

那天清晨，诸葛亮听见孔明对他说：

你

就是

百万精兵

李志君
著



白山出版社

你

就是

百万精兵

李志君 著



白山出版社

图书在版编目(CIP)数据

你就是百万精兵 / 李志君 著. — 沈阳: 白山出版社,
2005.9

ISBN 7-80687-311-2

I. 你... II. 李... 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 (2005) 第 107689 号

 你就是**百万**精兵
You Were The Millions of Soldiers

出版发行	白山出版社
地 址	沈阳市沈河区二纬路 23 号
邮 编	110013
电 话	024-82077898

总 策 划	肖 水
责任编辑	孙玲丽 蔡宪智
封面设计	王姣人
版式设计	温 娇
责任校对	赵 中

印 刷	沈阳新腾扬彩印有限公司
开 本	680 × 920 毫米 1/16
印 张	17
字 数	210 千字
版 次	2005 年 10 月第 1 版
印 次	2005 年 10 月第 1 次印刷

书 号	ISBN 7-80687-311-2/I·73
定 价	29.80 元



前言

孔明告诉诸葛亮的秘密

忘掉酒杯和花事

据说,有一次,贝克汉姆问罗·巴乔为什么整天关在家里,辜负了大好春光,罗·巴乔说:“我正在写一本小说。”贝克汉姆大大地不以为然:“如果你去书店买一本已经写好的小说,不是更省时间吗?”

2005年的整个春天,我把自己关在家里,每天在电脑面前暗度春光,几乎不知道大门外面还有酒杯和花事。我跟自己说,去买一本“已经写好的书”,不是更省时间吗?后来又想,不能这样,因为,这本书本来就不是写给自己看的,而是写给别人看的。而且,在世界上还不存在这本书时,即使有钱也买不到。所以,我要努力把它写出来。

书中暗藏的天机

“耶和华将会有新作为,将令女子护卫男子。”在“西安事变”中被软禁的蒋介石,清晨在《圣经》中读到了这样的句子。午后,妻子突然出现在他的面前——宋美龄不顾凶险,赶来营救丈夫。

我相信,那一天,蒋介石在《圣经》中看到了天机闪现。

“大嘴”艺人黄安,一天偶然翻开《心经》,才念了一遍,突然有一种似曾相识的感觉,念第二遍时,已能背诵,好像是背诵了好几辈子那样熟悉……我相信,那一天,黄安从《心经》中看到了天机乍现。

高考失败后,马云去踩三轮车。有一天,他捡到一本书——路遥的



《人生》，这本书改变了他，他发奋说：“我要上大学。”后来马云成了“阿里巴巴”和“淘宝”的CEO。我相信，那一天，马云从《人生》中看到了天机朗现。

巴菲特在读了一本·格雷厄姆的经典著作之后，“就像找到了上帝所在”。后来，巴菲特成为广为人们敬仰的一代“股神”。我相信，那一天，巴菲特从书中看到了天机突现。

我也曾经在书中捕捉到天机的灵光——我是在南怀瑾先生的书中看到天机的。我也希望，读者能够在我的书中看到天机。这一本书，只要能令哪怕一个人看到天机，我就没有白写。

借用别人的经验

走廊上有一盏不太灵敏的声控灯。阿呆不知道怎样开这盏灯，他又不好意思问别人。一天晚上，阿呆像往常一样，独自在走廊里摸黑前进，一不小心头撞到墙上。“砰！”灯亮了！阿呆大喜：原来，只要脑袋大力撞墙，灯就会亮！

对每一个人来说，自己亲身经历的体验是最宝贵的。但你有没有想过，你的经验正确吗？完全有可能，你的所谓“经验”，就是阿呆通过用脑袋大力撞墙来开灯的经验！

一般人大都没有什么经验，即使有很多经验，其中不少也是像阿呆开灯那样的错误经验。所以，我们要勇于、善于借用别人的经验。

有一只小鸡破壳而出的时候，刚好有一只乌龟经过，从此以后，这只小鸡就背着蛋壳过了一生！

怎样借用别人的经验？其实，借用别人的经验很简单，放下背上的蛋壳，放弃心中的固执和成见就行了。

作者写书，写的不一定是自己的经验。施耐庵不用上梁山、做强盗，一样可以写《水浒传》。我在这本书里借用的，都是最成功、最聪明的人最好的经验。开灯，是不用拿脑袋去撞墙的，读《你就是百万精兵》就行了！

你就是百万精兵

罗斯福总统说：“不做总统，就做广告人。”李志君说：“不做万人



迷,就做万人敌。”亚当·斯密可能会说:“有一只看不见的手在推动我们去做万人敌。”拿破仑可能会说:“不想做万人敌的人就不是好人。”胡适可能会说:“我不能告诉你该不该、能不能做万人敌,只能告诉你科学的方法:大胆假设,小心求证。”至尊宝可能会说:“曾经有一个做万人敌的机会摆在我的面前,我没有珍惜,直到失去的时候,我才后悔莫及,人世间最痛苦的事情莫过于此,如果上天再给我一次机会,我会说:我要做万人敌!如果非要给这个机会加上一个期限,我希望它是一万年!”

袁世凯从小喜爱兵法,立志学做“万人敌”,他曾经夸口:“我手上如果有十万精兵,就可以横行天下。”无独有偶,惊破袁世凯皇帝梦的蔡锷将军,也是从小就立志:“当学万人敌,不应于毛锥中讨生活。”

其实,在这个时代,你完全不用凭借十万精兵,你一个人就可以横行天下,因为单枪匹马就可以拥有千军万马的战斗力,你自己就可以成为百万精兵。

在这个时代,一个住在地下室里的毛头小子就有可能推翻一个总统。当初克林顿丑闻就是在传统电视、报纸媒体受到压力禁报的情况下,由德拉吉首先捅出《德拉吉报告》,并以不可思议的速度一夜间使天下尽知的。

就这样解决 100%的问题

意大利足球明星托蒂告诉朋友:“嘿,我找到一本非常有趣的书。”朋友问:“什么书啊?”托蒂说:“叫《如何解决你的 50%的问题》。”朋友问:“你买了么?”托蒂自豪地说:“为了解决我 100%的问题,我买了两本。”

“知识蛋糕”不会因为分享而导致每个人分到的蛋糕变小,而是变得更大更好。在信息以超低成本复制和传播的情况下,“拔一毛而大利天下”已经不是梦想。送书给别人,这种分享“知识蛋糕”的行为,属于佛家所说的“法布施”。“法布施”会令我们变得更聪明。我很喜欢给朋友送书,曾经送出很多南怀瑾先生的著作,也送出不少《钻石就在你家



后院》等等……读完赠书的朋友，很多都会跟我讨论书中的内容，让我大受启发——怪不得说“法布施”令人聪明！

为了使本书轻松有趣，适应“悦读”要求，在写作本书时，加入了很多故事、笑话，力争使人读起来心情愉悦；本书旨在用企业管理的原则来管理个人成长，力求看法、想法、说法、办法、做法五合一，以便更有实用性。也许，中国最聪明的老板会采用这样的人力资源战略：招了新员工，就送他《非猫非鼠》；要员工去承担超出能力范围的工作，就送他《没有任何借口》；要裁员，就送他《谁动了我的奶酪》；要他忠诚、敬业，就送他《致加西亚的信》；欣赏他，要提拔他，就送他《你就是百万精兵》。

假设这本《你就是百万精兵》能解决您 20% 的问题，为了解决您 100% 的问题，我建议您买 5 本，一本自己留着读，其他四本送给四个对您来说最重要的人。跟别人分享“知识蛋糕”，从而使你自己的“智慧蛋糕”更大更好，何乐而不为！

这就是我这个只有“一孔之见”和“一孔之明”的孔明告诉诸葛亮的秘密——我把每个读者都当做最聪明的诸葛亮。所以，又可以说，这本书是诸葛亮的读物。



KongMingLi@163.com



目 录

前 言 孔明告诉诸葛亮的秘密

1 小小资本成大业:魔幻“石头汤” 001

魔幻厨房里的“石头汤”/鸡蛋可以变成纽约/我要捐赠一架战斗机/蛇神/用一根手指建造大桥/借给我一个荆州吧/怎样娶到比尔·盖茨的女儿

2 说服力:你可以教鱼游泳 025

每句话都是咒语/史上最有说服力的短信息/“故事营销”和“笑话营销”/洗手间演讲/舌尖上的百万雄师

3 突破障碍:强盗最感谢警察 047

最富有的人拼命保守的秘密/南瓜的力量/世界上最危险的地方就是床/你亲吻的青蛙够多吗

4 销售:将斧头卖给小布什总统 065

先向顶尖人物推销/将冰箱卖到北极/卖概念:把月亮也卖掉/不吹的喇叭会变成痰盂/卖自己:上帝也需要推销员

5 人脉:结识 100 万人的方法 087

谁是你的上帝/通过 6 个人就可以找到拉登/蚂蝗盯上鹭鸶脚/美国政坛的“黑社会”/全明星快乐版“踢猫效应”

6 环境:你在芦苇上做窝吗 109

错位:不做皇帝去做木匠/环境:厕所还是粮仓/选



择:好邻居价值何止百万/价格:你在哪里卖石头/改造环境:第一个打呵欠/超出地球:孙悟空跳出佛祖的五指山

7 想像力:世界是我们想出来的 131

馒头的无数种吃法/我们能想出什么来/命运是自己想出来的/你的梦想就值一个鸡腿吗/姚明的“要命”比赛/放飞想像力/雄心跳过50年

8 最轻松的成功方法:推开虚掩的门 151

成功本来就很简单/有知者有畏/最聪明的一把剃刀/假如秦始皇纵火烧掉了你的公司/杠杆:神奇的网络/公式:一粒麦子令国王破产/临界点:拐错弯引发了世界大战/推开虚掩的门

9 价值最大化:从蚂蚁到转轮圣王 175

“魔镜”定律/不要为了一个面包而祈祷/他的名字价值1000亿/谁偷走了你的260匹马/变成蚂蚁的转轮圣王

10 个人品牌:把蜘蛛包装成诸葛亮 193

拿破仑输给了紧身裤/几头著名的紫牛说:绝对不做大多数/就让鸽子做我的推销员/要做天边的月亮/给点阳光就灿烂/“喘气人物”与传奇人物/麦当娜是一只寄居蟹

11 运气:你比国王更富有 219

机遇:上帝的苹果/勤奋:天天都在准备打仗/心态:你比国王更富有/风水:时时大吉,方方大利/善行:最伟大的出发点/奇迹:龙卷风组装了一架飞机

12 贡献:一个人就可以改善世界 241

换一个灯泡需要无数人,改变世界只需要一个人/蝴蝶引发了海啸/无所逃于天地之间/一片充满力量的雪花/每个人都可以成为大人物/此刻就是生命中的巅峰

后 记 向幼儿园小朋友学习感恩 263



1 小小资本成大业：魔幻“石头汤”

魔幻厨房里的“石头汤”

传说中，一个风雪交加的夜晚，一位饥寒交迫的旅人来到一家富人的门口，对看门的仆人说：“只要让我进去，在你们的火炉上烤干衣服，得到温暖就行了！”仆人就让他进去了。然后这个旅人请求美丽的厨娘借给他一个锅，以便让他煮点“石头汤”喝。他说：“我有一颗神奇的石头。可以煮出美妙、美味、魔幻、神奇的‘石头汤’。”“‘石头汤’？”厨娘很惊讶：“我倒很想看看你怎样用石头做成汤。”于是她就答应了，并提供了柴火。旅人从怀里珍重地掏出“神奇的石头”放到清水锅中，等水滚了几滚，他尝了一下汤道：“哇！太棒了！简直比鸡汤更鲜！不过，如果能加点盐就更好了！”厨娘就加了点盐。

汤又滚了几滚，旅人又尝了一下道：“哇！哇！没得顶！太棒了！简直是海鲜汤！不过，如果能加点葱就更好了！”厨娘就加了点葱。

汤又滚了几滚，旅人又尝了一下道：“哇！哇！哇！有我家一定强盛！太棒了！如果能加点青菜、萝卜就更好了！”厨娘就加了点青菜、萝卜。

汤又滚了几滚，旅人又尝了一下道：“哇！哇！哇！哇！有我人类一定幸福！太棒了！如果能加点肉丝就更好了！”厨娘就加了点肉丝。

神奇的“石头汤”终于煮好了！大家喝了之后，都说，这石头真是神奇，



不可思议,竟然可以煮出那么美味的汤。美丽的厨娘对这位不凡的、拥有祖传“神奇石头”的旅人还产生了浓浓的敬意和深深的爱意!

戏法人人会变,巧妙各有不同。这个煮成奇妙的“石头汤”的妙人儿,其实就是一个非常善于组合资源、优化资源的人,是一个典型的玩“空手道”善于“空手套白狼”的高手,一个开“皮包公司”的老板,一个“妙手空空儿”。

没有钱、没有才华、没有时间、没有资源、没有工具、没有团队、没有人脉关系……这些都只是借口而已。在这个时代,没有资源,或者凭借一点点资源,也可以造就大业。要煮出魔幻的“石头汤”,有时候靠的仅仅是一点点智慧。当年,穷困的法国作家拉伯雷想去巴黎,却偏偏一分钱也没有,他就故意笑眯眯地当着警察的面拿出几张白纸,分别在上面写上“送给皇后的药”、“送给王子的药”、“送给公主的药”,然后在白纸里包了点红色粉末。警察见拉伯雷行踪古怪,疑为刺客,就把他押到了巴黎,经审查排除了刺客的嫌疑,又只好把他给放了——真是妙极,这个笑眯眯的拉伯雷一分钱也没花,就在大批警察的“护送”下平平安安地到达了巴黎!开始起步的时候,我们需要三种资源:一个好的创意;将创意变成现实的决心;人脉。我们所需要的每一项资源,此时此刻某处的某人都拥有。关键是,我们怎样才能找到他们,并说服他们为我们提供这些资源?

煮“石头汤”的第一个要点就是:没有金钱、没有才华、没有时间、没有资源、没有工具、没有团队、没有人脉关系……这些都不要紧。在这个时代,仅仅凭借一点点资源,投入梦想、热情、勇气和智慧,就可以造就大业。

鸡蛋可以变成纽约

一分钱的力量

一分钱、一元钱是很少的资源,可是,一分钱的力量到底有多大呢?一元钱的力量到底有多大呢?



两个年轻人一起去找工作,一个是英国人,一个是犹太人。

一枚硬币躺在地上,英国青年看也不看地径自走了过去,犹太青年却激动地将它捡起,如获至宝。英国青年对犹太青年的举动鄙夷不已:一枚硬币也捡,真没出息!真可怜!犹太青年望着远去的英国青年的背影心生感慨:让钱白白地从身边溜走,真没出息!真可怜!两个人同时进了一家公司。公司很小,工作很累,工资也很低,英国青年不屑一顾地走了,而犹太青年却高高兴兴地留了下来。

两年后,两人在街上相遇,犹太青年已经成了老板,而英国青年还在苦苦地努力找工作。“今天工作不努力,明天努力找工作啊!”英国青年对此非常不理解,认为命运真不公平,他说:“像你这么没出息的人怎么能这么快就‘发’了?”犹太青年说:“因为我没有像你那样绅士般地从一枚硬币上迈过去。你连一枚硬币都不要,怎么会发大财呢?”

英国青年并非不要钱,可是,他的眼睛盯着的是大钱而不是小钱,所以他的钱总在明天。他不知道明天是今天这个妈妈生出来的,他也不知道大钱是小钱这个妈妈生出来的。这是一个“靠钱来赚钱”的时代,这是一个“让钱来为你工作”的时代,没有“钱爸爸”、“钱妈妈”,哪里有大量的“钱宝宝”啊!

石油大王洛克菲勒,是美国19世纪的三大富翁之一。他一生至少赚进了10亿美元,而捐出的就有7.5亿美元,但他平时花钱却十分节俭。有一次,他下班想搭公车回家,缺一角零钱,就向他的秘书借,并说:“你一定要提醒我还,免得我忘了。”秘书说:“请别介意,一角钱算不了什么。”洛克菲勒正色道:“你怎能说算不了什么,把一元钱存在银行里,要整整两年才有一角钱的利息啊!”据说,洛克菲勒习惯到一家熟识的餐厅用餐,在餐后都会给服务生1角5分钱的小费。有一天,他只给了5分钱。服务生不禁埋怨说:“如果我像你那么有钱的话,我绝不吝惜那一角钱。”洛克菲勒笑了:“这就是你为何一辈子当服务生的缘故。”这个慷慨又吝啬的亿万富翁对金钱的看法是:我非但不做钱财的奴隶,而且要把钱财当做奴隶来使用。

麦卡锡捡雪茄和李嘉诚捡硬币的故事在中国广为流传。在一次新闻发布会上,大家发现坐在前排的美国传媒巨头ABC副总裁麦卡锡突然钻



到了桌子底下。不一会儿，在大家目瞪口呆中，他从桌下钻出来，扬扬手中的雪茄，平静地说：“对不起，我的雪茄掉到桌子底下了，母亲告诉过我，应该爱惜自己的每一分钱。”假如连自己的钱都不会爱惜，又怎么会爱惜别人的钱？

李嘉诚说：“要我马上拿出一个亿，我面不改色。但如果有谁在地上丢一元钱，我会马上捡起来。”是什么力量使“李超人”为一元钱而弯腰呢？据说，有一次李嘉诚掉了一枚硬币，硬币滚到了车底下。于是，他蹲下身去捡。这时，一名印度籍值班见到，立即代他拾起。李嘉诚收回硬币后，给了印度籍值班 100 元作为酬谢。李嘉诚说：“如果我不拾这 2 元，让它滚到坑渠，这 2 元就会在世上消失。而 100 元给了值班，值班就可以拿来花掉。我觉得钱可以用，但不可以浪费。”

一个鸡蛋的家当

一个鸡蛋能算得了什么家当？然而，庄子早就讲过有“见卵求富”的人，因此，我们对于一个鸡蛋的家当，也不应该小看它。

的确，任何巨大的财富，在最初原始积累的时候，往往都是由一个非常小的数目开始的。但是，这并不是说，无论在什么情况下，你只要有了一个鸡蛋，就等于有了一份资产。事情决不可能这样简单和容易。但也有可能就是这么简单和容易。谁知道呢！传说中，还有靠一只死老鼠发家的大富豪，事情可能远远没有我们想像的那么复杂！

2005 年是鸡年，我不如就讲三个靠鸡蛋发财的故事来激励自己和大家：

阿凡提向巴依老爷借了一只鸡蛋，过了一段时间，阿凡提准备按市场价（一枚大钱）归还这只鸡蛋的钱，巴依老爷拒不接受并且说，这只鸡蛋如果孵出小鸡来，长大了变成一只母鸡，就会下很多的鸡蛋，这些鸡蛋如果再孵出小鸡，长大变成母鸡又能下出更多的鸡蛋……所以，阿凡提，你应该支付这许多母鸡的价钱！

聪明人把西红柿卖个水果的价钱，一点都不稀奇。一粒细小的西红柿种子能结出 25 磅的果实。一粒种子轻而易举就结出了比它重 100 万倍的



果实。可是,如果没有种子,任何果实都不会出现。惊奇吧? 100 万倍! 等等,这还不是全部! 我们想想,如果再把这果实中的种子播种下去,会出现什么结果? 无数个 100 万倍!

有一个人很贫穷,朝不保夕。有一天,他捡到一个鸡蛋,大喜,对老婆说:“我有创富的本钱啦!”老婆问在哪里? 他就举着鸡蛋说:“家当在这里!”然后道出了自己的创富大计:“我们拿这个鸡蛋,放到邻居的母鸡那里去孵,孵出来之后,拿一只母的回来自己养,养大之后就会生蛋,当然还要靠邻居的公鸡来打种。一个月可以得到 15 个鸡蛋,又变成 15 只鸡。两年之内,鸡又生蛋,蛋又变鸡,可以得到 300 只鸡,可以换成 10 金。我以 10 金买 5 只母牛,借人家‘公牛队’的公牛来传优良品种,牛生牛,三年可以得到 25 头牛。牛又生牛,三年可以得到 150 头牛,换成 300 金。我们拿这 300 金去放高利贷,再过三年,我们就成为大富豪啦!”

他老婆很兴奋,说:“我们发了财之后要怎么享受?”他说:“你先说说看嘛!”他老婆说:“我要买钻石戒指啦,要天天做美容啦……哎,你呢?”这个财迷说:“我要每天吃鸡腿啦,去‘啃得鸡’啦,买车子啦,竞选村长啦,找个漂亮的歌星做二奶啦……哎呀!我的蛋呀!天啊!”当听到他找二奶的雄才大略之后,老婆大怒,一巴掌打过去,鸡蛋掉到地上碎了——这一个鸡蛋的家当就全部毁掉了。

要勇于向未来要价啊!要大胆体现自己的现金价值啊!我的未来不是梦啊!我的鸡蛋不是梦啊!巴依老爷和那个财迷都是对的!即使是一只鸡蛋,也是一颗“金钱的种子”!一颗种子种到地里,到了秋天就可能收获成千上万的种子!我们千万不能轻视“一只鸡蛋”的价值!想一想,纽约,这个当年以 24 美元代价从印地安人手中买下来的荒岛,如今是全球地价最高的城市之一!

中国真的有以“一个鸡蛋”起家的奇人奇事!

清末盛传“一文钱”的故事:甲、乙两个安徽籍的商人携巨资去苏州做生意,结果却挥霍一空,沦落为乞丐,白天乞讨,晚上睡在古庙里。一天晚



上,两人烤火,相对叹息。甲商人摸出仅有的一文钱要扔掉,乙商人急忙抓住说:“我有办法。”不一会儿,乙商人怀抱竹叶、草茎、鸡鸭毛等东西归来。他鼓动甲商人和他一起用一文钱买来的面粉,用水调浆,将草缠在竹片上,蒙上色纸,再遍粘鸡鸭毛,一共做了200件栩栩如生的禽鸟玩具,第二天拿到集市去卖,因玩具惟妙惟肖,人们争相购买,竟收入5000多文!此后,夜间制作,白天出售,有了本钱再去做别的生意。后来他们成立了“一文钱”商行,从此名扬苏州,生意一天天兴隆起来,成为大商家。

聪明的人用一元钱就能打造出一条街来,可是很多人认为一元钱只能买一杯水。当代的深圳,据说就有个人是靠一元钱发家的:

他花五角钱买了一枝彩笔,五角钱买了4个香烟的包装盒。在火车站的出口,他举起一张牌子,上书“出租接站牌一元一次”几个字。

几个月后,“接站牌”发展为40个用钢做成的“迎宾牌”,火车站附近有了他的一间房子,手下有了一个员工……

3月的深圳,各地的草莓蜂拥而至。第一天卖不掉的话,第二天就只能卖半价,第三天就没人要了。他想:为什么不把草莓直接种在花盆里?于是他买了3万个花盆。第二年,他那些种着草莓的花盆浩浩荡荡“杀”进了深圳城。3万盆草莓销售一空,深圳人第一次吃上了真正新鲜的草莓。他的1万元也变成30万元……传奇还正在进行中!

星星之火,可以燎原

两把菜刀算什么本钱呢?但贺龙硬是用两把菜刀换来了一个军的人马!很多人都知道贺龙“两把菜刀闹革命”的传奇故事。毛泽东领导秋收起义,在进行著名的三湾改编时曾说:“贺龙同志两把菜刀起家,现在当军长,带了一军人。我们现在不只两把菜刀,我们有两营人,还怕干不起来吗?”这一个军的人马,在贺龙的率领下,最终成为“八一”南昌起义的主力军。

几十年后,贺龙在自己的履历书上自豪地写道:“1917年底,曾用两把菜刀,发展到百余队伍,任援鄂军第一路总司令所司之游击司令。”贺龙有远见,早就会煮“石头汤”了!

林彪好像就没有这种远见卓识。1928年,井冈山根据地遭遇“八月失



1

小小资本成大业：魔幻石头汤

败”后，当时做团长的林彪常常发牢骚说：“天天吃南瓜，能打得天下吗？”进而，他又提出了著名的疑问：“井冈山红旗到底打得多久？”当时，毛泽东曾对何长工说：“林彪的说法是小孩之见。”过了两个月，毛泽东在《中国的红色政权为什么能够存在》一文中，系统地回答了包括林彪在内的一些人提出的“红旗到底打得多久”的问题。

在1930年，林彪给毛泽东写信，表达了自己对时局的看法和心中的困惑。毛泽东给林彪回了一封语调温和、观点鲜明、文字精妙的信，这就是著名的《星星之火，可以燎原》一文。星星之火，真的可以燎原啊！毛泽东就是靠井冈山的星星之火，煮出了中国革命事业的“石头汤”！

白手可以起家，小本可以大经营。毛泽东曾说，一张白纸，可以画出最新最美的图画。很多富豪都是以小小的资本起家的，他们的发迹都几乎始于一张白纸。请看他们当年的星星之火：1982年，刘永好辞去公职，兄弟四人卖废铁、手表、自行车、黑白电视，凑足了1000元钱，下海自谋职业。当年，李嘉诚用平时省吃俭用的积蓄和从亲戚处筹来的7000美元在筲箕湾租了一间旧厂房，创办了长江塑胶厂。16岁那年，王永庆用父亲借来的200元钱做本金自己开了一家小米店。现在，他们的事业已经燎原！

1995年，马云和妻子再加上一个朋友，凑了两万块钱，专门给企业做主页的“海博网络”公司就这样开张了，网站取名“中国黄页”，成为中国最早的互联网公司之一。现在，马云已经成为呼风唤雨的人物。一点点资源就可以做“药引子”，真正聪明的人，朝中无人也可以做官，手中没钱也可以发财。深圳有些管理咨询公司的成功做法就是整合亚洲和内地顶尖的实战大师、专家和训练师，将众多企业集结在一起以节省培训的成本。很多主营企业管理培训业务的管理咨询公司就是仅仅靠得到顾客的电话、电子邮箱等，靠“电话行销”起家的。请讲师的费用、场地费用等等，是从顾客那里收到的钱来支出的。业务员没有底薪，只拿提成，而且业务员打电话还是用自己的手机来打的，公司连电话费都不用出！甚至，更绝的是，业务员的办公位，还要向公司租用！

煮“石头汤”的第二个要点就是：星星之火，可以燎原！一元钱本来就具有伟大的力量！



我要捐赠一架战斗机

几秒钟写好一部长篇小说

如果你连一个鸡蛋、一元钱的资源也没有，那可怎么办？不要紧，有梦想、智慧、勇气就可以打天下了。你相信不相信，一本几十万字的小小说，有一个大作家只需要几秒钟就写好了？你绝对不相信。

一本几十万字的小小说，他只需要写上两个字——古龙。古龙还没有成名的时候，帮别的武侠小说家写稿，署上人家的名字——帮人家煮“石头汤”；成名以后，是弟子丁情帮他写稿，署上古龙的名字——他的名字就是石头，人家帮他煮“石头汤”。当然，这是贴牌生产，也是欺骗读者了。煮“石头汤”可以，但不要只治标不治本，不要只解决症状，不要舍本逐末，要努力去解决根本问题。

对策可能比问题更为糟糕！彼得·圣吉在《第五项修炼》中认为：对于一个系统的问题来说，往往存在“症状解”与“根本解”。一般来说，“症状解”容易得到实施，并能使得问题症状暂时缓解，但一段时间后，问题反而会变得更为复杂和严重，而“根本解”虽能较彻底地解决问题，但却较难发现，并且从施行到见效可能会有一个“时间滞延”。人们往往倾向于采用简便速效的办法解决问题，而不愿费时费力地去寻找“根本解”，这就是“舍本求末”。糟糕可不是蛋糕！煮“石头汤”的行为有可能造成“短期改善，长期依赖”的后果。如果一个企业结构混乱、管理不善，那么，就请管理咨询专家来做咨询、做战略规划等等，短期是有效果的，但因为人员的惰性等原因，内部的问题没有得到真正的解决，一段时间之后，又没有了效果，只好又请专家来做咨询……假如有一人，比如“小李飞刀”李寻欢，生活压力大，心情郁闷，就靠喝酒来缓解压力、忘记痛苦，短期是有效的——爱酒的人说：“酒是地球上最伟大的液体！”喝酒总是令人快乐的，但压力、痛苦并没有得到解决，而是越积累越多，长此以往，不但问题没有得到解决，反而还喝坏了身体，并且染上了习惯性酗酒的恶习！