



E企业管理
Enterprise
Management

大成培训故事丛书
Dacheng Peixun Gushi Congshu

伍

FQ(财商)

FQ CAISHANG
GUSHI

陈龙海 韩庭卫●编著

故事

培训类
畅销图书

海天出版社

大成培训故事丛书
Dacheng Peixun Gushi Congshu

伍

FQ(财商)

FQ CAISHANG
GUSHI

陈龙海 韩庭卫●编著

故事

海天出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

FQ 财商故事/陈龙海, 韩庭卫主编. —深圳: 海天出版社,
2007. 10

(大成培训故事丛书)

ISBN 978 - 7 - 80697 - 980 - 8

I. F… II. ①陈… ②韩… III. 企业管理 - 职工培训 -
通俗读物 IV. F272. 92 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 058446 号

海天出版社出版发行

(深圳市彩田南路海天大厦 518033)

<http://www.htph.com.cn>

总策划: 纪志龙 责任编辑: 王颖

责任技编: 钟愉琼 封面设计: 赵俊杰

海天电子图书开发公司排版制作 电话: (0755) 83460274

深圳市鹰达印刷包装有限公司印刷 海天出版社经销

2007 年 10 月第 1 版 2007 年 10 月第 1 次印刷

开本: 787mm × 1092mm 1/16 印张: 11.25

字数: 150 千字 印数: 1 - 8000 册

总定价: 100.00 元 (共 5 册) 本册定价: 20.00 元

海天版图书版权所有, 侵权必究。

海天版图书凡有印装质量问题, 请随时向承印厂调换。



目录

CONTENTS

目
录

一枚硬币	[001]
钱是怎么来的	[002]
试金石	[004]
猫碗	[006]
守财奴的黄金	[007]
买地	[008]
巧妙的赌注	[009]
“最后的投机师”	[010]
1000 美元	[011]
神奇少年	[012]
“灵机一动”	[013]
节俭与守财	[014]
有钱人与没钱人的平等	[015]
正直的价值	[016]
货如轮转	[018]
机而动者	[019]
开业三小时	[021]

守本养正	[022]
街头买专利	[023]
赚钱的根本	[024]
老农民经纪人	[025]
优秀的推销员	[026]
贝吉尔的信念	[028]
两辆中巴	[029]
瞄准富人腰包	[031]
聪明的报童	[032]
“无心”经商	[033]
绳索大王	[035]
必坚商店	[036]
吃牛排	[037]
尿布大王	[038]
做引导别人的尾灯	[039]
温州人	[041]
农村大有可为	[043]
擦鞋的大学生	[044]
“花姑娘”	[046]
胡雪岩之失败	[048]
卓氏择地	[049]

妆容换财富	[050]
独一无二时装店	[051]
午餐盒先生	[052]
“借鸡生蛋”	[053]
让钱生钱	[055]
爸爸给儿子的信	[056]
盗卖古墓的老人	[057]
真的钻石	[058]
50 元的汽车	[059]
牙膏创意	[060]
卖肠粉	[061]
拒绝割爱	[062]
不战而胜	[063]
花生与汽水	[065]
变废为宝	[066]
让客户便利	[067]
明星也理财	[068]
两个朋友	[069]
星巴克咖啡文化	[070]
争吵的老夫妻	[071]
三菱的“嗅觉”	[072]

淘金与卖水	[073]
收购废品赚大钱	[075]
金利来	[076]
爱，成功和财富	[077]
野花比家花香	[079]
台湾首富王永庆	[081]
节俭的富豪们	[083]
可怜的漫画小猪	[085]
肥皂广告	[086]
山姆·沃尔顿的人生语录	[087]
独具慧眼的直感	[088]
小小汤圆	[089]
60元换来百万财富	[090]
打造“多功能”	[092]
与客户互动	[093]
希尔顿的意外	[094]
民工生意	[095]
邮票中的商机	[096]
吉列剃刀的成功	[097]
健康疗吧	[098]
逆向经营	[099]

奇谋生财.....	[100]
无本经营.....	[101]
布店的善心.....	[103]
“第三者”足球厂.....	[104]
明星效应.....	[106]
巧克力的定价.....	[107]
吊胃口经营.....	[108]
把鞋子卖到非洲.....	[109]
厉害的竞争对手.....	[111]
两款手表.....	[112]
韩国菜干.....	[113]
死玫瑰花.....	[114]
烤鸡蛋.....	[115]
捉“网虫”的小保姆.....	[116]
工之侨献琴.....	[118]
过期的面包.....	[119]
把餐具卖到肯德基.....	[120]
鹿岛屋木屐店.....	[121]
6个人的大生意.....	[122]
苏格拉底式销售.....	[123]
不败的定价策略.....	[125]

发往七旬老人的订单	[126]
胆量致富	[127]
道德与诱惑	[128]
失误的上帝	[129]
赔钱也做	[131]
致富公式	[132]
只贷1美元	[133]
洛克菲勒的晚年	[135]
乞丐的启示	[137]
短暂的快乐	[138]
整体化经营	[139]
农夫与商人	[140]
捉火鸡	[141]
老外买柿子	[142]
反躬自省	[144]
颇翁摔瓮	[145]
情侣苹果	[146]
金子与大蒜	[147]
金手指	[148]
为一人买一厂	[150]
价值20美元的时间	[151]

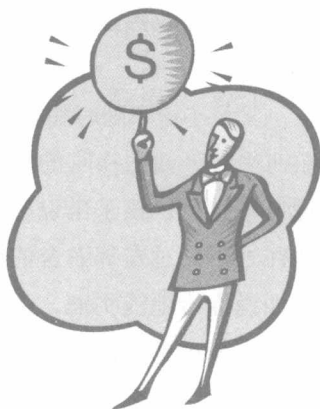
每桶四美元	[153]
宋人的秘方	[154]
省略阳光	[155]
陶朱公救子	[157]
名贵的檀木	[159]
考察报告	[161]
服装设计大王	[162]
穿格瑞丝特	[163]
小小包装袋	[164]
当止则止	[165]
“购买黄土”	[166]
幽默独具慧眼	[167]
丝绸专家开餐馆	[168]
卖布袜	[169]

一枚硬币

一枚硬币

亚洲首富李嘉诚有一次从酒店出来，在取汽车钥匙时，不慎丢落一枚2元的硬币。硬币滚到了车底，当李嘉诚准备蹲下身去捡时，一名印度值班，立即代他拾起，李嘉诚接过硬币后，给了他100元的酬劳。

有人表示不解，为了2元钱而又丢出去100元，值得吗？李嘉诚是这样解释的：“如果他不帮我拾起这2元钱，很可能就掉进下水道，没有了，这就是财富的浪费。虽然我付了他100元的小费，但是他可以用这笔钱去消费，这就不是浪费了。”



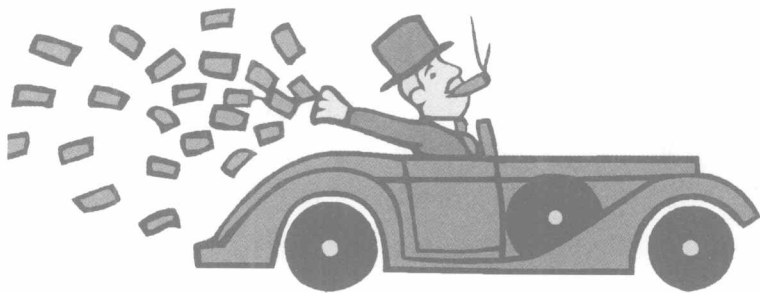
启示

资金要有效利用。可以奢侈，不可浪费，这是富人对金钱的态度。

钱是怎么来的

一个小孩子，他有个坏毛病，那就是好吃懒做。孩子的父亲时时刻刻都指望他能改掉这个不良习惯。然而那个孩子一点也没有改正自己缺点的意思。

父亲不得不随时随地提防自己的孩子，担心他会把家里的钱或值钱的东西偷到外面去换吃的，这位父亲觉得自己每天都活得很累很辛苦。不过说来也怪，孩子虽说好吃懒做，却从没偷过家里的钱，也没有听说过他在外面偷过左邻右舍的东西。他弄钱的办法完全是一种正当的手段。比如说你给他钱买酒，他会少买一点酒，然后把剩余的钱一股脑儿买了吃的。无论是买油盐还是买酱醋，他总会用相同的办法省出钱来满足他那张不争气的嘴……



为了使孩子的懒惰的习性不再滋长，父亲决定给孩子一些力所能及的事做，包括一个原则：少给钱多办事。尽管如此，孩子依然我行我素，把父亲的话当做耳旁风。

有一回，父亲一气之下扔了一分钱给孩子，让他去买油。父亲心想，我看你会把钱掰成两半——一半买油一半买吃的不成？

孩子到了店里，售货员给他装满了油，把瓶子递给他，手却不缩回去。孩子知道售货员要的是钱，就装模作样地浑身摸了一遍，然后苦着脸告诉售货员说钱掉了。售货员无奈，只好把瓶子里的油倒出来，把空瓶子给孩子。

孩子嘴里咂着一粒糖，双手抱着那个油瓶子，兴致勃勃地回到家里。一进门，父亲劈头就问，油呢？孩子举了举瓶子。

瓶子壁上附的油正慢慢流回瓶底里，差不多有一小勺。

父亲大怒，这点怎么能吃？

孩子说，一分钱只能买到这么多。

启 示

钱是怎么来的？这个孩子身上有生意人最完美的素质，也有生意人最致命的弱点。共实，钱就是这么来的，也是这么走的。



试金石



有一天，一位禅师为了启发他的门徒，给他的徒弟一块石头，叫他去蔬菜市场，并且试着卖掉它，这块石头很大，很美丽。但是师父说：“不要卖掉它，只是试着卖掉它。注意观察，多问一些人，然后只要告诉我，在蔬菜市场它能卖多少钱。”门徒去了。在菜市场，许多人看着石头想：它可做很好的小摆件，我们的孩子可以玩，或者我们可以把它当做称菜用的秤砣。于是他们出了价，但只不过几个小硬币。门徒回来。他说：“它最多只能卖几个硬币。”

师父说：“现在你去黄金市场，问问那儿的人。但是不要卖掉它，光问问价。”从黄金市场回来，门徒很高兴，说：“这些人太棒了。他们乐意出到1000块钱。”



师父说：“现在你去珠宝商那儿，但不要卖掉它。”他去了珠宝商那儿。他简直不敢相信，他们竟然乐意出5万块钱，他不愿意卖，他们继续抬高价格，他们出到10万。但是这个人说：“我不打算卖掉它。”他们说：“我们出20万、30万或者你要多少就多少，只要你卖！”这个人说：“我不能卖，我只是问问价。”他不能相信：“这些人疯了！”他觉得蔬菜市场的价已经足够了。

他回来，师父拿回石头说：“我们不打算卖掉它，不过现在你明白了，这个要看你，看你是不是有试金石、理解力。如果你是生活在蔬菜市场，那么你只有那个市场的理解力，你就永远不会认识更高的价值。”

启 示

人的视界，人的理解力，决定了他的价值观。站得更高，看得更远，方能实现更大的价值。



猫碗



一个古董商人在街上闲逛，看到大街上坐着一个老汉，穿着脏乱的衣服抱着一只小猫叫卖，旁边摆着一只普通的猫碗。

古董商人一眼看中猫碗是个无价之宝，想要拥为己有。他走上前去，开始逗小猫玩耍：“这只小猫真可爱啊！”

老人答道：“是啊，我已经卖出去不少小猫了。”

古董商人与老人一阵寒暄之后，说道：“这只小猫多少钱，这么可爱，我买了。”

老人伸出三个指头：“三两银子。”

三两？古董商人犹豫了一下，痛快地拿出了三两银子，交给老人：“三两就三两，这只小猫我要了。”他顺手拿起旁边的猫碗，说道：“这个碗这么旧了，你也用不上了，不如留给我作个纪念吧。”

老人摆摆手，拿回碗说：“不可以。”

古董商人急了，问：“为什么不卖，我再加一两银子。”

老人笑道：“没有这只碗，我那几十只猫怎么卖得出去呢？”

原来，老人根本就知道自己的这只碗才是关键所在。

启 示

每个人都要有一张王牌。这张王牌也许只是一个引子，但却可让你直接受益。

守财奴的黄金

一个视财如命的守财奴，将自己的黄金藏在自家后院的一棵树下，想黄金的时候就挖出来，对着黄金看好几个时辰。

有一天，守财奴又去挖黄金，发现所有的黄金都不翼而飞了。

守财奴放声大哭起来，惊动了邻居。

邻居跑过来，安慰他并问：“你有多少金子被偷了？”

守财奴大叫道：“所有的！全都没了！”

邻居很惊讶：“那些黄金你用了多少？”

“一点都没有。”守财奴哭的声音更大了。

“既然你的黄金的作用只是让你看看，那丢了也没有关系呀，你只要来看这个洞就可以了。”邻居这样说道。

启 示

贫富最根本的差别不在于金钱的多少，而在于是否充分利用了资金，以钱生钱。

财富束之高阁，对社会无益，对自己生活的改善亦无益。在资金高速流转方能保值、增值的现代社会，守财奴的做法更是不可取。