

8 潮头 Tide



冷门发财时间

■ 史蒂文

《犹太商经》就有这样一个奇怪的论点：“冰几乎不能用来换取任何东西,然而几乎不用任何东西却能换取冰。反之钻石几乎没有使用价值，却往往需要大量的其他货物来换取它。可见我们对于财富的某些习惯观点有时是错误的。”

弗雷德克·图德便是有这种本事的人。1783 年图德出生在波士顿的一个家庭。图德的三个哥哥都毕业于哈佛大学。在他 13 岁时，他决定弃学并试着学做香料生意。1805 年图德参加了他堂兄德纳举办的一个酒会。

在那儿他和他的兄弟半开玩笑地设想了从附近的弗雷什庞德将冰运到南部各港口的可能性。在这些港口冰可以卖高价。接着他们还进行了几次讨论，并就技术和市场进行了广泛的调查,据此订出了一个计划。

1805 年年底,图德给堂兄写了一封信大致叙述了他的想法以及他打算为此做些什么。

“毫无疑问,把冰带到热带的想法会使你感到震惊和惊讶,”他写道,“但是当你考虑到下列情况时，我想你就不会再怀疑此事的可行性,并接受我即将向你提出的建议。”

图德写了一本《冰窖日记》记录了他的想法和这个项目的进展情况。从日记的字里行间展现出一个仔细考虑了风险，并努力把风险降到最低限度的企业家的形象。图德力图取得专卖冰的市场。卖这种容易融化的商品难以同别人竞争，因为在尚未找到合适的隔热材料的情况下,冰一运到就得尽快卖掉。图德还努力寻求改进取冰的方法，在得到一位堂兄的个人协助和财政支持的情况下图德投资 1 万美元把 130 吨冰,运往马丁尼克岛。

不久以后,图德跟着来到此地,他希望向那些也许从未见过冰的未来顾客们说明怎么样使用冰。

那些外籍居民看到冰时非常惊奇。经营蒂沃利公园的人坚持说这个国家做不成冰淇淋，为了回答他的问题图德劝他订购 40 磅冰，答应第二天上午就在那个人的家里做冰淇淋。果然他把冰淇淋制成了。

这位经营蒂沃利公园的男人第一个晚上就卖掉了 300 美元的冰淇淋。此后他变得谦虚了。就这样,图德得到了一些成就和鼓励,但还不足以盈利。在六周之内他的存货逐步融化了，图德付出努力所得到的一切却是 4000 美元的损失。

1807 年欧战正在进行,这使图德的计划遭到挫折。于是他返回波士顿,得知他父亲已破产。

图德无力偿还债务险些进了债务人的监狱。他便留在自家的农庄直至禁运结束。战争结束后他又去寻找市场。这一次他不仅在加勒比海,而且在南部各州寻找市场。他告诉大夫们如何敷用冰袋去减轻病人的痛苦。他以同热饮相同的价格出售冷饮以使人们习惯喝冷饮。此后这种经商之道也为其他许多商人所发现。

19 世纪 20 年代中期，图德的生意很好但仍要坚持奋斗。在此期间每年约有 3000 吨冰用船从波士顿运出，其中 2/3 的冰是他运的。竞争在加剧,出售冰的生意前途似锦,取一吨冰花费 30 美分左右，一磅冰运一英里花费 10 美分。图德拼命降低他的价格,并在总体上改进了业务以便击败他的竞争对手。

到 19 世纪中期,图德“冰王”的地位已牢固树立。1856 年图德用船运了 14.6 万吨冰到菲律宾、中国、澳大利亚、西印度群岛和南部各州，图德就这样依靠谁也不重视的东西发了大财。

“对不起”，老板您说得出口吗

■ 戴晓雪

“对不起”让下属说出来不容易,要想出自领导之口就更难。这三个字几乎也是当今老板使用频率最低的词之一。去年,我参加了我的一位教练对象的企业内部大会，会上有一位骨干在汇报最近带团出国考察的体会，介绍国外同行业一些值得借鉴的做法。老总听着听着,突然当众打断发言:“那公司我也去过，你根本不了解当地情况,凭什么还在台上讲?公司白花了这笔差旅费!”此君当时如遭雷击，一下子乱了方寸。不过他缓过神后,还是结结巴巴地坚持讲了下去。慢慢地,大家发现,发言者是做了细致调研的，老板也察觉到刚才结论下得过早,实在是错怪他了。会议结束后,老板主动拉着这位胖胖的下属，搂着他的熊腰拍了张合影。据说年终老板还给他发了个“特殊贡献奖”。老板虽然嘴上不愿意承认,但用行动表示了道歉。

大人物有时也这样道歉。起初丘吉尔对杜鲁门的印象很坏，但后来找了个机会告诉杜鲁门,自己以前低估了他,用赞誉的方式表示了歉意。美国次贷危机发生时,格

林斯潘几乎说出了这句话,但并不彻底。他承认:“是的,我已经发现了一个漏洞。我不知道这一漏洞有多大,或者会持续多久。”这三个字几乎到了喉咙口，最后还是吐不出来。

2001 年,美国戴尔公司有半数员工打算跳槽，公司 CEO 迈克尔·戴尔下令调查出状况的原因。反馈上来的信息是,多数下属对他没有强烈的忠诚感，并认为戴尔不近人情、与人感情疏远。这让戴尔大感意外。经过反思再反思,一周之内,他决定向 20 名高级经理公开认错:承认自己过于腼腆,承认跟人相处时显得冷淡和难以接近,他承诺将和大家建立更加紧密的联系。那天当众认错的实况还做了录像，并发给了公司每一位经理。大家对“极度内向”的戴尔会公开检讨感到非常震惊，一场认知危机随着迈克尔·戴尔的真诚道歉悄然化解。腼腆也能算是错误吗?戴尔的回答是:如果员工说是,那就是!道歉有时看上去是一种认错的表现，其实更是一种对对方感受的尊重。

据美国《财星》杂志统计:与人争执或犯错后,年薪超过 10 万美元的高收入者道

歉的比率是年薪 2.5 万美元收入者的一至两倍。在世界各地,或许只有成功的老板才会认错。2012 年,美国的巴菲特在年终致股东的公开信中承认自己的五大错误。在中国,《总裁的 20 大失误》、《鹰的重生》、《一江春水向东流》也是一些老板的认错书。有一种说法，成功的老板是错误铸就的,假如换句话说,没有成功的老板,是否很少肯认错的呢?

“对不起”之所以难以启齿，对讲话者来说需要勇气、需要放下身段。不过,说声“对不起”并不可怕，或许还要讲点艺术:

直面问题,忌用“但是”。大部分道歉会这样:“对不起……是你没理解我”“也许看起来是我的错,但……”道歉者不像是为个人行为道歉，而像是在指责对方的挑衅行径。真正的道歉应该是“对不起,我……”或“对不起,我们……”。

兑现承诺。道歉者应承诺做出改变。这句话应该说得简洁、可行、具体。当你说这三个字的时候一定要发自内心,眼说“我爱你”一样虔诚。如果只是从牙缝里挤出来,人家还是会感觉到的。

推销就这么简单

■ 刘克亚

一位父亲想给女儿买一条狗,在这个城市里,遇到三个卖狗人。

第一个人说:“你看这条狗很好,好像你女儿也挺喜欢的,1000 元钱,你再好好看一看。如果喜欢,付 1000 元钱就成交。狗,你也看过了,你女儿现在也挺喜欢的,至于说以后会怎样,跟我就没什么关系了。”

父亲摇摇头,走了。第二个卖狗人说:“你看这只狗,非常好,是英国的纯种狗,狗的毛色非常好,好像你女儿也挺喜欢。1000 元钱,这个价格也合适。我不敢确定你女儿明天是不是还喜欢，所以，你付我 1000 元钱,咱就成交。一个星期之内,如果你女儿不喜欢，只要你把狗抱回来,1000 元钱我就退给你。”

父亲有点心动,但还是来到第三

个卖狗人面前。

第三个卖狗人说:“你女儿看起来挺喜欢这只狗，我不知道你养没养过狗,是不是会养狗,不过,你女儿既然喜欢这条狗,所以呢,待会儿,我跟你一块把狗带你回家，然后在你家找一个最好的地方,搭一个狗窝,另外,我再放好足够的食物给它。你可以先喂一个星期,在这期间,我还会教你一些喂狗的相关知识,一个星期以后,我再来。如果你女儿仍然喜欢这条狗,这条狗也喜欢你女儿，到时候,我来收 1000 元钱;如果你说不喜欢,或者你女儿跟这条狗没有缘分,我就把狗抱走,把你家打扫干净，顺便把味道全部清理干净。”

第三个卖狗人的话,简直让这位父亲两眼放光。

这位父亲很痛快地买了第三个人的狗,甚至都没有讨价还价的想法。

鞋子与乞丐

■ 古保祥

匡威是世界顶级运动鞋品牌,以做帆布运动鞋著称。不过,当年匡威进入非洲市场时，曾遭遇前所未有的抵制,非洲土著人不喜欢穿鞋子,加上经济不景气、气候异常，鞋子的销量骤减。

非洲难民无数，许多难民选择乞讨为生,抢劫也是他们的职业范围,政府拿他们没有办法。

有一天,在约翰内斯堡,一帮乞丐抢劫位于城市中心区域的匡威专卖店。当时,店主兼匡威非洲区总经理黑德正在为销路发愁，他甚至起草好撤销非洲区专卖店的申请。

乞丐们的突然出现打破了宁静，他们无所顾忌,现场一片骚乱。

第二天一早，街上出现穿着匡威运动鞋乞讨的乞丐,看上去不伦不类,当地许多报纸加以报道，希望政府予以关注。

让人惊讶的是，黑德并没有因此感到恐惧,而是要求店员们继续进货。第二天下午，店里便重新摆满匡威运

动鞋。

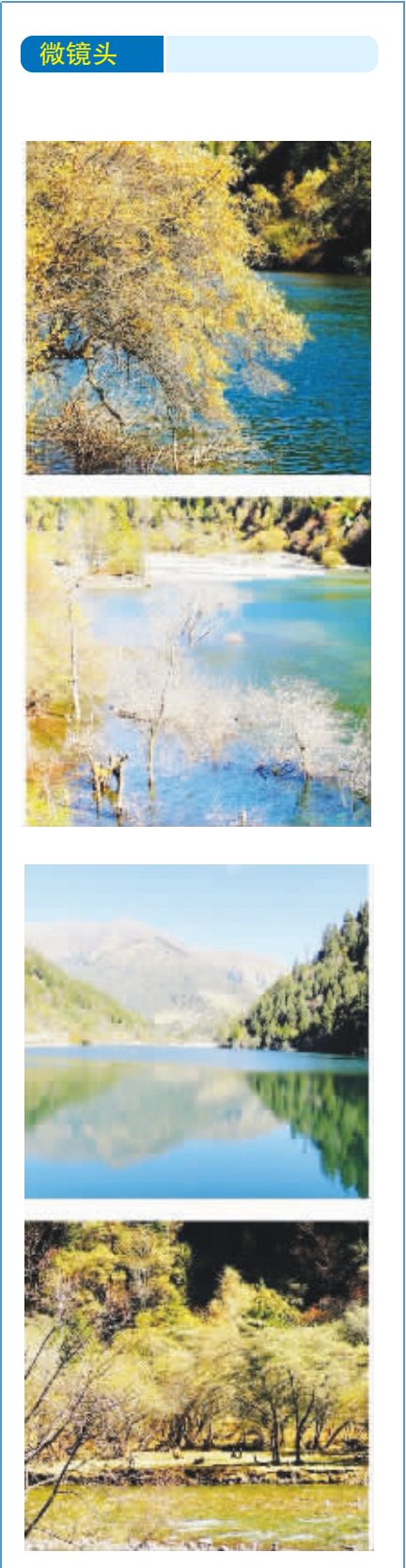
有店员说这是引狼入室,应该通知当地警察戒严。黑德却说:“如果戒严,我们如何卖鞋子?”

乞丐们听说这件事后，又一次劫掠了专卖店。两天时间,专卖店损失达百万美元。

但黑德依然故我，将这样的活动持续了七天时间。许多人都说总经理疯了，当地媒体也认为这是一次疯狂的行动。

但无论如何,在整个南非,包括政府、官商、农民与乞丐,都记住一个叫“匡威”的运动鞋,乞丐们穿了这样的鞋子乞讨,奔跑起来速度快捷;乞丐们通常以恶劣的态度对待鞋子，这种鞋子却结实耐用，他们穿了好长时间依然完好如初。

鞋子终于因此而打开销路，专卖店加强戒备，乞丐们再也不能轻而易举地抢到运动鞋。在没有办法的情况下，乞丐们围住市政府的大楼，要求政府购买“匡威”牌运动鞋送给乞丐，一下子，匡威运动鞋成了乞丐的专用鞋。



集结号

开心一刻

○北京一男子到草原旅游,一下车来了个深呼吸,我的妈呀,空气太新鲜了,质量太好了!不料,身体一下承受不了这么干净的空气,醉氧,当场中毒晕了过去。当地 120 急救车及时赶到问:病人从哪来的?答:北京的!急救员嗯了一声,将氧气筒的软管拔下,接到汽车排气管上,让他吸了几口。患者慢慢醒来轻轻说道:妈的,这才是家的味道……

○一对情侣落海,鲨鱼出现了,男友用力将女友推开,鲨鱼向男友游去……女友获救了。救她的船长说:是你男友把你推开后用刀子割破了自己的手腕,鲨鱼对血腥味很敏感……。女友听到真相后如晴天霹雳,只想立刻跳进海里一起死。船长拉住她说:如果我是你，一定会好好地活下去,并用挖掘机把这条大海填平，为你

的男朋友报仇。女问：买挖掘机哪里最强。船长：中国山东找某厂……

○一位教授演讲时拿出 20 美元,他问学生谁要这 20 美元，台下的人纷纷举手。教授将钱扔到地上用脚碾过，又问谁要，台下依旧有人举手。教授说：“我如此对待这张钱币，你们依旧想要，是因为它没有因为我的践踏而贬值，人生亦是如此。人生的价值不在于他人的赞赏或批评，而是取决于我们自身的价值。”

○小区里一个阿姨,不遛弯也不跳广场舞,但是每周都要去学游泳三次!大家都说:你运动真健康!那阿姨无奈地说:我儿子和媳妇吵架,每次媳妇都问,我和你妈拌水里你先救谁?我不想为难儿子!

○一贼将偷来的小车倒出,被农村大爷生擒,交给警察。贼不解,问大爷,你咋知道这车是偷的?大爷答:你他妈的一上车,车就自动报警了。警察问:咋报的?大爷答:请注意,盗车!请注意,盗车!贼仰望天空,长叹曰:没文化真可怕!

○有一个小伙子陪姑娘路过金店,姑娘看中一条金链子,小伙问她:喜欢吗?她说:喜欢!小伙说:喜欢就多看一会吧!他俩就从白天一直看到了晚上,姑娘突然问他:为什么我喜欢，你却不给我买呢?他回:爱你的人不一定是愿意为你花钱的人,而是愿意花时间陪你的人!姑娘含着眼泪点了点头说:我就喜欢你们公务员,特爷们!没钱、还装。

○有女生 160 长得可爱,叫我介绍男朋友，要求有房有车月入 1w+, 身高 175+,样貌耐看。我去问符合该条件的男生，他对女生要求是身高 168+, 样子甜美,会做家务能赚钱。又去找了个符合该条件女生,她的要求是男方要有别墅有超跑有公司,身高 180+,我又去问了符合条件男生,他说他来自星星,只爱千颂伊。

○一老师在车上发现路边一块大型计生宣传牌:“少生优生”。猛然省悟:我的妈,为什么现在的学生越来越难教,原来是计生办搞的鬼!为什么政府不宣传“少生差生”或“多生优生”呢?偏偏要号召少生优生?老师得罪谁了,这样和老师过不去。

刘道平诗抄

钢塑金牛

黄肤赤角宛如飞，
瞪眼偏头恨向谁？
空傲石台非本事，
耕耘才可把功垂。

风

自有丫鬟黄叶随，
漫游天下势如摧。
芳荃未露声为蒂，
扫净尘埃不复回。

自由吟

大观园里任诗吟，
娉婷多言才是真。
闺秀欲听装着鄙，
直愁常被落愚群，
穷心针眼谁识面？
泼辣凤凰嘴若针。
狂欢刘伶心里亮，
恭谦王莽腹中阴。
虞姬抱死同荒冢，
宝黛痴情共泪痕。
氢氧纯真一碧水，
阳光磊落化童心。
设将虚伪窗穿破，
且有讥风夜入门。
人前敢放真实屁，
堪称世上好男人。

煮茶与股市笑人心

■ 冯大力

搬家时，朋友送给我一套天青色高仿汝瓷茶具,包括茶壶、茶海和六个茶杯。尽管这套茶具达不到汝瓷“青如天,面如玉,蝉翼纹,晨星稀,芝麻支钉釉满足”的境界,但是，其釉面照样滋润柔和,触之如出浴美女之柔肤,抚之如原产苏杭之娟绫,开片细纹亦如金丝铁线,看上去温雅古朴,拿起品玩则爱不释手。我将其与绿檀茶盘搭配使用,简直就是天作之合,美不胜收。

由于过分喜爱这套茶具，使用起来我就格外小心翼翼,并反复叮嘱孩子小心碰撞。这样，喝茶就成了一件担惊受怕的事，本有的轻松惬意反而消失了。没过多久,我爱人就不耐烦了:“不就是一套茶具么? 犯得着那么谨小慎微! 不如干脆把它扔了,还用老旧的茶具,我们反而能够怡然自得地品茶。”听了爱人的话,开始我有点不高兴,但细细想来,还真是这个理儿:物有贵贱,但用途不分贵贱,让人用着舒服才是好物件。像我这样因物困己,不是神经病吗? 简直比买楼还珠者还要傻!

不过，与我今年的炒股经历相比,这件事还不算太荒唐。

年初时，我以不到 15 元股的价格买进了一只股票,目标价设定为 45 元。不足三个月,目标价就达到了。于是,我就把目标价调高至 60 元,并最高看到 120 元。因此,它涨到 50 多元时我不仅没卖,反而继续加仓。结果,我不得不看着它拾阶而下,直至跌破 40 元。这三个多月,我的心情每日都随股价变动而跌宕,受尽煎熬。好不容易盼到了新高 47.77 元（约相当于除权前的 58 元),我却禁不住再次向往起 60-120 元的目标。但是,它不仅没有如我预期一样地上涨,高增长的三季报公布后反而跌到了 41.2 元(相当于除权前的 50 元)。我一冲动，就清仓出局了。奇怪地是,尽管落袋的利润较之高点已经大大减少,但卖出股票后,我竟然心安了。

这两件事颇为耐人寻味。得一美物,本是喜事,可是,我爱物过分,反为物累,从而由喜转忧。低位买进股票,目标价随心而至,本是喜事,可是,我因目标轻松实现而生贪心,把自己的心情捆绑在股价波动上,时而兴奋时而沮丧,时而自信时而怀疑,时而得意时而后悔,从而由喜转忧。最后,虽然没有卖到高点上,但因为清仓而轻松愉快了,又由忧转喜,真是“塞翁失马,焉知非福”呀!

这两件小事表面荒唐，实质糊涂，根在不智。前者因为不知本末而糊涂,后者因为不知进退而糊涂,都是“心为物役”的结果。心为物役,就会“宠辱若惊;贵大患若身”。

贵物贱人是本末倒置的思维，容易导致心为物累,有无皆苦的结果。物之价值,在于其用,如其无用,虽贵不值,这是显而易见的道理。人之爱物,亦在于其工具价值，一旦爱工具胜过爱自己,人也就不再是人,而变成了物的工具,这也是不言自明的道理。当人们过分关注、贪婪追求物的价值时，就会不自觉地忽视物的使用价值，进而颠倒人与物的关系，落入拜物教的深渊,纵有万贯财富也难享受人生乐趣。

司马迁曾由衷感叹“天下熙熙,皆为利来;天下攘攘,皆为利往”,但是,多数人还是觉悟到了“名利乃身外之物”的道理。遗憾仅仅在于,真正能够视名利为身外之物者实在寥若晨星。不过,如果将名利与平安、健康、快乐相权衡,孰轻孰重,孰本孰末,可能无人不知。所以,与其患得患失于名利之间,不如“不以物喜,不以己悲”,享受随心所欲、得失不惊的快意人生。