



全民阅读中国好故事
中国梦想大激励

你用什么回报自己

信自力 编著



niyong shenme
huibao ziji



普通人的生活小事 教会我们做人做事的基本道理
名人的励志故事，告诉我们如何选择、如何坚持自己

重磅推出
倾心打造

这是适合全民阅读的经典故事
总有一则故事会带给您惊喜和收获

敦煌文艺出版社

全民阅读中国好故事

中国梦想大激励

你用什么回报自己

信自力 编著



*ninyong shenme
huibao ziji*

普通人的生活小事 教会我们做人做事的基本道理
名人的励志故事，告诉我们如何选择、如何坚持自己

这是适合全民阅读的经典故事

总有一则故事会带给您惊喜和收获

敦煌文艺出版社

重磅推出
倾心打造



图书在版编目 (CIP) 数据

你用什么回报自己 / 信自力编著. -- 兰州 : 敦煌文艺出版社, 2015. 11

(全民阅读中国好故事·中国梦想大激励)

ISBN 978-7-5468-1141-3

I. ①你… II. ①信… III. ①故事—作品集—中国—当代 IV. ①I247.8

中国版本图书馆CIP数据核字 (2015) 第286048号

你用什么回报自己

全民阅读中国好故事·中国梦想大激励

信自力 编著

出版人: 吉西平

责任编辑: 王倩

装帧设计: 石璞 蔡志文

敦煌文艺出版社出版、发行

本社地址: (730030) 兰州市城关区读者大道568号

本社邮箱: dunhuangwenyi1958@163.com

本社博客 (新浪): <http://blog.sina.com.cn/lujiangsenlin>

本社微博 (新浪): <http://weibo.com/1614982974>

0931-8773084(编辑部) 0931-8773235(发行部)

北京兴星伟业印刷有限公司

开本 787毫米×1092毫米 1/16 印张 8 字数 100千

2016年4月第1版 2016年4月第1次印刷

印数: 1~3 000

ISBN 978-7-5468-1141-3

定价: 15.00元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与出版社联系调换。

本书所有内容经作者同意授权, 并许可使用。
未经同意, 不得以任何形式复制转载。

党的十八大报告明确提出，要开展全民阅读活动。中央政府工作报告也指出，要提供更多优秀文艺作品，倡导全民阅读，建设书香社会。

李克强总理在答记者问时说：“我们国家全民的阅读量能逐年增加，这也是我们社会进步、文明程度提高的十分重要的标志。而且把阅读作为一种生活方式，把它与工作方式相结合，不仅会增加发展的创新力量，而且会增强社会的道德力量。人们不仅在追求物质财富的增加，而且希望有更丰富的精神生活。”

因此，党和政府十分重视全民阅读问题。既然是全民阅读，就要满足全民阅读兴趣，要是阅读盛宴，是让广大人民群众都能充分享用的大餐。那么选择阅读大众化故事，就是全民盛宴最好美味。

故事是文学体裁的一种，比较侧重于事件过程的描述，强调情节的生动性和连贯性，较适于讲述，十分具有阅读性和娱乐性，更具有深入浅出的启发性，是广大人民群众喜闻乐见的最佳读物。

故事其实就是我们对自身历史的一种记忆行为，人们通过多种故事形式，记忆和传播着一定社会文化传统和价值观念，饱含丰富寓意，潜移默化地引导着社会道德和性格的形成，具有特殊的作用。

我们中华民族有着悠久的文明历史，也有灿烂的文化艺术，更有智慧非凡的人民群众。自古以来，就留下了许多脍炙人口的美好故事，承载了丰富的文化内涵，彰显着中华民族的民族精神和传统美德，浓缩了中国大众做人做事的智慧。这些美好故事，是我们民

族的基因，曾经哺育着我们一代代中华儿女茁壮成长，使我们五千年文明绵延不绝，使我们自立于世界民族之林。

如今，我们国家正处在改革开放和经济发展的升级转型时期，面对世界各国形形色色的文化现象，如何加强思考，吸取精华，创造具有中国特色的民族文化和美好故事呢？

特别是随着世界多极化、经济全球化的深入发展，以及文化多样化、社会信息化的持续推进，我们广大人民群众在与世界各国跨文化交流中如何塑造形象、传递信息、表达价值，寻求共识与自我意识、语言学习与文化自信等，用世界各国人民能够理解的方式说出我们中国人的特征，那么，中国故事就是最佳的表达方式。

因此，在《人民日报》海外版创刊30周年时，习近平总书记曾作出重要批示，强调要用海外读者乐于接受的方式、易于理解的语言，讲述好中国故事，传播好中国声音。

同时，我们要展望世界，理解世界，与各国人民增进交往，通过阅读各国故事，博采众长，为我所用，也是最佳的理解交流方式。为此，我们收集整理了大量古今中外的经典故事，特别编撰了本套丛书。每册故事内容相辅相成，优化配套组合，自成体系，又相互补充，组成了中国好故事的完美体系，具有很强的系统性、可读性和启迪性。

这些中外最具有智慧性的美好故事，短小精悍，意蕴隽永，充满了睿智的哲理，最容易使广大读者阅读，也最能打动心灵。一粒沙子蕴含一个世界，一滴露珠足以反映太阳光辉，一则小故事饱含世间大道理，这就是每一篇故事的魅力。从这些最感动心灵的小故事里，广大读者可以吸取心灵智慧之光，并碰出生命的火花，化渺小为伟大，化平凡为神奇，从而获得伟大的精神感召，融入进永不停止的人生追求。

目录CONTENTS



小创意带来大财富	001
从守门人到大富豪	003
爱心诞生的创可贴	005
小针孔成就百万富翁	007
日本人的超级旅馆	008
全身瘫痪后的冲刺	010
成功的无氧登山者	013
获得金靴子奖的推销员	014
杰出推销员的成功秘密	016
把鞋送给总统的销售员	018
两个不同思路的推销员	020
不怕拒绝的推销员	023
小公司的天价广告	025
一个企业的特殊考试	027
相同的面试试卷	029
拍卖场上的竞拍战术	031
体贴顾客的宜家家居	033
小创意带来大事业	035



在厄运中崛起的诺贝尔	037
鲁冠球靠信誉起家	039
安藤百福发明方便面	041
走出改变人生的一步	043
比别人多付出一份努力	045
列文虎克的成功经验	047
小鞋匠挽救大公司	048
让公司离不开自己	051
自信对待自己的工作	053
用自己的优势竞争	059
态度决定将来的机遇	061
没有什么是不能做的	062
机会不是等来的	064
不认输就不会输	066
在职场要尊重他人	068
恺撒面临的抉择	070
干大事不能忽视小事	073
失败的对面是成功	075
成功的应试者	076
抓住送上门的机会	078
相信自己是有用的	082
真情搭建的职业平台	084



守住职业的底线	086
态度比能力更重要	091
幸福是可以争取的	093
珍惜来之不易的工作	095
奥运金牌的获得者	097
跨越人生的壁垒	100
不让厄运阻挡自己	102
最大的对手是自己	104
天才并不是天生的	107
千万不要败给自己	109
自己才能创造奇迹	110
三十年前的梦想	112
亿万富翁的遗嘱	114
不敢冒险涉水的角马	117
骄傲的大力士蚂蚁	119



小创意带来大财富

1954年，贝特·格雷厄姆女士在美国得克萨斯信托银行担任秘书时，由于对擦除打字错误感到厌烦，有一天她把颜料涂在了错字上。这种颜料具有涂覆功能，这一个个小小的创造性举动，影响了大家。整个办公室都采取了这种做法。起初，她给这种混合物取名“改错液”，后来又叫“液态纸”。

她把全部心思都放在了自己的发明上，经过一番努力后终于取得成功，吉列公司于1979年以5000美元购得了这项发明。格雷厄姆靠自己的这一创造获得了足够的资金支撑自己的两个组织：致力于妇女福利和艺术的贝特·克莱尔·麦克默里基金会和吉恩基金会。

美国有一位叫哈罗德的电器工程师，一天晚上他去睡觉时，忘记将电吉他的开关拉掉。次日一大早，他起床去关电吉他时，竟意外发现地板上躺着4只老鼠。

他将莫名其妙死亡的老鼠交给有关单位去解剖分析，并陈述了他未关掉电吉他的情况。专家们经过分析后认为：这4只老鼠是被电吉他的高频率的振动杀死的。

电吉他的高频率振动波能严重地损伤老鼠的神经系统，受到这种高频振动波刺激的老鼠，不是惊慌失措，就是不吃不喝，以致死亡。

哈罗德受自己这个偶然发现的启发，发明了一种小型灭鼠器，



命名为“阿米戈”，在美国申请了专利。这台小装置只有普通足球那么大，能发出一种电磁波的音乐声波，能很快杀死方圆十米以内的老鼠与蚂蚁。

它对家禽、家畜、人体均无损伤，而且发出的音乐声悠扬低沉，很受人们的欣赏。20世纪80年代这种微型灭鼠器在美国极为风靡，成了市场上的热门货。





从守门人到大富豪

哈同是旧中国闻名上海滩的“大班”，控制着大上海一半以上的房地产，财富难以计数。但是，这个闻名一时、富甲一方的犹太大亨，刚来中国时却一文不名。

当时，年仅24岁的犹太人哈同尾随嘴咬雪茄的洋商与身带枪炮的洋人，流浪到了旧中国的大上海。当时，他独自一人、一贫如洗，靠他父亲在上海的老朋友介绍，才勉强到沙逊洋行混了个看门的差事，住在又脏又臭的勤杂工宿舍里。

看门本是一个不能发财的下等差事，可哈同一干上就不一样了。只干了几天，他就对洋行上下了如指掌，特别是他还悉知：那些来洋行办事的，大多是来谈烟土等黑货生意的，于是他脑袋一晃，就想出了一个发财的点子。

以前，前来办事的只需和门卫打个招呼就被放进去，这回哈同的工作方法改变了。他在门口放了一本登记簿，来客一律要先登记，然后坐在门口的长凳上等候，按顺序进门。

这下可把那些烟土商急坏了，因为他们急于将黑货出手。有些机灵的商人，猜透了哈同的用意，便拿出1元钱，轻轻塞到哈同手中，恳求道：“我有急事，能不能通融一下？”

哈同马上到里面跑一趟，出来说：“请进吧。”

当排在前面的人提出质问时，他就会用刚学的中国话说：“他



的生意比你们的紧急。”

久而久之，其他的商人也看出窍门来了，于是也在登记时塞给他1元钱。有个别商人生意较大，需“货”较急的，还多加两元钱，要求“插号”。

这一看门方式的改变，不仅使哈同一天能多收入二三十元的外快，而且还给营业部管事留下一个聪明能干的好印象。因为，以前这位管事的办公室里，从早到晚总是挤满了客户，他们争先恐后地谈生意，吵得管事头晕目眩。

忽然从某一天起，客商们秩序井然地有进有出，而且几乎所有大买卖都排在前头。管事起初颇感纳闷，特意抽空去门口调查了一番，才知“原来如此”，不觉对哈同另眼相看：“这个犹太青年聪明能干，让他做看门人，岂不是大材小用！”

不久，营业部管事就找哈同谈话，表扬他工作认真、聪明能干，并问哈同对洋行业务有何高见。哈同怎肯放过这个在上司面前表现的机会，忙说：“我看，用抵押的办法可以扩大营业额。”

这话一下就说到了管事的心坎上。用抵押、期票，不仅可以增大营业额，而且大有发挥的余地。

就这样，哈同很快就得到了上司的赏识，并像坐直升机般被提拔为业务管事、领班及行务员，直到最后成为旧上海滩首屈一指的富豪。



爱心诞生的创可贴

创可贴在生活中是一种很实用的东西。说起来，创可贴的发明真是体现了爱心的一个创造。它的发明者是埃尔·迪克森——一位在生产外科手术绷带工厂工作的先生。

20世纪初，迪克森先生刚刚结婚，他的妻子是一位娇巧的美人，可这位年轻的太太对于居家过日子还不太熟悉，她常常在做饭时切着手或烫着自己。

迪克森先生由于工作原因，当然能够很快为她包扎好，但他想，要是能有一种自己就能包扎的绷带，在太太受伤而无人在家的时候，就不用担心她自己包扎不了了。

他想，如果把纱布和绷带做在一起，就能用一只手包扎伤口。他拿了一条纱布摆在桌子上，在上面涂上胶，然后把另一条纱布折成纱布垫，放在绷带的中间。

但是有个问题，做这种绷带要用不卷起来的胶布带，而暴露在空气中的粘胶时间长了表面就会干。

后来他发现，一种粗硬纱布能很好地解决这个问题，于是他完成了这项实验。

当迪克森太太又一次割破手时，就自己揭下粗硬纱布，用她聪明的丈夫发明的绷带贴在伤口上。

当公司了解了他的小发明时，就非常愉快地将这种绷带作为了



公司的新产品推出。这种绷带一直到1920年还没有商品名称，只是销售产品。后来工厂主管凯农先生建议用BandAid这个名称，其中Band指的是绷带，而Aid是指用于急救和手术的绷带产品，后来也成了绷带的同义词。

迪克森先生出于对妻子的爱而发明的这种小东西，就是现在几乎家家必备的邦迪牌创可贴。





小针孔成就百万富翁

那是19个世纪中叶，美国流传着一个小针孔成就百万富翁的故事：美国许多制糖公司把方糖运往南美洲时，都会因方糖在海运途中受潮而遭受巨大损失。这些公司花了很多钱请专家研究，却一直未能解决这个问题。

而一个在轮船上工作的工人却用最简单的方法解决了这个问题：在方糖包装盒的一角戳个通气孔，这样，方糖就不会在海上运输时受潮了。

这种方法使各制糖公司减少了几千万美元的损失，而且简直不花成本。这个工人专利意识十分强，他马上为该方法申请了专利保护。后来，他把这个专利卖给各制糖公司，成了百万富翁。

上面这个创意又启发了一个日本人，这个日本人想：钻孔的方法是否还可用于其他许多方面，不光是方糖包装盒。

他研究了许多东西，最终发现：在打火机的火芯盖上钻个小孔，能够延长油的使用时间。他凭着这个专利也发了财。



日本人的超级旅馆

日本有一种“超级旅馆”，虽然名曰“超级”，实际上它的外观就是一般公寓，没有旅馆应有的气派和豪华的装饰，就是在服务项目上，也比一般的旅馆小许多，然而生意却十分兴隆。这其中肯定有一些奥秘。

走进超级旅馆，只要把住宿费用放进住宿自动登记机，机器就会送出一张印有房间号码和4位数暗码的收据，这个暗码代替了房间的钥匙。房间里没有电话，没有冰箱，电视是投币式的，所以要离开旅馆的时候，不需要再付任何费用，也不用办理任何手续。

旅馆房间里不设电话，因为有住宿旅馆经验的人，都知道如果在房间里打电话，在结账时要多付三成的费用，所以大部分的住宿客人都到旅馆大厅打公用电话，而且持有移动电话的人也越来越多。

基于以上考虑，超级旅馆的房间里没有装设电话，这样不但节省电话装设费用，还一并省下了退房的手续。

超级旅馆的董事长山本梁介，原来是专门营建公寓的建筑公司，他把营建公寓的思路，淋漓尽致地发挥在旅馆经营中。例如，提高清扫人员的效率和速度，从平均一个小时打扫五个房间，提升为六到七个房间；把牙刷和香皂等洗浴用品放在床铺旁的小桌上，而不是放在浴室里，因为根据他个人的观察，有两成的客人不



会使用备用的卫浴用品，但放在浴室洗手台上很容易沾湿，即使未经使用，一经沾湿还是要丢掉，所以干脆改变放置的地点。

山本梁介认为，只要充分提供旅馆业的三大基本要素——“安全、清洁、舒适”，其他不必要的服务都可以一概免除，这样做才能大幅降低住宿费用。

超级旅馆的单人房，附加早餐，一个晚上只要4800日元，是一般行情的半价，对于想节省出差费用的商业人士而言，这无疑是一种福音。

旅馆业的经营方式，向来都是不断增加服务项目，住宿费用当然也随之水涨船高，而山本梁介却反其道而行之，取得了良好的效果。

