

微利成就亿万富翁

那一年,美国南部遭受大灾害,当洛杉矶的街头出现募捐站时,第一个捐款的却是一个蓬头垢面、拖着一条残腿的年轻流浪汉。

流浪汉名叫斯加特,他的父母死了,他一直以乞讨为生。

这天,斯加特得到一个英国游客给的100美元,他已经挨饿两天了,但他没有走进餐馆,也没有装入口袋,而是抚摸了下手中稍皱的钞票,然后,一瘸一跛地走向募捐站,将这100美元投入了箱内。斯加特的这一“善举”,感动了现场所有的人,赢来一片掌声和眼泪,也深深感动了一位叫叶迪逊的富翁……

第二天,叶迪逊让人把斯加特找去,开门见山地说:“年轻人,昨天你的行为感动了我,一个残疾人有如此博爱的心,难能可贵。我想帮助你,让你过上受人们尊重的另一种生活。”说着,递出手中一张填好的支票。

斯加特没有接,叶迪逊稍怔了下,说我明白了,你并不想金钱的帮助,是想有自己的事业。见斯加特点点头,叶迪逊露出了笑容,马上问:“你说吧,想经营什么企业或者公司,需要多少钱投资?”

斯加特说出了自己的打算,他并不想经营企业,是想办一个送纯净水的公司。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,利润却微薄,每一桶水只能赚到一颗泡泡糖。

“什么,只有一颗泡泡糖的利润?年轻人,你为什么选择一个更赚钱的项目呢?”

“叶迪逊先生,我清楚我的能力,办一个送水公司可能更适合我,而且,我也希望能从一颗泡泡糖的利润赚起。”斯加特说到这里,看看叶迪逊,脸有些红了,目光里却充满了一

种自信:“世上的任何财富,都是从一点一滴积累起来的,我相信叶迪逊先生您也是这样,就像大海经过无数年的容纳才有了自己澎湃的涛声。”

“不错,年轻人,你说的对极了!”叶迪逊连连点头,拍拍斯加特的肩,“我想你一定是上帝财产的管理人,你已经让我看到了你的‘财富’,你一定会成功的。”

在富翁叶迪逊的帮助下,斯加特办起送水公司,赚起微不足道的一颗泡泡糖的利润生意。时光很快在人们不经意间流逝过去了,20多年以后,美国富翁榜上出现了斯加特的名字,此时的斯加特不仅经营房地产、餐饮业,还涉足金融……

而且,每年一到圣诞节期间,流浪在洛杉矶的乞丐们,都会收到一位名叫“圣诞天使”的捐款,帮助他们度过一年中最寒冷的冬季。又过了很多年,人们才知道不留名的“圣诞天使”,原来就是斯加特,不幸的是他患了绝症,临终前,他将亿万资产捐给了美国的慈善事业。

斯加特却对自己很吝啬,他死后,人们在他的墓碑上找来找去,除了他的名字外,只刻有一颗不起眼的泡泡糖。摘自《现代女报》

免费的背后

日本是个旅游资源丰富的国家,但在商业高度发达的当今社会,他们的自然景点全部免费,一些人文景观,也只是象征性地收取费用。

我好奇地问一位在日本的朋友,那日本政府的负担岂不是很重?朋友回答,表面看来,免费当然会亏本,但正因为免费,才吸引了很多国家的旅行团纷至沓来。

我恍然大悟。朋友又说,这就是日本人的聪明之处,他们用免费吸引游客来玩,又精心设计出一系列带有特色的旅游产品,吸引游客来买,经济效益一点不耽误。

最后,朋友又补充一句:虽然门票免费,日本的物价可并不便宜哦,你应该有所体会了。

我不得佩服日本人的精明。想想我们国内让人望而却步的门票价格,真不知是赚了,还是亏了。

摘自《青年文摘》

一位朋友住在荷兰海牙。最近,他在家门口的一家商场里,发现了一个新玩意儿。

那天,他到这家商场去买东西。商场的工作人员站在商场的人口处,见到顾客来就热情地迎上前去,开始讲解商品价格扫描仪的功能,动员大家使用这个新玩意儿。

若干台巴掌大的商品价格扫描

额就会显示出来。刷卡付款之后,整个购物过程结束。

顾客们都很喜欢商品价格扫描仪这个“新生事物”,因为它使用方便,大大节省了排队、交款的等待时间。而商家也乐意推广这个“新生事物”,因为它可以大大降低成本。

“这样的购物过程应该建立在商家对顾客充分信任的基础上。”朋

诚信检测仪

友还告诉我,每次回国或者外出度假,他就把家门钥匙交给邻居一位大大,她每天帮忙打理信箱,隔三岔五地帮忙浇花。还有女儿出生时来家里帮忙的女护士,进了他家就像进了自己家一样,家务、购物、招待客人样样在行,一点儿都不把自己当外人。

想来,信任和被信任都是美好的。朋友的感叹是:因为信任,生活变得简单起来。

摘自《深圳青年》

仪摆放在商场入口处。进入商场前,顾客用商品价格扫描仪扫描一下自己的购物卡,然后就可以拿到一台这样的扫描仪。商场在购物车的扶手处新装了一个卡座,正好可以把扫描仪卡进去,非常方便。进入商场后,顾客就可以用这台扫描仪为自己服务了——每买一件东西,就用它对着商品扫描一下,其商品信息就全储存在扫描仪内;交款时,顾客不必在收银台等候,只需把扫描仪放进自助交款机,其消费金

特别开心

别掉进“时间换钱”的陷阱

富有意味着什么?我指的是真正的富有。

你想,拥有上百亿资产的比尔·盖茨在微软工作,是因为他只能如此,还是出于自愿?我想,这样说会比较保险:比尔·盖茨已经拥有足够的钱和时间在他想的时候做他想做的事情,因为他已经拥有真正的财富,而不单单是收入。

请思考一下,当你年华老去,回想着你是如何度过一生时,你最大的遗憾是什么?是买不到更昂贵的房子?还是不能在你的孩子童年时跟他们多玩一会儿?

时间是我们最昂贵的财产,比黄金贵得多,因为它一去不复返!如果你失去工作,可以再找一份;如果你投资失败亏了钱,你可以再赚回来。

但你永远永远不能把失去的时间找回来,它一去不复返了!

就像一句中国古语所说的,“一寸光阴一寸金,寸金难买寸光阴。”所以我说,真正的财富是有足够的钱和时间来做你想做的事情。毫无疑问,真正财富的最大好处是,你可以自由决定你如何运用你自己的时间。

你是否认识一些每年赚15万美元以上的勤奋医生或律师,仍然被工作所困?他们在创造真正的财富吗?答案是“不”。

让我们来看看原因,虽然许多高收入的专业人士有钱买他们喜欢买和做他们喜欢做的事,但大多数人都没时间,因为他们必须持续工作,年复一年,日复一日。事实上,他们必须通过工作创造收入来维持生活。

被困在工作中的人,无论他们赚多少,都是创造收入的奴隶,而非创造财富。

不幸的是,创造收入是个永不终止的风车。所以我称创造收入为“时间换钱”的陷阱。最糟糕的是,当风车停了,收入也停了,这意味着那些生病或受伤,或长时间失业的工人将毫无收入。

创造财富,不等于创造收入。你知道,富人变得更富是因为他们通过长期投资他们的金钱而获得杠杆推力。一个典型的百万富翁把收入的20%存起来,然后聪明地投资出去,年复一年,便积累了财富,这就是富人获得和保持富有的一种方式——让金钱为他们工作。

这就是创造收入和创造财富的巨大区别。创造收入是临时性的,你必须工作,否则你便没有收入;创造财富是永久性的,你通过把时间和金钱为你所用而摆脱“时间换钱”的陷阱。

摘自《复制猫营销》

毙了骡子之后

农夫克莱德遭遇严重车祸。他把事故责任方,即货运公司告上了法庭。

在法庭上,货运公司聘请的律师问克莱德:“在事故现场,难道你没说过‘我没事’这句话吗?”

“噢,我得把具体情况说清楚。我当时正将我那头心爱的骡子贝西赶进……”

“我没问你任何细节,”律师立即打断他的话,“你只管回答我。难道你没说过‘我没事’这句话吗?”

克莱德说道:“噢,我当时刚好把贝西赶进了拖车,然后沿着那条公路……”

律师再次打断克莱德的话:“在事故现场,这个人曾经对公路巡警说过他没事。而现在,在事故发生几周后,他却要控告我的当事人。我认为他是想讹诈我的当事人。请大人要求他直接回答我,不要绕圈子。”法官驳回了律师的请求:“我倒很想听听他那头骡子究竟是怎么回事。”

克莱德继续说:“正如刚才所说,我把贝西赶进拖车,沿着公路一路行驶。这时,一辆巨型货车不顾停车信号,冲了过来。我当时被撞到了路边的壕沟里,而我的贝西被抛到另一边。我当时伤得实在不轻,根本不能动弹,可我能听见贝西在痛苦地呻吟。不久,一位公路巡警赶到了现场。他看到贝西痛苦的样子,拔出手枪对准贝西的脑门开了一枪。随后,巡警握着枪走到我面前问:‘你的骡子奄奄一息,为了减少它的痛苦,我只好结束它的生命。你现在情况怎么样?你们想想,除了‘我没事’,我还能说什么呢?’”

摘自《青年参考》

大师传道

上。又一次见老师时,陆宗达送上点点画画已经不成样子的《说文解字》。黄侃点点头,说:“再去买一本。”三个月后,陆宗达又将一本看得很破的《说文解字》拿来,说:“老师,是不是还要再点一本,我已经准备好了。”

黄侃说:“已经标点了三次,《说文解字》,你已经烂熟在心,这文字之学你已经得了大半,不用再点了。以后你做学问也不用

解牛。”

黄侃大师虽是逝于病榻,却极为壮烈。弥留之时,他说不得话,手指指向架上书。学生们将书拿来,他翻到一页,手一点,人已逝去了。送走老师之后,学生们想起那书,大家翻开一看,顿时觉得,雷电之光,激荡天地:前几天学生们争论的一个问题,老师没能作答。原来,老师已得了大半,不用再点了。摘自《学习博览》

每年夏秋两季,牧民们都要将羊群迁移几次。在迁移中,羊群要经过的地方,不是危险的山口,就是狭窄的盆地。这些地方总会有狼群出没,每次不损失几只羊,是无法通过的。

狼非常聪明,它们十分清楚山口或盆地的要道上,什么时候会有羊群经过,于是,每当羊群迁移的时候,狼群就会在这里等候,牧民们没有一点办法。而狼是国家保护动物,打又打不得,牧民们相当犯愁。为了不让羊群损失太多,牧民们想出过各种办法,比如多养狗

来保护羊群,然而,养狗的代价比失去几只羊的代价更高,有些得不偿失。

给狼一块肉骨头

最后,牧民们终于想出了办法,每次迁移,他们都会准备一堆带肉的羊骨头,将这些骨头煮熟,用小绳紧紧地捆住,使狼啃起来要费很大的力气,然后将这些骨头扔在羊群过路的山口。

狼本来是在等待羊的,却在途中意外地发现了现成的美食,于是便纷纷啃起骨头来,这时,牧民就赶着羊群通过。

狼眼睁睁地看着大群的羊从前方通过,却顾不上太多,因为此时,他们嘴里正啃着骨头。牧民们用极小的代价,避免了大的损失,而狼不知道,只为了眼前拥有的,便失去了更多。

人要有长远眼光,不要为了眼前的小利,捡了芝麻丢西瓜。

摘自《北京晚报》

该死的,你干得太利索了

上点小雨,但不用怕,一阵风就把雨给轰跑了。

干了三天,上司请陈彼得去谈心了。

上司:“今天你没上班?”

陈彼得:“我上班了啊。”

上司:“那为什么11点半我去Main ST 250号没看到你。”

照上司的论调,陈彼得的干了30年的刚刚退休的前任,每天上午11点半必定抵达Main ST250号,所以陈彼得也该于此时抵达此地才对劲。

陈彼得笑:“我早提前完成任务啦,11点前就收工回家了。”上司大惊:“你提前送完啦。人家8个小时的活,你不到3小时就全干完啦!”

陈彼得不撒谎,事实求是地汇报。确实,他绝没将信报塞路垃圾桶里,他是马不停蹄行色匆匆将活提前忙完的。瞅着上司的眼睛瞪得比牛还大,陈彼得心里好生得意。心一横,想更上一层楼干脆再超额接些艰巨任务。于是,他说:“再给我多划两个片区吧,我8小时内全能干完……区区这些小活,何必浪费人力物力。”

上司没表扬陈彼得,更没给陈彼得身上压担子,而是干脆利落落地炒了他的鱿鱼。

请陈彼得滚蛋前,上司将大道理掰碎了给他上课——你怎么能多揽活呢,你要是多干几份活,那另外几个片区的邮递员不就要失业么。你这个同志啊,你这样做是给澳洲

社会添乱啊……给澳洲作贡献,热烈欢迎啊,但每个人为澳洲作出的最起码的贡献是,老老实实坚持8小时工作制。

陈彼得的脑子终于开窍了。原来澳洲邮局的前辈们都是这样干活的。慢吞吞走路,争取不踩死路上的一只蚂蚁。信送到人家府上,可以和人家聊几句天——这是争取顾客对邮局工作大力支持的好机会啊。行到邮局,找个地方坐下,掏出自带的面包,往里面塞块芝士,扔微波炉加热,坐下,开始一分钟一口地享受。微波炉这玩意你不用担心,免费的面包澳洲没有,免费使用的微波炉到处都有。路边的每个公司有,商铺有,大型商场的公共厕所里也有。自己操作,免费使用。半小时吃完两块面包,接下来,继续前进。一路上如果看到鸟儿打架,大可以驻足好好欣赏一番,直到它们决出胜负再走不迟。因为,心情好就身体好,身体好就能干好革命工作。而鸟打架能使人兴奋,不是坏事。走呀走……8个小时的工作时间完了,好了,该打马回程了。

才干三天就被炒鱿鱼,这让拥有中国武汉大学研究生文凭的陈彼得觉得很没面子。澳洲的邮递员,陈彼得的同行们,大多不是老弱就是病残,一般仅有中学文化程度,却一个个干得有声有色,只有退休的结局,没有被炒鱿鱼的旧例。遗憾的是,陈彼得没法怨天尤人。谁叫你错把他乡当故乡呢,丝毫了解人家的国情就抢着要当工作先进!

这个故事告诉我们:如果你走路比兔子还快,请不要移民到澳洲来。如果你热衷于超额完成革命任务,请留在中国奉献青春和热血。

摘自《三联生活周刊》

ZHENGZHOU DAILY

编辑 郑大芝 电话 67655582 E-mail:zzwbwh1616@sina.com

90%的玄机

有这样一道数学题:90%×90%×90%×90%×90%=? 结果是59%。

如果抛开简单的数学意义,这个等式说明什么问题?

从小到大,无数次应对过各种考试的我们都知道60分是及格线,100分似乎比较困难,而90分是一个可以引以为豪的分了。工作中也是如此,很多人认为:“把工作做到60%太危险,会被公司炒鱿鱼;做到100%太辛苦,也太不现实;把工作做到90%就不错了。”这种说法似乎很有道理,但工作过程是由一个一

个细致的环节串联而成的,每个环节都以上一个环节为基础,各环节之间互相影响的关系是以乘法为基准最终产生结果,而不是百分比的简单叠加。环环相扣的一系列过程结束后,“很不错”的90分最终带来的结果可能是59分——一个不及格的分,这就是过程控制效应。

一个集约化的现代经营过程需要经过构思、策划、设计、讨论、修改、实施、反馈、再修改等诸多环节,如果你不能在每个环节中认真对待,对每一个环节及时反馈和修正,

不致力于每一个环节的完美,而是想当然地认为:“结果不会有太大问题”,那么,最终的结局可能就是这个环节你做到了90%,下一个环节还是90%,在5个环节之后,你的工作成绩就不是平均值90%了,而是59%——一个会被激烈的竞争环境淘汰的分数。在有些情况下,可能还会低于这个分数,甚至变成负数。到了这个时候,你再回过头来按照100%的标准进行“检修”就可能意味着整个项目、整个工程都需要“推倒重来”,意味着时间和资源的浪费,意味着效率低下和错失时机,意味着先前的努力付诸东流。

90%×90%×90%×90%×90%=59%这个简单的等式数学之外的含义就是——执行过程不能打折!

摘自《幽默与笑话》

虾米不是米

客,带了一桶刚从池塘里捕捞的虾米。看到虾米在桶中活蹦乱跳,儿子兴奋地欢呼雀跃,专门挑拣了几只去喂他的小草鱼。

每天吃饭时,儿子总会投喂些米粒给小鱼争抢。

一天,正在喂鱼的儿子突然问我:“爸爸,小鱼在河里吃什么呀?”

“小鱼在河里吃的东西可多了。”我回答,“有水草、水虫,还有虾米。”

“小鱼真的会吃虾米吗?”儿子又问。

“那当然了!”我语气坚定地告诉儿子,“俗话说:‘大鱼吃小鱼,小鱼吃虾米,虾米吃淤泥。’”

回答完问题,我为养鱼调动起儿子的求知欲高兴起来。

时隔不久,一位文友来家里做

平,一边观察着鱼缸里的情况一边抱怨道,“虾米不是米,怎么会任由小鱼吃呢。虾米长着螯,分明具有进攻性嘛。”

我怎么可能故意欺骗自己的儿子呢?关于“大鱼吃小鱼,小鱼吃虾米”的说法,爷爷告诉了父亲,父亲告诉了我,我又告诉了儿子。如果不是亲眼目睹了虾米吃鱼的场景,我不会相信体长不及小鱼的虾米,利用螯这一利器,竟然能够轻取对方性命。儿子也还会把“小鱼吃虾米”的说法告诉他的儿子。

突然间,我睡意全无,开始思考小鱼到底能不能够吃虾米,虾米到底吃不吃淤泥。我无从考证“小鱼吃虾米”的由来,只因为有人那么说了,懒惰的思维惯性使我们就那么跟着传播。鱼缸里活生生的一幕,虾米吃掉了儿子对父亲的绝对信任。那么,又是什么吃掉了我们这一代的创造性,是什么吃掉了我们验证前人理论的勇气呢?

摘自《思维与智慧》

“这把椅子代表着柏拉图心中的骄傲与虚荣,我要把他的虚荣给踩烂!”

柏拉图之椅

众人都吓了一跳!只见柏拉图不紧不慢地回房拿出了块抹布,温

和地把被踩得脏兮兮的椅子擦拭干净,并请那位激动得踩椅的朋友坐下,谈诸但具深意地说:“谢谢你帮我踩掉心中的虚荣,现在我也帮你擦去心中的嫉妒,您可以心平气和地坐下和大家喝茶聊天了吗?”

摘自《文苑》