
100个一生中
不可不读的财富故事
潮 汐

目 录

- 最富的乞丐/1
- 半碗水/2
- 精明/3
- 以退为进/4
- 超级思维/5
- 分币方案/6
- 无价的金币/8
- 悬赏/9
- 黄金/10
- 永不休息的鬼/11
- 快乐的根源/12
- 从头再来/13
- 哈佛的理念/14
- 智慧营销/15
- 机遇之神/16

目录

- “炒鱿鱼”炒出来的富翁/17
- 一个豆沙包/18
- 声誉是一种投资/19
- 成功来自信誉/20
- 被真诚感动/21
- 诚实的订单/22
- 十万元的创意/23
- “幻想”出商机/24
- 小虾引起的联想/25
- 一只改写命运的木箱/26
- 良心发现的商人/27
- 幸运的浪人/28
- “经营之神”/29
- 富商的遗嘱/32
- 梅香/34
- 最大的财富/36
- 学会生活/38
- 付出与索取/40
- 你浪费了我的钱/41
- 挖金/43
- 换脑袋/46
- 巧募一百万/48
- 风险与机遇/50
- 借倒闭企业发财/51
- 巧用缺陷/52
- 走出求同的圆圈/53

目 录

- 麦当劳的奇迹/54
原价销售术/55
不寻常的原始资金/56
耕耘收获全在勤/57
阿凡提种金子/59
人无信不立/61
守时 ,也守住生命/63
契机/65
一根电缆值多少钱/66
拿不完金币的穷人/67
绝世美玉/68
成功的标准/69
买书的年轻人/70
今生不睡过头觉/71
斯坦福是哈佛心中永远的痛/72
实践出财富/73
好就好在信守承诺/74
不满是向上的车轮/75
真诚的力量/76
一加一大于二/77
没有两片完全相同的树叶/79
对手不仅是敌人/81
勤于行动 ,胜于勤说/84
在春天设计秋实/85
一枚金币的推销术/86
金盆的故事/87

目 录

- 林肯的演讲/89
- 精美的广告/90
- 卖扇的小贩/91
- 成功之道/94
- 谁快谁就赢/95
- 永不放弃承诺/97
- 最高贵的情操/99
- 没有钓住的鱼/101
- 一把咖啡壶/103
- 失误并不可怕/105
- 荒唐的人性试验/107
- 最后的测试/109
- 金钱过眼前/112
- 海上牧羊人/114
- 不该有的/116
- 轻信与多疑/118
- 最富的时刻/120
- 相信自己的运气/123
- 永远向前/125
- 财富的秘密/127
- 一美元的智慧/130
- 换一种交流方法/132
- 最成功的推销术/134
- 不同的观察/136
- 5 万美元存款/138
- 永恒的加法公式/140

目 录

- 谈判的艺术/142
思考的价值/144
敢破才能立/146
第一个工作/148
人生机遇/152
哪一点我做对了呢/153
在逆境中创造奇迹/155
贫富的细小差别/157
琼斯的法宝/159
抛弃修补的心理/161
永不低头/162
精打细算的美德/164
耕种自己的田/166
你就是百万富翁/167
追随你的梦想/169
坚忍不拔的求职者/171
种出你的土豆/173
火把的启示/175
沉香/177
痛苦的力量/179
从节省生活费开始/182
勤劳造就富人/186
生不带来、死不带去/188
富翁与男孩/189
造桥的小松鼠/190
满足的富翁/191

目 录

- 墙上的美钞/192
鸡蛋小贩/193
心灵的财宝/194
富有的老人/195
三个愿望/196
飞鸟知心/197
幸福的传递/198
三个王子/199
镜中的自己/200
体贴的兄弟/202
聪慧的选择/203
金钱筹码/204
久违的名字/205
机遇是金/206
借一美元/207
不能例外/209
路是一步一步走出来的/211
终生的影子/213
三鞭定乾坤/215
商界座右铭/217
“垃圾”富翁/219
不代营销大师/221
“天才农夫”/224
体育用品之王/226
商人不相信眼泪/229
假日旅店大王/230

- 坚持写投资日记的投资家/232
- 没有秘诀/234
- 海上船王/236
- 世界最大的飞机制造商/239
- 柯达成功的秘密/242
- 万宝路怎样成为世界品牌/244
- 商业奇才/248
- 不懈的努力/250
- 商界神童/252
- 化学大王/254
- 寻找黄金搭档/257
- 寻找发财机会/259
- 司芬克斯 ”之谜/261
- 郑板桥的商道/263
- 世界传媒业巨子/265
- 商人的天职就是赚钱/269
- 以德御人/272
- 养御人才成大业/274
- 善用领头雁/280
- 费尽心机/284
- 慧眼任能/288
- 不问出身/290
- 用长不计短/292
- 精明的商人/296
- 追求独一无二/298
- 稀世之宝/299

目 录

妙计保家财/301

将被偷的钱骗回来/303

失而复得的遗产/305

免费住宿/307

最富的乞丐

下雨了,三个乞丐来到同一棵树下,为争一片干燥的地皮,打了起来。由于各有绝招,谁都没有占到那块不漏雨的地方。最后他们达成协议,谁最富,谁就坐在那片不漏雨的地方。

第一个乞丐端着一只大海碗说:“我有十二只碗,我每天换一只。心情好时,我用一只好碗;心情坏时,我用一只坏碗。我每天都用不同的碗吃饭,难道我不富吗?”

第二个乞丐放下背上扛着的一卷草席,说:“这算什么富有?我才是真正的富人。我有十二张草席,我每晚想铺几张就铺几张,难道我不像个富人吗?”

第三个乞丐腿有点瘸,他颤巍巍地挪动了一下屁股,说:“我不像你们那样富有,但我有一条断了一截的腿。普天之下,谁能比一个断了腿的乞丐更富有?”

他话音未落,一个打着伞的妇人从这儿经过,很怜悯地在他的断腿旁丢了一枚硬币。其他两位乞丐面面相觑,最后,断了腿的乞丐坐在了那片不漏雨的地方。

半碗水

有两个行走在沙漠中的旅客,已经走了多日,在他们口渴难忍的时候,碰见一个赶骆驼的老人,老人给了他们每人半碗水。

两个人面对同样的半碗水,一个抱怨水太少了,怎足以消解自己身体的饥渴,边抱怨边将那半碗水泼掉。

另一个也知道这半碗水不能完全解除身体的饥渴,但他却拥有一种发自内心的感恩,并怀着这份感恩的心情,喝下了这半碗水。

结果,前面把水泼掉的人死在了沙漠之中,后面的人因为喝了这半碗水终于走出了沙漠。

有时,人们除了需要物质的救助外,更需要精神的救助。

精 明

弗兰克·珀杜现为珀杜饲养集团公司董事会执行委员会主席,该公司为美国第四大家禽公司,年销售额达十亿美元。他说:我刚十岁就开始干活了,在马里兰州索乐斯堡经营家禽饲养场的父亲,这年给了我五十只鸡,并要我自营售蛋业务。

父亲给我的鸡都是些被剔除的蹩脚货,但在我的精心照料下,它们日见改观,茁壮成长。不久,我这些鸡的产蛋率超过了父亲的。我的部分成功奥秘是观察鸡及其行为特征。比如,我注意到,当在一个鸡笼里关的小鸡较少时,小鸡便得到更好的发育条件。因此我在每个笼里只关五十只,这样我饲养的小鸡长得比笼中拥挤的快得多。

养鸡这一份工作使我懂得,节约开支、成本预算和详细记账十分重要,我还懂得了参加管理和专注于生意的每一环节都能学到许多东西。我一直尽最大努力地去工作,我发现努力工作是成功不可或缺的条件,没有一个登上顶峰的人抱怨所走的道路。1984年父亲将家禽饲养场整个儿交付给我,而后,它不断壮大,最终成为一家大型企业。在饲养管理五十只鸡时学会的许多经验教训,却一直被我运用至今。

以退为进

一位印度商人带着三幅名家画作到美国出售。印度商人开价 250 美元，少一元也不卖。美国商人也不是商场上的平庸之辈，他一美元也不想多出，便和印度商人讨价还价起来，一时间谈判陷入僵局。

忽然，印度商人怒气冲冲地拿起一幅画就往外走，二话不说就点火把画烧掉。美国画商看着一幅画被烧非常心痛。他问印度商人剩下的两幅画卖多少钱。想不到印度商人这回要价口气更是强硬，声明少于 250 美元不卖。少了一幅画，还要 250 美元，美国商人觉得太委屈，便要求降低价钱。但印度商人不理会这一套，又怒冲冲拿起一幅画点火烧掉。这一回美国画商大惊失色，只好乞求印度商人不要把最后一幅画烧掉，因为自己实在太爱这幅画了。接着，他又问这最后一幅画多少钱。想不到印度商人张口竟要 500 美元。印度商人接着说：“如今，只剩下一幅了，这可以说是绝世之宝，它的价值已大大超过了三幅画都在的时候。因此，现在我告诉你，如果你真想要买这幅画，最低得出价 500 美元。”

美国画商一脸苦相，没办法，最后只好成交。



超级思维

一个刚退休的老人在学校附近买了一间简陋的房子。住下的前几个星期还很安静,不久有三个年轻人开始在附近踢垃圾桶闹着玩。

老人受不了这些噪音,出去跟年轻人谈判。“你们玩得真开心。”他说;“我喜欢看你们玩得这样高兴。如果你们每天都来踢垃圾桶,我给你们每人一块钱。”

三个年轻人很高兴,更加使劲地表演“足下功夫”。过了一天,老人忧愁地说:“通货膨胀减少了我的收入,从明天起,只能给你们每人五毛钱。”

年轻人显得不大开心,但还是接受了老人的钱。每天下午,继续去踢垃圾桶。一个星期后,老人又对他们说:“最近没有收到养老金支票,对不起,每天只能给两毛了。”

“两毛钱?”一个年轻人脸色发青;“我们才不会为了区区两毛钱浪费宝贵的时间在这里撒野呢,不干了!”

从此以后,老人又过上了安静的日子。

分币方案

狮子大王高薪招聘一名军师，熊、狐狸和牛闻讯后，立刻赶来应聘。

狮子按照事先策划好的计谋，拿出一打金币对熊、牛和狐狸说：“这十二块金币，是专门赏给你们三位的。但分配方案必须做到少数服从多数，而且不许使用武力或以武力相威胁。”

素以憨厚著称的牛首先提议说：“我看最公平的办法是平分，各拿四块。”贪心的熊很想多拿一点，就对牛说：“不如我俩分算了，我得七块，你得五块，这样你就可以比三个一起分要多拿一块。”听罢熊的话，狐狸不动声色地对牛说：“如果你愿意同我一起分配，那么你将得到九块金币，我宁肯少分一点拿三块金币算了。”

熊一听慌了神，赶忙对狐狸说：“那么，还是我俩来分配吧！你得五块，不仅将比你 and 牛在一起时要分得多，我也不想再多拿了，继续维持原来的七块不变。”狐狸对牛说：“如果我同意熊的分配方案，那么你将一块金币都分不到。假如你想得到金币并报复一下熊的话，就和我合作，我保证你拿到二块金币。”

狐狸的这一提议，立刻得到了牛的响应，于是，凭着机智



狡黠的狐狸不仅得到了绝大多数金币，还因此作了狮子的军师。

