

学校的理想装备

电子图书·学校专集

校园网上的最佳资源

中华学生百科全书

经济天地

 **BOOK**  
中华百科 中国出品

## 经济概述

### 经济

经济在中国古代有“经世济民”之意。在印欧语系中，此词源于希腊，原意指家庭管理术。现在，经济一词是指：物质资料的生产、分配、交换或消费的活动。如基本建设、市场交易等活动。社会生产关系的总和或社会经济制度。在这个意义上，它是人类社会存在和发展的基础，是社会上层建筑赖以建立的基础。生产领域的泛称。如国民经济、工业经济、农业经济、经济发展水平等。指节约、节省。即人们在各种经济活动中尽量节省人力、财力、物力，以最小的耗费取得最大的成果。

### 经济学

这是研究社会物质资料的生产、交换、分配与消费等经济活动、各种相应的经济关系发展变化的规律及其应用之科学的总称。经济学包括的学科很多，有研究经济关系即生产关系运动规律的政治经济学；有研究某个部门或领域的经济活动和经济关系的发展变化规律及其应用的部门经济学，如工业经济学、农业经济学、商业经济学等；有研究各部门所采用的技术及其经济效益，为制订技术政策、技术措施、技术方案提供科学依据的技术经济学；有研究国际经济活动及其经济关系的国际经济学等等。其中，政治经济学是其他各个经济学科的理论基础。

### 政治经济学

这是一门研究生产关系即经济关系的科学。其任务是揭示人类社会发展各阶段上生产关系发展变化的规律。它是随着资本主义生产方式的产生和发展而逐步形成的。由于所研究的对象直接涉及各个阶级的物质利害关系，因此，它具有强烈的阶级性。

“政治经济学”一词是由法国重商主义者蒙克莱田在1615年发表的《献给国王和王后的政治经济学》一书中首先使用的。作为一门独立的科学，它是在17世纪中叶资本主义工场手工业时期产生的，这就是以亚当·斯密和大卫·李嘉图为代表的资产阶级古典政治经济学。其学说既有对资本主义生产关系的内部联系进行公正客观探讨的科学成分，又有美化资本主义制度的庸俗成分。18世纪末19世纪初，产生了资产阶级庸俗政治经济学，它抛弃古典经济学中的科学成分，发展其庸俗成分，完全成为替资产阶级辩护的理论。与此同时，还出现了以法国西斯蒙第和蒲鲁东为代表的小资产阶级政治经济学，它一方面批判资本主义制度，另一方面又赞美小生产，梦想恢复过去的小生产方式。19世纪中叶，适应无产阶级革命斗争的需要，马克思和恩格斯批判地继承了古典政治经济学的科学成分，创立了马克思主义政治经济学，即无产阶级政治经济学。它深刻揭露了资本主义生产方式的矛盾及其发生、发展和灭亡的运动规律，指出无产阶级革命和实现社会主义、共产主义的必然性。后来，列宁、斯大林、毛泽东在领导本国进行社会主义革命和建设的实践中，提出的许多关于帝国主义和社会主义经济发展的新理论，特别是邓小平同志提出的建设有中国特色的社会主义的理论，都丰富和发展了马克思主义政治经济学。

### 生产力

生产力指具有一定生产经验和劳动技能的劳动者和他们所使用的生产资料结合起来，从而在物质资料生产过程中所发生的力量，也就是人类在生产

过程中征服和改造自然界，并获得适合自己需要的物质资料的能力。它是生产过程中人与自然的联系。生产力包括三个要素：劳动者、劳动资料、劳动对象。劳动者在生产力中是起主导作用的因素；劳动资料中的生产工具部分是生产力发展水平和性质的主要标志，是划分经济发展时期的主要标志。科学技术被应用于生产过程，渗入劳动力、劳动资料、劳动对象之中，可引起他们素质的变化，产生出巨大的物质力量，从而转化为现实的直接的生产力。因此，科学技术也是生产力。

### 生产关系

生产关系指人们在物质资料生产过程中结成的相互关系。它的具体内容包括人们在物质资料的生产、交换、分配、消费等方面的关系。生产资料所有制是生产关系的基础。一定的生产资料所有制形式，决定人们在生产中一定的地位和相互关系、一定的交换关系、一定的产品分配和消费关系。

### 生产资料所有制结构

生产资料所有制结构指各种生产资料所有制形式在社会经济中所处的地位、所占的比重及其相互关系。所有制结构状况取决于一个国家社会生产力的状况。社会生产力水平越高，国民经济各部门、各地区生产力水平差别越小，所有制结构就越简单；反之就越复杂。在所有制结构中占主体地位的所有制形式的性质决定社会的经济制度。我国现阶段生产力水平从总体上看还比较低；内部呈现多层次性，具有世界先进水平的生产力和落后的手工生产力及中间各层次的生产力并存；各地区、部门的生产力水平不平衡，工业比较先进，农业比较落后，沿海地区比内地先进。生产力的这种状况决定了我国现阶段的所有制结构必然是以公有制为主体，多种所有制形式并存。

### 经济制度

经济制度指人类社会发展一定阶段上占主导地位的生产关系的总和。不同的生产关系总和构成不同的社会经济制度，一定社会的经济制度又构成该社会的经济基础，并规定其政治制度、法律制度以及人们的社会意识。因此，经济制度是上层建筑赖以建立起来的基础。作为社会主义生产关系总和的社会主义经济制度，同样也是社会主义赖以存在和发展的基础，它决定了社会主义上层建筑的各个方面。经济制度有时也指一定社会经济部门或某个方面的具体制度，如工农业经济制度、经济合同制度等。

### 经济体制

经济体制指一定经济制度的具体表现形式以及组织、管理和调节国民经济运行的制度、方式、方法的总称。其内容主要包括：国家管理国民经济的基本原则、政策和方针；生产资料所有制结构和具体形式；经济组织形式；管理制度、管理方法等。它由经济制度所决定，又区别于经济制度，同时，对经济制度具有巨大的反作用。随着生产力的发展、经济条件的变化，经济体制也应不断改革完善。我国从党的十一届三中全会后，开始对传统的计划经济体制逐步改革，兴利除弊，正在逐步建立起一个适合我国经济发展要求的市场经济新体制。

### 社会主义市场经济体制

这是我国根据实践的发展和认识的深化，为进一步解放和发展生产力，于1992年10月党的“十四大”上确立的我国经济体制改革的目标模式。即：要使市场在社会主义国家宏观调控下对资源配置起基础性作用，使经济活动遵循价值规律的要求，适应供求关系的变化；通过价格杠杆和竞争机制的功

能，把资源配置到效益较好的环节中去，并给以压力和动力，实现优胜劣汰；运用市场对各种经济信息反应比较灵敏的特点，促进生产和需求的及时协调；同时，必须加强和改善国家对经济的宏观调控，引导市场健康发展。这种体制的基本结构主要有三部分：以现代企业制度为基础；比较发育成熟的市场和市场体系；必要的宏观调控体系。

### 宏观调控

宏观调控指对整个国民经济总体所进行的调节和控制。它是社会主义国家的经济职能。为了保证社会再生产的顺利进行，国家有必要对经济活动调节和控制。调控内容包括：调节社会供给总量与需求总量、积累与消费等重大比例关系；调节财力、物力和人力的流向；调节产业结构和生产布局；调节市场物价的总水平；调节对外经济往来等等。宏观调控主要采用经济手段，综合使用各种经济杠杆（如财政、信贷、利率、税率等）和经济参数引导和调整经济主体的运行环境，矫正微观主体的经济行为，实现宏观运行的合理化。此外，还配合使用法律手段、必要的行政手段和宣传教育手段。

### 财政

财政指国家为实现其职能，在参与一部分社会产品的分配和再分配过程中与各有关方面发生的经济关系的总和。为了维持国家的存在和发挥其职能，需要消费一定物质资料，因此，必须依靠国家权力从社会产品的分配过程中取得一定份额，这就产生了财政这种分配形式，在不同社会制度下，财政具有不同性质。社会主义国家的财政主要是巩固无产阶级专政，保证不断提高人民生活水平的工具。财政收入的主要来源是社会主义企业上缴国家的利税；财政支出大部分用于经济建设和社会文教科学事业。

### 税收

税收指国家按照法律规定，对有纳税义务的单位和个人征收的货币或实物。它是国家参与国民收入分配与再分配的一种方式，国家取得财政收入的一种手段，国家财政收入的来源之一。它具有强制性、无偿性、固定性的特点。在不同社会中，税收具有不同性质。我国的税收是积累资金、保证经济建设需要的手段。它主要来源于企业创造的纯收入，主要用于发展经济、巩固国防、发展文教事业。以便提高人民物质文化生产水平。税收是调节经济活动的重要经济杠杆。

### 银行

这是经营存款、贷款、汇兑、储蓄等业务，承担信用中介的信用机构。按信用活动的内容分，一般有中央银行、商业银行、投资银行、储蓄银行以及其他经营某项专门业务的专业银行。中央银行就是银行的银行，是发行货币、办理政府有关业务、监督和管理整个金融业的银行，是国家信用体系的中心机构，主要业务是发行货币，代理国库，保管一般银行的部分存款准备金等。商业银行主要经营工商业贷款业务。投资银行主要经营企业投资业务和经销各类债券。储蓄银行以吸收居民小额储蓄存款为主。在当前正在进行的经济体制改革中，我国要把人民银行办成真正的中央银行，建立起有效的中央银行宏观调控体系；建立政策性银行，即国家开发银行、中国农业发展银行、中国进出口信贷银行，承担按国家政策给予优惠的政策性信贷业务；发展和完善商业银行，要把国家专业银行逐步转变成国有商业银行。银行在我国经济发展中起着重要作用。

### 第一产业

第一产业又称“第一次产业”。指农业，包括种植业、林业、牧业、副业和渔业，但不包括村及村以下工业。

“三次产业”的划分最初源于西方经济理论。西方经济学家根据劳动对象进行加工的顺序将国民经济部门划分为三次产业。第一产业一般指产品直接取于自然界或以未经加工的自然资源为劳动对象的生产部门。联合国国际劳工组织《国际标准划分产业分类》中，第一产业包括农业、林业、畜牧业、渔业、采掘业。根据1985年5月我国国家统计局提出的关于第三产业划分标准的规定，我国第一产业的统计范围是农业。

### 第二产业

第二产业指工业和建筑业。工业包括采掘工业、制造工业以及自来水、电力、蒸汽、热水、煤气等业；建筑业包括建筑安装企业和自营建设单位，以及为建筑安装工程服务的地质勘探和勘察设计等。按照西方经济理论，第二产业一般指对经过初次加工的自然资源进行加工或者再加工的生产部门。根据我国国家统计局关于三次产业划分标准的规定，第二产业统计范围是工业和建筑业。

### 第三产业

第三产业又称“第三次产业”。一般指提供各种劳务的服务行业。根据我国国家统计局提出的关于第三产业划分的标准规定：第三产业是除第一、第二产业外的其他产业。具体可分为：流通部门，包括交通运输业、邮电通讯业、商业、饮食业、物资供销和仓储业；为生产和生活服务的部门，包括金融保险业、地质普查业、房地产业、公用事业、居民服务业、旅游业、咨询信息服务业和各类技术服务业；为提高科学文化水平和居民素质服务的部门，包括教育、文化、广播电视事业，科学研究、卫生、体育和社会福利事业等；为社会共同需要服务的部门，包括国家机关、党的机关、社会团体以及军队警察等。第三产业的兴旺发达，是现代化经济的一个重要特征，在今后一个时期内，我国还必须注重发展第三产业。

### 国家直接经营

一部分关系国计民生必须由国家垄断的重要企业，由国家或地方政府直接经营的企业的经营方式。在传统的计划经济体制下，企业经营方式单一，全民所有制企业都由国家直接经营，导致企业没有自主权，缺乏活力，经济效益低。随着经济体制改革的进行，全民所有制企业的经营方式应根据产业性质、企业规模、生产社会化程度、技术特点以及在国民经济中的地位和作用的不同，采取不同的经营方式，国家直接经营的企业比重要大大减少。采取这种经营方式的企业，其经营方针、生产规模、发展速度、重大技术改造项目等，都由国家或地方政府主管部门统一安排，按国家计划经营，由国家承担全部责任。

### 承包经营

承包经营也叫经营承包制，指在保持所有权归属关系不变的前提下，根据责、权、利相结合的原则，通过合同的形式，把经营权交给企业，使企业在合同规定的条件范围内，进行生产经营活动的一种经营方式。它是目前我国全民所有制一般大中型企业实行的一种经营方式。其基本特点是：包死基数，确保上交，超收多留，欠收自补。这种经营方式有利于政企职责分开，使企业成为有自主经营权的商品生产者和经营者，有利于正确处理国家与企业间的利益关系；有利于把企业经营成果与职工利益挂钩，调动职工积极性；

有利于改善经营管理，提高经济效益。

### **租赁经营**

租赁经营也叫租赁经营制，指全民所有企业资产有限期、有条件、有偿地让渡给承租者经营的一种经营方式。目前，主要在全民所有制小型企业中实行。实行出租的企业，先由有关部门对企业清产核资，对企业实际生产能力、年实现利税状况、企业素质、市场情况等进行测算评估，拟定租赁方案。经批准后，向社会公开招标。经考评委员会对投标者进行考评，择优录用，最后，出租者和承租者签订租赁合同，再经公证机关确认并出具公证书，向工商管理部登记，更改企业法人代表，领取营业执照，即可正式承租开业。

### **股份经营**

股份经营也叫股份经营制，是根据投资者购买企业股票的多少而形成其不同经营权力和利益的一种经营方式。投资越多，购买企业股票越多，就在企业中拥有较多的决策权力和物质利益。这种经营方式有利于促进政企职责分开，有利于转换企业经营机制和筹集社会资金。随着我国社会主义市场经济的发展，它将成为我国社会主义经济的一种重要经营方式。

### **商品**

商品即用于交换的劳动产品。商品首先是一个有用物，有能满足人们某种需要的属性，这就是商品的使用价值；商品又必须是劳动生产物，凝结在商品中的一般人类劳动就是商品的价值。商品是使用价值和价值的对立统一体。使用价值是商品交换的前提，价值是商品交换的基础。交换商品实质上是商品生产者之间交换劳动，因此，商品的本质是在物的外壳掩盖下的商品生产者之间的一定社会经济关系。商品不是从来就有，也不会永恒存在，它是一个历史范畴。

### **成本**

成本即生产产品所花费的各项费用的总和。包括原材料费用、燃料和电力费用、折旧费以及生产管理、销售、服务人员的工资等。产品成本是确定产品价值的基本依据，是价格的主要构成部分。它的高低决定企业产品在价格竞争中的地位。成本是企业的一项重要经济指标。当产品价格不变时，通过节约、加强管理、采用新技术等降低成本，可以增加企业利润。

### **价值**

价值指凝结在商品中的一般的无差别的人类劳动，即凝结在商品中的抽象劳动。它是商品的社会属性，也是商品的本质属性。它体现着商品生产者之间交换劳动的社会关系。生产任何产品，人类都需支出劳动，但只有劳动产品成为商品时，人的劳动才表现为价值。因此，价值是商品生产和商品交换的特有范畴。

### **价格**

价格是商品价值的货币表现。商品中凝结的人类劳动即价值不能自己表现出来，只能通过货币外在地表现出来，这就是价格。商品价格与价值成正比，与货币本身的价值成反比。商品价格还随供求情况的变化而变化：供大于求时，价格会下降到价值之下；供小于求时，价格会上涨到价值之上；只有供求平衡时价格才与价值一致。价格是一个重要的经济杠杆。

### **利润**

利润分为资本主义制度下的利润和社会主义公有制企业中的利润两种。前者是剩余价值的转化形式。是商品价值超过成本价格的余额。这个余额本

质是雇佣工人创造的剩余价值，但在现象上表现为资本家全部预付资本的产物。因此，剩余价值是利润的本质，利润是剩余价值的现象形态。但它抹煞了可变资本是剩余价值的源泉这一点，掩盖了资本主义剥削。社会主义公有制企业中的利润，是企业产品销售收入扣除成本和税金后的余额，是物质生产部门的劳动者为社会所提供的剩余产品的价值形式。同资本主义利润不同，它用于扩大社会主义再生产和改善人民生活。它也是衡量企业经营成果的重要标志之一。

### 经济效益

经济效益指经济活动中占用和消费的劳动量与取得的有用成果之间的比较，即投入与产出、效用与费用的比较。用公式表示就是：

$$\frac{\text{劳动成果} - \text{占用、耗费劳动量}}{\text{占用、耗费劳动量}}$$

生产同量产品所占用和消耗掉的社会劳动量越大，经济效益越低，反之则越高。同资本主义经济效益追求以较少预付资本取得较多剩余价值不同，社会主义追求的经济效益是以较少的社会劳动占用和消耗生产出更符合社会需要的产品。一般以劳动生产率、资金利润率、成本利润率、单位产品物耗率等经济指标来衡量。社会主义经济效益分为企业微观经济效益和社会宏观经济效益，将二者统一起来并谋求它们的提高是加速社会主义现代化进程的重要途径。

### 市场

市场指商品交换的场所和交换关系的总和。商品交换的场所如集市、商店、货栈等，都是有形市场，是狭义的市场。广义的市场还包括无形市场，即没有固定的交易场所，靠广告、中间商等形式寻找货源或买主，促成交换关系。按不同的标准，可以对市场进行不同的划分。如按区域范围可分为农村市场、城市市场，国内市场、国际市场；按商品的经济用途划分为生产资料市场、消费资料市场和资金、技术、信息、劳动力、房地产等市场。市场是同商品经济紧密联系的，哪里有商品经济哪里就有市场。市场是价值规律发挥作用的场所。在我国现阶段，市场对资源配置起着基础性作用。

### 货币

货币是固定充当一般等价物的特殊商品。它是商品交换发展到一定阶段的产物，是商品内在矛盾发展的必然结果。布、贝及其他一些产品都曾充当过货币商品，最后固定地由黄金或白银来充当。作为商品交换的产物，它体现着商品生产者之间的社会经济关系。货币有五种职能：价值尺度、流通手段、贮藏手段、支付手段和世界货币。在社会主义经济中，它是发展生产和改善人民生活不可缺少的工具。

### 国民生产总值

国民生产总值指以货币表现的、一个国家在一定时期（通常为一年）内生产的全部最终产品、劳务收入和国外纯收入的价值总和。是源于西方经济学的概念，它是综合反映一个国家经济发展和生产力水平的指标之一。经济体制改革以前，我国不使用这一指标来进行国民经济统计。后来，为了便于和国际上进行比较，准确地反映中国经济的增长情况。从 1983 年起，国家统计局决定使用“国民生产总值”这一统计指标。

### 经济规律

经济规律也称“经济法则”。是经济发展过程中经济现象之间内在的、

本质的、必然的联系。一般分为一切社会形态中共有的经济规律、几个社会形态中共有的经济规律和某个社会形态中特有的经济规律三类。经济规律是客观的，不以任何人的意志为转移，只要客观经济条件存在，与之相适应的经济规律就必然存在并发生作用。但经济规律又是可以认识的，尤其在社会主义社会这一先进阶段建立的先进制度中，排除了社会腐朽力量的抵制和反抗，拥有更大的认识和利用经济规律的潜力，从而能够充分发挥人的主观能动性，利用经济规律来为社会造福。

### 价值规律

价值规律又称“价值法则”。其主要内容和客观要求是：商品的价值量由生产这种商品的社会必要劳动时间决定，商品交换以商品价值量为基础，实行等价交换。这是在商品生产和商品交换的长期发展过程中客观形成的商品经济的基本规律。它反映了价值与劳动、价值与交换价值（价格）的内在本质联系，体现了商品生产者之间经济利益上的平等。价值规律能调节社会资源的配置，刺激商品生产者不断改进生产技术和提高劳动生产率，从而推动社会生产力的发展。现实经济生活中，由于竞争和供求关系的影响，价格与价值一致是偶然的，而二者相背离则是经济现象。这一点并不否定价值规律，相反，正是价值规律发挥作用的表现形式。

## 经济趣闻

### 为何称铜钱为“孔方兄”

西晋鲁褒的《钱神论》中有两句说：“爱之如兄，字曰孔方。”这里的孔方，是指圆形方孔的铜钱。此后，文人墨客，就纷纷称铜钱为“孔方兄”、“孔兄”或“方兄”了。

秦朝以后封建社会的铜铸币，几乎全都是圆形方孔币，这是什么原因呢？早在春秋战国时候，我国就出现了各种各样的金属铸币，如形状像铲的布币，形状像砍刀一样的刀币，还有一种环形的青铜铸币，它的周边是圆形，中间有个圆孔，像是圆环，称为环形币。研究者们认为是根据纺轮（古代纺线的工具）的形状制成的。环形币和布币、刀币比较起来，具有许多优点。它容易计数，好叠放，携带方便，而且没有棱角，不易磨损和折断，所以受到人们的欢迎，逐渐取代了布币和刀币。到战国时除南方的楚国以外，环币成为北方通行的货币，在刀币流行的地区，环币中间的孔已不再是圆的，而是方的了。

铜钱的形状为什么做成外圆内方？当时的人没有讲过，后代人只好猜测了。如鲁褒说：古代聪明智慧的人们“俯视仰观，铸而为钱，故使内方像地，外圆像天。”古人认为天是圆的，笼罩在地上，地是方的，被天覆盖着，他们对天地特别尊崇，于是根据天和地的形状，把铜钱做成外圆内方了。现在还有不少人认为这种说法是对的。不过也有人认为，中间方孔，是为铸造和加工方便。当时铸钱要用粘土先做成模，模的一侧留一个小孔，以便浇进铜汁。等冷却后，去掉土模，就成了一个铜钱。不过，在钱的一侧还有一个“小尾巴”，那是很费时费力的，钱中间留个方孔，插进一根方木棒，就可以将100来个铜钱串在一起一次锉成。人手握紧方木棒，锉起钱来就不会团团转了。这种说法是很有道理的。

### 吟诗免税



我国历代有许多减免赋税规定。但唐代曾发生一起吟诗免税的事，可谓赋税史上的奇闻。

唐代李臬，曾任刺史、节度使等职，在职时筑堤防灾，兴修浙江水利，造福于民。并以爱才而小有名气”。在他任地方官时，当地百姓何仲举，年仅13岁，因未照章纳税，按当时政府的法律，该处以系枷坐牢。有人告诉李臬说，何仲举善作诗，李臬把他叫到堂前面试。何仲举立即吟五言绝句一首：“似玉来投狱，抛家去就枷，可怜两片木，却夹一枝花。”诗中玉和狱、家和枷同音，而含义则完全相反。作者把自己比成一枝花，却被两片木枷夹住，颇有风趣。李臬大为赞赏，马上开枷释放，待之以礼。这种奇特而高雅的免税方式，在封建社会中还无第二次。

### 巧验花布

我国与各国的海上贸易开始得很早，早在宋朝末年就已进行。当时出口的货物最多的是早已名闻海外的中国瓷器，进口最多的就是被称为“花番布”的洋布。松江府（今上海）还专门设置了一个检验进出口物资的官员，叫“市舶官”。第一任市舶官刚走马上任就面临一个棘手的问题：验货难。

当时有个最大的洋奸商，名叫爱提斯。那时漂洋过海全用木船，千里迢迢，难免遇到风浪，船舱要进海水，而布一旦被海水浸久了就要受损。爱提斯欺负中国没有检验仪器，每逢船进海水，就在未到港口之前，停在沿海的隐蔽岛屿上，雇人将受损的洋布晒干整理，然后再进港。对这种布，单靠眼看根本无法分辨，只能照数收下。相反我国出口的瓷器，尽管用稻草扎，竹蔑装，可是经过长途跋涉、海上颠簸，到了国外还是破碎严重，因此交货数量不足，常常被罚款。市舶官眼看受洋人糊弄，白花花的银子流入他们的口袋里，心痛呀！他感到对不起朝廷、商人和老百姓，茶饭不思。终日苦苦思索。终于他灵机一动，想出了好主意。

过了不久，爱提斯运了大批布到达港口，市舶官知道又混进许多海水浸过的布，他不动声色，立刻发出请帖，在知府大堂宴请中外布商。宾主坐定后，市舶官下令上菜。在每人面前放一只洁白空瓷盆，盆中放上几块布。市舶官拱手说道：“在菜肴上来之前先请诸位尝尝爱提斯先生进口的洋布。”他边说边从盆中取出一块放在口中咀嚼起来。众商人不得不跟着把布放在口中咀嚼起来。原来市舶官是当众检验洋布。这时，市舶官问大家：“味道怎么样？”大家异口同声地说：“满口咸味！”只有爱提斯说他尝不出什么味道来。

市舶官又命人当众抬出一口大锅，把刚才那匹洋布剪下一段在锅中煮了一会，又命人在每人席前送一碗热气腾腾的豆浆，再将锅中煮布的水舀在每人的豆浆中，那碗中的豆浆顿时凝成豆花。这又一次说明布里含有盐分。

市舶官问爱提斯：“爱提斯先生，你还有何话可说？”爱提斯一脸尴尬，只得当众承认他的部分布匹确实被海水浸蚀，同意退货赔款。爱提斯在进口洋布耍奸被戳穿后，很不甘心。他向市舶官提出：从严检验进口布匹，理所当然；你们出口瓷器也要加强检验，如果到了大洋彼岸，以次充好，也要加倍罚款。市舶官满口应允。

且说爱提斯把一船瓷器运到本国后，也大张旗鼓地邀请各国商人一起检验，还特地请了乐队，大吹大擂，企图报“煮卤凝浆”之仇。

然而这次他又输了。原来市舶官已料到爱提斯会在瓷器上大做文章，因此在瓷器装船之前，叫人在空隙处放进绿豆，然后洒上少量清水，将盖子盖

上，包装得与以往一模一样，这样，在运输中，绿豆缓慢发芽，绿豆芽无孔不钻，几乎将所有空隙全部填满，任凭风浪颠簸，瓷器有一软硬适中的“绿豆芽”保护，自然安全无损。

所以爱提斯检验下来，不要说瓷盆，连一个碟子都没碎，气得他差一点当场昏过去。

### 一代奸臣的绝笔

柳泉居是一家明代就有的真正北京风味酒馆，当初地址在今护国寺西口路东，由院内的一株大柳树和一口甜水井而得名，距今有400余年历史。关于其得名及最早的牌匾，还有这样一段传说。

明隆庆皇帝即位后决心除掉奸相严嵩，但由于先王嘉靖皇帝曾说过：“世上没有杀严嵩的刀，斩他的剑。”所以也只能罢他的官，抄他的家，给他一个银饭碗，叫他沿街乞讨，想饿死他。

北京人都恨严嵩，谁肯接济他呢！他又饿又渴，走到新街口南边的一个黄酒馆前，就再也走不动了。这个黄酒馆前有一棵大树，树下有一口井，井水清澈甘冽。掌柜的是个山东人，他用这井水酿出的黄酒味道纯正，特别地道。严嵩闻到酒香，便来到这家酒馆，央求掌柜的给他点酒喝。掌柜的一看他端的是银饭碗，知道他就是严嵩了。曾听人说严嵩写得一手好字，那掌柜的脑瓜儿好使，灵机一动，便心生一念，随即取出笔墨纸砚，说道：“给你酒喝可以，但你得给我这个店题几个字。”严嵩想了想便提笔写了“柳泉居”三个大字。

不久，严嵩饿死街头。“柳泉居”三个字竟成了他的绝笔，小小酒馆“柳泉居”也因此得名。

### 商店为何叫百货店

清朝的乾隆皇帝，是一个喜欢微服私访的人，他经常以不同的装扮深入社会生活，有不少奇闻轶事广为流传。

相传乾隆皇帝到江南私访，他打扮成一个庄稼人，来到一个小镇。街上有卖有买，吵吵嚷嚷热闹非凡，他信步来到街中心抬头一看，有家铺面，招牌是“万货全”。

乾隆想，好大口气，我倒要看个究竟，是不是万货全，于是就进了铺子。货架上的货是挺全的，摆的看的、穿的戴的、吃的用的都有，乾隆沿柜台溜了两遍，转身对伙计说：“我买把粪杈子。”小伙计连忙拿了几把往柜台上一放说：“老客随意挑选。”乾隆边挑边说：“我要的是金粪杈子。”这个小伙计愣了，定了定神才说：“老客等一下！”

小伙计转身回到柜房对掌柜说：前面有位老客要买金粪杈子，掌柜听了来到柜上，定睛一看，来客不像庄稼人，他急忙赔笑说：“金粪杈小店确实没有。”乾隆说：“你不是万货全吗？”掌柜的一听明白了，立即把招牌摘了，然后低头哈腰地说：“哪就请老客给起个字号。”乾隆说：“就叫‘百货全’得了。”

以后，掌柜的听说乾隆皇帝到江南私访这个小镇，这才认定买金粪杈子的是乾隆。他对于孙说：“买卖再大，货再全，只能叫百货全，口气不能大了！”打那以后，商店只有叫百货店的而没有叫万货店的。

### 收了假玉器之后

清末，湖北麻城一家当铺，收购了一件古玉器，以为是稀世文物，付银子1000两。后来发现是假文物，老板大怒，要负责鉴别和定价的当铺管事赔

偿。

管事思前想后得出一计，与老板商定后，决定依计而行。过了些日子，老板准备了一桌酒菜，请了本城同业及名士。席间，老板说：“前些日子，敝铺花 1000 两银子收购了一件天下罕见的玉器。当期快到了，特请诸位来鉴赏一番。也开开眼界。”说完，转身入内，捧一件玉器来，刚要拿给客人看时不小心滑了跤，将那玉器掉在地上，摔成碎片。老板呆了，客人们都很惋惜。

不几天，消息传遍全城。那当假玉器的骗子心想：“我的假玉器被老板当成真的，摔碎了，当然得赔。对，再敲他一竹杠。”于是凑足了 1000 两银子，来到当铺取玉器。管事看了看当票，清点定银子，转身进到里间拿出那件原当的假玉器递给他。骗子仔细看过之后，确实是原当的玉器，他一时愣了，无话可说，只好将原物带回。

原来老板摔碎的，也是仿制的假玉器，客人们都未仔细看，全以为是真的。至于请名流与同业的目的，只是为了让他们当传声筒，达到钓鱼的目的。

### 马寅初讲故事

马寅初是举世闻名的经济学家，他特别看不起靠美国老板过日子的孔祥熙，见面总要讽刺他几句。

有一年，孔祥熙做五十大寿，马寅初也接到请柬。马寅初去时，提着 3 斤挂面 2 斤肉。这点礼物，送给堂堂的国民党财政部长，实在是太寒酸了。不过，孔祥熙倒也不计较。

寿宴开始，有人提议猜拳助兴。有人说猜拳助兴不文雅，还是讲笑话好。因为孔祥熙很会讲笑话，这个人是想巴结他。开始讲笑话的时候，大家知道马寅初学识渊博，口才又好，便齐声要他先讲。马寅推辞不过，便说：“我不会讲什么笑话，只会讲故事。现在讲一个故事为大家助兴。”大家拍手叫好。马寅初说：“从前有兄弟三人，老大叫年纪，老二叫学问，老三叫笑话。一天，父亲叫三兄弟一同上山砍柴，傍晚三兄弟回家，父亲看到‘年纪’砍一把，‘学问’一点都没有，只有‘笑话’砍了一担。”这个故事显然是讽刺孔祥熙“年纪一把，学问全无，笑话一担”。

### 百元买不了粒米

100 元还买不了 1 粒米？是的，这是千真万确的事实，绝非笑谈。

1935 年 11 月 3 日深夜，国民政府发布《金融紧急处分令》，宣布实行币制改革，也就是通常讲的“法币政策”。其主要内容有三点：（一）以中央银行、中国银行、交通银行发行的纸币为“法币”；（二）白银收归国有，禁止流通，私藏者依法论处；（三）规定法币 1 元等于英镑 1 先令 2 便士。最初人们可以用法币自由兑换外汇，因此通货膨胀还不严重。1938 年 3 月国民政府规定要想购买官价外汇，必须经过官方批准。这就为无限制地发行钞票（法币）做好了准备。以后，国民党政府财政赤字严重，只得依靠发行钞票补足，于是恶性通货膨胀发生，并且愈演愈烈，不可收拾。

1937 年 6 月法币发行额为 14.1 亿元，到 1948 年 8 月增加为 6636946 亿元，增长 470704 倍。1948 年 8 月 19 日国民党政府发行“金元券”，以 1 300 万的比例收兑法币。1949 年 7 月又在部分城市发行“银元券”，以 1 5 亿的比例收兑金元券。到 1949 年 5 月发行的金元券折合法币为 2038374000000 亿元，是 1937 年 6 月货币发行额的 1445 亿倍。同期物价上涨 85000 多亿倍。实为世界罕见。这就引出不少稀奇古怪的事来。

有人做了一个计算，100 元法币在 1937 年能买 2 头牛；1939 年只能买 1 头猪；1943 年只能买 1 只鸡；1945 年只能买 2 个鸡蛋；1947 年只能买 1 个煤球；1948 年 8 月只能买 0.002416 两米（16 两制），1949 年能买 0.000000000185 两米，即 1 粒米的千万分之二点五。那时真是钱不值钱，出门买东西，钞票得用皮箱、麻袋包装，买卖双方都无法一张张清点，只能一批一捆地数。几十万元的钞票施舍出去，乞丐都不要。有人走街串巷，专收小票，再卖给纸厂化纸浆。重庆十八梯（地名），有个纸扎铺，出售“幽冥券”（俗称“纸线”），每扎 100 张，除头尾两张是印制的“幽冥券”外，中间 98 张全是面额为 1 万元的法币，可见法币在人世间已不起作用，唯有焚化后让死人去花了。

### 一双鞋的生意

张履安 1943 年进瑞华皮鞋店学艺，得益于师傅指点，进步很快。1945 年满师后，他与人合伙租柜台一个，经营皮鞋生意。最初仅 36 双皮鞋，逐步发展，1948 年开“蓝棠”鞋店。

1949 年夏天一个上午，一位衣着时髦的小姐急匆匆走进“蓝棠”店堂。张履安迎上去热情地问：“小姐，买什么鞋？”小姐两眼在货柜上搜寻着，答道：“我要买一双银白色的高跟皮凉鞋，用来配浅色服装穿。”哪知这天店里恰巧没有这种颜色和款式的凉鞋。小姐大失所望，十分焦急。

一般人遇到这种情况，总是说：“请小姐到别处看看。真对不起！”张履安并未就此把顾客推走，进而问到：“请问小姐什么时候穿？”“今晚我要去赴宴，今晚就得穿。”小姐一点希望也没有地回答。张履安却一口应承下来说：“那好，请小姐下午 4 点来试样，6 点钟取货。”小姐一听，又惊又喜，接着又担心地问：“来得及吗？”见店主胸有成竹地点了头，她才满怀希望而去。

站在一旁的店员早傻了眼，等客人一走就议论开来，认为这次非砸不可，因为不仅要得急，而且连这种皮革原料都没有。张履安不慌不忙，布置安排完毕后，与几位店员奔出店门，分头去找原料。原料找到后，他们迅速划样，做楦，缝制，竟然按时交货，信守了诺言。

那小姐是谁？原来是大企业家刘靖基的小女儿。她穿上别致而又是刚做好的凉鞋，兴奋得不能自持，在宴会上逢人便讲。满场的夫人小姐听了无不惊叹，纷纷表示要去“蓝棠”订做皮鞋。就这样，一双鞋的生意，为张履安引来一大批主顾。

对于一双鞋生意，张履安自有他独到的见解。他说：“积一才能累万，一人满意，一家人会来，一人称心，一批人会来，所以，一双鞋的生意也不可放过。”

“蓝棠”不仅服务热情周到，而且质量上乘、款式新颖，“蓝棠”鞋即使被水湿透了，干后仍不变形。解放后，宋庆龄名誉主席、刘少奇夫人王光美、陈毅夫人张茜都在“蓝棠”订做过皮鞋。“蓝棠”皮鞋行销 10 多个国家和地区不是没有原因的。

### 如此揭短

在经济发达、商品竞争激烈的今天，人们在广告宣传和宣传中往往喜欢抬高本产品以赢得顾客的信赖。但还有一种广告却专门揭己之短谋求在竞争中制胜，你相不相信？

1987 年 5 月，一家食品厂在报上刊登了这样一则广告。

致广大消费者：

本厂“康力”营养米粉近来在市场上严重脱销，给用户带来极大不便，许多用户纷纷打电话责问。本工作厂区附近居民对来本厂接货的百余辆汽车堵塞交通十分不满。本着为人民服务的原则，本厂登报公开解释、道歉。本厂康力米粉脱销有三个原因：一是购买康力米粉的消费者增多；二是本厂生产线陈旧，产量增长幅度小；三是本厂销售科长王英强擅自批发 50 吨给个体商贩，到外省市高价出售。本厂现已采取措施，目前正在加紧安装、调试新引进的生产线，投产后产量预计可提高三倍，基本上可以满足本省群众的需要。另外，我们已给王英强同志以行政处分，并撤销其销售科长的职务……。

这则看似像“揭短露丑”检讨书一般的广告，在刊登后不久却产生了奇妙的效应，人们渐渐开始认识，从不知到知，从消极地购买到积极地购买，从而打开了产品的销路，使该厂库存积压的数十吨康力米粉一售而空。

### 日历筷子

近年来，日本人利用“补偿贸易”在中国搞了不少合资的筷子工厂。实际的做法是：中国卖筷子给日本，用卖得的钱买他们的机器。由于筷子价格很低，几乎比原木价格高不出多少，因此中国这些方便筷厂获利甚微。

一位筷子工厂厂长为此忧心忡忡，来到北京“和洋公司”找到何阳先生，让他给出个主意。何阳让他在筷子上分别用日文印上“星期一”、“星期二”、……“星期日”，有些筷子上再印一下“母亲节”、“情人节”等字样，并把制作筷子的模具改进一下，即把筷子再劈上一刀，吃完饭，用手一掰，便成了牙签。

那位厂长回去后，按照何阳的办法做了，新制作的筷子运到了日本，果然大受欢迎。

原来，日本人工作起来像一台旋转的机器，几乎忙得星期几都记不清了，有的青年人甚至忘了约会。有了“日历筷子”，吃盒饭的人，一打开饭盒，筷子就提醒你今天是星期几，若赶上节日，那筷子还会提醒你。

小小的方便筷，给日本的餐店增加了更多的人情味。

这样的筷子，只在原有的筷子上加上几个日文字，便由原来的每箱价格 90 元人民币提到了 300 元人民币。这小小改进，换回了几倍的效益。

### 慧眼巧识金香玉

运输公司老板最近很是烦恼。因公司的司机总是利用维修汽车的机会在帐单上多开零件数或修理费，致使该公司为此增加了不少开支。老板想禁止司机拿虚假帐单报销，但又找不出假帐单的证据，他苦思冥想，一天一个想法突然跳到他脑袋里：我何不找一可靠的修理部，这样就断了司机的后路。

于是他乔装成司机模样走进一家柴油机修理部，自称是某汽车运输公司的司机，将支票摔到维修师傅的办公桌上：“在我的帐单上多写点零件，我回公司报销后一定有你一份好处。”维修师傅二话没说就拒绝了。他继续纠缠：“我的生意不算小，会常来的，你肯定能够赚很多钱！”维修师傅告诉他此事无论如何不能做。“谁都会这么干的！”老板几乎气急败坏地嚷道：“从没见过你这样的傻瓜。”师傅一下子火了：“给我出去，我不和你这样的人做生意。”令维修师傅惊讶的是老板突然间开心地大笑起来，满怀敬佩地握住维修师傅的手：“我就是那家公司的老板，我终于找到了解决问题的办法。”

### 止偷妙法

某饭馆的碗盘常常被食客拿去据为己有，饭馆老板很伤脑筋。

一天，饭馆的主管出了个点子，就是在所有的器皿上都印上“某某饭馆”四个字。老板认为这主意很好，立即就实行了。他们以为这样就能把碗盘保住。

但是，每天还是有碗盘不翼而飞。后来，一名职工想出了一个妙法。他建议在“某某饭馆”四个字前再加“偷自”二字。

老板无奈之中一试，果真有效，而且持久。

### 奇异的货币

世界上至今的货币，远不是都如我们现使用的纸币、金属币那么方便。一些笨重的实物货币不可思议地使用和流通着。

在太平洋某些岛屿和若干非洲民族中，以一种贝壳——“加马里”货币来交税，600个“加马里”可换一整匹棉花。再如美拉尼西亚群岛的居民普遍养狗，所以就以狗牙作货币，一颗狗牙大约可买100个椰子，而娶一位新娘，必须给她几百颗狗牙作礼金！近年来有些贪婪的白人骗子向美拉尼西亚运入大量狗牙，用以骗取土著居民的各种有用物资，因此曾一度造成了“通货膨胀”。

最令人感到奇怪而有趣的，也许是太平洋加罗林群岛中的雅浦岛居民的石头货币了。那里每一枚货币叫做“一分”，但这样的一“分”，绝不可以携带在身上。因为它是一个“庞然大物”的圆形石头，中心还有一个圆窟窿。照当地人的规定，“分”的体积和直径越大，价值就越高。因此有的价值高的“分”的直径大到5米。这种货币是用石灰岩的矿物——文石刻成的，但雅浦岛上没有文石，当地人要远航到几百里外的帕拉乌岛把大石打下，装在木筏上运回来。单是海上那惊险百出的航程，就要历时几个星期。

巨大的石头货币，有优点也有缺点，优点是不怕盗窃，不怕火烧水浸，经久耐磨，缺点是不易搬运，携带不得。所以当用这货币去购物时，必须要把货主带到石头货币旁边察看成色，然后讲价。

由于搬运艰难，人们卖掉货物换来的石头货币，只好打上印戳，让它留在原地，作为自己的一笔“不动产”。美国的官员来该岛收税，但他们也同样拿它不动，所以只好把印记打在这些石头货币上，作为一笔搬不动的税款而留在原地。

### 有声、彩光钞票

最近加拿大银行发行了一种能自报货币值的“有声货币”，其面值分别为2加元、5加元和10加元。这种有声货币是由渥太华卡里顿大学的科技中心和渥太华电子公司为盲人设计研制的。

这种有声货币需用一个袖珍电子阅读器。阅读器可识别出纸币上的币值，并用英语或法语读出。加拿大银行还计划发行20加元、50加元和100加元的大面额有声货币。发行有声货币的目的是为了向盲人提供更多的生活方便。

加拿大国立研究所的新式货币发明者宣称，加拿大银行将发行一种防伪彩光纸币。这种新式货币覆盖有一层反光薄膜，这层薄膜内有5层化学物质，每层仅相当于一根头发丝的1/10。它一遇到光照，即会出现光从肥皂泡或油滴上反射的彩光。这层薄膜犹如指纹的作用，使人们能够辨别出纸币的真伪：因为反射光的色彩取决于反光膜各层的厚度、数量及组成，令伪币制造者望币兴叹；而且，纸币上的那层薄膜即使在破损、揉破、浆洗和化学处理后仍

能反光。另外，这种新式反光纸币的使用寿命平均比现有加拿大纸币的使用寿命延长三年半左右。

### 在监狱里伪造美钞

美元作为世界硬通货，一直是伪造货币集团进攻的主要目标。1987年，国际刑警组织根据50多个国家提供的资料估计，1977年至1987年这10年中，全世界伪造美元案大约有62000余起，地下印钞厂大约有700余个，他们共伪造了1000多个美元版本。1986年，世界发现假美钞的国家有57个，缴获的假美元高达1.15亿美元之多。美国的特工人员估计，犯罪分子每年印制的伪钞总量高达10亿美元之多，进入市场的大约1亿元。由此推算，每万张美钞中就有5张假的。

美国财政部最近在休斯敦发现一批数额为1666美元的伪币。这些伪币是用激光彩色复印机印出来的，伪币上的彩色图案同真币几乎一模一样，几可乱真。

令人难以置信的是，伪造美钞的事竟在监狱发生了。1987年6月，科罗拉多州一座监狱的犯人公然在看管人员的眼皮底下，利用监狱印刷厂的机器，印出了一张张20和50美元的伪币。

更滑稽的是，美国有两名十几岁的少年试着用彩色复印机复印钞票玩。一次，他们玩游戏机没有钱，就试着把复印的面额20美元的钞票递给老板，老板二话没说，找给他们一大堆零钱。他们欣喜若狂，于是又回到了复印机前，……陆陆续续，他们一共复印了750张面值20美元的钞票，直到用了大部分时才被发现抓获。

### “我是真美钞”

美国政府出版新钞时，在纸币人物肖像周围加有一条看去极为普通的线，但放在放大镜下面却可以看清原来是“美利坚合众国”的英文字样，这是无法复印出来的。美国财政部1988年采用新的、难以伪造的纸币代替现流通的纸币。专家在这种纸币上采用了特殊的办法，诱使伪造者上当，在一种美国纸币图案上，有座巍峨的独立大厦，大厦上的大钟指针，用肉眼看，正指向2时20分，但只要用20倍放大镜稍一观察，指针不偏不倚指向4时零2分，与肉眼所见完全不同。为了防止小值纸币变成大值纸币，美国还将“U.S.A”和钞票值印在一种扁平的聚酯丝上，然后再压进制钞纸中。谁要伪造，必须拥有这种技术，而拥有这种技术的人在全美也屈指可数。还有一种叫“压印全息”的新技术被应用在钞票印刷中，这项新技术能使钞票在白光下呈现立体的全息图像以及彩虹般的颜色。这种钞票伪造起来就更困难了。此外，美国还准备制成一种纸币，上面装入一条磁线，只要将这种钞票放在特殊的微型录音机中，就会发出“我是真美钞”的声音来。

### 身无分文走天下

据说，1950年美国有一位相当富有的人，在一家大饭店宴请一批社会名流。吃喝玩乐够了，该算账付款了。这位富豪一掏腰包，糟了——竟然忘记带钱包了。当时他还没有同这家饭店建立赊账交往关系，因此走出这家饭店的门槛，还真有点叫他为难了，他的狼狈处境也就可想而知了。

这件丢脸的事情使他一直耿耿于怀，此类事如何解决才好？吃喝玩乐既不必带钱，又能提高身价。他为此还请了一些有钱的朋友，一起想办法。经过一段时间的冥思苦想，终于有了一个周全之计——成立一家信用卡公司，这样世界上第一家信用卡公司便诞生了，它就是国际信用卡公司。

身无分文走天下，倒是一件体面的快事，但是发行一张信用卡却不是那么容易的事情。发卡银行要与有关商场、餐旅等单位签订严密的合同，要严格审查申请信用卡用户的资信情况。银行一方面向接受信用卡的商店、餐厅、旅馆收取佣金，另一方面又要向持卡人收取利息或手续费，从而取得自己的收益。

目前在全世界各地发行的形形色色的信用卡，总数已达 8 亿张左右。有人把它归纳为 14 种类型，如购物卡、记帐卡、现金卡、支票卡、交通卡、游戏卡等。在我国，1978 年 2 月，中国银行发行了第一张人民币信用卡——“长城卡”，随后其他专业银行也陆续发行了各种信用卡，在全国范围内使用。

### 黄金在哪里

据科学家推断，地壳中的黄金资源大约有 60 万亿吨。人均 1 万多吨。但截止现在，人类采掘出的黄金不过 10 万余吨，约占总储量的六亿分之一，人均只有 20 克。地球上的黄金分布很不均匀，被称为黄金与钻石王国的南非，年产黄金 700 多吨，占了世界黄金产量的 1/3。

在已采掘出的 10 万多吨黄金中，各国政府储藏的黄金约 3.7 万吨，其中美国拥有 8000 多吨；用于镶珠宝、首饰和工业用的黄金估计为 3 万吨；以金币形式收藏在私人手中的黄金 1 万多吨，还有约 2 万吨黄金下落不明。西方各国私人拥有的黄金有 9000 多吨，其中法国最多，达 4000~6000 吨，德国居第二位。南北美洲私人拥有黄金 3000 吨。亚洲私人拥有的黄金约 5000 吨，其中印度占有 3500 多吨。

奇怪的是，私人拥有的黄金绝大多数并不集中在投机商和社会上最富有的家庭中，而是储存在中等收入的人家。

1992 年，中国（大陆）黄金销售量为 350 吨，价值 300 多亿人民币。黄金的消费，5 年内增长了 1 倍。

### 争奇斗胜的人身保险

西方国家的保险业五花八门，兴旺发达。名商巨贾们时刻担心的是自己那偌大的产业，所以总是着眼于财产、设备、房舍的保险。而运动员、演员们，其安身立命的“资产”在于一张脸、一双腿或一副歌喉，于是歌唱家为“金嗓子”保险，马拉松赛手为“飞毛腿”保险……便成为一种大趋势。名演员、名歌手之间的竞争是激烈的，即使在保险费上，他们往往也会争奇斗胜，非比个高低不可，似乎保险费越高便越出名越稀罕。

**眼睛保险** 滑稽演员本·特尔平长着一对斗鸡眼。为保护这对眼睛，他向保险公司投了 50 万美元的保险金。好莱坞明星伊丽莎白·泰勒有一双紫蓝色的倾国倾城的眼睛，她将这双十分动人的眼睛在保险公司投保 100 万美元的保险金。

**鼻子保险** 在系列电视剧“神探俏娃”中一炮走红的华科拉茜，最吸引人的特点是一只“最讨人喜欢”的小小的翘鼻子。她替自己的鼻子投入了 7.5 万美元的保险金。

**肚脐保险** 出生伊朗、闻名全球的“肚皮舞之后”逊娅·斑嘉，认为自己的肚脐非常漂亮、值钱，因而到保险公司为肚脐投保了一个天文数字的保险金，其具体数字至今还在保密中。据说，只要在肚脐周围 25 厘米的半径之内，哪怕出现一个斑点，保险公司就得照数赔偿 400 美金。

**玉腿保险** 美国著名女明星嘉芙莲芭芝，长着一双白晰圆润的大腿，自认为对她的银幕生涯关系重大，因此向一家保险公司投下了 2000 万美元的巨



额保险。荷兰足球名将古力特，1987 年为他的两腿付了 1000 万法郎的保险金。德国著名足球明星鲁梅尼格，因有人曾以 250 万马克为他的双腿向保险公司保过险，他的双腿便成为当今世界上最昂贵的腿。

**耳朵保险** 法国一位声音鉴定家为自己的两只耳朵保险，在劳埃德保险公司一次就付了 150 万法郎。

**嗓子保险** 美国纽约市歌剧明星为自己的金嗓子保险，保险金额为 100 万美元。

**手指保险** 享有通俗舞厅之王美称的手风琴演奏家埃马布勤，为他的双手和手指保险，据说每个手指与手指关节的保险金都不相同。

**嘴唇保险** 世界著名的小号手密利斯·戴维斯，把自己的双唇看做是一宝，向保险公司投了 50 万美元的保险金。

**秃顶保险** 美国电影明星约翰·特丹沃尔与保险公司签订了一项防秃顶保险，每年交纳 19 万美元保险费。

**腰条保险** 女演员朱丽·拜索担心腰围增大而影响婀娜身姿，向保险公司保了 7 年险，保险金额为 24 万多美元。

**脚趾保险** 英国就业大臣、保守党领袖彼德·伯托姆利，为自己的 10 个脚趾头保险，保险金高达 5000 英镑。

#### 千奇百怪的税种

**垃圾税** 为减少垃圾的数量，瑞士苏黎士市政府决定征收“垃圾税”。按照规定，市民必须根据扔出垃圾的“量”与“质”（如是否引起严重环境污染等）缴税。结果显示，在开征此税后，苏黎士市的生活垃圾量减少了 1/4，市民乱丢垃圾现象已鲜见。

**窗税** 窗税是一种按窗计税的房屋税，1696 年产生于英国。在当时窗户是奢侈的象征，富人们的房屋都有许多窗户，而穷人的房屋窗户是很少的。所得税的管理在当时是十分困难的，政府很难确定每个人有多少收入。当时个人也从不记录自己收入有多少。这样用窗户计税便是一个十分简便有效的办法，那些拥有很多窗户的人，就需付较高的所得税，所以许多人都把自己的窗户砌上，人们在建房时也尽可能地少砌窗户。这种窗税导致室内昏暗。

**外国新娘税** 阿拉伯联合国的男子结婚时，男方必须给女方厚重的彩礼，有的高达 4 万美元，使得许多小伙子不愿娶本国女子，而宁愿娶外国姑娘为妻。但这样一来经常发生国际婚姻风波，给国家添了不少麻烦。由于这种婚姻并未违法，政府不能下令禁止，所以，阿联酋为了控制本国男子与洋妞通婚，不得不采取了其他的一些限制措施，其中一项就是向本国男子征“外国新娘税”，这项税收数目可观，甚至超过新娘在国内所付的彩礼钱。税收这一“杠杆”果然奏效，面对这种税收，一些小伙子只好打消了娶外国妇女为妻的念头。

**改名税** 比利时新法律规定，父母可以任意给子女改名，但必须交纳 200 比利时法郎的“改名税”。

**看电视税** 英国的电视机很便宜，51 厘米的电视机只需 160 英镑，但电视机买回去后不能随便收看，还要买个电视机收看证才行。如要收看英国广播公司一台节目，每年还要交纳 46 英镑的看电视税。

**离婚税** 美国加利福尼亚州实行一项简便离婚法，规定结婚不到两年，未生养又无贵重财产的夫妻，欲离婚者，只要向州政府法律部门邮寄 30 美元离婚税，并保证双方无争执地分割好私产，其离婚即自动生效。

**胡须税** 在俄国，伊凡雷时代，男人们都一律蓄有一脸浓密的像铲子一样的胡须。后来，彼得大帝执政时，厌恶人们留胡须，1705年企图禁止留胡须时，他的人民十分愤怒。因此彼得大帝想出了一项妥协的办法——留胡须者必须纳税，故称“胡须税”。根据每人留须的长度严格计量，按照全国统一的蓄须税率累进计税，交税后才能佩带“蓄须章”，以准通行。同时，彼得大帝在全国各地设立市一级的监督站进行检查与收税，胡须税成了当时俄国财政收入的一大来源。

**乞丐税** 美国华盛顿市政当局曾煞有介事地发布过一道命令，规定任何人如果在街上向人乞讨施舍，一律付25美元的行乞税。无独有偶，在荷兰，要想做乞丐也不那么容易，行乞者必须事先向有关当局申请，待批准发下执照后才能正式成为乞丐。然后乞丐们可领到一个自动播放音乐的风琴，在规定的时间内到繁华市区的街头，一面播放音乐，一面摇动钱罐向过路人行乞，如果碰上好运气，一天可以乞得400左右荷兰盾，那么，有关当局就从中征收少许税收。

**小便税** 罗马大帝莱维尼斯·维斯帕西安曾向小便征税，当时的罗马人利用阴沟的尿液来制造阿摩尼亚。因为他们需要这种化学物来加工羊毛、羊毛织物和兽皮。

**玩扑克牌税** 在18世纪期间，荷兰等欧洲国家玩扑克牌也要纳税。为表示已缴税，玩牌时，一张“税卡”须摆在台上。

**独身者、少子女者税** 为表示鼓励人口增殖，前苏联自很早时候就开征了此税，并且一直延续很久。

**烟囱税** 我国明末清初，开征过“烟囱税”，当时封建政府为搜刮民脂民膏，想了这样的歪主意：百姓必须吃饭，吃饭必须烧火，烧火必有炊烟，只要留意观察发生炊烟之处，则“指民家烟囱，责令为税”。烟囱税的征收既增加了人民的额外负担，又对居民生活极为不利，老百姓为减少烟囱，被迫几家人合用一个锅，而且速战速决，马马虎虎做点饭吃，便算了事。

**粪捐** 民国时期，北平政府曾开征两种与粪有关的捐税，一种叫做“公厕捐”，一种叫“粪厂捐”。“公厕捐”的捐率，按公厕所处地点之闹僻及粪便出售多寡分为四等。一等，每月捐额10元到20元；二等，5元到10元；三等，1至5元；四等，2角到1元。“粪厂捐”，系按粪厂的资本额，每月证1%，但资本不满千元的，仍以千元计算。据1930年统计，前者年收入满4000元，后者年收入满400元。两税相加，还不及当时北平市全年捐税收入的1%。论捐额，可谓微乎其微；但论名声，则臭不可闻。

**花捐** 原叫乐户捐。始创于光绪三十年（1905），与妓捐同时开征。它是血泪斑斑的“妓院税”的“学名”。“花捐”是按户征收；而“妓捐”则是按各户的妓女人数征收。从光绪末年至民国十八年，乐户捐税额分别为：头等月纳24元；二等14元；三等6元；四等3元。民国十八年以后，分别提高到32元、16元、8元、4元。妓捐的捐额也分四等：头等每人每月征4元、二等3元、三等1元、四等5角。据不完全统计，从1912年到1928年，北平每年的乐户捐收入约有5万元，妓捐收入则在6~9万元之内，两者相加，约有13万元，占当时北平开征的31种地方捐税的第10位。

#### 商品的动物之忌

**熊猫** 是世界珍稀动物，在我国出口商品中，熊猫商标和图案便成为无声的推销者。但在穆斯林国家里，却因熊猫形似肥猪而不受欢迎。

**大象** 印度把大象选定为新德里亚运会的吉祥物。美国共和党把大象作为党徽。但在欧洲人的词汇里，大象是笨拙的同义词，在英国则忌用大象图案。

**山羊** 在伊斯兰国家里人们食羊肉，故对山羊、绵羊都很喜欢，自然，对山羊商标和图案也格外赞赏。而在英国，山羊被喻为“不正经的男人”，家庭主妇一般是不会购买含有这种图案的商品的。我国的“三羊”牌闹钟，可谓物美价廉，但出口到英国，却大受冷遇，原因就在这里。

**狗** 在西方国家被视为神圣的动物和忠诚的伴侣，进而受到法律的保护。但对东方人来讲，狗是无足轻重的动物，狗肉被视为美味佳肴，而非洲北部一些国家，把狗看做不吉祥的动物，忌用狗的图案。

### 别具匠心的可乐瓶子

罗特是美国一家制瓶厂的工人。他聪明好学，常有奇想。有一天，罗特同自己认识不久的女朋友约会。这个姑娘身材健美且喜欢打扮。这天，女朋友穿一套膝上面部分较窄，腰部显得很有魅力的裙子。罗特和女友走在路上，来往的行人频频地回头欣赏这条别致的裙子。罗特也注意起女友穿着的这条裙子来，他越看越觉得线条优美。也许是职业关系，罗特马上联想到，要是制成裙子形状瓶子或许销路会不错。想着想着，他马上转身跑了回去，使女友感到又气又恼又不解。罗特回到住处马上就在图纸上画了起来。经过多次实验，这种瓶子不仅造型美观，而且里面的液体看起来比实际份量多。

不久，美国可口可乐公司看中了这种瓶子，并以 600 万美元的高价收买了这项专利。如今，可乐饮料风靡全世界，罗特设计的造型独特的包装瓶对它的销售也起了不少的推动作用。

### 可口可乐的配方

可口可乐和百事可乐是闻名世界的两大名牌饮料。无论在美国还是在世界各地，这两家公司一直处在互相激烈竞争的对峙之中。

然而，正当可口可乐在世界最为流行的时候，该公司为了进一步扩大销量，却突然宣布要改变沿用 99 年之久的老配方，而采用刚研制成功的新配方，并声称要以新配方再创可口可乐在世界饮料行业中的新纪录。他们用了 3 年时间，耗资 500 万美元，前后进行了 20 余万人次的口味调查和饮用试验，其中有 55% 的人认为新配方味道较好，同时该公司又收到了无数封抗议信件和 1500 多次抗议电话，还有人举行抗议示威，反对改用新配方。这下乐坏了他的对手，几十年来一直处于劣势的百事可乐公司的老板以为自己的产品在市场上占据了优势，于是便乘机采取各种形式大做起广告来。

可口可乐公司的决策者们目睹着市场上这微妙的变化，心中不禁暗喜。正当百事可乐公司老板乐不可支时，可口可乐公司董事长突然宣布，为了尊重老顾客的意见，公司决定恢复老配方可口可乐的生产，并取名为“古典可口可乐”，同时考虑到消费者的新需要，新配方的可口可乐也同时投入生产。

消息传出，美国各地的可乐爱好者欢呼雀跃，老顾客纷纷狂饮传统的老牌可乐，新顾客也因老牌可乐的美名而竞相购买新可乐，一品更换配方后的可口可乐的滋味，一时间新老可乐的销售量比往年上升了 8%。可口可乐公司的股票每张也猛涨了 2.57 美元，而百事可乐公司的股票却下跌了 0.75 美元。

### 令人着迷的丽卡娃娃

1967 年 7 月，日本宝物玩具公司推出一种新产品——丽卡娃娃。丽卡娃

娃与世界其他国家的玩具并没有多大区别，但是宝物玩具公司考虑到顾客不可能在购买了一个丽卡娃娃之后，还会再买丽卡娃娃，为了与购买丽卡娃娃的顾客建立长期的联系，使顾客腰包中的钱源源不断地流到本公司的钱袋里，他们想出了一条妙计：在推出丽卡娃娃的同时，配套推出每个丽卡娃娃的“父母亲”及“朋友”，还有给丽卡娃娃替换的衣服，并且为每一个出厂的丽卡娃娃塑造出一个生动的家庭背景。比如，出厂代号为10817的丽卡娃娃的简介上写道：姓名：留香美梭子；性别：女；出生年月日：1968年1月28日；血型：AB型；性格：内向；父亲是一名律师，母亲是一位小学教员……。这些杜撰的简历紧紧抓住了小女孩的心，她们买到这些玩具之后，就会把她当做一个真正的朋友。

不仅如此，公司还设立了“丽卡娃娃之家”，特设“丽卡娃娃”的专线电话。任何人在任何时候都可以与“丽卡娃娃”的“娘家”谈话，谈话的内容围绕着“丽卡娃娃”的学习、生活与身体状况，公司设立了“丽卡娃娃之友俱乐部”。凡是购买丽卡娃娃的顾客均可凭借购买发票参加该俱乐部。在这个俱乐部里，小朋友们可以免费参观，免费参加各种有趣的游戏活动。

丽卡娃娃自问世以后20年来，在日本玩具销售中一直位居榜首，仅1968年一年间就卖出98万个配套有“父母亲”及“衣物”的丽卡娃娃，总营业额达58亿日元。

#### “奔驰”车的少女名

你知道驰名世界的德国奔驰汽车完整的名称吗？它完整的名称是“梅赛德斯——奔驰”。那么，位于“奔驰”之前的“梅赛德斯”是谁呢？是创使人吗？不是。是设计师吗？也不是。它是一位普通少女的名字。

原来，奔驰汽车问世不久，了解的人不多，销售量不大。正在奔驰公司的决策人为此费尽心机时，一位欧洲的代理商独具慧眼，力排异议，一下子进了几千辆奔驰，投向欧美各国，很快找到市场。奔驰由此销量大增。

奔驰公司千方百计找到这位代理商，对他的鼎力相助表示感谢，并且要重金予以报答，可是代理商坚辞不受，却提出一个令人意外的请求：“奔驰汽车的商标，还可以改动吗？”

商标是一家企业的象征，要改动可不是小事情。而奔驰公司依旧诚恳地征求这位代理商的想法：“你想改动什么呢？”代理商踌躇再三，还是表示了自己的愿望：“我有一个最心爱的女儿，她的名字叫梅赛德斯。我这一生最大的愿望，就是把她的名字打在奔驰汽车之上。”

这似乎是一种“狂想”，连这位代理商本人也觉得不易实现，但是奔驰公司却进行了认真的讨论。讨论的结果是决定隆重接纳“梅赛德斯”这个美丽的名字，作为公司和产品的一个印记。

这样随着奔驰汽车的销售，这个汽车史上颇有人情味的故事也流传开来，越来越多的汽车代理商转向奔驰，奔驰汽车从此驰名全球。

#### 指南针地毯

在阿拉伯国家，虔诚的穆斯林教徒每日祈祷，守时不辍。他们在祈祷时，一定要跪拜于地毯上，又必须面向圣城麦加。1984年初，比利时一家地毯厂为了其产品打入穆斯林广阔的市场，厂商范德维格挖空心思，终于想出一条妙计。他根据穆斯林教徒祈祷的特点，别出心裁地将扁平的指南针嵌入供教徒祈祷用的地毯上。并把指南针指的正南正北，调到麦加城的方向，无论怎么移动地毯，指南针始终指向麦加城。这种地毯一上市，立刻受到阿拉伯各

国市民的普遍欢迎，转眼便成了抢手货，一次就卖掉了 25000 块。

### 国外笑业

美国有一家台，专播笑话和幽默故事，深受广大听众的欢迎，电台从中大赚其钱。巴西企业家布拉沃创办了一家“笑话出口公司”，该公司收集了世界各国的 600 多册笑话集，从中精选出一部分译成多种语言。然后，聘请滑稽演员演播并进行录音。该公司与电话公司签定合同，增设一个特别系统，专门播放预先录好的笑话，用户付款后，只要拨一个专用电话号码，便可以从电话里享受到几个令人捧腹的笑话，其乐无穷。布拉沃成功后，就积极往国外推销他的“产品”，仅 1 年时间就迅速销往英国、日本、德国、希腊、阿根廷、智利、西班牙、葡萄牙等国。

英国伦敦出现一家狂笑俱乐部，只要买票进场，就可以被笑话大王的表演逗得“死去活来”。在日本东京出现一所专门培养讲笑话的人才学校，首期招生 11 人，上课时专讲笑话。而德国则有一家“笑咨询公司”，顾客只要交纳费用，愁眉不展者须臾便可笑容满面。

在各种各样的“笑业”活动中，场面最宏伟、规模最大的要数在美国威斯康星州举办的首届“笑比哭好运动会”。大会设有微笑、放声大笑、羞涩时笑等 7 个项目，共有 3004 人参加了比赛，经过 3 天的激烈角逐，一名咖啡馆的招待员夺取了 7 项全能冠军，并获得了丰厚的奖金。

### 海外奇特商店

**巨物商店** 在巴西圣保罗州有一个巨物商店，出售的圆珠笔竟有六七厘米长，扑克足有 16 开纸那么大，火柴盒同饭盒那么大。

**溜冰商店** 美国蒙他城旱冰运动风行，旱冰数不胜数。当地一位超级商场的老板灵机一动：何不在商场内开辟旱冰滑道，以此招揽顾客？这一招果然极为灵验，旱冰爱好者们不分男女老少，或自带冰鞋，或向商场租冰鞋，纷纷前去“溜冰购货”。于是商场生意日益兴隆。

**后门商店** 沙特阿拉伯首都利雅得开设了一种不朝街面开门，专开后门的商店。原来，阿拉伯国家的妇女上街，不得与男子并行、谈话，于是妇女上街买东西成了难题，为了方便妇女，而办了这类商店，自然男人只能免进了。

**防盗商店** 澳大利亚悉尼市有一家商店，顾客进店要称一下体重，然后得到一张标有体重的小硬卡。顾客买完东西离店时，再称一下体重，如发现体重增加了，就要接受检查。

**科学商店** 荷兰一些地区开设了科学商店，出售各种科学知识、科学数据和科学结论，还可帮助顾客制定研究题目，约请科研单位承担研究项目。研究项目一旦完成，客户则按合同向科研单位和商店支付酬金。

### 道歉公司

当你做了对不起某人的事，感到内疚，就想向他认错，赔礼道歉，可你一想到当面认错会出现那种尴尬局面，又会望而却步。美国俄亥俄州女接线员嘉芙莲，态度和蔼诚恳，声调婉转柔和，嗓音清晰甜润，她的服务受到各界欢迎。她在长年的实践中悟到，通过电话来道歉是一种体面的方法，也是一项大有前途的业务，于是她辞退了原来的工作，在 1987 年创办了全球独一无二的代人道歉的“电话致歉公司”。

公司创办初期，便受到广泛的欢迎。你想对某人表示歉意时，可以找“电话道歉公司”替你服务，向那人认错而又不失体面，使双方前嫌冰释，重归

于好。同时，如果想赔礼道歉，公司还有替你送礼业务。通过电话道歉，可以收到意想不到的效果，所以公司的生意很好，经常出现必须提前几天预定的情况。

### 幻想公司

在经济发达的美国，激烈的竞争中会涌现出一些令人意想不到的生财之道，一位名叫苏珊·亚当的心理学家与其同伙开办一家“幻想公司”。这家公司针对现代人中一些特殊心理者具有不切实际、荒诞不经的幻想，在不违背社会道德规范和法律允许的条件之内，创造条件使幻想变为现实。

一般情况下，顾客的要求在这里是不难达到的。如通过巨大的电子望远镜观察夜空景色；或坐着只有富人才买得起的高级小轿车，去参加一个具有悠久历史学校的摹拟典礼；或在傍晚交通拥挤的时候，乘直升飞机从街心一掠而过，以示不受严格的地面交通规则的限制等等。

然而，也有一些顾客的要求比较奇特。如一位计算机推销员身有残疾，梦想成为一名F—51战斗机驾驶员，在该公司的帮助下幻想成真；一个平凡舞女，时刻幻想身着闪闪发光的羽毛编织服、跳高雅的包列罗舞，通过幻想公司的努力也实现了；还有一位女顾客，幻想与4米多长的巨蟒相拥抱更有一些顾客别出心裁，坚持要实现一些令人不可思议的幻想，而公司也总是千方百计地满足他们的愿望。一位女银行经理，曾幻想通过搞些破坏活动以摆脱日益加深的个人烦恼，于是该公司便帮她出谋划策，并通过合法途径用甘油炸药摧毁了一幢破楼房，终于使女经理的心理趋于平衡。更为叫绝的是，该公司又使一位年轻美貌的女广告代理商的幻想变为现实。她穿着华丽的裘皮大衣，手牵一名用狗链子套着脖子、显得可怜巴巴的漂亮年轻男子，旁若无人地步入一豪华餐馆。为实现其“幻想”，真是不择手段了。

为吸引顾客，在成功地使每一顾客的幻想得以实现后，该公司还要分别免费赠送一本装潢精美的纪念相册，为他们曾在有生之年经历过这一最惬意的“幻想时刻”留影纪念。

该公司自创办以来，门庭若市，生意兴隆。

### 出租公主公司

在德国境内，尚有一大批贵族后裔，其中不乏年轻貌美的公主、男爵和女伯爵。这些人今天的经济均不宽裕，非常渴望赚钱，并希望诱人的头衔能为其带来赚钱的好运。于是，一位理发师想出了一个主意，他于1985年正式创办了世界上唯一的“出租公主”公司，其主要业务是让这些女贵族从事商品广告宣传。鉴于这些豆蔻年华的小姐纯正的贵族血统和倾国倾城的美貌，尽管租价高得惊人（每人每天租金最高达1万美元）各大公司还是争相租她们去为其商品在电视上做广告宣传。结果这家公司赚了钱，这些年轻的公主们也有了丰厚收入，真是一举两得。

### 出售借口服务公司

“我们为你找借口”这一句广告刊登在德国一家晚报上，请别以为这是开玩笑，既然有那么多人需要借口，那么发明一种新式服务当属正常之举。

登广告的聪明人名叫布利斯·波兰德，一年前他在汉堡办一家“借口服务公司”，其全部资产就是一架电话。一整天，波兰德都守候在电话边，等待那些急需借口的顾客们。说也奇怪，自从波兰德先生亮出“借口服务公司”的牌子以来，每天总有数十人来电话，甚至有些其他州的顾客打来长途电话，毕竟，专门炮制的借口总比临时抱佛脚的借口严密、妥贴而周全。

既然办公司，经济效益自然要讲，波兰德懂得薄利多销的道理，他的收费牌写着：每个借口 10~25 马克，看来借口服务尚为一种大众化的第三产业，不用说达官贵人，就是平民百姓也享受得起。曾有位汽车装配厂的工人连着上班迟到，天天谎称看牙去了，引起老板与同事的疑心，于是此人求助于借口公司，波兰德闻讯后，即不假思索地给那个工厂打电话说：我是某诊所，你们工厂的一个工人来看病时将身份证忘在这里了，请你通知他来取一下。结果不仅是厂里的人信以为真，而且老板还为怀疑他而感到不好意思，以后这个工人再撒谎，也没有人怀疑他了。按照规定这位工人交了 25 马克。因为这种借口是“长效借口”，一次使用，长久有效。波兰德的顾客中有工人、商人、职员和军人等，要为这许多人想切合实际的借口，确实不太容易，只不过凭着脑子活络，借口公司出售的借口居然个个圆满。不过，波兰德的借口服务有一条界限，凡与刑事案件有关的所有借口一概不予提供，无怪乎公司大把大把地赚钱，警察、法庭等却从来找麻烦，一位为周末晚回家买了借口的老板说：人有时需要善意的谎言。不过，谎言也能卖钱倒真是许多人闻所未闻的。

### 独具特色的餐厅

**野草餐厅** 巴黎一家饭店最近增设了一座“野草餐厅”。餐厅的主料全是野草，有野水芹、野黄花菜、藿香、珊瑚草、野芥菜、蒲公英、荨麻等等，经过厨师精心烹调，变成了鲜美可口的佳肴。许多外国旅游者吃后赞不绝口。

**恐怖餐厅** 美国波士顿开有一家恐怖餐厅。进入餐厅只见“鬼火”磷磷，恐怖乐声阵阵，服务员个个犹如妖魔鬼怪，顾客的菜都是一些“烧人肝”，“扒大腿”等等。其实这些菜都是用动物肉烹制的。光顾的人就坐在一具具棺材旁边就餐，这个餐厅很受一些追求刺激的人青睐。

**聋人餐厅** 在菲律宾马尼拉黎刹公园有一家独具特色的餐厅，经理和职工都是聋人，服务时用手语交谈，大部分顾客对于这种服务很感兴趣。

**动物服务餐厅** 在智利圣地亚哥市，有一家闻名遐迩的特殊餐厅——动物服务员餐厅。这家餐厅中除了厨师与收款员是人之外，服务员都是经过专门训练的动物。

每当有顾客进门，门旁的两只漂亮鹦鹉会立刻热情地用英语、法语向客人打招呼、问好。紧接着，一只金毛猴便殷勤地将客人的衣帽放进存衣室。待客人就座后，一只标准的哈巴狗立即迎上来，嘴里叼着菜单请顾客点菜，只需稍等片刻，两只长毛猴就端着顾客点用的美味佳肴，颇有礼貌地放置在餐桌上。顾客用餐完毕，金毛猴就会送还客人的衣帽，并端着盘子收费。

### 各种各样的旅馆

**海底旅馆** 在 1986 年夏天，美国乔治岛镇东部海岸的加勒比海中，开设一家海底旅馆，称为朱丽海底旅舍，它是为纪念一位女作家朱丽维妮而设立的。因朱丽曾写过一本《海底下的二百个同盟》的书，十分有名。海底旅馆规模并不大，房间设在一艘长 50 米的旧船底下。住在这个旅馆里很舒服，而且可以透过大玻璃窗观赏海底千奇百怪的鱼类和景物。

**井下旅馆** 被称为“世界锅炉”、“赤道岛国”的马里以炎热著称，最高温度，白昼可达到 56℃，在马里最热的地方斐巴摩纳，为了使长途跋涉的旅客休息好，修建了一座“井下旅馆”。在高坡上打 3 米多深的干井，然后向四周挖一个高 2 米，面积为 40 平方米左右的空洞，安置 20~30 人的铺位。井下旅馆的温度可降低到 13℃~14℃。最有名的“兹勒库井中旅馆”有大井

10 个、小井 11 个，设有餐厅，游艺室等其他生活设施。

**盒式旅馆** 日本建起了一种像柜子似的盒式旅馆。进到这种旅馆，看到的是一排排的整齐的柜子，每个柜子长 2.25 米。宽 1 米，高 1.12 米。柜子里有睡觉的床，还有现代化的设备如写字台、自动钟、电灯、电话、小型彩电等，不过进出自己的“房间”必须低头弯腰，小心翼翼。另一柜子是厕所、浴室。这种柜子是用优质水泥和玻璃纤维制成的。盒式旅馆收费特别便宜，旅客大部分为临时驻地的商人或上夜班的离家远的职员。

**残疾人旅馆** 这种旅馆看不到门槛台阶。残疾人从大街上或停车场，乘轮椅可直接到达指定的楼层和房间。旅馆大部分采用先进的电子控制技术，客房的门锁、电源开关都是遥控的，聋哑人房间里还专门安装了重听装置和光电位信号发送器，旅馆还安装了几种类型的澡盆，即使较严重的残疾人也能自己用来洗澡，这种旅馆还设立了康复中心，残疾人可以进行矿泉疗法、体操疗法、电疗按摩等治疗。

### 监狱旅店日日爆满

美国离职军官唐·格拉斯花了 32 万美元，买下一座废弃的旧监狱，稍微装修开办了一家独特的监房旅店。这家举世无双、不吉利的旅店居然吸引数以千计的旅游者，监房日日爆满，生意十分兴盛。

格拉斯的监狱旅店，位于美国迈阿密市郊。这座建于 1722 年的古老监狱，200 多年来一直用作囚禁犯人，直至佛罗里达州当局另建一座新型的拘留所，这座旧监狱便被推出公开销售。格拉斯以独到的眼光，将这座很有历史价值的古老监房改作旅店，而特别之处保留少许原有的监房风格。格拉斯当时也许想不到，这座总共有 22 间狱房的监狱旅店会如此受欢迎，有大批旅客排队来花 125 美元的房租，为求被“锁”一晚，尝试一番做监犯的滋味。

其实，只要一踏进这间小酒店的大门，已感受到监牢的味道，因为在通往客房的走廊前是一排 6 厘米粗的铁条造的栏杆，十足的监狱的格局。旅店内的装饰与布置，肯定会令一些曾坐过监的人有重入监狱之感。旅店的主色调是美国的监狱蓝，床单与毛巾都是横条图案，而早餐房所用的杯碟，全是蓝铝造的，总之完全合乎监狱标准。客人在办入住手续时，已经开始了这个监狱游戏，服务员以“入狱者”招呼客人，在登记表上，客人要填写“入狱日期”及预计“假释日期”，如果有兴趣的话，还可以打手指模印及拍摄监禁半身像。由于“监房旅店”的外型与装修太似监房，不时还有人误以为真的是警察局的拘留监狱，因而闹出了不少笑话——有人到此要求见狱长；有人匆匆撞入，放下交通违例的告票及 10 美元罚款，便掉头就走。

### 树上旅馆

走遍全球各个地方，旅馆一般都是以服务为宗旨的。而在东非肯尼亚的西南，有一座别致的建筑，那便是闻名于世以观光为目的的“树上旅馆”。

“树上旅馆”原是英国退伍军官埃里克·澳克在肯尼亚定居后，于 1932 年 11 月为狩猎和观赏动物而建造的。这个旅馆曾因英国女王伊丽莎白二世下榻过而更扬其名。这个旅馆在一次森林大火中烧毁。

为了吸引世界各国游人，1954 年政府又在原址的对面盖起了一座新的较大旅馆，这就是现在的“树上旅馆”。要在那里投宿，游客们必须先在中南省省会尼耶里的一个“套马车”旅馆集中，放下行李，然后坐上马车（从前坐马车，现在乘旅游汽车），在手持猎枪的欧洲人带领下，向“树上旅馆”进发。



旅游车在山梁的林间小路上缓行，不时会遇到穿越公路的狒狒、大象、长颈鹿和羚羊。大约一小时，车子在一个山脚停下，导游请游客下车并宣布几条安全注意事项，然后整队上山。步行约 200 米，一座写着“树顶”两字的牌楼和掩映在绿树丛中的旅馆建筑便展现眼前。

这是个约有四层楼房高的二层楼建筑，全部土质结构，搭在许多株大树的树干上，底层离地约 10 米。树干、树桩之间保持一定距离，野生动物可以自由穿行。不少作房柱的大树今天依然枝叶繁茂，有的穿过楼板或房间还继续生长着，给旅馆增添了生气。

旅馆前面有一个大水塘，供动物饮水、洗澡之用。水塘周围是一片盐土沼泽地，这是给动物准备的“食盐”。在导游的指引下，沿着室外螺旋式的人造木梯，手扶栏杆，一级一级地向上攀登。楼梯是围绕一棵大树盘旋的，因此给人以上树的感觉。

旅馆有双人卧室 38 间，还有一个餐厅、两个长廊式的酒吧间，屋顶是个大平台。傍晚，成群的大象、野牛、犀牛、羚羊、野猪等野生动物，便开始陆续汇集到水塘和盐土地来。它们或吮舐盐土，或在塘边饮水、吃水草、下池戏水，或互相逗耍、追逐、打架、……不断地发出呼叫声。喝足、吃饱、玩够了，它们又各自姗姗回到大森林去。

游客们用完晚餐，手拿饮料，站在平台上或酒吧的长廊里，凭借着明媚的月光和柔和的灯光，居高临下，兴致勃勃地观赏动物世界的千姿百态，可以说是度过了一个难忘的夜晚。

由于这座旅馆构思奇特，景观美妙，令游人感叹万千，使每年到此一游的游客络绎不绝。

### 出售哭笑交易鬼魂

意大利有位中年妇女名叫玛莉亚·格拉茜。她天生有一种模仿别人表情的本事。一次，她去参加朋友的葬礼，别人议论说悲痛时刻她比朋友的家人哭得还真切。由此，她突然萌发了一个念头。几天后，一家报纸上刊登了这样一则广告：“君若需要眼泪与笑声，本人可以出卖。需要者可来西西里岛卡坦尼亚镇与本人面商。”在广告的最后一行，还用美术字写道：“哭与笑动作逼真，形象感人，效果甚佳，价钱公道，令君满意。”

她的服务项目立刻受到公众瞩目，并受到欢迎。参加别人的送葬队伍时，她身穿黑色丧服，跟在棺材后面，由两人搀扶，哭得死去活来。一把眼泪，一把鼻涕，时而嚎啕大哭，捶胸顿足，时而呜咽啜泣，拍打棺材，真是哭得天昏地暗，令人心碎肠断。她还可以在几小时后，又穿上漂亮华丽的礼服，出现在另一家办喜事的客厅里。只见她笑容满面，彬彬有礼，落落大方地热情招待前来为新郎新娘贺喜的宾客们。

为此，她家门庭若市，车水马龙，生意十分兴隆。每次她只收费 15 美元，但她每周的活动少则 15 次，多则 28 次。在她的带动下，当今意大利已有 1000 多人从事这行生意了。

世界上没有鬼魂，这是稍有科学常识的人都知道的。但在科学技术高度发达的美国，却曾出现过一家鬼魂收养公司。当顾客光顾的时候，他们就举行一次降神仪式，根据顾客的要求，招来殿中收养的鬼魂，然后把鬼魂当做商品卖给顾客。每次收费 55 美元。该公司开业不久就生意兴隆。据说，他们还向一顾客提供了莎士比亚的鬼魂。这可谓是无奇不有的美国社会的一桩奇事。在资本主义社会里，一切都成了商品，不仅劳动产品成为商品，甚至名

誉、地位、良心、人格、眼睛、肾脏也成了商品。在巴西最豪华的大城市圣保罗，有人愿以 830 万克鲁赛罗的价钱售卖一颗心脏，而在意大利的南部城市塔兰托，有人愿意以一只眼睛换取一套住房。可见，资本主义社会，商品已经侵入社会的一切领域，统治着一切。

#### 幽默广告

**招生广告** 某法语学习班的招生广告是：“如果你听了一课之后不喜欢，你可以要求退回你的学费，但必须用法语说。”

**美容院广告** 一家美容院的广告说：“请不要向从本院出来的妇人调情，她或许就是你的外祖母。”

**旅游广告** 荷兰一家旅行社刊出的广告：“请飞往北极度蜜月吧！当地夜长 24 小时。”

**招工广告** 英国洗衣店老板威廉姆斯在报上刊登广告：“本店招聘身强力壮、身体肥胖而又想减肥的女工，从事繁重但报酬优厚的洗衣工作。凡愿减轻体重者，望从速前来洽谈。”

**香烟广告** 美国一家烟厂，用夸张的手法做广告：“我们的香烟是无与伦比的。我们做过这样的试验：把一盒香烟放进棺材，死人马上爬起来，抽出一支烟，见人就要对火。”

**钟表广告** 日本有一家钟表店推出一种手表，店主拟的推销广告是：“这种手表，走得太不准确，24 小时会慢 24 小时，请君购买时要三思。”

**理发店广告** 有一理发店在门前贴出的广告是：“别以为你丢了头发，应看做你赢得了面子。”

**饭店广告** 一家饭店门前立的广告牌上写着：“请你到这里来用餐吧！否则你和我都将挨饿了。”

**出售广告** 美国某城市的一条大街上，贴着一张广告：“如果您给我寄 100 美元来，那么我就告诉您得到 1000 美元的办法！”有个人真的寄去了 100 美元，可得到的回信竟是：“您如能找到 10 个像您一样的傻瓜，那不就得到 1000 美元了吗？！……”

一家美国报刊登的一则招聘广告：“招聘女秘书，长相像妙龄少年，思考像成年男子，处事像成熟女士，工作起来像一头驴子！”

英国乡村一家理发店，在门前立着一块大木牌，上面写着：“先生们，我要你们的脑袋。”

美国洛杉矶一家妇女用品商店有一则广告写道：“您在这儿可以买到所需要的一切，除了丈夫之外。”

法国一家印刷公司的广告：“除了钞票，承印一切。”

#### 广告绝活

现代广告种类繁多，设计新颖，形式精美，手段先进，广告绝活层出不穷。

**“火烧希特勒”** 第二次世界大战间，美国一家火柴厂发明了一种“火烧希特勒”火柴。这种火柴盒贴面是一幅希特勒漫画像。擦火柴的磷片涂于人像的臀部。这样每擦一根火柴，都仿佛烧了希特勒屁股一次。对于反对战争、热爱和平的人民来说，烧了希特勒一次，似乎也解了一次恨。这个广告由于构思奇巧，这个工厂生产的火柴也很快就成了热门货。

**可闻到香味的广告** 美国底特律市的城郊，有一食品公司建造了一块高 20 英尺、长 100 英尺的巨型广告牌。行人走近它时，不仅能听到它介绍本公

司食品的语言和间歇音乐，而且它还能发出一阵阵诱人的各种食品的香味，令人咋舌。这个公司生产的面包就是因为广告牌发出的香味，使人食欲顿开，销售量成倍增长。

**空投广告** 日本名牌“西铁成”手表，开始出口到澳大利亚时，销路并不太好。该公司为了打开澳国的销路，大肆刊登广告，宣称他们要在澳大利亚某广场，用直升飞机空投手表，拾者归己。果然在一个晴朗的假日，广场上聚集了数以万计的群众，亲眼目睹了一只只“西铁成”手表从天而降，表落到地面上完好无损，观众拾到后爱不释手，互相传告，从此“西铁成”手表在澳大利亚一举成名。

**烟幕广告** 美国近年来，利用飞机喷出来的浓烟，在天空中形成文字，以做广告。据说，专做这种广告生意的飞机，每分钟可喷出 100 万立方英尺的浓烟。每架飞机要携带这种能施放烟幕的原料 30 加仑，大约可喷写出 30 个巨大的字母，如果天气晴朗，这种空中广告在 20 英里半径范围内都能看得清清楚楚，而且那烟幕是彩色的，还会散发出一种香味。

#### 暗示广告

细心的影迷在观看近些年摄制的美国影片时一定会发现，影片中常常会带某种商标的一瓶可乐、一包麦片、一盒糖果，甚至一家连锁旅社也会映现在观众眼前！

其实，这些“道具”或“布景”完全是由广告商而不是由导演安排的。值得注意的是，这类默默无语又自然而然的电影广告与大喊大叫、惹人心烦的电视广告完全不一样，由于前者的含蓄性，它又被广告专家称为“暗示广告”。

实际上，“暗示广告”早在 1980 年《外星人》一片中就出现了——那就是李斯牌巧克力，自上了银幕后其销售量竟激增了 70% 之多！普利·莫里斯烟草公司也不甘落后，花费了 35 万美元让《007》系列片之一的《合法杀手》中的邦德在片中大抽该公司生产的“云雀牌”香烟，果然此烟很快“名扬四海”。有一年，在美国摄制的 5 种最叫座的电影中，就有 60 余种商品（包括猫食、烈酒、防臭剂、化妆品乃至机油）在观众的“不知不觉”中做了“暗示广告”。

时下，已有 30 多家“暗示广告”公司应运而生，专门为各厂家在电影中为其产品做“暗示广告”提供服务，这类广告公司都与制片人有千丝万缕的联系——影片开拍前，制片人便把剧本送到广告公司，公司的工作人员在对剧本做研究后，想方设法寻觅安置某些商品作为道具的机会。而更为常见的是，为了使电影中做“暗示广告”的商品安置在“最恰当”的镜头中，广告公司还须与制片人磋商，改变一段对白甚至一场戏。

但美国各界也有不少人士对“暗示广告”持有异议。

有的电影批评家指责有的好莱坞影片以 30 年代为背景，但做“暗示广告”的商品却是 80 年代的，这无疑将影响影片的“真实性”。

#### 急中生智施“骗术”

日本的一位顾客在商场买了一台洗衣机，回家一试，竟没有任何动静，便气呼呼地打电话到商场。很快商场老板驾车到了，一进门见到这位顾客便说：“恭喜您中奖！”顾客一愣，老板连忙解释说：“我们在这一批洗衣机中特备了一台不良洗衣机，专为中奖者准备的。恭贺您成了幸运的获奖者，现奖给您洗衣机一台，外带 30 万日元奖金。”这位顾客获奖后喜出望外，四

处游说，广为宣传。这家商场的生意因此而日渐红火。

实际上，这家商场根本就没有设这项奖，只是老板为了保全信誉，急中生智施出的“骗术”。这一“骗”倒骗出了好信誉，维护了商店的形象，这也难怪其生意红火。其实，每一种商品的质量都不是绝对的，有些商品出一点质量问题，或许是万分之一乃至百万分之一的可能，这是难免的；消费者对此提出异议也是正常的。然而，作为商场究竟应该采取什么样的态度，日本的这位老板急中生智，施展“骗术”，既保护了顾客的利益，又保住了自己的信誉，令人佩服。

### 燕子来信

日本古都奈良处在青山环抱之中，名胜古迹星罗棋布，又有迎春摇摆的樱花，加之现代的文化娱乐设施和世界第一流的旅馆，殷勤周到的服务，每年春夏两季这里便游人如织，接踵而来。一进4月，成群的燕子也争相飞到旅馆檐下，筑窝栖息，繁衍后代。好客的店主人和服务员小姐为小燕子们提供了营巢的方便。可是，招人喜爱的燕子却有随处排泄的毛病，刚出壳的雏燕也把粪便溅在明净的玻璃窗上、雅洁的走廊上。服务员尽管不停地擦洗，但燕子的我行我素还是给旅馆不断地留下污渍。这样，没过多久，客人们开始有些不满，抱怨卫生太差，人们纷纷要离开奈良。奈良各大旅店的经理们为此伤透了脑筋。燕粪的有碍观瞻一时间成了奈良旅游业的难题。

一家宾馆的经理野村终于想出了解决的妙方，他们以燕子的名义给客人们写了一封信：

女士们、先生们：

我们是刚从南方赶到这儿来过春天的小燕子，没有征得主人的同意，就在这儿安了家，还要生儿育女。我们的宝贝年幼无知很不懂事，我们的习惯也不好，常常弄脏你们的玻璃和走廊，致使你们不愉快。我们很过意不去，请女士们、先生们多多原谅。

还有一事恳求女士们和先生们，请你们千万不要埋怨服务小姐，她们是经常打扫的，只是擦不胜擦，这完全是我们的过错。请你们稍等一会儿，她们就来了。

你们的朋友小燕子

旅游观光的旅客们见到小燕子的信，都给逗乐了，肚里的怨气也在笑声中悄然散去。每当他们看到窗户上、走廊里的点滴燕粪，便自然而然地联想起小燕子那番亲切有趣的话语。即使离开奈良之后，也会时常想起这些可爱的不懂事的小燕子们，唤起奈良旅游的美好回忆。

### 服务员为何戴眼镜

意大利有一家餐馆，一段时间内生意不太好，老板发现是新雇的几名服务人员脸上没有微笑所致。老板要求那几名服务人员微笑待客，但是效果不佳。

老板经过冥思苦想终于想出一个奇特的办法，他给那几位服务人员每人配了一副眼镜，并要求在工作时一律戴上。老板对眼镜做了一点改动，戴上后很容易滑下来，只有脸上作出微笑的表情才会使眼镜稳住。

### 老板厕所进餐

加拿大一家拥有多条长途（公共汽车）巴士线的大巴士公司，为了改善公司的形象，与其他对手公司竞争，吸引更多来客光顾，别出心裁，将各大站的厕所粉饰一新，保持高度清洁，使顾客享受到“方便”的乐趣。公司的

副总裁约翰·芒罗带领公司其他职员轮流在各站厕所进餐，以向人们证明厕所的洁净，全无异味，绝不影响食欲。约翰这一绝招果然奏效，各巴士站站长为博得好印象，无不着急加强厕所卫生工作，并把厕所“新貌”的照片寄给约翰检视，欢迎他随时“莅临厕所进餐”。约翰最惬意的一顿“厕所餐”是在温哥华一个巴士站厕所“享受”的，他与一名同事坐在厕缸和洗手盆前的一张餐桌旁杯酒言欢，共进佳肴。这些美食是由一家高级大餐厅供应的。

经过这番刻意的宣传，这家巴士服务公司的业务果然大有进展，乘客人数明显增长，而其中妇女乘搭数目增长幅度更大。

### 总裁的礼品

美国奥格尔维·马瑟公司的总裁戴维·奥格尔维，对每一位新任的经理，总是赠送一份礼品——木娃娃。

这件意味隽永的礼物，是一件大木娃娃里边有个中木娃娃，中木娃娃里有个小木娃娃，小木娃娃里有一张字条，上面写道：

“如果我们每个人都只雇用比我们自己小的人，我们公司就会变成一个矮人国，侏儒成群。但是如果我们每个人都雇用比我们自己高大的人，我们公司就能成为巨人公司。”

前一句话，正与大娃娃到中娃娃再到小娃娃的次序吻合；后一句话，正与小娃娃到中娃娃再到大娃娃的次序吻合。聪明的经理们一看就明白，并且能永远深刻地记住总裁这一教导。

戴维总是让他的下属在前台尽量发挥其聪明才智，有适当的时机就把他们按到“吃水线”以下，看谁真正会游泳，谁游得最好，他有时甚至借故离开一个时期，看手下众多精明强干的人谁能填补“空缺”。他这样做，一是让经理们知道“身居要职”的日子并不好过，不愿付出高额代价的人，还是退回原位好；二是也让经理们知道企业的总管其能力和水平应该是什么成色的。经理们如此纷纷效仿他，识别和提拔比自己更强的人。这样，他的公司自然人才辈出，层出不穷，使其成为“巨人公司”，适应市场竞争的需要。

### 取财名人录

阿拉伯人艾布杜靠几本签名簿，从一个一贫如洗的穷汉摇身一变，成为拥有银行存款400多万美元，住着豪华洋楼，出门则以名贵的奔驰轿车代步的大财主。

他的签名簿里贴有许多世界名人的照片，再模仿名人的亲笔签字，写在照片底下，艾布杜便带着这几本签名簿浪迹环宇，登门造访工商巨子和出名的富翁。

“我是因仰慕您而千里迢迢从沙乌地阿拉伯前来拜访您的。请您贴一张玉照在这本‘世界名人录’上，再请您签上大名，我们会加上简介，等它出版后，我会立即寄赠一册……。”

被他拜访的富豪，一看到其中的照片和签名都是当代世界名人时，会有什么反映呢？人都是好名的，尤其是有钱人更爱虚名，因此，多数的人都心甘情愿地签下大名，并提供照片。又由于这些人有许多钱，又喜欢摆阔，一想到能跟世界名人排名在一起，便感到无限风光。这样一来，他们就会毫不吝惜地付给他一笔为数可观的金钱。每本签名簿的出版成本不过是几美元，而富人所给的报酬，却往往超过千万美金。他整整花了6年的时间，旅行92个国家，提供他照片与签名的共有两万多人。给他的酬劳最多的有两万美元，最少的也有50美元，总计收入大约500万美元。

“请换条新领带”

一天，法国一家著名的照相器材厂接待了一批日本客人。主人请他们参观一种最新发明的显影技术时，一位日本客人俯身贴近盛溶液的器皿，仔细看了一下。精明的实验室主任发现，这位日本客人的领带比一般人打得长，领带末端“无意”地沾到了溶液，如果回去把领带上的溶液痕迹化验分析一下，就很容易得到这种显微液的配方。于是，主任灵机一动，赶紧悄悄吩咐一位女服务员。参观结束后，这位女服务员彬彬有礼地走到这位日本人面前说：“先生，您的领带脏了，请换条新的。”说着恭敬地递上几条不同花色的领带。日本客人顿时尴尬异常，但又有苦难言，只好鞠躬道谢，随便换了一条便离开了。

**日本如何获取中国情报**

1964年4月20日，《人民日报》登载了《大庆精神大庆人》的文章。当日本得到中国的大庆油田这一信息时，他们并不知道大庆在哪里。他们开始注意新闻媒介。

1966年7月的《中国画报》刊登了王铁人的照片，日本人从王铁人头戴的皮帽子及周围的景象推断，大庆地处零下30℃以下的东北地区，大致在哈尔滨和齐齐哈尔之间。进而，他们又利用来到中国的机会，测量了运送原油火车上灰土的厚度，大体证实了这个油田和北京之间的距离。可是具体位置还是不知道。

1966年10月的《人民中国》杂志第76页有介绍王铁人的文章，文章提到了马家窑这个地方，并且还提到钻机是人推、肩扛弄到现场的。日本人据此推断油田离车站不太远，至于马家窑，凭日本人对中国东北了解之至，从地图上他们很快就找到了这个黑龙江海伦县东南的小村庄。他们由此推测从“北满”到松辽油田统称大庆油田。就这样大庆油田的地点被日本人确定了。

进而，日本人急于了解大庆油田开发的时间和开采的能力。他们紧盯住中国的新闻报道，不放过一条有关的消息，不放过一张有用的照片。不久，他们就从一篇报道王铁人事迹的文章中了解到王铁人1959年国庆节在天安门观礼，进一步分析，1959年9月王铁人还在玉门。这表明大庆油田的开发时间自1959年9月起。

1966年7月，日本人对《中国画报》上刊登的一张炼油厂照片进行了研究。那张照片上既没有人也没有尺寸，但有一个扶手栏杆。依照常规，扶手栏杆高1米左右，按比例，日本人推断了炼油塔的外径，并换算出内径为5米，从而断定日炼油能力为900千升，加上残留油，再把原油大体上30%的出油率计算进去，判定原油加工能力为每天3000千升，一年以330天计算，每口井年产原油为100万千升，大庆有800多口井，年产约为360万吨。

由于获得了这些情报，日本人开始和中国进行出卖炼油设备的谈判。

**地皮不要钱**

在美国某城30公里之外的山坡下，有一块不毛之地。这块闲置多年的地皮所有者，一直感叹偌大的地盘，可惜不占地利，卖不出好价钱。有一天，他突然灵机一动，有了赚钱的点子了。

他跑到当地政府部门，对一官员说：“我这块地不要钱，给你们盖所大学如何？”

不要钱的地皮谁都会要。当地政府如获至宝，马上调拨资金，组织勘探、设计和施工。不到1年，一所颇具规模的现代化的高等学府屹立在这片荒凉

的处女地上。

有大学就有学生，有学生就要消费。地皮老板轻易地取得了政府的支持，在校门外修建了公寓、饭店、影剧院……形成了大学门前的商业一条街，这街上的买卖自然都由这位地皮老板经营。不到 1 年的时间，校院地皮的损失，就从校外商业街营业的收入中赚了回来。更重要的是，他从中获得了一个长期获利的消费市场。

### 死对头原来是亲兄弟

费城西区有两个互为敌手的商店——纽约廉价品商店和美国廉价品商店。他们正好紧挨着，两店的老板是死敌，他们一直进行着没完没了的价格战。

“出售爱尔兰亚麻床单，甚至连有鹰一般眼睛的贝蒂·瑞珀女士都不能找出任何疵点，不信请问她；而这床单的价格又低得可笑，只需 6 美元 50 美分”。

当一个店的橱窗里出现这样的手写告示时每位顾客都会习惯地等另一家廉价品商店的回音。

果然，大约过了两小时，另一家商店的橱窗里出现了这样的告示：“瑞珀女士该配副近视眼镜了，我的床单质量一流，只需 5 美元 95 美分”。

价格大战的一天就这样开始了。除了贴告示以外，两店的老板还经常站在店外尖声对骂，经常发展到拳脚相加，最后总有一方的老板在这场价格战中停止争斗，价格不再下降。骂那个人是疯子，这就意味着那方胜利了。

这时，围观的、路过的、还有附近每一个人都会拥入获胜的廉价品商店，将床单和其他物品抢购一空。在这个地区，这两个店的争吵是最激烈的，也是持续时间最长的，因此竟很有名声，住在附近的每个人都从他们的争斗中获益不少，买到了各式各样的“精美”商品。

突然有一天，一个店的老板死了，几天以后，另一个店的老板声称去外地办货，这两家商店都停业了。

过了几个星期，两个商店分别来了新老板。他们各自对两个商店前任老板的财产进行了详细的调查。一天检查时，他们发现两店之间有条秘密通道，并且在两商店的楼上两老板住过的套房里发现了一扇连接两套房子的门。新老板很奇怪，后来一了解才知道，这两个死对头竟是兄弟俩。

原来，所有的诅咒、谩骂、威胁以及一切相互间的人身攻击全是在演戏，每场价格战都是装出来的，不管谁战胜谁，最后还是把另一位的一切库存商品与自己的一起卖给顾客。真是绝妙的骗局。

### 经理的交椅无靠背

麦克唐纳公司的创始人雷·克罗克，发现自己的公司各职能部门的经理在经营上不能令人满意。因为他们有一个通病，接触基层人员少，更不愿去接近顾客。于是，克罗克向各地麦克唐纳快餐店发出一项指示：“把所有经理的椅子靠背锯掉。”并要求接到通知后立即执行。克罗克的想法是：“长久地坐在没有靠背的椅子上，可以让那些不肯离开椅子深入基层的经理们觉得不舒服。”这种锯掉椅子背的鞭策办法，在领导艺术中，叫做象征性行为。

现在，日本东京一些大公司正时兴一种“写有桌，坐无椅”的新的办公形式，据调查显示，这种“无椅”办公形式，使工作效率比传统办公形式提高 30%。

东京一些企业老板实行“无椅”办公，绞尽脑汁出奇谋，设计建造了一

些无座位写字楼，在这种新式写字楼中，除了高级职员以外的个人办公桌一律取消。代之以较高的大型工作台，员工像厨师一样站着工作。由于站着工作，消耗体力多，容易疲劳，办公室工作人员想早点把工作做完，势必就得自觉地提高工作效率。由于工作人员不断在办公室内活动，形成一种不断活动的气氛，可以推动坐久不想动的懒汉。



