



第一章

好的思路是取得成功的基础





④ 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。

④ 酸桃不酸

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，再以它为抵押，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个聪明人。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。

② 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。

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。

思路：现代社会的商机无处不在，关键是看你是否具备敏锐的头脑，能不能见人之所不能见，想人之所不会想，为人之所不敢为。有所为才能有所得，只要有好的思路。

④ 用糖果教育人

我国著名教育家陶行知先生一生注重创造，他以“天天是创造之时，处处是创造之地，人人是创造之人”为理念，来教育学生、规范自己。即便是教育学生，也不乏创意，不同凡响。

有一次，陶行知先生在校园看到男生王友用泥块砸自己班的男生，当即斥止了他，并令他放学后到校长室里去。

放学后，陶行知来到校长室，王友已经等在门口准备接受训斥了。可一见面，陶行知却掏出一块糖果送给他，并说：“这是给你的，因为你按时来到这里，而我却迟到了。”王友惊异地接过糖果。此时，陶行知又将一块糖果放到他手里，说：“这块糖果也是奖给你的，因为我不让你再打人时，你就立即住手了，这说明你尊重我，我应该奖励你。”王友眼睛睁得大大的，表情更加惊异。

陶行知又掏出第三块糖果塞到王友手里，说：“我调查过了，你用泥块砸那些男生是因为他们不遵守游戏规则，欺负女生。你砸他们，说明你很正直善良，有跟坏人作斗争的勇气，应该奖励你啊！”王友感动极了，他流着眼泪后悔地说道：“陶……陶校长，你……你打我两下吧！我错了，我砸的不是坏人，而是自己的同学呀！”

陶行知听后，满意地笑了，他随即掏出第四块糖果递过去，说：“你正确地认识错误，我再奖给你一块糖果，可惜我只有这一块糖了，我的糖已经用完了，我看我们的谈话也该结束了吧！”说完，他走出了校长室。

思路：处于逆反时期的青少年，面对无视尊严的训斥，只会爆发野性的反抗，把老师当成敌人。陶行知先生不忘“尊重”二字，用四块糖果收服一颗迷失的心，既满怀爱心，又充满创意，让人永生难忘。

④ 一小碗汤

台湾诗人林先生每次去日本的时候都会去同一家料理店用餐和喝汤。他之所以喜欢上了那里是因为他见识了两个不同的料理店的不同服务态度。

起初,他刚到日本的时候经常去一家印度人开的餐馆就餐,一次他要了一份他爱喝的汤。入座后不久,服务员将一大盆汤端到他面前。他一愣,问服务员:“这么大一盆汤,我能喝得了吗?”服务员认真地回答:“你没说明是要一小碗汤呀!”他一时没话说,匆匆喝了几口汤,心里感到很不是滋味,按一大盆汤的价格付了钱后便离开了。

后来,他又到了不少家料理店,服务生都是端来一大盆汤,然后他付一大盆汤的钱。直到有一天,他来到这家日本人开的料理店,要了一份同样的汤,也没有说是一大盆还是一小碗。出人意料的是,不一会儿,服务生给他端来一小碗汤,而且那个小碗十分精致。服务生说:“如果不够,可以再来一碗。”他只喝了一小碗,只付了一小碗汤的钱。

以后,他每次去日本,都要到这家料理店用餐,包括喝他比较爱喝的汤。而且,他发现这家店的生意要兴旺得多。

思路:日本的那家料理店之所以受欢迎,是因为它的一些细节受到顾客的青睐,它抓住了顾客的心理,用小碗代替大碗的思路赢得了成功。

❶ 固执的想法

在世界船王丹尼尔·洛维洛的日本分公司里,曾有一位油轮总设计师,他的名字叫山本谷美。当时,批量化生产已经开始在工业领域中崭露头角。然而,山本谷美仍然按照传统方法,像当初他第一次建造油轮时那样,全部是手工制作。公司管理人员发现他的这种倾向后,对他提出了善意的忠告,但是山本谷美根本听不进去别人的建议,依旧固执地按照自己的方式去做事。

在山本谷美的带领下,经过近一年的苦战,公司的第一艘油轮终于诞生了。这艘油轮样式高贵、装饰豪华,排水量也很大。但是,由于价格昂贵,加上长达一年的漫长制造过程,公司没有顾客上门。公司管理人员再次强烈要求山本谷美采用新的生产流程,批量式生产并改变经营思路,但山本谷美仍然坚持自己的想法,认为油轮就应当是纯手工制作。最后,丹尼尔·洛维洛不得不将山本谷美解雇。

思路:死守过去经验的工作态度无疑是没有出路的,只有跟上时代的潮流,调整自己的步伐,才不会被社会所遗弃。

积极的速记员

在美国,有一家公司的总裁乘坐的汽车在公司的停车场上停下。他刚要从车上下来时,公司的一名年轻的速记员立刻迎上前去,总裁不解地问他为什么这样做,年轻的速记员说,他之所以立刻赶上前来,只是希望如果总裁先生有任何信件或电报要写的话,他能够立即提供服务。这位总裁感到很惊奇,因为这种事情是公司其余十几名速记员也可以做但从来没做过的事。

总裁说:“你为什么不像其他速记员一样等在公司里呢?”年轻人回答:“因为我的想象力告诉我,这样做对自己的前途并没有任何坏处,积极主动一些应该可以为别人提供更多的服务。”总裁很欣赏这位年轻人,他也没有看错,这位年轻人后来成为了一家规模很大的药品公司的总裁。

思路:具有与常人不同的想象力的人,往往具有敏锐的观察力,思路宽阔。那些成功的人们,总是敢于想象,思路敏捷,敢于想办法,敢于尝试,所以他们最终总是会走向成功。

橡胶时代

陈嘉庚在20世纪初开始创业时,经营的是一家罐头厂。一天,陈嘉庚在与一位英国朋友闲聊的时候,听朋友谈起英国一家股份公司正在新加坡高价收购橡胶园。听到这条消息后,他敏锐地意识到橡胶产业将会有十分广阔的市场,他开始转变经营思路,决定投资经营橡胶园。当他收购了5000亩橡胶园时,橡胶价格迅速下跌,已经卖不出去了,陈嘉庚的橡胶厂也因此亏损以至于停产。

当许多人纷纷转向经营别的产品时,陈嘉庚通过对大量信息资料的分析预测,橡胶的用途是非常大的,20世纪将是橡胶的时代,眼前出现的不景气现象只是暂时的。他还了解到,南洋一带的橡胶业是英国政府的重要税收来源,英国政府是绝不会放任橡胶价格继续下跌的。对这些信息进行筛选后,陈嘉庚作出了一个大胆的决定:继续购买橡胶园。

于是,他来到马来西亚等地,倾其所有买下了9家橡胶厂,并扩充和改造了这些橡胶厂的设备。在做这些事情的时候,橡胶业仍不景气,但陈嘉庚始终认为自己的判断是正确的,所以他不顾身边人的反对,坚持自己的想法,把橡胶园建成集橡胶种植、原料加工、熟胶生产等为一体的系列化生产基地。果然,1922年11月,英

国政府采取了强制性措施,使橡胶的价格回升,橡胶业又恢复了生机,陈嘉庚和他的橡胶事业进入了新的发展时期。

思路:信息直接影响人的思维,决定人下一步的思路。学会捕捉有用的信息,才能使自己有正确的做事思路。在令人眼花缭乱的商战中,捕捉、筛选信息的重要性更是不言而喻的。

④ 自动售货机

古川是日本一家公司的普通员工,工作很辛苦,薪水却不高。有一天,他看到报纸上有一条关于自动售货机的信息,上面写着:“现在美国各地都大量采用自动售货机来销售货品,这种售货机不需要雇人看守,一天24小时可随时供应商品,而且在任何地方都可以营业,给人们带来了方便。可以预料,随着时代的进步,这种新的售货方法会越来越普及,必将被广大的商业企业所采用,消费者也会很快地接受这种方式,自动售货机前途一片光明。”

看了这条消息后,古川心想:“日本现在还没有一家公司经营这个项目,可是随着生活节奏越来越快,日本将来也会进入一个自动售货的时代。现在我何不趁此机会进入这个新行业?还可以用自动售货机出售一些新奇的商品。”

有了这个想法后,古川就向朋友和亲戚借钱购买自动售货机,他一共筹到了30万日元。然后他以每台1.5万日元的价格买下了20台售货机,放置在酒吧、剧院、车站等一些公共场所。他把一些日用百货、饮料、酒类、报纸杂志等放入其中,开始了他的自动贩售事业。

当人们第一次见到公共场所的自动售货机时,感到很新鲜,因为只需要往里面投入硬币,售货机就会自动打开,送出你所需要的东西。通常,顾客可按照需要从不同的售货机里买到不同的商品,非常方便。古川的自动售货机第一个月就为他赚到100多万日元。

他把每个月赚的钱继续投资于自动售货机上,用以扩大经营规模。5个月后,古川不仅连本带利还清了借款,而且还净赚了近2000万日元。

思路:捕捉到一条有用的信息,产生了新颖的思路,造就了一位新富翁。要学会捕捉有用的信息,注意收集、发现和开发信息。

◎ 节目主持人

有一位美国女孩叫西尔维亚,从念大学的时候起,她的梦想就是当一名电视节目主持人。她认为自己具有这方面的天赋,因为她知道怎样从人家嘴里“掏出心里话”。每当她和别人相处时,即便是陌生人也愿意亲近她,并和她长谈,朋友们称她是“亲密的随身精神医生”。她自己常说:“只要有人给我一次上电视的机会,我相信我一定能成功。”她的爸爸是有名的整形外科医生,母亲是一位著名的教授,家庭为她提供了许多帮助和支持,她实现自己理想的客观条件是优越的。

尽管她有如此优越的条件,但她却什么也没做,只是一直在等待被电视台发现,希望一下子就当上电视节目主持人。就这样,她一直期待着,结果却什么也没有出现。

同时,有一个叫辛迪的女孩,与西尔维亚有同样的理想,希望自己能成为著名的电视节目主持人。但是,她不像西尔维亚那样拥有优越的条件,白天她必须去打工以维持生活,晚上还要到大学去上夜课。毕业之后,她开始到处谋职,跑遍了洛杉矶每一家广播电台和电视台。但是,每个地方的经理给她的答复差不多都是“我们不会雇用没有经验的人”。

辛迪在洛杉矶难以实现自己的梦想,但她没有退缩,而是到洛杉矶以外去寻找机会。有一次她看到一则招聘广告:北达科他州一家很小的电视台招聘一名预报天气的女主持人。辛迪是美国加州人,不习惯北方的生活和气候,可是,有没有阳光,是不是下雪,都没关系,她只希望找到一份和电视有关的职业,干什么都行!于是她马上动身到北达科他州。

辛迪在那里工作了两年后,回到了洛杉矶,并在电视台找到了一份工作。又过了五年,她终于得到提升,成为她梦想已久的节目主持人。

思路:许多时候,人们常常把失败的原因归咎于别人,其实很多问题都出在自己身上,是由于自己的消极等待和无所作为而一事无成。

◎ 两个樵夫

有两个贫苦的樵夫,他们上山捡柴为生。一天,他们在下山的路上发现两大包棉花,于是两人各自背了一包,欢欢喜喜地赶路回家。

走着走着,其中一名樵夫看到山路上扔着一大捆布,走近一看,竟是上等的细

麻布,足有十多匹。他欣喜不已,便和另一个樵夫商量,打算丢掉背负的棉花,改背麻布回家。另一个樵夫认为自己背着棉花已走了一大段路,现在丢下岂不枉费自己的辛苦,于是坚持不愿意换麻布。发现麻布的樵夫见同伴没有听从自己的建议,就自己竭尽所能地背起麻布,继续前进。

又走了一段路后,背麻布的樵夫看见林中闪闪发光,待走近一看,发现地上散布着数坛黄金,背麻布的樵夫心想:“这下真的发财了。”他赶快让同伴放下肩头的棉花,跟他一起用扁担把黄金挑回去。另一个樵夫仍然不愿意丢下棉花,并且怀疑那些黄金不是真的,劝他不要白费力气,免得到头来空欢喜一场。

发现黄金的樵夫只好自己挑了黄金,和背棉花的伙伴继续赶路。走到山下时,突然下了一场大雨,两人在空旷处被淋了个透湿。不幸的是,背棉花的樵夫背上的大包棉花吸饱了雨水,重得已经完全背不动了。那樵夫迫不得已,只好丢下一路辛辛苦舍不得放弃的棉花,空着手和挑金的同伴回家去了。

思路:在人生的道路上,我们要学会放弃固执,变通行事。能在恰当的时间内把应做的事情处理好,这不仅是机智的体现,更是人生艺术的表现。

◎ 两个和尚

有两个和尚,他们奉师父的命令去另一座庙宇交流禅理。在去的路上,他们遇到了一条河,由于昨夜刚刚下了一场暴雨,河上的浮桥被洪水冲走了。但此时河水已消退,他们可以涉水而过。这时,一位漂亮的妇人也正好走到河边,她焦急地望着河对岸,说自己有急事必须过河,但是怕被河水冲走。听了妇人的话后,第一个和尚立刻背起妇人,涉水过河,把她安全送到对岸,第二个和尚接着顺利渡河。

两个和尚默不做声地又走了几里路。第二个和尚突然对第一个和尚说:“我们出家之人是绝对不能接近女色的,刚才你为何犯戒背那妇人过河呢?”第一个和尚淡淡地回答:“我背妇人过河,是因为我心中没有女色;现在我心中仍然没有女色,而你的心中却还有。我们出家人普度众生,是不分男女老少的。”

思路:为人处世,要审时度势,善于根据不同情况进行应变,不囿于成规,要根据实际情况的变化,运用自己的智慧灵活变通地解决问题。

冒险的摩根

摩根 20 岁时在德国的格延根大学完成了学业，不久便到纽约华尔街的邓肯商行去当学徒。一次，他去古巴的哈瓦那为老板采购了鱼、虾、砂糖等货物，当轮船停泊在新奥尔良港口时，一个咖啡船的船长拉摩根去酒馆谈生意。原来船长从巴西运来一船咖啡，但买主临时出了变故不能收货，咖啡只好由船长自己推销。只要有人愿意出现金，他将半价出售。摩根考虑了一下，决定买下咖啡。他的朋友都劝他要小心谨慎，因为船里的货品与样品可能不一致。另外，曾经发生过很多次船员欺骗买主的事。摩根却决定冒险赌上一把，买下了大量咖啡。幸运的是在他买下咖啡后不久，巴西咖啡受寒减产，价格大幅度上涨，摩根因此大赚一笔。后来，摩根的冒险投机活动简直是无孔不入，从小商品到食品，从黄金到军火，只要有利可图，便迎头而上。摩根一生冒了无数次风险，这也为他带来了丰厚的回报。

思路：在我们的人生路上，总会经历无数的选择，而有的选择总是伴随着很大的风险。虽然选择眼前哪一条路都是一种冒险，一种尝试，但选择原地不动，就等于放弃。只有走出去，才会有所收获，有所进步。

穷人最缺少的是什么

年轻的媒体大亨巴拉昂以推销装饰肖像画起家，在不到十年的时间里迅速跻身于法国 50 大富翁之列，1998 年因前列腺癌在法国博比尼医院去世。临终前，他留下遗嘱，把他 4.4 亿法郎的股份捐献给博比尼医院，用于前列腺癌的研究；另外 100 万法郎作为奖金，奖给揭开贫穷之谜的人。

巴拉昂去世后，法国《科西嘉人报》刊登了他的遗嘱。他说：“我曾是一个穷人，去世时却是以一个富人的身份走进天堂的。在跨入天堂的门槛之前，我不想把我成为富人的秘诀带走，现在秘诀就锁在法兰西中央银行我的一个私人保险箱内，保险箱的三把钥匙在我的律师和两位代理人手中。谁能回答我的问题：穷人最缺少的是什么？谁就可以从那只保险箱里荣幸地拿走 100 万法郎。”

遗嘱刊出之后，《科西嘉人报》收到大量的回答问题的信件。在这些答案之中，绝大部分人认为，穷人最缺少的是金钱；还有一部分人认为，穷人最缺少的是机会；另一部分人认为，穷人最缺少的是技能；还有的人认为，穷人最缺少的是帮助和关爱。另外还有一些其他答案，比如：穷人最缺少的是漂亮，是皮尔·卡丹外套，

是《科西嘉人报》，是总统的职位等等。总之，答案五花八门，应有尽有。

在巴拉昂逝世周年纪念日，律师和代理人按巴拉昂生前的交代在公证部门的监督下打开了那只保险箱，在 48541 封来信中，有一位叫蒂勒的小姑娘猜对了巴拉昂的秘诀。蒂勒和巴拉昂都认为穷人最缺少的是野心，即成为富人的野心。在颁奖之日，《科西嘉人报》带着所有人的好奇，问年仅 9 岁的蒂勒，为什么想到是野心，而不是其他的。蒂勒说：“每次，我姐姐把她 11 岁的男朋友带回家时，她总是警告我说不要有野心！不要有野心！我想，也许野心可以让人得到自己想得到的东西。”

巴拉昂的谜底和蒂勒的问答见报后，引起不小的震动，这种震动甚至超出法国，波及到世界很多地方。后来，电台就此话题采访了一些好莱坞的新贵和其他行业几位年轻的富翁，他们都毫不掩饰地承认，野心是所有奇迹的萌发点。一个人若想获得成功，首先就要有获得成功的野心和欲望。

思路：不想当将军的士兵不是好士兵。一个没有欲望和野心的人是不可能取得巨大的成功的。

④ 正视自己缺点的小伙子

有一个小伙子，在一次偶然的聚会中，被一个女孩温柔的话语吸引了。尽管女孩子相貌平平，不怎么漂亮，但女孩子的沉稳、多才多艺给小伙子留下了难以忘却的第一印象，使小伙子陷入到无法自拔的单相思中。小伙子心想：自己身材矮小，相貌一般，又没有出众的才华，凭什么去追这样的女孩？经过一段激烈的思想斗争，小伙子终于给女孩寄去了一封情书，但信都已经寄出去一个多月了，仍然杳无音讯，小伙子的心犹如被冷水泼凉。在希望即将破灭之际，一个偶然的时机，小伙子知道了女孩的电话号码。是否拨这个电话，小伙子不知道在内心挣扎了多少次，但他最终鼓起勇气，拿起话筒，电话终于有人接了，她的声音出现在话筒里，是那样温柔，而小伙子原先准备的“台词”此刻一点也没用上。怎么办呢？小伙子还是逼自己至少跟她聊上五分钟。最后五分钟过去了，他们还没有放下话筒，聊的不外乎是生活、学习上的一些琐事。就这样，每个周末他们通过电话线来拉近彼此的心，加深对彼此的了解。

后来，小伙子终于把女孩约了出来，度过了一个美妙的夜晚，小伙子敢于正视自己的缺点，并勇于突破自我，他的努力得到了回报，他赢得了他的初恋。

思路：世界上最大的敌人是自己，不敢承认自己的弱点而逃避现实的人，会永远与成功无缘。相反，敢于拿出勇气，向自我挑战的人，成功就会离他越来越近。

“非洲难民”华若德克

华若德克是美国实业界大名鼎鼎的人物。在他未成名前，有一次，他带领属下参加在休斯敦举行的商品展销会。令他感到沮丧的是，他的展览摊位被分配到一个极为偏僻的角落，而这个角落是很少有人光顾的。为他设计摊位布置的装饰工程师劝他干脆放弃这个摊位，认为在这种情况下要展览成功是不可能的，只有等待来年再参加商品展销会。华若德克沉思了良久，他认为若放弃这一机会实在太可惜，但这个不好的地理位置也不会给他带来太多的顾客，因此他现在处在焦虑之中。

在焦虑中他想到了自己创业的艰辛，想到了展销会的组委会对自己的排斥和冷眼，想到了摊位的偏僻，突然之间他感觉自己就像非洲人一样受到了不应有的歧视。这一想法使华若德克有了新的契机，于是一个新颖的计划就在他的脑海中孕育而生了。

华若德克让他的设计师给他设计了一座古阿拉伯宫殿式的氛围，围绕着摊位布满了具有浓郁的非洲风情的装饰物，把摊位前的那一条荒凉的大路变成了黄色的沙漠，他安排雇来的人穿上非洲人的服装，并且特地雇用动物园的双峰骆驼来运输货物，此外还派人定做大批气球，准备在展销会上使用。这个设计还没到开幕式，它与众不同的装饰就引起了人们的好奇，不少媒体都报道了这一新颖的设计，市民们都盼望开幕式尽快到来以一睹为快。展销会开幕那天，华若德克挥挥手，顿时展厅里升起无数的彩色气球，气球升空不久自行爆炸，落下无数的胶片，上面写着：“当你拾起这小小的胶片时，亲爱的女士和先生，你的运气就来了，我们衷心祝贺你。请到华若德克的摊位，接受来自遥远的非洲的礼物。”这无数的碎片洒落在热闹的展销会场，当然华若德克也因此奇特的改变与创新取得了巨大的成功。

思路：思考能使人不断进步，创新能使你的事业再上一个巅峰，只有学会了思考，学会了创新，打破常规，才能让不利的条件变成有利的条件，才能变被动为主动，才能取得成功。

④ 被欺负的孩子

有一个男孩,由于挑食厌食,拒绝好的饮食,而明显体重不足,父母不论是哄他、劝他,还是威吓他,都没有用,现在父母对他已经全无办法。父亲最后对自己说:“这个孩子要的是什么?我怎样才能把我所要的变成他所要的?”

当父亲开始思考这些问题的时候,事情就很容易了。这个孩子有一部三轮车,他喜欢在家门口的人行道上骑来骑去。附近住着比这个男孩大一点的孩子,当男孩在人行道上骑车的时候,那大一点的孩子就会把他拉下,把车抢去骑。小男孩没有办法,每次都是哭叫着跑回家告诉他母亲,母亲就会立刻出来,把那个大孩子拉下来,把她的孩子再抱上去。此时父亲知道自己该怎么做了!

于是父亲告诉他说,只要你按时吃饭,把身体吃得壮壮的,有一天你就可以把那个大男孩打得落花流水,他就不会再抢你的车骑了。小男孩听了父亲的话以后,就不再偏食了。他愿意吃菠菜、泡白茶、咸鱼及任何东西,目的就是快点长大,把那个经常欺负他的大男孩痛揍一顿。

思路:换位思考,放下固有的思维模式的时候,也许会发现,原来一切都很简单。

④ 招揽顾客的镜子

在地处市中心的位置有一家百货商场,虽然这里位置不错,但就是没有几个顾客进门,因此店内冷冷清清的,生意一直都很惨淡。面对如此惨淡的场面,经理也一筹莫展。一次,经理的朋友偶然路过商场,听到经理叹息着说了商场的惨淡经营后,沉思良久,笑着对经理说:“要让过往行人都能到你店里来看看并不难,有一面镜子就行了。”

经理半信半疑,但还是按照朋友的吩咐,在自己店面外墙靠着临街的位置装上了一面仅几平方米的镜子。镜子的上方,用红纸贴了一行大字:朋友,请注意您的仪容!镜子的下方贴了一行小字:店内备有免费的木梳。

当许多人又从商场门前经过时,都不由自主地走到镜子前照一照,然后就走进了商场梳理头发,如果需要打鞋油,鞋刷备有十几把,可以免费使用,但各种鞋油却在柜台上销售。

商场内的人一下子拥挤起来,有买鞋油就地擦鞋的,有买发胶就地梳理头发

的,有买口红对着店里的镜子涂抹的,当然,店内的护肤品、日用小百货等也销量激增,商场的生意一下子就火爆了起来。

思路:拓展观察的渠道和内容,分析不同观察的结果,可以大大丰富观察的内容,让事情变得更加美好。一面镜子,就把匆匆而来的路人“照成”了店内购物的顾客,有时候改变就是这么简单。

④ 把梳子卖给和尚

有一家大公司准备以很高的待遇招聘营销总监,但是面试试题却吓跑了不少应聘者,许多人都认为把木梳卖给和尚是不可能的。题目是这样的:把木梳尽可能多地卖给和尚。

最终,众多应聘者中只有三个人敢于尝试这件棘手的“差事”,他们在别人的怀疑中开始了这个艰难的推销旅程。

十五天后,三人向招聘负责人汇报了自己的业绩。第一个人卖了一把梳子。他先劝说和尚买把梳子,结果被和尚责骂,幸好后来遇到一个正在挠头皮的小和尚,就趁机将梳子卖给了小和尚;第二个人卖了十二把梳子。他去了一座名山古寺,由于山上风大,很多进香者的头发都被吹乱了。于是他就找到住持,对住持说:“蓬头垢面是对佛的大不敬,应在每座庙前放一把梳子,供进香者使用。”住持听取了他的建议,买下了十二把梳子分别放在十二个庙中;第三个人卖了1200把梳子,这个数字让招聘负责人吃了一惊。他们问这个人是如何将这么多的梳子卖给和尚的,这个人说:“我到了一个香火很旺的深山宝寺,见到了络绎不绝的朝圣者。便找到住持对他说:‘来进香参观者,都有一颗虔诚之心,宝寺也应有所回赠,以作纪念,保佑其平安吉祥,鼓励其多做善事。我现在有一批精致的木梳,您的书法超群,可在梳子上刻‘积善梳’三个字,以做赠品。’住持听了很高兴,立即买下了1200把木梳。得到积善梳的进香者们也很高兴,表示以后多来宝寺,并多做善事。”显然,这次应聘的胜利者,就是第三个人了。

思路:每个成功者都有一些奇特的想法,每件发明在开始的时候都只是一个想法。当你有许多伟大的想法时,你就应该顺着你的思路努力去实施,终有一天你会获得成功。