

微型小说超人气读本
——致富篇——

微型小说选刊 杂志社 选编

财富泡泡糖



CaiFu PaoPao Tang

他想办一个蒸馏净水的公司，
当时在洛杉矶这是一种新行业，
投资少，有一万美元就可以了。
可是，利润却很微薄，
每一桶水只能赚到一颗泡泡糖……



百花洲文艺出版社

微型小说选刊

创刊二十五周年钜献



上架建议：文学 | 畅销

ISBN 978-7-80742-633-2



9 787807 426332 >

定价：9.00元

微型小说超人气读本
——致富篇——

财富泪泪糖

百花洲文艺出版社

此为试读, 需要完整PDF请访问: www.ertongbook.com

图书在版编目 (CIP) 数据

财富泡泡糖/微型小说选刊杂志社选编.—南昌:
百花洲文艺出版社, 2009.6
(微型小说超人气读本)
ISBN 978-7-80742-633-2

I.财… II.微… III.小小说-作品集-中国-当代
IV.I247.8

中国版本图书馆CIP数据核字 (2009) 第096361号

财富泡泡糖

出 版 人	姜钦云
统 筹	姚雪雪
责任编辑	陈永林
美术编辑	方 方
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	江西华奥印务有限责任公司 (电话 0791-8368111)
开 本	889mm×1194mm 1/32 印张 6
版 次	2009年6月第1版 2009年6月第1次印刷
字 数	150千字
书 号	ISBN 978-7-80742-633-2
定 价	9.00 元

(版权所有, 盗版必究)

邮购联系 0791-6894736 邮编 330008

网 址 <http://www.bhzw.com>

图书若有印装错误, 影响阅读, 可向承印厂联系调换。

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
卖脸奇遇	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	078

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
陈有财种钱	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

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。让他发迹是一堆服装。

这些服装来自日本，全是丝绸的，因为海轮运输当中遭遇风暴，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，心里嘲笑他真愚蠢，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：“莲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，好戏跟在后头。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：“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，老子就只懂得种田，不像你，种田人的种，不懂得种田却只懂得赚别人的亏心钱！”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。这话传列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。