

一生中不可不读的

ishengzhongbukebudude

智慧人生系列丛书

丛书主编

王怀中

财富故事



延边人民出版社

智慧人生系列丛书

一生中不可不读

的财富故事

丛书主编 王怀中

延边人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

一生中不可不读的财富故事/王怀中主编.——延吉:延边人民出版社,2005.5

(智慧人生系列丛书)

ISBN 7-80698-504-2

I. 一… II. 王… III. 故事-作品集-世界 IV. I14

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 043638 号

一生中不可不读的财富故事

主 编:王怀中

出 版:延边人民出版社出版

地 址:吉林省延吉市友谊路 363 号

网 址: <http://www.ybcbs.com>

印 刷:北京一鑫印务有限责任公司

发 行:延边人民出版社

开 本:850×1168 毫米 1/32

印 张:127.625

字 数:2990 千字

版 次:2005 年 5 月第一版第一次印刷

书 号:ISBN 7-80698-504-2/N·4

印 数:1—4000 册

定 价:361.20 元(全 14 册) (本册定价:25.80 元)

前 言

哲理深刻的故事令人一生受益。因为它是一面镜子,能照见人们活着的意义,同时,我们通过它,也能知晓人生的滋味。

将我们生活中的道理编成一本书,使人从中既能得到美的享受,又能净化灵魂,把心中的疑惑解除,这是我们编辑本书的目的。全书按门类编排,条理清楚,一目了然。

在这部丛书中,我们可以读到像诗一样的文字,像格言一样的论说。有的作品让我们一目了然,有的作品则让我们反复回味。我们会从中找出我们想要得到的结论,会从结论里明白我们想要的道理。而这些作品,可以说大都是作者们从自己的经验和教训中感悟出来的,有些文字,几乎就是他们发自心灵的忠告。正是由于他们对社会、对人生的热情,才闪现了这些思想的火花。

本书特别适合学生阅读,同时也适合于其他各层面的读者。有了这样一部并非说教式的哲理性丛书,起码会有两点对我们有帮助,一点是可以给我们提供文学参照,另一点是可以帮助我们认识世界。

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	(7)
悬赏	(8)
黄金	(9)
永不休息的鬼	(10)
快乐的根源	(11)
从头再来	(12)
哈佛的理念	(13)
智慧营销	(14)
机遇之神	(15)
“炒鱿鱼”炒出来的富翁	(16)
一个豆沙包	(17)
声誉是一种投资	(18)
成功来自信誉	(19)
被真诚感动	(20)
诚实的订单	(21)
十万元的创意	(22)

· 目录

“幻想”出商机	(23)
小虾引起的联想	(24)
一只改写命运的木箱	(25)
良心发现的商人	(26)
幸运的浪人	(27)
“经营之神”	(28)
富商的遗嘱	(31)
梅香	(33)
最大的财富	(35)
学会生活	(37)
付出与索取	(39)
你浪费了我的钱	(40)
挖金	(42)
换脑袋	(44)
巧募一百万	(46)
风险与机遇	(48)
借倒闭企业发财	(49)
巧用缺陷	(50)
走出求同的圆圈	(51)
麦当劳的奇迹	(52)
原价销售术	(53)
不寻常的原始资金	(54)
耕耘收获全在勤	(55)
阿凡提种金子	(57)
人无信不立	(59)
守时,也守住生命	(61)
契机	(63)

一根电缆值多少钱	(64)
拿不完金币的穷人	(65)
绝世美玉	(66)
成功的标准	(67)
买书的年轻人	(68)
今生不睡过头觉	(69)
斯坦福是哈佛心中永远的痛	(70)
实践出财富	(71)
好就好在信守承诺	(72)
不满是向上的车轮	(73)
真诚的力量	(74)
一加一大于二	(75)
没有两片完全相同的树叶	(77)
对手不仅是敌人	(79)
勤于行动,胜于勤说	(82)
在春天设计秋实	(83)
一枚金币的推销术	(84)
金盆的故事	(85)
林肯的演讲	(87)
精美的广告	(88)
卖扇的小贩	(89)
成功之道	(91)
谁快谁就赢	(92)
永不放弃承诺	(94)
最高贵的情操	(96)
没有钓住的鱼	(98)
一把咖啡壶	(100)

失误并不可怕	(102)
荒唐的人性试验	(104)
最后的测试	(106)
金钱过眼前	(109)
海上牧羊人	(111)
不该有的	(113)
轻信与多疑	(115)
最富的时刻	(117)
相信自己的运气	(120)
永远向前	(122)
财富的秘密	(124)
一美元的智慧	(127)
换一种交流方法	(129)
最成功的推销术	(131)
不同的观察	(133)
5 万美元存款	(135)
永恒的加法公式	(137)
谈判的艺术	(139)
思考的价值	(141)
敢破才能立	(143)
第一个工作	(145)
人生机遇	(148)
哪一点我做对了呢	(149)
在逆境中创造奇迹	(151)
贫富的细小差别	(153)
琼斯的法宝	(155)
抛弃修补的心理	(157)

永不低头	(158)
精打细算的美德	(160)
耕种自己的田	(162)
你就是百万富翁	(163)
追随你的梦想	(165)
坚忍不拔的求职者	(167)
种出你的土豆	(169)
火把的启示	(171)
沉香	(173)
痛苦的力量	(175)
从节省生活费开始	(177)
勤劳造就富人	(181)
生不带来、死不带去	(183)
富翁与男孩	(184)
造桥的小松鼠	(185)
满足的富翁	(186)
墙上的美钞	(187)
鸡蛋小贩	(188)
心灵的财宝	(189)
富有的老人	(190)
三个愿望	(191)
飞鸟知心	(192)
幸福的传递	(193)
三个王子	(194)
镜中的自己	(195)
体贴的兄弟	(196)
聪慧的选择	(197)

· 目录

金钱筹码	(198)
久违的名字	(199)
机遇是金	(200)
借一美元	(201)
不能例外	(203)
路是一步一步走出来的！	(205)
终生的影子	(207)
三鞭定乾坤	(209)
商界座右铭	(211)
“垃圾”富翁	(213)
当代营销大师	(215)
“天才农夫”	(217)
体育用品之王	(219)
商人不相信眼泪	(222)
假日旅店大王	(223)
坚持写投资日记的投资家	(225)
没有秘诀	(227)
海上船王	(229)
世界最大的飞机制造商	(232)
柯达成功的秘密	(234)
万宝路怎样成为世界品牌	(236)
商业奇才	(239)
不懈的努力	(241)
商界神童	(243)
化学大王	(245)
寻找黄金搭档	(248)
寻找发财机会	(250)

“司芬克斯”之谜	(253)
郑板桥的商道	(255)
世界传媒业巨子	(257)
商人的天职就是赚钱	(260)
以德御人	(263)
养御人才成大业	(265)
善用领头雁	(270)
费尽心机	(274)
慧眼任能	(277)

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心底的感恩,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，狐狸不仅得到了绝大多数金币，还因此作了狮子的军师。