

SILU JIEJING CHULU

思路突围出路

·小故事版·

胡杰卿 主编

读经典故事
突破思维局限



SILU JUEDING CHULU

思路出路

——小故事版——

胡杰卿 主编

读经典故事
突破思维局限



哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

思路决定出路.小故事版 / 胡杰卿主编. — 哈尔滨:
哈尔滨出版社, 2009.4

ISBN 978-7-80753-231-6

I. 思… II. 胡… III. 成功心理学-通俗读物 IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 190986 号

特约编辑:李异鸣

责任编辑:蒋正岩 陈春林

封面设计:大象设计工作室

思路决定出路.小故事版

胡杰卿 主编

哈尔滨出版社出版发行

哈尔滨市香坊区泰山路 82-9 号

邮政编码:150090 营销电话:0451-87900345

E-mail:hrbcbs@yeah.net

网址:www.hrbcbs.com

全国新华书店经销

黑龙江新华印刷厂印刷

开本 787×1092 毫米 1/16 印张 16.25 字数 300 千字

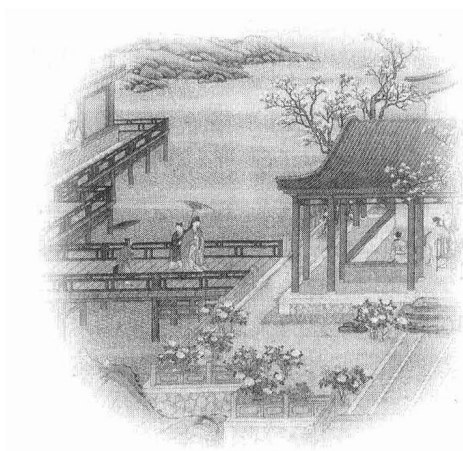
2009 年 4 月第 1 版 2009 年 4 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-80753-231-6

定价:23.80 元

版权所有,侵权必究。举报电话:0451-87900272

本社常年法律顾问:黑龙江大公律师事务所徐桂元 徐学滨



思路决定出路 小故事版

1



目
录

第一章

好的思路是取得成功的基础

别具一格的饭店	2
蜜桃不酸	2
改造旧船发财的人	3
偷懒的德国农民	4
思路就是金钱	4
巧用总统做广告	5
CNN 的创立	6
用糖果教育人	7
一小碗汤	7
固执的想法	8
积极的速记员	9
橡胶时代	9
自动售货机	10
节目主持人	11
两个樵夫	11
两个和尚	12
冒险的摩根	13
穷人最缺少的是什么	13
正视自己缺点的小伙子	14
“非洲难民”华若德克	15

被欺负的孩子	16
招揽顾客的镜子	16
把梳子卖给和尚	17
商业巨子哈默	18
跳楼的士兵	18
无本的生意	19
卖丝袜的白领	20
卖别人需要的东西	20
渔夫与魔鬼	21
奥康的拓展	21
没有尾巴的马	22
让利推销	23
模仿的虎天牛	23

第二章

良好的心态创造良好的人生

创造纪录的老太太	26
你就是拿破仑	26
看破与突破	27
兄弟俩的境遇	27
微笑的力量	28
玫琳凯的秘密	29

意想不到的结果	30
乐观的心态	31
最有魅力的微笑	31
有效的亲和力	32
最快乐的一年	32
成功的希望	33
心中燃烧的烈火	34
万分之一的机会	35
投河的少妇	36
下车的医生	37
老鼠的实验	37
卖保险的人	38
带发卡的女孩	38
不断进取的凯斯	39
贪婪的人	39
多脚的蜈蚣	40
疑邻偷斧	40
面带微笑的服务员	41
维恩太太的两个女儿	41
寻找生活的快乐	42
任性的公主	43
束缚大象的小铁链	44
虔诚的教徒	45
乐观的油漆匠	45
散尽钱财的富勒	46
找到的手表	47
世界服装设计大师	47
留一只眼睛看自己	48
臭鸡蛋的味道	48
饿死的毛驴	49
陷阱	49
蝗虫与青虫	50
向总统兜售物品	51
失盗的保险柜	52
气是什么	52
跳出井底的驴	53
心中的“猴子”	54
神箭手	54
忧郁的牧师	55

第三章

为人处世是一种学问与智慧

与人产生共鸣的交往	58
录取结果	59
凌晨三点的电话	59
以诚感人的老李	60
睿智的作家	61
地狱与天堂	62
宽容的杰克	63
让人修改的草图	63
汤姆医生的烦恼	64
以棋观人	64
生死与共的友谊	65
拒绝自己的人	66
化敌为友	66
弄错的 15 美元	67
镇静的推销员	68
与难以相处的人相处	68
买报纸	69
擦皮鞋的孩子	70
人生的红绿灯	70
说话的技巧	71
勇于承认自己的错误	72
承担责任的将军	73
被冷落的原因	74
运动装销售员	75
受客户欢迎的好伙伴	75
被关押的犯人	76
两只刺猬	77
交友的困惑	77

第四章

在逆境中崛起是人生的力量

两种不同的结果	80
进步百分之一	80
布鲁克林大桥的建造	81

幸运的失恋	82
勤奋与坚持	82
三句半话的测试	83
跌倒后爬起	83
铺设电缆	84
五次去微软面试的人	85
永不放弃的信念	86
推销的决心	87
以德报怨的华盛顿	87
饭店的老板	88
推销香皂的人	89
要有屡败屡战的精神	89
被烧的著作	90
不及格的学生	91
一场意外的大火	91
意志坚强的黄博士	92
创造奇迹的人	93
意志坚强的总统	94
化妆品行业“皇后”	94
在大海上航行的船	95

第五章

目标是一切成功的动力

电灯的发明	98
希尔顿酒店	98
纽约州的州长	99
打造自己的精神世界	100
在狼怀抱中取暖的猴子	101
挽救伯顿的目标	101
美国第 34 任财政部长	102
一生的志愿	102
两棵树的命运	103
运输大王考尔比	103
马和驴	104
将 军	105
钢铁大王	105
只能坐一把椅子	106

钓 鱼	106
找对自己的位置	107
确定的目标	107
继续走完下一里路	108
蜘蛛猿的捕捉办法	109
亏本的买卖	109
夜叉相和观音相	110
两个孩子的命运	111
林肯给弟弟的一封信	111
打碎的香水瓶	112
经济学专家	113
分苹果的方式	113
跳槽惯性	114
转变的成功	115
人生如调琴	115
膨胀的野心	116
拥有自己的人生码头	117

第六章

突破思维是打破习惯的方式

石头汤	120
书呆子	120
“热狗”的由来	121
改变火箭的射程	121
丑女做广告	122
送花的结果	123
拿破仑开枪救人	123
读《圣经》的惯盗	124
泼水的波斯太子	125
被立起的鸡蛋	126
快刀斩乱麻	126
受挫的鲨鱼	127
彩色的电扇	127
瞎了眼的马	128
出人意料的投篮	128
只借 1 美元	129
聪明的占星师	130



深山藏古寺	130
巧分队列	131
不能进入的房间	132
三足鼎立的局面	132
购买泥土的人	133
孔融巧分梨	134
能喝的海水	135
不穿鞋的习惯	136
畅销的文化衫	136
一只鳃引发的血案	137
依赖的后果	137
甩手运动	138
坚持的推销员	139
黑人文摘	139
付出的学费	140
开错的药方	141
微笑的小女孩	141
石油大王的成功	142
打破纪录的目标	143
凭智慧战胜对手	143
穿红衣服的人	144
抱娃	144
7-ELEVEN 连锁店	145
飞行的苍蝇	146
不要为薪水而工作	146
黑色的玩具猫	147
铅污染的发现	148
飞蛾扑火的启示	149
吉列剃须刀	150
珍妮纺织机	150
魏格纳的大陆漂移说	151
胰岛素的发现	152
发明是坚持不懈的成果	152
小发明家	153
出口的蕨菜	154
罗宾的行头	155
执著的勇气	156
推销《圣经》	157

一个都不能少	157
--------------	-----

第七章

自信是堆积成功的基石

错误的乐谱	160
坚信的成功	160
应聘的勇气	161
师生的对话	162
八缸引擎	163
意外攻破的百年难题	164
被推下水的年轻人	165
不退缩的信心	165
命运掌握在自己手中	166
生命的价值	166
清洁工珍妮	167
装满沙子的水壶	168
横渡海峡	168
索尼时代	169
激情造就成功	171
爱因斯坦的预言	171
哥德巴赫猜想	172
选美小姐	173

第八章

行动是所有理想的最好诠释

祈祷的年轻人	176
探险英雄哥伦布	176
巴顿将军的回忆	177
竭尽全力做事	177
人生如牌局	178
追求卓越的生活	178
百合谷	179
夺冠的经历	180
擦洗马桶的少女	180
细小的事情	181
留下的伤口	182

公正的批评	182
搬石头的小男孩	183
以情推销法	184
瓦拉赫效应	184
慷慨的洛克菲勒	185
一次军事演习	185
磨刀不误砍柴工	186
先救哪一个	186
退伍军人的约会	187
你对电脑了解多少	187
敢于对上司说“不”	188
练字的精神	188
14 条肌肉就可以做到	189
翻越的小沟	189
不为自己找借口	190
一生的抱负	191
给婆婆吃的“毒药”	191
为父亲洗澡	192
希望提升的人	193
天下第一关	193
讲故事的寓言家	194
雪 松	194
看书的人	195
“愚蠢”的拆车人	196

第九章

培养好习惯才能成就好人生

没有喝到的甜咖啡	198
忍受委屈的高防	198
失去的机会	199
拥有不满足的心	200
歌德的建议	200
播种的草子	201
合格的助手	201
诚实守信的范式	202
赔本的生意	202
成功的格言	203

婚礼上的望远镜	204
勇于推荐自己	204
奇特的礼物	205
心愿石	205
三个仆人	206
小张的料理店	207
苦难的天才	208

第十章

创新是赢得成功的有力支柱

最好的应聘方式	210
迪斯尼乐园的路径	210
宝宝的手足印	211
雅虎搜索的开端	212
百万年薪的青年	213
邮差弗雷德	214
卖福州干面的小摊贩	214
两家售马店	215
带字的苹果	216
猫鼠斗	216
废除监狱的可能性	217
减薪与加薪	218
做别人不愿做的事情	218
胸罩的发明	220
帕拉塞尔苏斯	220
问出来的铸造专家	221
有疑问的发明家	222
五个“为什么”	222
带橡皮的铅笔	223
旱冰鞋	224
如果我有 100 万美元	224
勇气和信心	225
最后一颗子弹	225
假如给我三天光明	226
独舟横渡大西洋的勇士	227
疯狂英语李阳	227
最伟大的推销员	228

没有人和你一样	228
水门事件	229
无法贬低的价值	229
掉进坑里的猎人	230
恐惧的年轻人	231
克服自卑的心理	231
两用插头的诞生	232
扩大牙膏的口径	233
拍立得相机	233

第十一章

语言是与人交往的第一基础

被录取的男子	236
赞扬的魅力	237
玛希的变化	237
过河的老人	238
炫耀的卡片	239
赞赏打开的门	239
赞美的力量	240
汉武帝好游	240
说实话的人	241
楚庄王葬马	241
五里与无礼	242
训练讲话的方式	243
挡在门口的秘书	243
忠心	244
一位有修养的人	245
卖了四年的面包	246
禁止钓鱼	246
毛驴的亲戚	247
和你一样的脸蛋	247
没有人能配得上	248
成为客户的老乡	248
交罚单的时候	249



第一章

好的思路是取得成功的基础





◎ 别具一格的饭店

有个人打算开一家别具一格的饭店,以招揽比普通饭店更多的顾客。事实上想让一家饭店别具一格谈何容易!但无论如何,他都下定决心要将这家饭店打造得新颖别致。

有了想法之后,他开始了前期准备:收集有用的资料,光顾优秀的饭店,借鉴优秀的宣传手段等。随着准备工作日渐成熟,他的脑子里终于蹦出了一个独特的想法。

他将自己的想法委婉地告诉了最信得过的人,得到支持后,他开始行动起来。他在饭店门口高挂了两只大龙虾的造型,这两只大龙虾的头上都戴着牛仔帽,腰间还系着一根宽宽的皮带,皮带上配了一把手枪,整个一副西部牛仔决斗的架势。更新奇的是,饭店的里外都没有一个文字出现,就连菜谱上也只有图片。顾客走进饭店后,身着牛仔服的服务员就会送上一份精致的菜谱,菜谱上印着精美的图片,以及用以标价的数字。人们可以直接根据图片来选择自己所需,不仅方便直观,又让人觉得新鲜好奇。渐渐地,人们爱上了在这家饭店用餐的美妙感觉。这家饭店的生意也越来越红火。

思路:没有思路的成功是偶然的,思路新颖而获得成功是必然的,没有做不到的事情,只有想不到的思路。

◎ 蜜桃不酸

有一个卖桃子的果农,在满街的“甜桃”吆喝声中,别出心裁地叫卖他的“酸桃”。“他卖的真的是酸桃吗?酸桃是什么样的呢?难道是新品种?有多酸?”听到这个果农叫卖的人们都不约而同地想到了这些问题,他们都径直走向果农的摊位,想看个究竟。有顾客问:“你怎么卖酸桃呢?”果农回答:“酸不酸,什么味,你尝了不就知道了?”并且喊出“先尝后买,保准不上当”的口号。那位顾客出于好奇,想知道这桃到底有多酸,就尝了一口,只觉不但不酸,而且很甜。于是忍不住大声说:“真甜,一点都不酸!”就这样,果农的“酸桃”很快就被抢空了。

思路:相信自己具有创造能力,多去思考,多留意身边的事物,并且把想法化为行动,即使是最普通的果农,也会想出“出奇制胜”的好办法。

◎ 改造旧船发财的人

丹尼尔·洛维洛开始仅是密歇根州一个普通人家的孩子，他从小生活非常贫困。有一次，他发现一艘损坏的 26 英尺长的轮船被当做废品扔在河岸边，就把它运回家。那个冬天，丹尼尔·洛维洛专心做一件事情，就是修理这条船。第二年夏天，他把修好的船租出去，一年轻松地赚到 50 美元。

修船租船，这第一次小小的经营所获得的利润虽然微乎其微，但却指引他走向成功的道路。

此后，他做的全部是买船、修船、卖船、租船这些与船有关的工作，虽然赚钱不多，但却使他的生活得以改善。

当然，丹尼尔·洛维洛也在寻找机会，希望能够快速致富。突然有一年，由于石油的消费量和生产的日益增长，油船开始成为有利可图的工具。但是，丹尼尔·洛维洛没有资金来购船，他不甘心机遇就这样从自己身边溜走，便开始千方百计地筹措资金。他跑了几家银行希望能够得到一笔贷款，却全碰了钉子。然而丹尼尔·洛维洛不灰心，他仔细地总结了经验并创造性地想出了一个好办法。他又跑到大通银行去“碰运气”。经理上下打量他一番，问他有没有什么财产作为担保和抵押。

丹尼尔·洛维洛痛快地说明自己确实没有什么一般意义上的那种担保和抵押的财产，然而他有一条旧的油船，已出租给石油公司运输石油，根据租约，可以按期收取石油公司的租金。如果银行认为租出去的船可以作为抵押，那么他就可以获得贷款了。

银行经过反复研究，认为有实力雄厚的石油公司租用油船，丹尼尔·洛维洛的收益很有保障，这样的话贷款风险就很小，于是答应贷款给他。丹尼尔·洛维洛用这笔贷款买了一艘旧货船，并改造成油船。他又把这艘油船出租给石油公司，再以为抵押，从银行获得新的贷款，利用贷款又购进旧货船，改装成油船，如此循环往复，丹尼尔·洛维洛获得了一笔又一笔的贷款，他的油船队伍也日益壮大。日益增多的资金积累使丹尼尔·洛维洛的事业蒸蒸日上，很快成为闻名一时的成功人士。

思路：丹尼尔·洛维洛的成功是因为他一心在寻找机会，一心在寻找快速致富的条件，在这种思路的启发下，他终于成功了。





④ 偷懒的德国农民

汉斯是个德国农民,由于他爱动脑筋,常常花费比别人少的力气,而获得较多的收益,因此当地人都说他是聪明人。到了土豆收获的季节,农民们就进入了最繁忙的工作时期,他们不仅要把土豆从地里收回来,还要把它们运送到附近的城里去卖。为了卖个好价钱,大家都要先把土豆按个头分成大、中、小三类。这样做大大增加了劳动量,家家户户都起早摸黑地干,希望能尽快把土豆运到城里及早上市。汉斯一家却与众不同,他们根本不作分拣土豆的工作,而是直接将土豆装进麻袋运走。

汉斯一家“偷懒”的结果是,他家的土豆总是最早上市,因此每次他赚的钱都比别人家多。

一个邻居发现了汉斯一家赚的钱比自己多,但是不知道他们是如何做到的。于是就悄悄地跟踪汉斯,终于发现了其中的奥秘。原来,汉斯每次往城里送土豆时,并不是开车走大家都走的平坦公路,而是跑一条颠簸不平的山路。两英里路程下来,由于车子的不断颠簸,小的土豆就落到了麻袋的最底部,而大的自然就留在了上面。卖时仍然是大小能够分开。由于节省了很多时间,汉斯的土豆上市最早,价钱自然就能卖得比别人更理想了。

思路:只有多动脑筋,才能多赚钱。汉斯的这种巧妙利用自然条件进行逻辑想象的方法,看起来并不算是惊天动地的创举,但却能开启我们的大脑。如果你能够激发出自己这样的逻辑想象能力,就可以在自己的成功过程中做得更好了。

④ 思路就是金钱

波尔格德是石油企业家的儿子。1914年9月他从英国回到美国,决心从事石油开采业。

1915年10月,美国俄克拉何马州有一个石油矿井招标,参加投标的企业家很多。投标者中不乏实力雄厚者,因此投标的竞争异常激烈。

波尔格德那时才成立不久的公司资金不足,不是那些大企业家的对手。怎么办?经过一番苦思冥想之后,波尔格德想到了一个独特的办法。

投标当天,波尔格德租了一身非常华贵的衣服,约了一位他熟悉的著名银行家,同他一道前往投标会场。到了会场,波尔格德摆出一副胸有成竹的架势,显得

气度不凡,加上身旁有著名的银行家陪伴,使在场的企业家的目光都集中到了他的身上。

那些跃跃欲试、准备在投标中一决胜负的投标者,心里不免忐忑不安。他们很自然地想到波尔格德是石油富商的儿子,现在又有大银行家当“后盾”,感到自己绝非波尔格德的对手。于是,投标会场出现了戏剧性的一幕,前来投标的企业家们竟三三两两地相继离开了,留下的也不敢竞价。

结果,波尔格德以五百美元的低价轻而易举地中标。他的计策成功了。四个月后,波尔格德中标的那个油矿打出了优质石油。他马上以四万美元的价格将油矿售出,获得了三万多美元的纯利。

波尔格德一处又一处地投资开采石油,不断成立新的石油公司。到1917年6月,年仅23岁的波尔格德就已成为拥有40家石油公司的大富翁。

思路:人们常说“时间就是金钱”,其实好的思路就是金钱。人们解决问题时想出来的好思路,是获得事业成功的可靠保障。

巧用总统做广告

美国一家出版公司有一批滞销书久久不能脱手,经理突发奇想,打算给总统送去一本书,并三番五次去征求意见。忙于政务的总统不愿与他多纠缠,便应付地回了一句:“这本书不错。”经理便据此大做广告:“现有总统喜爱的书出售。”于是,这些书被一抢而空。不久,他又有书卖不出去,又送一本给总统,总统上过一回当,想奚落他,就说:“这本书糟透了。”

经理听后,并不失望,脑子一转,又做广告:“现有总统讨厌的书出售。”不少人出于好奇争相抢购,书很快又售光了。第三次,他又有书送给总统,总统接受了前两次的教训,便不作任何答复,然而新的广告还是很快出来了:“现有总统难以下结论的书,欲购从速。”居然又被一抢而空,总统对此哭笑不得,出版商则大发其财。

思路:好的思路是创造奇迹的法宝,它可以把一切运用到其中,去为成功作铺垫。

⑥ CNN 的创立

特德·特纳是美国 CNN(有线电视新闻网)的创造者。当时,特德·特纳已是全美第一个通过卫星播放有线电视节目的电视台老板,在亚特兰大拥有一家“超级电视台”。特纳不甘平庸,他一直怀着与美国广播公司(ABC)、全国广播公司(NBC)和哥伦比亚广播公司(CBS)一较高下的雄心。但是,三大电视网已雄踞美国几十年,而他率领的那个亚特兰大“超级电视台”如同摩天大厦下的一个小商亭,实在没有出头之日。他要实现这个梦想,就必须在电视领域找到一个新的突破口。于是,他打算创建一个 24 小时的有线电视新闻网。

一石激起千层浪。消息一传出,立即招来一片反对之声。人们普遍认为经营电视新闻只会赔钱。它的收视率不高,制作费却高得惊人,报道一条中东热点新闻,仅差旅费就相当于美国一般家庭一年的收入。当时,美国三大电视网只制作时数有限的新闻节目,一年尚亏损 1.5 亿美元。在人们眼中,特纳是天下最大的傻瓜,他们认为特纳最终会赔得倾家荡产。对此,特纳并不介意,他坚信只有“傻瓜”才会在聪明人不敢企及的地方充分展示自己的才华。

经过市场调查,他了解到:人们对 24 小时新闻节目不感兴趣。对此,特纳没有畏缩,而是在心里暗想:干吗要相信那个该死的市场调查呢?此刻需要的不是调查,而是创造。“飞机造出来之前,如果你调查有多少人愿意坐飞机,又会有多少人说他愿意呢?”想到这里,特纳如释重负。他知道,任何冒险最终只有两种结果:创造,或是毁灭,而他却只对创造满怀希望。

筹建 CNN 的工作开始了。1980 年 6 月,特纳正式宣布:CNN 将在一年内成立。

在 CNN 创建不到一年时,特纳提出,CNN 要和三大电视网一起加入白宫记者团。起初,特纳的请求并没有被批准,特纳便起诉白宫设立记者团违反了《公平贸易法》。他甚至起诉了当时的总统里根、白宫办公厅主任贝克和国务卿黑格。8 个月以后,特纳的诉讼终于收到了成效,CNN 在白宫记者团中得到一个高级记者的席位。

CNN 打进白宫,意味着可以与三大电视网分庭抗礼了。

12 年后,位于亚特兰大的 CNN 中心,成了一个由 12 架巨大的卫星天线守护的庄园。美国 1989 年的一次民意测验表明,观众对 CNN 的喜爱,已超过三大电视网。最近的一次民意调查表明,CNN 已成为世界名牌,仅次于迪斯尼、柯达和奔驰而名列第四。