推销商人却不知道。 ”

止偷妙法

某饭馆的碗盘常常被食客拿去据为己有，饭馆老板很伤脑筋。

一天，饭馆的主管出了个点子，就是在所有的器皿上都印上“ 某某饭馆 ”

四个字。老板认为这主意很好，立即就实行了。他们以为这样就能把碗盘保住。

但是，每天还是有碗盘不翼而飞。后来，一名职工想出了一个妙法。他建议在“某某饭馆”四字前再加上“偷自”二字。

老板无奈之中一试，果真有效，而且持久。

神秘的印钞造币业

北京城的西南角，有个叫白纸坊的地方，就是北京印钞厂的所在。

北京印钞厂建于 1908 年，至今已有 80 多年的历史。北京印砂厂只是近几年的叫法，很久以来它只是一个代号。严格的保密制度，造就了工人们高度的保密意识，有时连自己的亲朋好友也不知道自己的实际工作。

这座当年由美国人帮助设计建造的工厂，大门是西洋风格的钟楼式建筑。工厂的门外便是繁华的闹市。工人们出入工厂只需向警卫出示一下证件即可。印钞厂工人都是经过精心挑选，对品德素质要求比一般企业要高。

印钞造币行业的特殊性决定着它独特的管理方法。除了一般企业的管理制度和安全保密制度外，数字管理大概是印钞业管理的奥秘所在。钞票纸一出库，就进入了一个数字的网络，每一道工序的交活、接活，都必须清点纸张数量，人们称之为“点数”。在印刷车间，几乎有 1/3 的人的工作就是点数，印一张钞票要点几十次数。如果数字与上一道程序不吻合，就说明出了事故，一定要找到原因才能罢休。

在有效制度的管理下，印钞厂工人秩序井然，一张张白纸经过胶印、凹印、胶凹套印、印号码、质检、封包等一道道工序，便成了我们手中的人民币。

中国一日消费

许多外国专家说，中国是世界上仅存的最大市场。尽管中国仍是发展中国家，属低消费层次，但中国有着令中外商家惊叹的数字：

每天，中国人要消费近 6000 万公斤猪肉，1000 多万公斤食油和 7.5 亿公斤粮食。

每天，中国人会买下近 6 万台电视机，12 万只手表；仅仅是一天，中国城乡就会开通电活 1 万多门，销售绸缎 200 多万米。每天，中国人的消费总额超过 30 亿元人民币，每天存入银行的有 8.8 亿元人民币，而这些数字几乎天天还在被刷新。

每天，中国城镇新增住宅 73 万平方米，农村新增住宅 156 万平方米。

每天，中国各种交通运输工具要运送旅客 1800 万人次，相自于瑞典、芬兰、挪威和冰岛四国人口的总和，1994 年夏季，中国仅仅是铁路就承运旅客 2 亿多人次。平均一天，中国有 600 多万杂志出版，邮寄函件 1500 多万份，发行报纸 5000 多万份。

中国每天实际利用外资近 1 亿美元，融资规模仅次于美国居世界第二位。

中国现有人口 12 亿。每天仍有近 6 万人出生，1 年就新增 1600 多万人，比澳大利亚的总人口还要多。

羊吃人

“羊吃人”是英国早期伟大的空想社会主义者托马斯·莫尔的不朽名言，它是英国“圈地运动”的最简洁、最公正、最真实的概括和写照。是对资本原始积累罪恶的最早揭露和控诉。

英国的“圈地运动”，从15世纪到19世纪初，持续了300多年之久。当时由于世界市场扩大，毛纺织业迅速发展，对羊毛的需求与日俱增，养羊成了获利丰厚的生产部门。英国当时最显要的代表之一萨特伦德公爵夫人一当权，就决定把全郡变为牧羊场。从1814年到1820年，郡内的15000名居民，大约3000户，陆续被驱逐和消灭了。他们的村庄全部被破坏和烧毁，他们的田地全都变成了牧场。英国的士兵奉命执行任务，同当地居民发生了冲突，一个老太婆因拒绝离开小屋而被活活烧死在里面。这位公爵夫人用这种方法圈占了794000英亩土地，并把夺来的全部土地划分为29个大牧羊租地农场住一户人家，他们大都是英格兰 租地农场主的雇农。到1825年，15000名当地居民已经被131000只羊所代替。

那些被驱逐出家园的农民，他们宁肯当乞丐和流浪者，也不愿当工资劳动者受资本家的压榨。于是国家就颁布了一系列的血腥法律，英王亨利八世规定，对身强力壮的流浪者要加以鞭打和监禁。他们要被绑在马车后面，被鞭打到遍体流血为止，然后要发誓回到原籍或最近三年所居住的地方去“从事劳动”；如果流浪者第二次被捕，就要再受鞭打并被割去半只耳朵；如果第三次被捕，就要当作重罪犯和社会的敌人处死。在亨利八世统治时期（1509—1547年）有72000人被处死，在伊利莎白时期（1558—1603年）每年有300至400人被送上绞刑架，资产阶级用种种血腥的法律，迫使破产的农民成为资本主义的雇佣奴隶，为资产阶级提供了源源不断的廉价劳动力。可见，浇灌了资本主义生产的，正是千百万破产农民的血和泪。

酒厂竞争醉死人

在乌拉尔，原先一向由土财主普罗霍罗夫经营的酒厂占据着市场。普罗霍罗夫的酒厂规模相当大，资金也相当雄厚，但他的经营方法，却还是带着很浓厚的封建剥削的色彩，他还热衷于搞些超经济的剥削。他有一个“习惯”，给工人发工资时，总要少算那么5分钱，搞得怨声载道。但由于数目不大，工人们往往也就不愿同他斤斤计较。积少成多，天长日久，他所克扣下来的5分钱，倒也能成为一笔不小的资财。于是人们就给他取了一个绰号叫做“5分钱”。

这时，一个资本家财团到这个地方来发展了。那个资本家财团的头子斯塔勃罗夫斯基很精明。他安排好了一切步骤。凡有老酒店的地方，都办起新酒店。不久，新的酒店开始营业了。他们用“5 分钱”来打击普罗霍罗夫。所谓“5分钱”指的是售价的降低。降价只是5分钱，但却是一个有力的武器，他们很快就抢走了普罗霍罗夫的生意。这徉，普罗霍罗夫这个土财主这时候不得不起而应战了。他也降低了售价来竞争。而那个资本家集团，早就料到了这一着，斯塔勃罗夫斯基说：“什么都不要吝惜，一定要挤垮他！”于是双方大降价。新的酒厂把定价降低了 5%；老酒厂也如法炮制，于是第

需要全本请访问 www.ertongbook.com