

韩国、日本超级畅销书

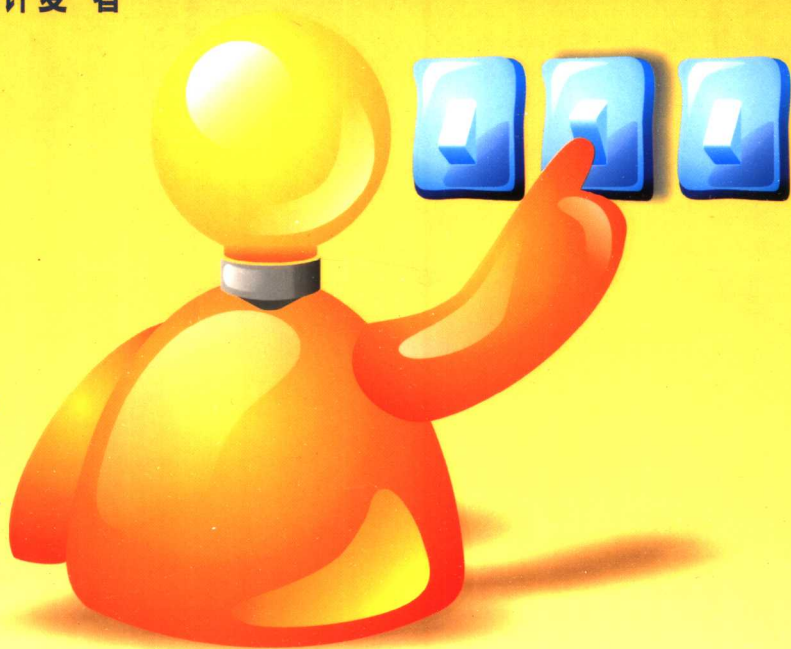
香港首版连续重印 7 次

获评“香港读书月”最爱好书

想法 생각이 나를 바꾼다

改变命运

韩国知名创意顾问 朴钟夏 著



■ 打破常规想法的51个故事，
教你掌握命运之匙

■ 启发思维的17个情景难题，
让你开启灵感之门

想法 决定你的行动，

想法 决定你能否成功，

所以……

改变想法，就能改变你的人生



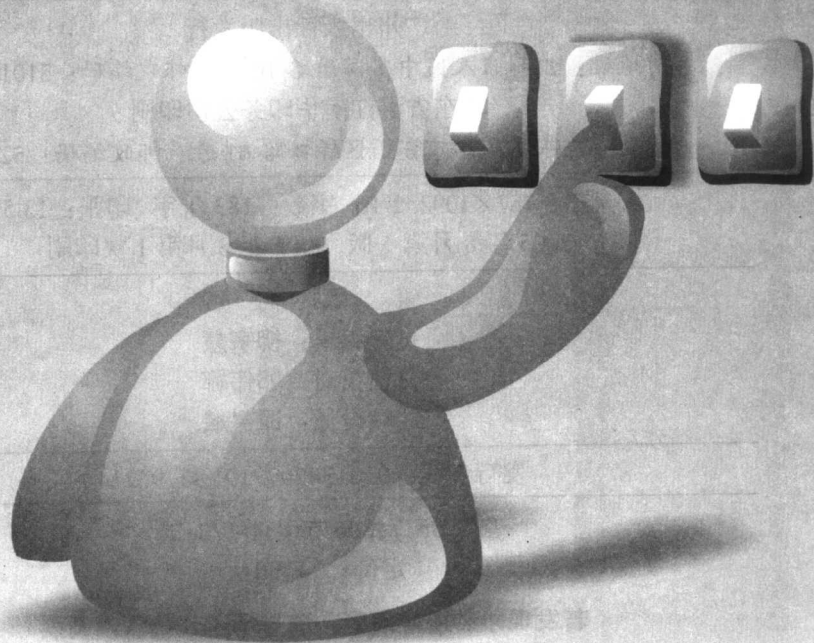
广州出版社

韩国知名创意顾问 朴钟夏 著

想法

생각이
나를바꾼다

改变命运



广州出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

想法改变命运/朴钟夏 著. —广州: 广州出版社, 2005. 1

ISBN 7-80655-834-9

I. 想… II. 朴… III. 能力的培养—通俗读物 IV. B848. 2-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 000192 号

本书由韩国经济新闻韩经 BP 授权独家出版

中文简体字版 在中国内地发行

著作权合同登记号: 图字: 19-2004-243 号



想法改变命运

广州出版社出版发行

(地址: 广州市人民中路同乐路 10 号 邮政编码: 510121)

广东省湛江南华印务公司印刷

(地址: 广东省湛江市霞山区绿塘路 61 号 邮政编码: 524002)

开本: 787×1092 1/16 字数: 183 千字 印张: 13.5

2005 年 8 月第 1 版 2005 年 8 月第 1 次印刷

策 划: 何 娴

责任编辑: 柳宗慧

责任校对: 郭伟娜

装帧设计: 谭建斌

发行专线: 020-34297719 83793214

ISBN 7-80655-834-9/B·26

定价: 24.00 元

若发现印装质量问题, 请与承印公司联系调换

Ideas Change Destiny

“盗取一个人的意念是剽窃，而盗取众人的意念可以成为很好的研究课题。”

这是我还在念博士的时候，一直贴在桌上的一句话。为了把论文写好，我读了很多别人写的论文，并且从中得到了很多很好的意念。

一个人的一切是不会超过他所经历的经验。人本来出生时就像一张白纸，经历了很多经验后，开始慢慢在白纸上记录那些从经验中学到的、对自己有用的东西。正如《圣经》上所写的那样：“太阳底下没有新的”，“本不能‘无’中生‘有’”。所以我希望经历更多的经验，并且通过这些经验获取更多的新知识。

谈到经验，有些人可以从很小的经验中得到很大的教训；相反有些人虽然接受了系统化的高等教育，但从不努力把这些学到的知识据为己有。一个人能从经验中学到多少、领悟到多少，都因人而异，但总的来说丰富的经验会让人变得更加强大。

我的职业是创意顾问。所谓创意顾问，就是帮助人们更好地思考问题、改善他们思维模式的工作。我们也知道，思考是人类最大的力量，但大部分人都不愿意为更好的想法付出特别而系统化的努力。“一个人的想法可以决定他的一切！”在亲身感受到这句话的内在涵义之后，我决定从事创意顾问这个职业。写这本书的目的也是想给读者提供更好的“思考经验”，希望这些经验会让各位变得更加强大。

这本书中记载了我平时在书本、互联网、报纸、杂志上看到，或从别人那里听到的一些能够给我启示和教训的故事，还加上了一些我自己的感想和想法。我想与各位一起共同分享我所得到的启示和教训，希望各位通过我的一些经验，获取到你们自己所需要的启示和教训。

朴钟夏

目录

Ideas Change Destiny

序

第一章 做生意和意念

故事 01	某一桩生意	2
故事 02	牛仔的故事	4
故事 03	水牛的故事	6
故事 04	一篇文章的启示	9
为什么创意能力是重要的关键词呢？（一）		12

第二章 你会自己思考吗？

故事 05	憨厚的约翰	14
故事 06	两位旅馆负责人	16
故事 07	两位汽车销售人员	17
故事 08	算命先生极强的领导能力	19
故事 09	与有钱的公主结婚	21
为什么创意能力是重要的关键词呢？（二）		24

第三章 肯定有什么地方出了错

故事 10	花花公子的烦恼	26
故事 11	过河要付多少船费？	29
故事 12	比较大小	32
故事 13	苏丹的政策	33

Ideas Change Destiny

第四章 创造幸运

故事 14	关于幸运的实验	36
故事 15	蒙蒂·霍尔的问题	40
故事 16	关于 20:80 法则的故事	45
	为什么创意能力是重要的关键词呢? (三)	48

第五章 没有不可能的事情

故事 17	小商店里的可乐	50
故事 18	双胞胎兄弟	54
故事 19	7 道难题	56

小商店的可乐 10 元一瓶, 而且可以拿两个空瓶免费换一瓶可乐, 如果你有 100 元……

第六章 看看你的周围

故事 20	汉江大桥和江南开发	64
故事 21	要不要坐公共汽车?	67
故事 22	公共汽车开往哪个方向?	68
	为什么创意能力是重要的关键词呢? (四)	70

第七章 想出富有创意的意念

故事 23	幽默 4 则	72
故事 24	Flowers are red and green	77
故事 25	希丁克和金秉址	80

一个年轻人向年迈的富翁讨教成功的经验……

Ideas Change Destiny

第八章 与众不同的时刻和与众不同的意念

故事 26	苍蝇的旅行	84
故事 27	十亿分之一秒的故事	87
故事 28	金纳的疫苗治疗	88
故事 29	焦点的转换	90
故事 30	五岁小孩的眼睛	94
故事 31	与众不同的时刻	97
关于创意能力的误解	五岁的小明有一天在医院里碰到了个孕妇，他很好奇，指了指孕妇的肚子问.....	99

第九章 情感会带上理性的面具

故事 32	富翁的理论	102
故事 33	普罗塔哥拉和青年的对话	105
故事 34	购买电脑	108
故事 35	某个少年的主张	109
故事 36	一年工作一天 VS 一个人做全国的工作	110
故事 37	部门聚餐	111

第十章 你不是裁判

故事 38	白色汽车和黑色汽车	118
故事 39	关于声音和话语的两个疑问	121

Ideas Change Destiny

第十一章 面试的记忆

故事 40	应聘面试中	126
故事 41	入学面试	129
故事 42	11 道问题	132
	如何才能提高创意能力?	141

第十二章 构筑思维的框架

故事 43	分割正方形	144
故事 44	花花公子的另一个烦恼	148
	试把正方形分割成四个模样和大小一样的图形, 你能想出几种方法……	

第十三章 有时思考也可以偷懒

故事 45	漏掉的数字是什么?	152
故事 46	What is it?	155
故事 47	高斯逸闻	158
故事 48	3 个类型的问题	163
	It is greater than God. It's more evil than Devil……	

第十四章 人是唯一会利用工具的动物

故事 49	数学问题	168
故事 50	用粘土做盘子	172
故事 51	法官的烦恼	176
	两个人发生了争执, 各自坚持自己是对的, 结果闹上了法庭……	

第十五章 情景难题

情景难题 1	酒吧里的故事	180
--------	--------	-----

Ideas Change Destiny

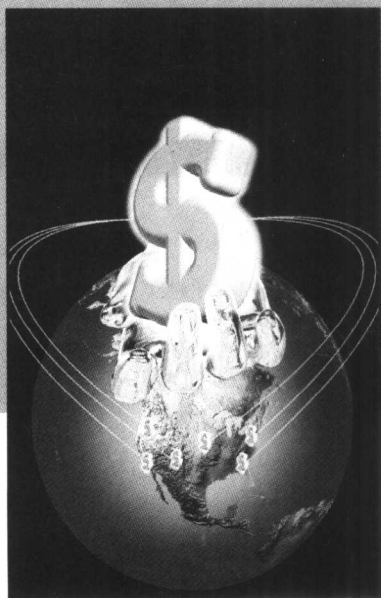
情景难题 2	住在公寓 12 楼的男人	182
情景难题 3	怎么会在那里呢?	186
情景难题 4	关灯看书的人	187
情景难题 5	小明的日本旅行	188
情景难题 6	爱上同一个男人的姐妹	189
情景难题 7	下水道井盖	有一对姐妹爱上 同一个男人, 那 190
情景难题 8	小明的结婚纪念日	个男人是妹妹的 191
情景难题 9	小岛的孩子	丈夫, 姐姐杀害 了妹夫…… 192
情景难题 10	20元和 25 元的咖啡	193
情景难题 11	沙漠中被折断的火柴	195
情景难题 12	看见小鸟之后就死去的小林	某天, 一群人 旅游到一个没 196
情景难题 13	吸烟室和生命	人烟的沙漠深 197
情景难题 14	爸爸的厚棉衣	处, 碰上了一 件让人觉得匪 198
情景难题 15	犯人拿走的是什么?	夷所思的事情 199
情景难题 16	小岛上的杀人事件	…… 200
情景难题 17	开枪后死去的猎人	201

第一章

做生意和意念

“明智的人不断去寻找比自己发现的更多的机会。”

弗朗西斯·培根
(Francis Bacon)



故事 01 某一桩生意



某一天，有一个人来找建筑师，他说想盖一栋房子，并且还拿出几张自己亲手绘制的素描画。虽然建筑师从来没有见过这个人，但他很爽快地答应为这个人盖房子，而且不收取一分钱。不过令人费解的是，这位免费为别人建造房子的建筑师，随后却赚了一大笔财富，这到底是怎么回事呢？

2 想法改变命运

世上的人可以分很多种，有些人性格比较率直，有些人说话却不喜欢直截了当，反而喜欢婉转的表达方式，一般人喜欢诚实而直截了当的人，却不大喜欢婉转或者总想隐藏什么的人，我也是这样。但下围棋或者打桌球的时候，高手们却往往多想几步棋或者充分利用球桌的沿壁击球而不是直接撞击。这些做法绝对不是欺诈，而是通过更广阔的思维和视角，多想出几种可行的方法，以取得更好的成果。

做生意也是一样，不要只局限于那些直接的利益，应该多寻求一些可行的方法，或许会有更好的收获，正如前面的故事 01 那样。

故事 01 是实际发生过的逸闻，故事的主人公是帕布洛·毕加索（Pablo Picasso）。毕加索素描出自己想要的房子的结构和整体效果图，然后去找愿意为自己建造房子的人。恰巧毕加索找到的建筑师有一双慧眼，发现毕加索的素描的价值。他认为只要能拿到毕加索亲手画的素描，比直接收取建筑费可获得更大的商业利益。果然，他判断正确，他通过出售毕加索的素描赚取了多于建筑费用几倍的利润。

我喜欢那些在生意场上创造第二次利益的故事。“麦当劳的房地产业”就是一个典型例子。麦当劳是世界上销售汉堡包最多的公司，但麦当劳的真正企业价值核心是该公司所占据的黄金地段。一个刚开发的新城市或者人流多的地方，通常都会有麦当劳的加盟店。麦当劳总部收购了那些核心地段后，再吸纳加盟商，收取加盟费，并且提供制作汉堡包的材料和方法。即使经营加盟店的业主因经营不善而亏损，麦当劳总部也不会有任何损失。即使生意不好撤销加盟店，由于地价攀升，麦当劳还是会有不菲的利益。实际上麦当劳是在美国拥有最多黄金地段房地产的公司之一。

建筑师判断毕加索所画的素描，其价值远远超出实际建筑费用，从而创造了不菲的第二次利益。

每当我向别人讲这段故事时，人们的反应会有两种：有些人表示出绝对的认同，而且还兴致勃勃地给我讲述类似的故事；而有些人却表示出一些相反的见解。一个认同我的人向我讲了这么一段故事：

故事 02

牛仔的故事



故事发生在某一家酒吧。有一个牛仔走到酒保面前，提出要打一个赌。他说：

“我往一米外的小酒杯吐唾沫，保证不会溅出一滴，是否愿意赌 10 美元？”

酒保觉得这个人很愚蠢，取笑说：

“往那么小的酒杯吐唾沫，怎么可能不溅出一滴呢？”

牛仔却非常自信地说：

“不相信就赌 10 美元！”并且做出一副得意的样子。

最终赌局还是开始了。

牛仔的唾沫不但溅出了酒杯，而且还溅到附近的桌子和酒保的脸上，但酒保却始终笑眯眯，因为他想到的是那 10 美元的赌注。

“怎么样，愿赌服输，给我 10 美元吧！”

“稍微等一下。”

牛仔说完后走到他的朋友那里。过了一会，牛仔走过来递给酒保 10 美元。

酒保实在想不明白牛仔的这番举动，就问了一句：

“你为什么要提出这个一定会输的赌局？虽然我轻轻松松赚了 10 美元……”

听了这句话，牛仔微笑着对酒保说：

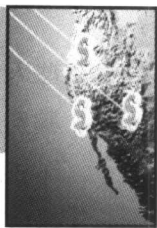
“事实上我是与那边的朋友们赌了一局，赌注就是若我的唾沫溅到你的脸上，你还是会笑嘻嘻的，而且赌额是 100 美元。幸亏你，我赚了 90 美元呢。”

与讲这个故事的人不同，并不是每个人都能认同我讲的这些故事。一些人认为这是一个“富有创意的骗局”，并表示否定的态度。他们认为欺骗别人根本上不是什么好方法，而且为了个人的利益让别人遭受损失，是不正当的行为。他们认为始终要用真诚的心去对待别人，依靠骗局卑贱地赚取钱财，不是生意人而是骗子的所为。

我也认同他们的观点。事实上创意性或者变通性，如果使用不当就会变质，会成为欺诈行为。

故事 03

水牛的故事



美洲“布法罗”（buffalo）水牛群驰骋美国草原的壮观场面，会让每一个现场目睹者深印脑海。但水牛就像龙卷风一样，没有什么特定的迁徙规律，谁也不知道在什么时候、什么地点会出现水牛群。

有一天报纸上登了一则广告，是一位青年登的。这位青年自称是水牛群迁徙课题的研究人员，他以 1 美元一张的价钱销售记录有水牛群迁徙情报的邀请函，上面写有何日、何时水牛群会经过什么地方的信息。他还在广告上承诺，如果自己预测错误，就会赔偿 2 美元给买邀请函的人，于是有很多人向他购买了邀请函。

到了指定的时刻，很多人聚集在指定的地点，但水牛群并没有出现，那位青年却通过这件事赚到了一大笔钱。可是他怎么会没有亏本，反而还赚到钱呢？

每当我谈到生意场上的话题时，就会想起这个关于水牛的故事。如果你正在构思一个新的事业，或者需要一个好意念让自己的事业更上一层楼，就请记住这个水牛的故事。

其实这个故事的真实情况是这样的：为了要到达能看到水牛群迁徙的地点，必须过一条小河。由于这条小河没有桥，因此过河需要每人支付 5 美元坐木筏，而这个故事里的青年就是经营这木筏的船夫。

正如前面水牛的故事一样，生意场上需要一种战略性的思考：就是超越单纯的第一次利益、期待第二次利益的战略性思考。在这里我们需要关注的词语就是“第二次利益”。区分价值和利益是非常重要的，特别是在生意场上。比如说，有一只手表，它有 500 米防水的功能，那么，你会仅仅为了这个防水功能，去购买这只比一般手表贵上好几倍的防水表吗？或许对那些“浮潜运动”爱好者来说，这会有很大的吸引力和利益，但象我这样没有机会带着手表潜水的人，这种功能仅仅是价值，而没有实际利益。其实，并不是所有价值都能与直接利益发生某种联系，能够把价值提升为利益的人就是事业家，而这一点正是生意场上成功的金钥匙。

生意场上追求第二次利益的例子，可以在很多地方找得到。追求第二次利益的时候，有一点必须要注意，那就是具体而且缜密的思维。正如下围棋时缜密思考棋招一样，一定要想出具体的、缜密的招数。在水牛的故事中，所有人都要花 5 美元过河，所以那个经营木筏的青年始终会赚钱。但只单纯地认为人多的地方就会有商机，然后就决定以很多人为目标群体来销售冰淇淋或者棉花糖以求赚钱，那么我建议你还得多做一些充分的思考再做决定。

不久前网络刚流行时，很多人只是单纯的认为加入自己网站的会员越多，利益就越大，因而盲目地去追求看不见

生意场上应该去创造第二次利益，而并不是单单追求第一次利益。

并不是所有价值都能与直接利益发生某种联系。

能够把价值提升为利益的人就是事业家，而这一点正是生意场上成功的金钥匙。

的未来价值。最终很多人就因为这种不够具体、不够缜密的想法，造成不必要的损失，我们应该避免这种错误再次发生。你要认真地去思考别人想不到的“棋招”，成功的起点就是你的想法和战略。

创意性和变通性往往会被视为欺诈行为。故事 01 中的主人公毕加索和建筑师并没有损害任何人的利益，但有些人却认为，这个建筑师利用不正当的手段，获取了不正当的利益。也有些人批判故事 02 中的牛仔，说他通过欺骗别人赚取自己的利益。有些人还把这个故事定性为“富有创意的骗局”。事实上，这个世界上没有一个人愿意看到自己的变通性和创意意念变成一场害人的骗局。所以我们应该多想出一些对别人、对自己都有利益的好意念。

谁都想赚钱，但钱并不是唾手可得的東西。可以想象一下在运动场上踢足球的情景，虽然我非常努力地去奔跑，但因球技很差总是碰不到球，只是在白费力气——这是所有缺乏运动细胞的人在运动场上的狼狈相。赚钱也一样，并不是说只要你努力去工作就可以赚到钱。为了在生意场上取得成功，必须要了解它的基本脾性。在这些基本脾性中，我想谈的是如何去追求第二次利益，所以在前面举例讲述了几个相关的小故事。你不应该把这些故事看成单纯的“富有创意的骗局”。我们要做的是在利人利己的前提下，构思出能够创造第二次利益的意念，而不是利用一些损人的意念去欺骗别人。

不要试图通过某种意念去骗别人或者获取不正当的利益，应该利用你那聪明的头脑，去创造一些能够给大家带来快乐、互惠互利的商业机会。