序

伟大的发现需要好的创意，才会有爱因斯坦“相对论”的声震人间；创富的神话需要好的创意，才会有百度上市的一石激起千层浪；精彩的广告需要好的创意；才会有诺基亚“科技以人为本”的深入民心；不朽的设计需要好的创意，才会有艾菲尔铁塔的闻名于世；扣人心弦的文章需要好的创意，才会有新概念的异军突起，韩寒、郭敬明的名声大噪。“在有创意的地方，就必然有轰动。”当其他人创造历史时，那些有头脑，有想法的人专门创造着头条新闻。

法国思想家帕斯卡尔有一个著名的论断：“人是会思想的芦苇”，是说思想是人类最高贵的品质，如果没有思想，人无异于一根脆弱的芦苇。而思想的智慧在创意的火花中最能闪现出来，因为创意是充分发掘隐藏在人大脑中的思维潜能之后，于创新思维的高山上摘到的那朵最美丽的雪莲。

没有历经“为伊消得人憔悴”的痛苦洗练，就不会走向“蓦然回首，那人却在灯火阑姗处”的境界；没有日常的积淀与长期思维习惯的培养，就不可能等到灵感的降临。如果我们不注意从年少时培养自己卓越的思维品质，也就不可能捕捉到创意的踪迹。基于此，我们编写了《影响青少年的 50个创意故事》一书。本书以挖掘和激活青少年创新潜能和创意思维为主线，以培育青少年的创新精神和相关实践能力为核心，通过一个个生动活泼而又不失深意的创意小故事，为当代新锐青少年推开了一道思维之门：

这里有为平淡生活着色的奇思妙想，有奇峰迭起的经商致富创意，更有曾在人类历史长河中激起朵朵涟漪的重大发明发现……书中每个故事后都附有一个简短犀利的评论，从思维的角度诠释了这些精妙创意的

需要全本请访问 www.ertongbook.com

来源，希望能够帮助读者早日踏上驰骋创意的快车道。

未来使人步入天堂的阶梯是创新，在生存空间日益逼仄的今天，不管我们长大之后将要承受什么样的风暴，只要能早日插上创意的翅膀，就能在人类思维史的天空上留下自己的痕迹，就能在波澜万丈的人生中写下一篇优美的文章。

编摇者

圆 年 员月

目摇摇录

第一章摇独辟蹊径，柳暗花明

“横看成岭侧成峰，远近高低各不同。”在浩渺无际的思维空间里，如果能从不同角度、用不同的视角观察和思考问题，学会用熟悉的眼光看陌生的事物，用陌生的眼光看熟悉的事物，就能从“山重水复”的迷境中走出来，欣赏到“柳暗花明”的美景。

大西洋底的纪念物 …… 0
农夫分鸡 …… 0
标价出售 …… 0
诸葛亮出师 …… 0
求职捷径 …… 0
老人的“谈判” …… 0
死坦克拖回活坦克 …… 0
新包装，新口味 …… 0
精明的洛克菲勒 …… 0
卖梳子给和尚 …… 0
捐赠的回报 …… 0
以退为进的赢球法 …… 0
退一步，进十步 …… 0
减肥中心的高招 …… 0

第二章摇打破桎锢，逆道而行

世界著名科学家贝尔纳曾说：“妨碍人们创新的最大障碍，并不是未知的东西，而已知的东西。”

思维定势顽固地盘踞在人们的头脑中，使人无法和创意进行亲密接触。而事实上，当一个问题从正面难以突破时，从相反的方向去思考，

从逆向去探求，往往会引起一连串的创意，产生超常的构思和不同凡响的新设想。

头尾颠倒惑敌人 …… 0
铁木真赛马 …… 0
不提纯添杂质 …… 0
奇怪的致富方法 …… 0
女实验员砸水槽 …… 0
鞭炮炸油漆 …… 0
小约翰卖花生 …… 0
“丢”出来的名气 …… 0
汤姆拼地图 …… 0
一毫米的价值 …… 0
迂回推荐 …… 0
互换角色 …… 0
反其道而行 …… 0
如何竖立鸡蛋 …… 0
赚大钱的废料 …… 0
另一种教育方式 …… 0
罐装茶水创新意 …… 0
借贷一美元 …… 0
肮脏牛排店 …… 0
如此挖隧道 …… 0
黑斑与影印纸 …… 0
逆向产生电流 …… 0
以愚困智 …… 0
数学难题中的规律 …… 0
逆向思维与留声机 …… 0
搬起石头砸脚的女贼 …… 0

第三章摇发散思维，异想天开

“在人类的所有才能中，与神最接近的就是想像力”，想像是创意的一种深度，正如法国作家雨果所说：“没有一种精神机能比想像更能

自我深化、更能深入对象”，想像力概括着世界上的一切，推动着进步，并且是思维进化的源泉，只有海阔天空地想，创意才会源源不断地来。

对比对出大运河 …… 0
气压计测楼房 …… 0
深潜器与飞机 …… 0
卖给赤脚人鞋子 …… 0
蚝汤与蚝油 …… 0
橡胶的妙用 …… 0
聪明的老花工 …… 0
孙宝断案 …… 0
另类的求职方法 …… 0
从屎壳郎到拖拉机 …… 0
卖画毁画 …… 0
逼出来的“黄金”肉 …… 0
实验出真知 …… 0
多一种方案 …… 0
晒干的鸡蛋 …… 0
歪打正着 载光 …… 0
太空飞行器与蜂窝 …… 0
大胆地设想 …… 0
山牛荸的启示 …… 0
苏东坡修西湖 …… 0
布莱叶发明盲文 …… 0
自动打开的锅炉门 …… 0
结冰保鲜 …… 0
砂轮机的启示 …… 0
牛仔打赌 …… 0
“在裂缝上敲一锤” …… 0
称出地球的重量 …… 0

第四章摇慧眼识珠，捕捉灵感 缘

需要全本请访问 www.ertongbook.com

奥利地作家茨威格曾说：“伟大的事业降临到渺小人物的身上，仅仅是短暂的瞬间。谁错过了这一瞬间，它绝不会再恩赐第二遍。”

在激发创意的思维过程中，最大的浪费就是灵感思维这一创新思维的浪费，无数发明发现的历史表明，创意老人总是先给你送上他的头发，当你没有抓住再后悔时，却只能摸到他的秃头了。

笛卡尔的偶然发现 …… 0
手机照片上的灵感 …… 0
头传音的启发 …… 0
自制铜牌巧发财 …… 0
抓住眼前的机会 …… 0
一念之间 …… 0
液体手套的发明 …… 0
小麦铅笔出富翁 …… 0
一个念头带来成功 …… 0
青蛙眼睛的用处 …… 0
百万身价的人 …… 0
小牧童的发明 …… 0
找块垫脚石 …… 0
信息里的机会 …… 0
不贴身的雨衣 …… 0
猫的功劳 …… 0
沙尘带来的灵感 …… 0
艳事也是好创意 …… 0
大豆与“维他奶” …… 0
无心之过巧发明 …… 0
诺贝尔与炸药 …… 0

第五章摇另类创意，一鸣惊人

众人都走过的路平淡无奇，要想有所斩获，就不要走被众人踩烂了的成功之路。令人拍案叫绝的创意也是如此，要想取得“不鸣则已，一鸣惊人”的效果，就不能按常规出牌，那些荒诞不经的想法、标新立异的做法中往往潜藏着创意的本质，它们出奇出彩又不出格，总是能

让奇迹之花悄悄绽放。

光头香辣蟹 …… 0
神奇小夜曲 …… 0
看电视挣钱 …… 0
新鲜水果现摘现卖 …… 0
以羊击鼓智退兵 …… 0
情侣饰品店 …… 0
聪明的画家 …… 0
乞丐教师爷 …… 0
活人发射 …… 0
怪异考题 …… 0
黄蜂退英军 …… 0
泥土里藏黄金 …… 0
笑话公司 …… 0
钞票的效应 …… 0
拍卖热吻 …… 0

第六章摇借势造势，以小谋大

阿基米德曾经立下豪言壮语：“给我一个支点，我将撬起整个地球”，一个人的思维陷入僵局时，也需要找到这样的支点来完成创意的使命。这是因为创意的大门不会轻易开启，当思维行进在未知领域中时，不可能一帆风顺，往往会遭遇到炼狱般的痛楚和折磨，这个时候你就应该集思广益，把思维发射到四面八方，利用外部条件来突破个人的思维局限，逾越仅凭一己之“智”难以企及的高度。

“豪门”巧借政府桥 …… 0
借他人的钱，赚自己的钱 …… 0
舆论的力量 …… 0
先声夺人的毕加索 …… 0
理发店的融资妙计 …… 0
英雄救美演不够 …… 0
丁谓巧筑皇宫 …… 0
派克“跳龙门” …… 0

育苗掏耳 …… 0
绝妙主意 …… 0
溺水女郎与相机 …… 0
借鸡生蛋成大业 …… 0
巧与对方拉关系 …… 0
“鬼苹果” …… 0
就势修路 …… 0
总统卖书 …… 0
旧钞票的力量 …… 0
借助光环，照亮自己 …… 0

第七章摇善动脑筋，知行天下

当创意来叩你的心扉时，你不仅要做好物质上的准备，更要做好精神上的准备，这就是需要知识的引爆，没有知识，就没有思想，没有思想创意便无从谈起。正如法国启蒙思想家爱尔维修所说，只要和知识在一起，人甚至在枷锁下也是自由的。勒紧知识的僵绳，你才能在思维的田野上任意驰聘。

爱迪生的手术灯 …… 0
巧过石洞桥 …… 0
冰间水道 …… 0
以火灭火 …… 0
“加鸡蛋”的学问 …… 0
太阳开道 …… 0
高斯智断瓶中线 …… 0
阿基米德的“秘密武器” …… 0
冰制输油管 …… 0
特殊的信 …… 0
田忌赛马 …… 0
巧用浮力捞铁牛 …… 0

第八章摇小处着手，精于细微

正如冰心所说：“创造新陆地的，不是那滚滚的波浪，却是地底下

那细小的泥沙。”造物主总是把世上万物弄得扑朔迷离，简单的现象往往蕴涵着深刻的道理，微小的事物也能产生非凡的效果。创意虽然行踪难觅，但也是可遇而可求的，只要你善于在日常生活中培养精细的观察力和深刻的洞察力，不放过每一个有可能激发你创意的细节，你就能先别人一步踏上创意的快车道。

苹果的细节 …… 0
一枚铜钱的魔力 …… 0
小租赁，大事业 …… 0
稻草 元的测试路 …… 0
废纸篓里的纸条 …… 0
“木炭书法” …… 0
小事情中的大机会 …… 0
垃圾变黄金 …… 0
小石子里的创意 …… 0
从细处开始精明 …… 0
就这么简单 …… 0
万美元的筹集 …… 0
泰姬陵的保护 …… 0
一元钱的资本 …… 0
废纸里的机会 …… 0
茶碗碟子的启示 …… 0
偶然的东西别放过 …… 0

第一章摇独辟蹊径，柳暗花明

“横看成岭侧成峰，远近高低各不同。”在浩渺无的思维空间里，如果能从不同角度、用不同的视角观察和思考问题，学会用熟悉的眼光看陌生的事物，用陌生的眼光看熟悉的事物，就能从“山重水复”的迷境中走出来，欣赏到“柳暗花明”的美景。

大西洋底的纪念物

很多年以前，美国穿越大西洋底的一根电报电缆因为破损需要更换，这则小消息平静地传播在人们中间。但是一位不起眼的珠宝店老板却没有等闲视之，他几乎十万火急地毅然买下了这根报废的电缆。

没有人知道小老板的意图，“他一定是疯了”，异样的眼光惊诧地围绕在他周围。他呢？关起店门，将那根电缆洗净，弄直，然后剪成一小段一小段的金属段，然后装饰起来，作为纪念物出售——大西洋底的电缆纪念物，还有比这个更高价值的纪念品吗？

这样他轻松地发迹了，他买下一枚皇后钻石。淡黄色的钻石闪烁着稀世的华彩，人们不禁问：他自己珍藏还是抬出更高的价位转手？其实那是后话。他不慌不忙地筹备了一个首饰展示会，其他人当然都是冲着皇后钻石来的，可想而知，梦想一睹皇后钻石风采的参观者会怎样地蜂拥而至。这位珠宝店老板蒂凡尼从此更是名扬世界。

创意点评：

思维空间如宇宙一样浩渺无际，把思维发射到四面八方，从不同的角度来认识事物，去营造新的秩序，探索新的规律，用熟悉的眼光看陌生的事物，用陌生的眼光看熟悉的事物，你就能在寻常事物中发现惊喜之处，这也是每一个青年和善感的人所必需的思维素质。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

农夫分鸡

在古老的缅甸城里，住着一个贫穷的农夫，他做梦都希望尽早富起来。有一天，他想到一个主意，决定去碰碰运气。

他带着一只公鸡去见国王，准备献给国王做礼物。国王看到这份礼物一下子就笑了，但是他感谢农夫的一片真心，就接受了。然后他对农夫说："一只公鸡对我来说实在是微不足道的礼物，不过谢谢你的心意。我家共有六个人，我、王后、两个儿子与两个女儿，你能告诉我们，应该怎样分配这只公鸡吗？"

农夫说："这好办！"随即他割下鸡头献给国王："陛下，您是一国之首，所以请收下鸡头这份厚礼。"接着，他又割下鸡背上的肉，说："这个应该献给王后，王后的背担负着全家的重任。"国王听了很高兴。农夫又接着说："这两只鸡脚，是留给二位王子的，他们将踏着您的足迹，登上统治者的宝座。至于这两只鸡翅膀，给两个公主一人一只，待她们出嫁时，将随同她们的丈夫远走高飞。"农夫说完，将其余的鸡肉拿在乎里："陛下，这些是属于我的，您是体恤百姓的国王，理应用最好的食品米招待我这个客人。"

国王觉得农夫说得很有道理，就赏给农夫很多财宝。

有个贪心的人知道农夫致富的经历后，也想学农夫那样做。于是，他带了五只公鸡来见国王。国王一看就知道他的用意何在，便很客气地对他说："我很愿意接受你的礼物，但我家有六个人，你要能公平合理地分配的话，我一定重赏你。"贪心人一下子被难住了，他真后悔为什么不带六只鸡来呢！国王让人把农夫找来，让他见识见识。

农夫说："尊敬的陛下，一只公鸡献给陛下和王后，一只公鸡献给两位王子，一只公鸡献给两位公主，其余的两一只公鸡给我，因为我是国王陛下的贵客。这是惟一的分配方法。因为陛下、王后与一只公鸡相加等于；两位王子与一只公鸡相加等于三；两位公主与一只公鸡相加等于三；而我与剩下的两只公鸡相加也等于三。"

国王对农夫的回答很满意，就按照农夫的方式把鸡分配了，又赏给他很多钱。而那个贪心人则灰溜溜地走了。

猿

创意点评：

把一只鸡分给六个人和把五只鸡分给六个人，在我们看来都是一件很难办的事情，可是聪明的农夫却从不同的角度想到了不同的分配方法。我们应该学习聪明的农夫，遇事多想几个办法，从不同的角度分析同一个问题。

学习中有很多这样的问题值得我们去思考，比如给你一个圆形、一个三角形和一个长方形，请你试着把这几个图形组合成来，来表示生活中的日用品，看一看，一共有多少种组合方式？分别可以表示哪些生活用品（可以任意改变三种图形的大小）？

标价出售

还有一家旅馆的经理，对于旅馆内的一些物品，经常被住宿的旅客顺手牵羊的事情感到头痛，可是却一直拿不出很有效的对策来。

他嘱咐属下在客人到柜台结账时，要迅速派人去房内查看是否有什么东西不见了。结果客人都在柜台等待，直到房务部人员查清楚了之后才能结账，不但结账太慢，而且觉得面子挂不住，下一次再也不住这个饭店了。

旅馆经理觉得这样下去不是办法，于是召集了各部门主管，想想有什么更好的法子，能制止旅客顺手牵羊。

几个主管围坐在一起苦思苦想了一番。一位年轻主管忽然说：“既然旅客喜欢，为什么不让他们带走呢？”

旅馆经理一听瞪大了眼睛，这是哪门子的馊主意？

年轻主管急忙挥挥手表示还有下文，他说：“既然顾客喜欢，我们就在每件东西上标价。说不定啊！还可以有额外收入呢！”

大家眼睛都亮了起来，兴奋地按计划来进行。

有些旅客喜欢顺手牵羊，并非蓄意偷窃，而是因为很喜欢房内的物品，下意识觉得既然付了这么贵的房租，为什么不能取回家做纪念品，而且又没明白规定哪些不能拿，于是，就故意装糊涂拿走一些小东西。

针对这一点，这家旅馆给每样东西都标上了标价，说明客人如果喜欢，可以向柜台登记购买。在这家旅馆之内，忽然多出了好多东西，像墙上的画、手工艺品、有当地特色的小摆饰、漂亮的桌布，甚至柔软的枕头、床罩、椅子等用品都有标价。如此一来，旅馆里里外外都布置得美轮美奂，使客人们的印象好极了。

这家旅馆的生意竟然越来越好了！

创意点评：

物品丢失本是件坏事，但在解决过程中却能化不利为有利，不但避缘

免了损失，还提升了旅馆的知名度，生意变得更红火，换一个角度想问题，换一个角度解决问题就能走出颓势，反输为赢。

诸葛亮出师

诸葛亮少年时，曾和徐庶、庞统等人同拜水镜先生为师。三年拜师期满，这天早上，先生把大家召集起来说："从现在起到午时三刻，谁能想出好主意，得到我的许可，走出水镜庄，谁就算学成出师了。"

弟子们陷入了深深的思索之中。

有的弟子说："庄外失火了！我得出去救火。"先生微笑着摇摇头。

有的弟子谎称："家有急事，要速归。"先生毫不理睬。

庞统说："先生，如果你能让我出去，我一定能想出办法请先生允许我到庄外走走。"先生也不为之所动。

眼看午时三刻就要到了。诸葛亮脑子一转，计上心来。只见他怒气冲冲地奔到堂前，指着先生的鼻子破口大骂："你这先生太刁钻，尽出歪题害我们，我不当你的弟子了！还我三年的学费！快还我三年的学费！"

这几句话把先生气得脸色发青，浑身颤抖，厉声喝道："快把这个小畜生给我赶出去！"

诸葛亮却执意不走，徐庶、庞统好说歹说把他拉了出去。

但是一出水镜庄，诸葛亮哈哈大笑，捡起一根柴棒，跑回庄内，跪在水镜先生面前说："刚才为了考试，不得已冒犯恩师，弟子甘愿受罚！"说着，送上柴棒请罪。

先生这才恍然大悟，立即转怒为喜，拉起诸葛亮高兴地说："为师教了这么多徒弟，只有你真正出师了。"

创意点评：

这个故事作为诸葛亮足智多谋的例子传为佳话。诸葛亮假戏真作，意在言外。诸葛亮之计妙就妙在既出乎意料又合乎情理，古代讲究"一日为师，终身为父"，顶撞老师在当时无胆无识的人是做不出来的。

而在万钻考题面前要求退学是合乎情理的，出庄也就是顺理成章的事。当运用常规方法无法达到目的的时候不妨剑走偏锋，行极端之事，做极端之人。

愿 需要全本请访问 www.ertongbook.com