

<<财富泡泡糖>>

图书基本信息

书名：<<财富泡泡糖>>

13位ISBN编号：9787807426332

10位ISBN编号：7807426330

出版时间：2009-6

出版时间：百花洲文艺出版社

作者：微型小说选刊杂志社 编

页数：183

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<财富泡泡糖>>

### 内容概要

《微小致富篇》为《微型小说超人气读本》之“致富篇”，由微型小说选刊杂志社选编，本丛书编选了《微型小说选刊》杂志创刊二十五年来优秀作品。

本册包括了千万富翁的秘密、道德量化法、把木梳卖给和尚、一面白墙、海水的世界、帮仇人赚钱、高粱秸门帘、老和尚炒股、百万富翁培训班、百万身价的人、与两百个美女约会、跳楼价、失信的种子、致富秘诀、富商与乞丐、名牌的诞生等66篇精彩关于“致富”话题的微型小说。

<<财富泡泡糖>>

书籍目录

千万富翁的秘密道德量化法把木梳卖给和尚一面白墙海水的世界帮仇人赚钱高粱秸门帘老和尚炒股百万富翁培训班百万身价的人与两百个美女约会跳楼价失信的种子致富秘诀富商与乞丐名牌的诞生卖脸奇遇命运一个儒商的诞生诚实的推销员书摊·茶摊高手“金砖”的秘密朋友借钱笨男孩与纽扣魔高一丈茶楼女侍旧瓷瓶美丽的误会财富泡泡糖赵二狗发财记创业的耐心鸭子的故事不败的秘密教授与木匠给电扇换件漂亮外套眼光与财富一个推销员的成功之路点金石买的不如卖的精财富乞丐碗好印象水果支撑一条小鱼谢谢你辞退了我陈有财种钱生命中的贵人厨娘咸菜水香礼品回收店始末同行是冤家南方人与北方人成功的奥秘经营的布袋诚信专卖店赚与赔世纪馒头向富士山撒咖喱粉想进鱼缸还是想入湖泊先赚朋友后赚钱瓶子里的尊严测谎面馆最真诚的甩卖

## &lt;&lt;财富泡泡糖&gt;&gt;

## 章节摘录

道德量化法 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。

## &lt;&lt;财富泡泡糖&gt;&gt;

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 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。

” 十天很陕过去了。

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。

## &lt;&lt;财富泡泡糖&gt;&gt;

”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。

当然了，人在公司的位置会有所不同。

一面白墙 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。

## &lt;&lt;财富泡泡糖&gt;&gt;

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。这话传到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。

海水的世界 有个工作无着落的人对家人说：“我想到海边取水来卖，肯定能卖出好价钱。”

家人认为他这是天方夜谭，如果海水能卖钱，那么渔民不必捕鱼了，而且生活在海边的所有人都暴富了。

他向朋友借钱，他说要购买运输海水的汽车，建造净化海水的水池，朋友以为他想发财想疯了。但这并没有阻止他的想法，他筹措了十几万元钱，买了汽车和水泵，在海边建了水池。

他把经过沉淀的海水运到城里，到一家家海鲜城游说，他说只有生活在海水里的鱼才能保证肉质鲜美，经过冰镇的鱼的口味会大打折扣。

海鲜城的老板算了一笔账，然后眉开眼笑，比起冰价格，海水太便宜了，而且海水能保证海味新鲜。

他的第一车海水卖给了那家海鲜城，赚了300元。

城里人的嘴越来越刁，商人越来越精明，这个结果早在他的预料之中。

每天早晨早起的渔民看到他在抽取海水，他们问他干什么，他说抽起来卖钱。

他们大笑，登上小船开始了一天辛苦的劳作。

直到有一天，他从城里开回一辆本田轿车，渔民们才知道他发了，但他们说他是在城里中了彩票。

## <<财富泡泡糖>>

### 编辑推荐

他想办一个纯净水的公司，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..... 《微小致富篇》为《微型小说超人气读本》之“致富篇”，由微型小说选刊杂志社选编，本丛书编选了《微型小说选刊》杂志创刊二十五年来来的优秀作品。



<<财富泡泡糖>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>