

《大富翁的小故事》

图书基本信息

书名：《大富翁的小故事》

13位ISBN编号：9787544504027

10位ISBN编号：7544504026

出版时间：2007-5

出版社：长春出版社

作者：迟铁

页数：250

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《大富翁的小故事》

前言

在财富面前，富翁称得上是英雄，他们是世界上屈指可数的成功者，人们对富翁也倾注了羡慕与敬佩的目光。但是，成功是有规律可循的，富翁也没有财富集聚的秘籍。通过富翁们成长经历中的点滴故事，我们可以看到，成功不是一种机缘巧合，在富翁们的身上我们可以找到许多成功的特质，诸如睿智、坚韧、诚实、自信等等。他们多半因此致富，甚至成为巨富。《大富翁的小故事》这本书，风格幽默而又不乏激情，故事简单却道理深刻。在这本书里，我们精选了富翁们创业和生活最有代表性的成功小故事，编成了这部故事集，期望富翁们真诚守信、坚韧不拔的人格魅力，能给我们早已为生活的琐事和纷繁复杂的人际关系而烦躁不堪的神经以轻柔地慰藉和深深的震撼；期望富翁们充满艰辛与奋斗、充满眼泪与欢笑的成败得失，能给我们早已为紧张的生活节奏，巨大的工作压力而麻木的心以智慧的启示和进取的激励。期望--你可以通过阅读此书有所受益！期望--你是下一位富翁！由于作者水平有限，书中不尽人意之处，恳请批评指正。 迟铁 2007.1

《大富翁的小故事》

内容概要

本书风格幽默而又不乏激情，故事简单却道理深刻。在这本书里，我们精选了富翁们创业和生活最有代表性的成功小故事，编成了这部故事集，期望富翁们真诚守信、坚韧不拔的人格魅力，能给我们早已为生活的琐事和纷繁复杂的人际关系而烦躁不堪的神经以轻柔地慰藉和深深的震撼；期望富翁们充满艰辛与奋斗、充满眼泪与欢笑的成败得失，能给我们早已为紧张的生活节奏，巨大的工作压力而麻木的心以智慧的启示和进取的激励。

《大富翁的小故事》

章节摘录

插头的问题 这是松下幸之助创业之初的一段小故事：松下是由生产电插头起家的，创业之初，由于插头的性能不好，产品的销路受影响，没多久，他就陷入面临破产的困境。一天，他身心俱疲地独自走在路上。一对姐弟的谈话，引起了他的注意。姐姐正在烫衣服，弟弟想读书却无法开灯（那时候的插头只有一个，用它烫衣服就不能开灯，两者不能同时使用）。弟弟吵着说：“姐姐，您不快一点开灯，叫我怎么看书呀？”姐姐哄着他说：“好了，好了，我就快烫好了。”“老是说快烫好了，已经过了30分钟了。”松下幸之助想：只有一根电线，有人烫衣服，就无法开灯看书，反过来说，有人看书，就无法烫衣服，这不是太不方便了吗？何不想出同时可以两用的插头呢？他认真研究这个问题，不久，他就想出了两用插头的构造方法。试用品问世之后，很快就卖光了，订货的人越来越多，简直是供不应求。松下幸之助的事业，就此走上轨道，逐年发展。

财富启示 当你真的从内心深处愿意去外部世界探索真知时，当你的思想、你的行为全部与一项你最想完成的工作有关时，此时的你，正处于思维飞跃的前期，任何一点启示都会为你带来思维与理论的突破。乞丐的事业 一名流浪汉来到比尔·盖茨的门前乞讨。盖茨说，你打算要一美元还是1万美元？流浪汉知道他是世界上最大的富翁，便说，对您来说，一万美元不过是一美元，就给1万美元吧！盖茨给了他1美元，外加一张签了“用你的长处致富”的名片，说这就是9999美元。流浪汉问，这张名片真的值那么多钱？盖茨说，只要你照着去做，可能不止9999美元。

按照盖茨名片上的启示，第二天流浪汉就给市政府打了一份报告，申请成立纽约乞讨咨询公司。理由是：纽约街头有20万流浪汉以乞讨为生，施主越来越吝啬，态度也越来越差，所以需要帮助这些人寻找出路，减轻生存压力；而本人流浪40年，具备这方面的丰富经验和生存知识，可以胜任这一工作。不久，当局就批准乞讨咨询公司正式开业。目前，纽约乞讨咨询公司的资产已突破千万。前不久，该公司以“知识乞讨”为主题又到欧洲开辟市场。

财富启示 每个人都有胜于别人的地方，谓之“长处”。而这“长处”正是我们可以用来创造财富的工具。想一想你的“长处”在哪里，想一想如何利用它们创造财富。

冰雹砸过的苹果 杨格是美国新墨西哥外高原地区苹果园的经营商，是一位创新意识很强的人。每年的收获季节，杨格将上好的苹果装箱发往各地时，苹果箱上都印有与众不同的广告：“如果您对收到的苹果不满意，请您函告本人。苹果不必退回，货款照退不误。”这种广告具有巨大的吸引力，加上高原苹果味道甜美，污染很少，深受顾客的青睐，每年都吸引大批买主。

可是，有一年高原上突然下了一场特大的冰雹，把结满枝桠的大红苹果打得遍体鳞伤。这时候，苹果已经订出了9000吨。面对这伤痕累累的满园苹果，怎样才能避免惨重损失，走出绝境呢？杨格来到苹果园，心事重重地踱着步子，踩得落叶沙沙作响。他俯下身来拾起一个打落在地的苹果，揩了揩粘上的泥，咬了一口，意外地发现，被冰雹打过的苹果，味道变得格外酣浓爽口。一个绝妙的主意油然而生。他果断命令手下集中力量，立即把苹果发运出去，同时在每一个苹果箱里都附上一个简短的说明：“这批苹果个个带伤，但请看好，这是冰雹打出的疤痕，是高原地区出产的苹果特有的标记。这种苹果，果紧肉实，具有妙不可言的果糖味道。”收到苹果的买主们半信半疑，但尝了带有疤痕的苹果后，发现味道真的特棒，真是高原苹果特有的味道。从此，人们更青睐高原苹果，甚至还专门要求提供带疤痕的苹果。

财富启示 正所谓：善用物者无弃物，善用人者无废人。世上之物，皆可利用；运用之妙，存乎一心。

药水变可乐 1886年春天，在美国乔治亚州亚特兰大市的一间小药店里，从瞌睡中猛醒过来的小店员正在接待一位头痛患者，他要求买这家药店老板兼业余药剂师约翰·潘伯顿调制的专治头痛的药水。这种药水是潘伯顿经过无数次试验，最后以古柯树叶和柯拉树籽作基本原料炼制成一种有一定疗效的健脑药汁。潘伯顿把它称为可口可乐，即古柯和柯拉的谐音。古柯树叶和柯拉树籽均有兴奋作用，常被美洲印第安人和西非人用做消除疲劳、振奋精神之物。

当小店员去取可口可乐药水时，发现已卖光了。他从小就在药店里工作，对药物有一定知识，为了应付客人，便拿起一瓶类似的治头痛的药，与苏打水糖浆混在一起，倒了一杯给客人。病人深深品了品，禁不住连声叫好。过了一会，一位客人来问道：“将方才那位病人喝的头痛药水卖我一杯。”小店员准备再如法炮制，却忘掉了刚才所用的药，在心慌意乱中，愈加紧张了。顾客见状十分生气，潘伯顿闻声从店里赶到柜台边，询问发生了什么事，小店员不敢说自己瞌睡中发生的那段事，只得谎称这位顾客要买可口可乐药水，但这种药水已经没有了，所以顾客吵闹。

当潘伯顿配好可口可乐药水交给顾客时，那人竟说受骗了，他说刚才那位病人喝的药水是紫红色的，为什么现在变成白色了？顾客这一质问使潘伯顿莫名其妙，他不得不追问自己的小伙伴怎么一回事，小店员只得如实地把经过说了一遍。潘伯顿没有简单地责骂小店员，是因为他时

《大富翁的小故事》

时刻刻保持着强烈的创新意识。此时，他的脑海里浮出了一个创新的意念：为什么紫红色的药水特别受欢迎？刚才小伙计乱配的药水有什么特效呢？潘伯顿立即对小店员那种乱配的药水进行了分析研究。经过反复试验，他很快就在他原来调配的可口可乐药水中吸取了小店员那一“乱配”药的成分，调配成了当今流行全球的紫红色的可口可乐饮料。一个小店员的不经心的失误，却导致了一项重大发明的诞生，潘伯顿因此发了大财。他在1887年就销售了1049加仑。潘伯顿去世前把可口可乐的专利卖给别人，从中获得专利费2300万美元。

财富启示 也许成功就在我们的一次次失误或是一次次突发奇想之后出现。所以，不要害怕失误，失误有时恰恰能带来机会，只是看你能不能紧紧地抓住它。

小瓶变迁 可口可乐是风靡世界的饮料，它的成功首先应归功于配方的奥妙，同时也不得不归功于可口可乐瓶子的不断改进设计。

20世纪20年代，美国有个名叫鲁托的青年制瓶工人。一天和女友约会，女友穿着一条款式新颖的裙子，这条裙子在膝盖上面的部分较窄，使腰部显得富有吸引力。鲁托神情专注地望着女友的裙子，使女友觉得难为情，便问道：“你在想什么？”“我在想瓶子。”“你明明看着我的裙子，怎么想着瓶子呢？”女友觉得很奇怪。

女友知道鲁托是个很有事业心的小伙子，她喜爱他的就是这一点，就支持鲁托吸取裙子设计的优点来改进瓶子的设计。鲁托于是把女友裙子的线条引进到瓶子上来，做成了一种富有线条美的瓶子，还在瓶子上加上女友裙子布料一样的花纹，新颖的可口可乐瓶子就这样做出来了。

这种瓶子不仅美观、别致、易握，而且由于瓶上有了线条，使里面装入的可口可乐看起来比实际分量多。

1923年，鲁托将新设计的专利卖给了可口可乐公司，获利600万美元，他在一夜之内名利双收。

财富启示 鲁托在做这只瓶子时，根本没有想回报的问题，他只是从一个专业者的角度，做一只优美的瓶子。正是这种抛弃金钱、名利等世俗思想的全身心投入，使他的设计取得了巨大成功。……

《大富翁的小故事》

编辑推荐

《大富翁的小故事》精选了富翁们创业和生活中最有代表性的成功小故事，风格幽默而又不乏激情，故事简单却道理深刻。透过《大富翁的小故事》，我们将为富翁们真诚守信、坚韧不拔的人格魅力所深深震撼；透过《大富翁的小故事》，我们将得到智慧的启示和进取的激励。

《大富翁的小故事》

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：www.tushu000.com