你想把苦涩的柠檬变成甜美的柠檬汁吗?

小人物的幸运密码

How To Creat Your Own Luck

[美] 苏珊·罗安（Susan Roane） 著
李进峰 译

《纽约时报》超人气畅销作家苏珊·罗安
与你一起挖掘你的幸运潜能

全球热销300万册 简单法则创造奇迹命运

中国国际广播出版社

需要全本请访问 www.ertongbook.com

目　录

前言 1

第一章　幸运之人具备八种超常品质 4

超常品质一善于与陌生人交谈 5

超常品质二漫不经心实有心的闲聊 6

超常品质三常提要人或熟人 9

超常品质四能够眼观六路，耳听八方 10

超常品质五不光自力更生，更善于求助 12

超常品质六懂得适时调整前进的道路 13

超常品质七优雅地退出而不自断后路 14

超常品质八想说“不”时而说“是” 17

重要提示 18

第二章　那些不可思议的转机 19

被炒鱿鱼后的创业 19

网络瘫痪后的新思路 21

从打字员做到副总裁 22

噩梦带来的福祉 23

成功跨行的诀窍 25

将逆境升华的艺术 26

第三章　这个世界真的很小 29

错过的感恩节 30

“不寻常”的寻常电话 32

“你的指甲油是什么颜色的” 33

海迪儿子的救命恩人 34

绘蛋生意的绝好点子 35

巧遇最崇拜的人的侄子 37

美容店的旧相识 38

从加州到科索沃的亲情 39

第四章　种瓜得瓜，种豆得豆 41

举手之劳 42
好心的撒玛利亚人 43
艾伦的一笔大单 44
传奇猪排的故事 45
一次戏剧性的旅行 46
有一天我们也会老去 48
帮你实现梦想的人 49
第五章 创意灵感的奥妙所在 50
从冲浪到潜水衣提供商 51
克里夫麦棒公司的成功 52
从圣诞礼物到调味料企业 53
父爱引出的发明 55
礼物篮子背后的商机 56
安德瑞的心形贴纸 57
带着孩子，你也能跑 58
冲破阻碍的“手语课” 59
第六章 柳暗花明又一村 61
从记账员到总裁 61
经营冰激凌店的女警官 62
失业会计师的新事业 63
多面手的成功 65
保罗·基南神父的广播梦 66
邦妮的帐篷学校 68
珍惜对你说“是”的人 69
战胜内心的反对声音 70
第七章 时刻迎接机遇的来临 72
酒吧也是幸运之地 72
祖母的建议 74
从兼职做起的阿里 76

朋友的姑姑是“贵人”.....77
不轻易拒绝任何请求.....79
来自奥克兰的工作.....81
夜班聊出的好机会.....82
假日酒店的邂逅.....83
第八章 奇迹乘着雪橇来.....86
法式三明治诞生记.....87
交通意外成好事.....88
比《哈里·波特》还好看的书.....89
帕尔的因祸得福.....91
家门外的一连串奇遇.....92
属于露斯的全新舞台.....95
有意外功用的药丸.....96
第九章 谁会想到这些.....98
打错电话找对人.....98
罚单变成“生意”.....100
美丽女人的痛苦过往.....101
花花公子成了“探险王”.....103
无心插柳柳成荫.....104
“一见钟情”式的勘察.....107
失业教师独辟蹊径.....108
理发师的成功转型.....109
第十章 你离幸运有多远.....110
审视你目前生活中的机会.....110
如何与奇迹离得更近.....111
封底语.....112

前言

你可知道有人总是不断被激动人心的机会青睐？你可曾想过如何才能同样幸运地抓住幸运之神的手？本书始终坚持：走运的人其实并不是运气好，运气是他们自己创造的。“在适当的时间、适当的地点”崭露头角的总是那些善于发现机会的人。他们总是胸怀坦荡，能够主动与人交谈，善于抓住机会。那些自己创造运气的人始终信守“鲜为人知”的原则。无论走到哪里，他们都会将机会的种子播撒，并不断磨炼各种品质，从而使他们的职业生涯和个人生活丰富多彩。

我一直相信利用某些原则能够创造自己的运气。我这里所讲述的就是如何借助于这一原则改变我的职业生涯。当旧金山学院董事会解雇了 1200 名教师时，我就是其中之一。但我不相信萧伯纳诋毁教师的那句话：“能者做，不能者教。”我相信我们不仅能“做”，而且能够做得比大部分人更好。为教师设计改变人生的蓝图，便是帮助同事和我自己离开现有工作岗位的有效途径。我怎么也没想到，在我做改变职业生涯电台采访节目的最后 15 分钟，《旧金山职场观察》的编辑给我打来电话，问我是否能担任当地职业周刊专栏的撰稿人。那时候我从来没有发表过什么文章，与商界几乎没有任何交往。我从未想过，答应他的请求会改变我三年多的职业计划，并促使我走上目前这条路——成为一名演说家和作家。你绝对猜不到，通过帮助我的教师同行，我创造了自己的运气。尽管我感觉难以胜任，但我依然坦诚面对新的机遇。

数年后，我写了一部题为《如何打造自己的生存空间》的书，但遭到二十多家出版商拒绝。我的挚友坚持让我参加美国图书馆协会的年会，以结识未来的出版商。由于得了流感，非常难受，于是我拒绝了。但是，吉恩·米勒坚持让我去，并且提醒我说，“结识和接触出版界的人将会给你带来很多机会”。我讨厌别人重复我自己曾经说过的话，于是很勉强地同意了。事实证明，她是正确的。我真的遇到一位出版商同意出版我的书，而这本书畅销了 100 万册。那天我本来想拒绝这个机会，但最终同意了，从而创造了自己的运气。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

书中很多人同样经历了意外处境，并得益于他们视之为机会的奇遇。有时候他们在筹资会上或飞机上与一位陌生人随便聊天，或许会得到积极的建议。人们不是反问他们“为什么”，而是耸耸肩问他们“为什么不”，这样的人随处可见。

你是否曾经路过一对推着婴儿车的夫妇，而且觉得他们的婴儿车便是很好的创意？

或者，是否听说一位熟人找到了一份梦寐以求的工作，而这份工作你从未听说过？

或者，是否有人向你介绍一位做果酱馅饼的大厨，而他以前是一名律师？

或者听说打字室的一名临时工，如今成了公司的副总裁？

或者遇到一个人，过去不得不亲自动手调制色拉调料，用瓶子装上包起来作为节日礼物，而后发现人们愿意花点儿钱购买这些礼物，如今他的生意却取得了很大成功。

你可能觉得这些人只不过更走运而已。他们自己也会这么说：“谢天谢地，我只不过走运而已。”这句话是那些被视为幸运者的一种简单托词。仔细研究，你会发现，正如我在本书中所说，运气与这些人的成功几乎不沾边。总的来说，那些有过所谓“幸运”经历，如巧遇、偶然、赶点儿的人，他们总是善于向别人敞开心扉。

事实上，这些人看上去的确经历丰富。怀着无比崇敬之情，我将两个短语合在一起，称其为“完全出人意料的故事”！你在本书中结识的这些人便是这样的范例。

我们永远不能低估那些自己创造运气的人的努力。勤奋敬业，做好每天的工作，保持积极向上的态度，这些都非常重要。主动向别人敞开心扉也同样重要。与陌生人交谈、闲聊、倾听，提供信息好让他人与我们共享，始终与他人保持联系，所有这些都会为我们创造意外的机会。

本书的主人公们都善于发现奇遇并将它们转化为成功，同样，我们也能做到这一点。不过成功是个含义非常丰富的词汇，对于不同的

人，有不同的含义。对某些人而言，它意味着金钱；对于另外一些人，则意味着能拥有决定在何时何地工作或生活的自由；而对于其他一些人，则可能是指那些能提高他们整体生活质量的事物。

尽管每个人都表现出很多平常品质，如勤奋、执著、乐观、拥有开明的思想。但是，只有具备了那些超常品质的人，才能够拥有特别的“完全出人意料”的能力。

本书所讲述的都是发生在当今生活中的故事。有些人会告诉我们，他们是怎样在很偶然的情况下开张做起了他们的生意。另外一些故事则重点讲述他们是如何拓展他们的工作与事业的。还有一些故事则讲述人们是如何找到快乐的创新、发明途径并走向成功的。所有这些故事都围绕“创造你自己的运气”这一主题，很好地阐述了一个看似令人费解的话题，即生活中有很多“行”与“不行”的两难选择。虽然我尽可能地选择与故事最吻合的生活体验，但这些真实的故事长短不一，所代表的生活体验也不尽相同。

每一桩轶事不仅反映了奇遇瞬间的结果，也反映了机遇来临时人们所采取的行动和显现出的超常品质。这些故事不只是讲述成功者的成功经验，而是和我们每个普通人一起分享他们成功的原因和秘密所在。在有些故事中，我重点讲述了他们八种超常品质中的某一种，而正是这种品质使他们走向成功。那么幸运到底与成功有什么关系呢？

中国古代有句经典哲言：“幸运总是留给有准备之人。”当我们准备好发现机会并愿意采取行动时，我们就会创造自己的运气。与这句谚语相反，机会不会主动敲我们的门，但它永远在我们身边。我们只需要敞开心扉。

第一章 幸运之人具备八种超常品质

到底是什么让那些幸运的人功成名就？他们是否生来就受到幸运之神的青睐？他们是不是总那样走运？并非如此！一句话，他们只不过能敏锐地察觉到事物发展中的可能性，发现机会，并将其转化为积极因素，最终走向成功。他们不只发现机会，更能抓住机会。他们是观察家，善于观察问题、分析矛盾、处理复杂局面。不管他们有多么幸运——成就一番事业或是获得两张奥运会门票或京剧门票，关键的一点是他们始终敞开心扉。

这些人的故事告诉我们，他们不外乎具备两大类品质，即一般品质和超常品质。

一般品质：大部分研究成功者之所以成功的书籍中都会谈论到。它们是成功人士共有的品质与特征。这些人不仅工作认真，而且很勤奋，从不敷衍了事。他们态度友善。他们有时很务实，有时也具有积极主动的一面。无论怎样，他们的态度都非常端正，而且可行。此外，他们还具有远见卓识。

超常品质：大部分研究成功人士成功秘诀的书籍中绝少谈论到。他们能抓住机缘，抓住偶然，甚至抓住命运。这种超常品质让他们与众不同，表现出超常的行为、举止、态度。有趣的是，这些品质并不玄虚，而是源自日常人际交往的积累。

善于自己创造幸运的人具备以下八种品质中的几种：

品质一：善于与陌生人交谈；

品质二：漫不经心实有心的闲聊；

品质三：常提要人或熟人；

品质四：能够眼观六路，耳听八方；

品质五：不光自力更生，更善于求助；

品质六：懂得适时调整前进的道路；

品质七：优雅地退出而不自断后路；

品质八：想说“不”时而说“是”。

这些出人意料的品质的确不太符合我们秉持的传统教育思想，即“守住自己，对外界时刻保持警觉”。相反，拥有这些品质的人，为人处事胸怀坦荡，而这种敞开怀抱面对世界的姿态恰是获得幸运青睐的关键所在。

超常品质一善于与陌生人交谈

我们常常被警告“不要与陌生人交谈”，鲜为人知的却是，善于与陌生人交谈这一超常的品质为很多人打开了一片新天地。仔细想想，你会发现你也有与陌生人交谈的经历。这种偶然的、机缘性的交谈有时会带来巨大的成功并产生深远的影响。

经常有人抱怨跨国旅行中的不便，现实生活中，旅行时的确会有不少突发事件发生，比如航班延误、取消，转机停留时间太长等。对普通人而言，这些只是影响了旅途的快乐，但对于往返于两地的商人或有公务的人来说,这样的意外可能意味着一场灾难。他们会因此错过一次会议、讲座或客户洽谈会等重要的事情。

马克·梅贝是一名职业演说家、咨询师、作家。对他来说，航班延误是件头疼的事。他精心安排了自己的行程，但有时天公不作美，不得不面对长时间的航班延误。幸运的是，他是三角洲皇冠俱乐部的成员，这段时间还可以去俱乐部喝杯饮料，处理一些工作，看看书。而其他一些乘客只好焦躁不安地等待。实际上，除了放松休息，马克的等待和其他人是一样的。

马克·梅贝坐了下来，与另外一个因航班延误而也在等待的乘客搭腔。他们有不少共同点：都是人在旅途，都是皇冠俱乐部成员，而且经常坐飞机。谈话中，马克·梅贝得知，那位乘客不久将被任命为大西洋东南航空公司总裁，而且，他们俩都因为当时直播的一场高尔夫球赛却在皇冠俱乐部的电视里收不到而恼火。于是，沟通就这样开始了。他们一起讲了很多关于高尔夫的趣事，发出阵阵笑声。时间慢慢地过去了，延误的航班到来时，他们互相告别，互道珍重。

当马克·梅贝登上飞机时，他突然感觉到自己正在错失良机。于是他走向那位乘客，得到了联系方式，并把自己出版的书送给了他。后

来他们又进行了联系。这一偶然相遇和意外的交谈，竟然在他们之间最终促成了一笔50万美元的咨询生意。这可是马克·梅贝一生中最划算的一次航班延误。

与陌生人交谈并非易事，但共同的处境可以使交谈更容易些。航班延误时，马克·梅贝也许会恼怒不堪。他也可能独自一人生闷气，甚至在俱乐部里向那位陌生人抱怨，生硬地结束与那位陌生人的交谈。但是，他们却没有那么做，而是进行了一次愉快的交流。他们希望能够看到一场高尔夫球赛。坐得很近，能够交谈，这看起来是他们的缘分。其实，正是马克·梅贝发现和抓住机会的欲望促使他与一位后来被证实很棒的陌生人交谈。最为重要的是，他能够与他有进一步的联系——送给他一本书，而且后来又给他打了一次电话。这让马克·梅贝取得了一次商业上的巨大成功。

超常品质二漫不经心实有心的闲聊

很多人闲谈时漫不经心。在长期对人们交往行为的调研中，我却发现，那些中止闲聊的人都是些不谙其道的人，真正深谙其道的人则把闲聊看作是一个相互了解的途径，他们从不诋毁闲聊的行为。

那些自己创造幸运的人从来不等待什么伟大的起跑线，他们也不会一开始就高谈阔论，去谈论不发达国家的饥饿、量子力学知识、初次犯罪实施监禁的社会代价等话题，免得拒人于千里之外。但是，善于抓住机遇的人往往会和人聊些琐碎小事，比如天气、交通、电影等等。他们可能一开始会这样说："你好，怎么样？"接下来就洗耳恭听。

戴安娜·帕伦特是位很受欢迎的形象设计专家，也是国际形象咨询协会的创始人。一天，她在旧金山一家俱乐部游完泳后准备去上班。眼看马上就要迟到了，她却发现一个老客户刚进泳池。

尽管为了赶时间，但出于礼貌她还是和这位客户打了招呼，结果，一聊就聊了很长时间。也许你会认为这次闲聊只是在浪费宝贵的工作时间，戴安娜却绝不这么认为。因为这位客户在闲聊中赠送给了她两张旧金山歌剧团首场演出票，而她和她的丈夫都十分喜爱歌剧，要知道，首场演出的门票如同超级棒球赛的门票一样非常紧俏。

帕伦特观赏了他们最最喜欢的演员特拉维亚塔的表演。不仅如此，更幸运的事情接着发生了。

“当我们赶到剧院入座时发现，旁边的一对夫妇是纽约女性服装设计师，我对他们的作品非常熟悉。我们便开始聊起来。中途，那位夫人说有点不舒服。她丈夫竟然问我们看完这场歌剧后，是否愿意去看加拉棒球。我们无以言表，真是太幸运了！我们赶紧答应，并深表谢意。”

如果戴安娜和丈夫没有和这些人闲聊，他们怎么也不会得到旧金山歌剧院的首场演出和加拉球场的门票。戴安娜的一些客户就是歌剧迷，这下子，她和他们除了生意场上的关系外，又增加了一个交流接触的平台。

以下则是发生在埃德·彼得身上的相反的故事，从中我们可以看到，心胸豁达并善于与陌生人交流、闲聊对我们生活是极为重要的。

埃德·彼得是一位销售培训师，经常坐飞机东奔西走。他怎么也不会想到，1984 年 10 月从旧金山飞往芝加哥的那趟航班会永远改变他的一生。那天是星期五，埃德·彼得在旧金山结束了一周漫长而折磨人的工作后坐 4 个小时的飞机回家，但一周来工作的疲倦使他只想在飞机上美美地睡上一觉，睁开眼也就到家了。尽管他被调到了一等舱，也根本就没打算与别人闲聊。

埃德·彼得刚坐下来就猛地听到有人对他说了一声“你好”。他并不想理会那人，甚至心里还期望那家伙可别坐在他的旁边。

“我向你问好呢！”那个人又说了一声，并跨过埃德·彼得坐到了他旁边的那个座位上。“我无法入睡了，这家伙会陪我聊到芝加哥……”就在埃德·彼得心里正琢磨的时候，他又听到那人和他说：“你好！我叫欧尼。”埃德·彼得甚至看都没看他一眼。

当时，头等舱内还有一个空座位，就在那个家伙旁边另外一排。埃德·彼得正想着这家伙会不会坐到那个空座位去的时候，一位漂亮的女士坐到了那个空座位上。埃德·彼得十分失望，另外还有点嫉妒。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

当听到那位女士说她是本期《花花公子》杂志的封面女郎，正准备去芝加哥拍插页写真照的时候，埃德·彼得郁闷地琢磨着："有人有幸与一位美女相邻，而我却只能坐到这个叫欧尼的家伙旁边……"他戴上了耳机，尽可能地不搭理欧尼，但这也没能阻止这家伙与他聊天。

飞机抵达时，埃德·彼得迅速下了飞机，坐到了最近的一个休息室，结果遇上了飞机上坐在美女旁边的那位乘客。那位乘客问他："你和欧尼是好朋友吗？"他带有挖苦的口气说："是的。"那位乘客回答道："哥们儿，要是我能在四个小时的旅途中与卡布先生，也就是那位欧尼·班克斯先生坐到一块儿，我愿意奉献出我的一切。"

埃德·彼得难以置信地张大嘴巴，悄悄地走出了休息室，心想："我刚才与我最喜欢的棒球明星欧尼·班克斯坐在一块儿，可我却彻底错过了人生中最好的一次偶遇，我没有给他一点快乐，甚至连闲聊几句都没有。"

埃德·彼得是一个棒球明星追星族，但他又何至于与欧尼·班克斯同座却一无所知呢？原因是他根本就不想和欧尼接触，因而压根儿没看他一眼。

埃德·彼得在 1984 年得到了人际交往中最深刻的一次教训。如今他善于和每个人交谈；善于敞开心扉与陌生人随便聊聊，而不只是默默旁听。这一真实经历改变了他的态度、他的行为举止、他的生活，尤其是他的工作。他开始意识到，所有的生意都始于人际交往，而所有的人际交往都始于与人交谈。自打那次与欧尼·班克斯的"幸运"旅行之后，埃德·彼得一直坚持认为，只要我们对所有人表示热情并善于和他们交谈，那么商机就会出现在我们的周围。

挤出一些时间用于闲聊，也就是我们所说的拉家常，就可以改变你自己的运气。闲聊最初往往是交流信息，话题可能是孩子、宠物、食品、父母、体育、书籍，或者是天气。正如平时我们做的那样。闲聊可以是在晚会上、歌剧院、冰柜旁，或在取款机旁、书店、高尔夫球场，或是在超市排队时。做一名最好的听众并能感同身受，这是交谈深入下去的重要条件。

超常品质三常提要人或熟人

苏珊·罗安自身有过这样的经历：

在一个气候炎热而潮湿的夏天，我与一位年轻的女士在华盛顿特区的科尔科兰艺术沙龙里聊了一整天。我怎么也没有想到会和这位年龄相差二十多岁的同事聊这么久，并且共进午餐。这一切都源于一个故事，它给我的生活增添了无限乐趣。

四年前，我收到一位女士寄来的网络咨询邮件。发送邮件的人在读完我写的书后想进一步了解演讲方面的事情。这份邮件是典型的商务信函，不过她的签名引起了我的特别关注并致电问候，之后，我们就有了这次约会。

那位女士叫乔迪。她是雷恩霍尔姆斯公司的副总裁。在交谈时她提到她的办公室在马里兰州的盖特斯伯格，我只是顺便回答了一句："噢，我的姐夫就在那儿。"这一下子就把我们之间的关系拉近了很多。我们进行着例行式的交谈。乔迪介绍了自己是如何看到的这本书，为期两天的销售人员培训会议的安排和目标如何，以及何时何地予以实施等。交流很愉快，谈话的热情也很高。当然，我也得知她正在物色其他授课人。

谈话快结束时，我决定问她一些私人问题。

"乔迪，你是来自芝加哥吗？"

"不，不过我丈夫家是那儿的。"

"真的？他们是做纸业生意的吗？"

"我想他的祖父是做纸业生意的。"

我觉得我们之间的共同点找到了，我们似乎都和同一个人认识。我问乔迪：

"你丈夫的祖父是艾克吗？"

乔迪一下子很吃惊地说道："你怎么知道的？"

"乔迪，我的父亲为你丈夫的祖父工作了 26 年，后来他们买下了这家公司。"

乔迪的反应既惊讶又激动，同时又有点不大相信。但很巧的是，给她的公司讲课的一位作家正是我的熟人，我们又拥有了一个共同的熟人。

约会结束后，我们又互发了电子邮件，并时常保持联系。后来又得知我的父母曾经参加她丈夫父母的婚礼，而乔迪丈夫的祖父母也曾参加了我的父母的婚礼。他们甚至还记得他们相互送的礼物是什么。

最终，我被选定为乔迪公司的项目讲课。还有另外一个收获就是，我在巴尔的摩度过了周末，从那里开车去了弗吉尼亚并拜访了乔迪和她的丈夫埃里克还有他们的女儿。直到现在，我们两家一直保持着联系，每年都会见几次面。

要不是我傻乎乎地大胆地向乔迪提及她熟知的人，这一切都不可能发生。乔迪对我的提问的坦率态度使我们保持了联系。本来，在交谈过程当中，她随时可以中断我们之间的谈话。她可以说：“不，我不是来自芝加哥。”或者说：“不，我丈夫家族不从事纸业生意。”她也可以敷衍了事，随便说一句，“夫人，就那么回事。”然后匆匆将电话挂断，但她没有那样做。

乔迪没有简单地应付了事。她抓紧时间说明联络我们之间的共同纽带。这也使我的业务朝着积极有利的方向发展，同时这也给埃里克的父母带来了无限欢乐和美好的回忆。

与陌生人提及人所共知的人物、地名和事件，可以拉近相互之间的关系，从而打开机会之门。

生活就是这样。

超常品质四能够眼观六路，耳听八方

那些幸运地抓住机遇的人不仅善于洗耳恭听，察言观色，而且善于耳听八方。我们常常被警告，偷听别人谈话或者道听途说都是不好的，在比较谨慎的人看来，窃听和道听途说有时候在法律上也是不允许的。

然而，机智的人总善于眼观六路，耳听八方。他们往往能够比其他人更容易获取信息和市场的行情。有时候，无意的窃听也能带来不

错的商机，虽然这种方式看似不那么光彩，但是，无论对于旁听者，还是被听的人都有好处。

沙龙是一位精明的商人，早在 20 年前她就拥有一个叫“身心俱乐部”的健身会馆。当时她在当地是数一数二的风流人物。可如今她的生意遇到了麻烦。商业中心方圆数十英里之内高楼林立，各种健身馆和俱乐部让她面临很多挑战。这也导致她自己的顾客开始流向其他健身俱乐部。

随着顾客年龄的增长，他们的需求也不断地发生变化。沙龙专注于中老年人。尽管吸引新顾客并非易事，不过她拥有一批忠实的顾客，20 多年来一直照顾她的生意。

另外，沙龙还用了别的办法：她还开了一家舞蹈公司，从而补贴她的健身馆，以保证健身馆一直开张。但是，当她的舞蹈公司搬到了新地方后，一切开始变得糟糕起来。她经营了二十多年的健身馆到了濒临倒闭的边缘。

鲍尼·亚历山大是一名舞蹈教师，在当地一家休闲娱乐中心教踢踏舞。正是一次偶然的机会，改变了她和沙龙的命运。

有一天，鲍尼上完练习课，听到沙龙在电话里抱怨自己找不到承租人。她便耐心地等，直到沙龙身边没有其他人，她才把所听到的消息和自己的想法告诉了沙龙。鲍尼想利用沙龙的健身馆开一个踢踏舞和芭蕾舞的培训班，这对于双方来说是再合适不过的。晚上上课时灯光适宜，而且有足够的停车位，音响效果不错，甚至还有一架钢琴。除此之外，鲍尼一直喜欢“身心俱乐部”的健身课，希望能一直坚持下去。沙龙对此也非常感兴趣。

之后，鲍尼对教芭蕾舞和爵士舞的同事们说了健身馆的事。他们都认为这简直就是她们两个课程的完美结合。既解决了沙龙的燃眉之急，同时舞蹈班也得到了相当不错的设备。就在新的舞蹈班开张后一周，鲍尼以前用的那个健身馆被迫关闭。就像鲍尼事先知道此事一样，巧合至此大大出乎人的意料。

如今，鲍尼的芭蕾舞、踢踏舞和呼啦圈舞培训班可以在一个环境舒适的健身馆举办。学生们转换场地也非常地方便，学生家长更喜欢这个场地，因为这个培训中心地处商业中心，对他们来说也很方便。他们可以在周围购物、办别的事或喝咖啡，等待孩子们下课。而沙龙也不用提心吊胆地害怕无人租用她的场地而使健身馆倒闭了。

为一家孤零零的健身馆开拓新市场并非易事，何况周边都是新成立的有全套服务的俱乐部，没有投资人，这几乎是不可能的事。但是人们根本无法知道一位深谙其道的顾客会在什么时候踏进门槛，力挽狂澜。某个贵客进来挽救了一个企业，这样的事例举不胜举，也许是家书店、咖啡屋、修鞋铺或冰激凌摊。令人欣慰的是，只要有人提供信息，也许一位忠实的顾客会扭转局面。

由于鲍尼·亚历山大无意间在一旁听到了沙龙的电话，使她找到了一条解决问题的出路，沙龙因此解决了问题。鲍尼的做法也挽救了一个企业，使其免遭关门的厄运。

超常品质五不光自力更生，更善于求助

在我们的成长过程中，常常听到要自力更生的教诲。对于我们来说，这是很重要的。但是，创造自己运气的人却更愿意像小说家林恩·哈里斯那样去做。

哈里斯长达 13 年为一家生意不错的公司销售电脑，但他始终梦想写一部小说，成为一名小说家。他始终坚信文学能改变人们的生活，那儿有一片伟大的天地等着他。

为了追求自己的梦想，哈里斯辞掉了自己的工作，搬到了亚特兰大开始写起了小说。由于没有任何出版商感兴趣，他只能自己出版，但是书店却不愿销售他的书。

哈里斯觉得以他销售电脑的方式来推销他的书也许能吸引人们的注意，所以他请求朋友们将他的书放到书摊上，并恳请摊主给予关照。另外，他还在美容院里留上一本，上面写着：等待时请阅读！让那些坐着等候叫号的人看看他的书。

终于有一天，一位妇女从双日出版社给他打来电话，说偶然读到了他的一本书，并对此书产生了浓厚的兴趣，之后便询问有没有代理商。

哈里斯去见文学类书籍代理商约翰·霍金斯时，带了一本书给他。约翰提到了双日出版社的那位女士打电话的事。哈里斯此前以为她是个秘书，但霍金斯告诉他，那位女士可是出版界的一位女强人，名叫玛莎·列维。霍金斯后来问哈里斯是否能将其作品交给她出版。

林恩·哈里斯如今已是《纽约时报》畅销书作家，他的书已销售了300多万册。他有这样一份热情，愿意时刻准备着请求他人帮助。他对公众和销售程序的熟悉和掌握促使一系列巧合与机缘产生，最终使他功成名就，并使他的事业走向巅峰。

超常品质六懂得适时调整前进的道路

基于很多因素,我们常常必须要作出抉择：这些抉择有的来自工作或者家庭,有的来自自身压力或者同龄人的压力以及其他各种压力。很多成功人士都会沿着自己刻意选择的道路前进。他们会为了所从事的工作接受专门的培训或者专业方面的进修，以增加相关的经验。而另一些人，则反其道而行之。他们不会总是沿着一条道走到头。当他们遇到挫折时，他们允许自己绕道而行，从而沿着新的希望之光寻找新的出路。这种放弃让他们踏上新的人生之路。

詹森·钱小时候，父亲教他烤面包。上小学时，詹森和他的父亲就在过生日、开晚会、纪念日和传统节日时做蛋糕。他们自己做蛋糕胚子、自己设计、自己组装，当然还要自己加调料，自己品尝。他的父亲与癌症斗争了7年之后,最终告别了人世,那时詹森仅10岁。然而，詹森和父亲一起烘烤面包的情形永远留在了他的记忆深处,尽管年岁日增，但记忆依然非常深刻。

詹森从小就对设计、构造、形状和图像非常感兴趣，高中毕业时他打算到伯克利大学建筑学院继续他的这些兴趣爱好。他的学业优异，五年学业结束后，在当地一家公司当上了建筑设计师。工作了两年后，虽然在工程结构设计方面努力地工作，但他发现自己对工程设计师这

需要全本请访问 www.ertongbook.com