

创意成就 创业 梦想

(美) 唐尼·多伊奇 凯瑟琳·惠特尼 著
钱 峰 译

如何实现你的创业梦想，
从AHA时刻到你的第一个百万美元

The Big Idea



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>



创意成就 创业 梦想

(美) 唐尼·多伊奇 凯瑟琳·惠特尼 著
钱 峰 译

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

The Big Idea by Donny Deutsch with Catherine Whitney

Copyright © 2009 by Donny Deutsch Publications, LLC

This edition arranged with Hyperion through Big Apple Tuttle-Mori Agency, Inc., Labuan, Malaysia.

Simplified Chinese edition copyright: 2009 Publishing House of Electronics Industry.

All rights reserved.

本书中文简体字版由 Hyperion 通过大苹果公司授权电子工业出版社独家出版发行。未经书面许可，不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何内容。

版权贸易合同登记号 图字： 01-2009-7554

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目（CIP）数据

创意成就创业梦想 / （美）多伊奇（Deutsch, D.），（美）惠特尼（Whitney, C.）著；钱峰译。
北京：电子工业出版社，2010.3

书名原文：The Big Idea

ISBN 978-7-121-10274-5

I. 创… II. ①多… ②惠… ③钱… III. 企业管理—通俗读物 IV. F270-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2010）第 013241 号

责任编辑：王慧丽

印 刷：北京机工印刷厂

装 订：三河市鹏成印业有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本：720×1000 1/16 印张：12 字数：202 千字

印 次：2010 年 3 月第 1 次印刷

定 价：28.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888。

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线：（010）88258888。

致 谢

我总是说：“如果你想成功，那就让你的周围充满比你更聪明的人吧！”这对我很管用。好创意或许是从某个人脑海里开始的，但是当充满激情、有创造力、有才华的人们走到一起时，他们就会产生巨大的力量。没有谁是擅长一切的，成功总是需要大家通力合作才能实现。

完成这本书的写作就是一个例子。我不是独自完成的，没有哪一部分是。我们在分享“好创意”的兴奋之余，将它变成书籍形式。这首先要感谢我的一个文稿代理人的好朋友韦恩·卡巴特，他是一位真正的专家，他提出了这个创意。同样，还要归功于我的编辑威尔·巴利埃特的敏锐判断力，他看到了完美的程式——灵感与实际建议相结合，从而使本书在本领域内独树一帜。他们找到了一位作家，凯瑟琳·惠特妮，她既有写作热情，又有写作能力，她将我的哲学观点、故事和对生命的看法变成了文字。结果真让我感到骄傲，因为它既可以为你提供一种策略性的蓝图，同时又鼓励你问：“为什么不是我？”

我还要感谢史蒂芬妮·琼斯，她是我的经理人和联络人，每天为我做很多工作。她聪明、积极，敢于面对每项挑战，让这本书的问世成为可能。还有丽莎、珍娜和布里特尼，他们全心全意地帮助我很好地度过了那段创作期。

如果没有 CNBC 团队的辛勤付出，本书同样无法问世。我的节目“好创意”就是企业家精神的实验室，本书中所体现的建议都是通过这支专家团队在节目中带给大家的那些激动人心的故事启发得来的。因此，在这里我非常真诚地感谢他们。

特别要感谢的是 CNBC 的领袖——充满活力的马克·霍夫曼，他的支持、远见和耐心使本书独具匠心，他也成了我的一位非常好的朋友。还有我要感谢我的

朋友——威尔逊·萨拉特，他是“好创意”2年来的执行官；玛丽·达夫，每天孜孜不倦地运作着“好创意”节目；杰出的苏珊·克拉克尔，是她制作了这个节目并精心设计，我把她当做妹妹一样喜欢；乔纳森·瓦尔德也给予了指导，对此深表感谢。

我在多伊奇公司的同事一直是最可信赖的团队，在宣传方面也是最杰出的。公司 CEO 琳达·索耶在我的职业生涯中一直起着指导性的作用。我非常感谢各位企业家，使我有幸能够分享他们人生中的故事。所以，我是世界上最幸运的人，我在每天工作中都会被他们的故事震撼，获得灵感，受到激励。同样，对我来说，把我所受到的震撼与启发再分享给每一位读者也是一件无比快乐的事。

最后，我还要感谢我的父母，是他们一直鼓励我追逐自己的梦想，当我绊倒时扶我起来，把他们自己的人生经历展示给我，让我知道怎样才算是在这个疯狂的世界中有尊严的、充满可能性的生活。

目 录

第 1 部分 何为好创意

第 1 章	唤醒所有的梦想家	2
	谁是我的听众	3
	成功的秘诀是热爱	6
	倾听心声	9
	生活的作为	11
	我们的承诺	12
第 2 章	经验不是必需的	14
	你不知道的东西不会伤害你	15
	每个人都喜欢处于弱势的人	16
	家人是最后方	17
	从战场到会议室	18
	你的幸运餐巾	18
	现实世界就是你的老师	21
	唐尼的建议：拥有自己的智囊团	21
第 3 章	好创意要有所针对	22
	企业家的灵魂	23
	离职的最好时机	26
	唐尼的建议：CTRL，ALT 和 DELETE	29
第 4 章	对工作要充满热情	30
	勇往直前	30
	福佑的艺术	31

42 岁也可以蜕变	33
将兴趣变成职业	34
怀旧的力量	35
唐尼的建议：疯狂的跳跃	36

第 2 部分 才能是努力的结果

第 5 章 要努力尝试发现新方法	38
从感觉中找到创意	39
通向更好生活的 5 个步骤	41
唐尼的建议：迅速抓住机会	48
第 6 章 我为什么没想到呢	50
一瞬的清晰感	50
一个新的转折	52
一个有吸引力的市场	53
一个未来的愿景	54
你的创意会带来百万美元吗	55
唐尼的建议：专注、专注、专注	59
第 7 章 打破桎梏	60
创新者的 5 项素质	61
唐尼的建议：从家庭生活开展的创新	65
第 8 章 简单的创意也能改变世界	66
慈善国度	68
公司文化	69
唐尼的建议：胸怀世界	70

第 3 部分 确定一个大目标

第 9 章 我也有那样的能力	72
“资格”练习	74
成功不问出身	75

年轻也是一种资本	78
唐尼的建议：克服心理上的障碍	79
第 10 章 检验勇气的时刻	80
浪子回头金不换	82
生死攸关的时刻	85
勇往直前	86
唐尼的建议：拥抱你的“紧张时刻”	88
第 11 章 他们告诉我，我绝不会成功	89
手持讣告的勇气	90
用赚得百万财富来一雪前耻	91
扭转被拒绝的困境	93
唐尼的建议：陌生电话	94
第 12 章 被好创意拯救	95
从底层开始	95
从熟悉的领域入手	96
沿着楼梯攀上最高端	97
唐尼的建议：无限可能	99
第 13 章 重新开始永远不晚	100
中年危机=机遇	101
从富裕到贫困，再卷土重来	103
你的“第二次生命”将是更精彩的故事	104
唐尼的建议：拆掉后视镜	106

第 4 部分 赚取第一笔 100 万

第 14 章 从一无所有到百万财富	108
200 美元的意外好运	108
用 500 美元创业的高招	110
不要以追金为目标	112
4 条成为百万富翁的捷径	113

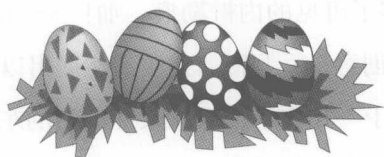
唐尼的建议：要对市场主动，而不要胆怯	116
第 15 章 来自母亲的力量	117
善于发明创造的母亲	117
妈妈们团结起来	120
做一个百万富翁妈妈	121
唐尼的建议：餐桌智慧	123
第 16 章 家人会给你想要的一切	124
制胜的公式	126
先辈留下的成功秘诀	127
老板、导师、妈妈	128
从家庭走向世界的野心	129
转变家族企业的旧观念	130
唐尼的建议：表达你的自豪之情	132
第 17 章 沟通，以人为本	133
你的故事是否动听	134
一个并非关于服装创意的故事	136
让自己的名字家喻户晓	137
构建你的人脉	138
在派对上结识你的客户	140
唐尼的建议：人是最大的资本	141
 第 5 部分 冲破关卡，到达胜利的彼岸	
第 18 章 美元与情感	144
你想要成功的欲望有多强	144
为你的好创意筹集资金	146
唐尼的建议：能免费获取的绝不花钱	150
第 19 章 做一次完美的推销	151
自我推销的艺术	152
掌握大众心理，就等于赢了一半	154

把这些建议带回家	155
电梯推销法	156
QVC 大推销的胜利法则	158
唐尼的建议：没有什么可以阻挡你	160
第 20 章 让你的商品展示充满魔力	161
通向高端贸易展销会的成功之路	162
牢记通往高端贸易展销会的规则	166
唐尼的建议：竞争，什么是真正的竞争？	168
第 21 章 “饥饿”的百万富翁	169
利用自己的竞争优势	170
一步一个脚印，不要急于求成	171
具备骚动因素很重要	174
唐尼的建议：不要忘记你的初恋	175
结语 我们是“好创意”节目组	176
附录 A 好创意行动计划	178
12 个步骤路线图，创办你的事业	178

第 1 部分

何为好创意

- ◆ 第 1 章 唤醒所有的梦想家
- ◆ 第 2 章 经验不是必需的
- ◆ 第 3 章 好创意要有所针对
- ◆ 第 4 章 对工作要充满热情



第 1 章

唤醒所有的 梦想家

- ◆ 人们为每次切割硬面包圈时都险些切到自己的手指而烦恼不已。啪！——就有了硬面包圈切片机。
- ◆ 家庭主妇对食物包装的密封性不好而导致食物变质而倍感郁闷。啪！——就有了快速密封器。
- ◆ 妇女因内衣带老是滑落而心生怒气。啪！——就有了吊带固定器。
- ◆ 注重营养的夫妇想要营养价值高的速冻食品。啪！——就有了艾米的厨房。
- ◆ 母亲因追着给流鼻涕的小孩擦鼻涕而精疲力竭。啪！——就有了鼻涕虫湿巾。
- ◆ 时髦的女性受够了可见的内裤勒痕。啪！——就有了无痕内衣。

我们身边到处是好创意。每天我都会碰到能提出以前从没有过的创新思想的人。每一个想法都是出于一种需求，怀念某件逝去的东西，解决某种挫折，以及想让生活变得更加简单、美好的愿望。这些想法都是一触即发，显而易见的。但它需要有想法，有激情的人们去探索它。

如果你现在有个好创意——一个能使你变成百万富翁的好创意，那么，是时候采取行动了！不要让任何事阻止你的行动。不要让任何人反驳你的想法，对你说：“你的创意行不通。”

梦想就在你力所能及的地方，我亲眼见证了它上百次地变成现实。那些把自己的创意变成数百万美元的人有不同的背景，他们当中有中产阶级的主妇、工厂工人、大学生、老兵、残疾人、上班族和退休者，等等，任何人都可能是。一般的人（有些人还面临着巨大的困难）都在加快脚步，并取得了非同一般的结果。

他们有一些共同之处，就是他们对自己的创意非常有激情。他们是如此的热情，即使说不行的人比比皆是，他们仍然置之不理，相信自己能够达到目标……并且他们做到了。他们把自己的信念变成现实。他们的成果在全美国范围内引起了一场革命，从某种程度上改变了常规做生意的方式。

我们所生活的世界再也不是自上而下的了。我们正身处一个个性张扬的时代。企业文化正经历着自工业革命以来最巨大的改变。个人梦想实现的可能性比过去任何一个时期都要大得多。智者是那些思考如何采取行动的人。

忘掉那些守旧的观念，丢弃我们对它们的看法。你无须靠公司来实现自己的梦想，无须靠工厂来生产你的产品，你甚至连一间办公室都不需要。你可以在家里建立自己的网站，进行自己的研究，创建电子销售团队，加盟志同道合的队伍，销售自己的产品。

梦想是新型的现实，“好创意”节目则是最终的现实秀。我的嘉宾们代表了21世纪的一种文化，他们是所有美好而有希望的东西的典范。这些人通过本能的驱使和自身的热情，再加上一点小运气，便找到了通往成功的道路。

成功之路有很多。但从我个人角度来说，我最喜欢的是遇上那种由淘气的小孩变成现今正在成功之路上前进的人。

→ 谁是我的听众

为何我要提那些曾经淘气的小孩呢？因为我想说我自己的经历——我曾经就是那种小孩。我想要你们对我有些了解，这样你们就会知道我是怎样变成现在的唐尼·多伊奇的了。人们常这样说我：“唐尼很有头脑，当然如果他愿意用功的话。”

家长和老师都知道我很聪明，可他们认为我无法专心学习，事实上是因为学校使我觉得厌烦。取得好成绩对我来说并不重要，重要的是快乐。在操场上，我

是个策略天才；然而当上课铃响起，回到教室之后，我就开始神游。我精力充沛——好动，思想不集中，喜欢说话。因此有句话不断地在我耳边重复：“唐尼！注意力集中！”但这并不能持续多久，我的注意力只能集中很短的时间。当时，人们可能会因为我的注意力不集中，而把我当做多动症来治疗。我很高兴他们没有那么做。我承认自己那种特性在后来带给我许多益处，那才是真实的我。

每位成功人士都有他生命中的幸运牌，我的父母就是我的幸运牌。我长在纽约皇后区霍利斯山（Hollis Hills），过着优越的中产阶级生活。我的父母每天都会鼓励我，即使我有一堆使他们抓狂的事情。有时他们用胡萝卜打我，有时用木棍，但从来不放弃我。他们总能发现我的潜能。

我的父亲从事广告业。在他决定开创自己的大卫·多伊奇广告公司（David Deutsch Associates）之前，他在奥美广告公司（Ogilvy & Mather）担任创意总监。他总是建议我“做自己喜欢做的”，这个想法在当时是十分激进的。在我的青年时代，工作是项严肃的事业，职业的顶峰就是成为一个专业人士——医生、律师、会计。

梦想在课堂中一无是处。孩子们的未来早已被规划：努力学习→上个名校→找份好工作→安居。这就是那个时代的成功模式，人们不讨论自我实现，幸福的守则就是让自己适应外界的标准。现在，如果我要对父母提要求的话——因为现在我自己也是个父亲，所以也包括我自己在内，那就是，留意孩子的爱好并且培养他们的爱好。

学校对我来说是个索然无味的地方，但当我光芒四射的时候，我又觉得那里也透着希望之光。如果当时我能全面地认识自己的长处，我会投入我全部的精力。我的演讲水平超过了一般人，高中三年级时我还被选为班长。我的纪律性不好，但我试图通过个人魅力弥补上，在班长的工作中我使尽浑身解数。

我从来不知道，我可以把我在人际交往方面的能力转化为职业。高中的最后一段时间，为了能够通过考试进入一所好的大学，我的全部精力都集中在提高学习成绩上。我首次意识到自己可能确实拥有某种才华，这使我在考试中取得了好成绩。这是标准化考试的一个可笑之处。有时，一些成绩平平的孩子在考试也能超常发挥，获得出人意料的好成绩。在考试的论文部分，我进行的思考和写作

证明了自己的创造力。这是我始料未及的事。

在宾夕法尼亚大学（University of Pennsylvania）期间，我认真学习，但我仍然好动，急切地想要进入社会。从沃顿商学院（Wharton）毕业之后，我进入广告业巨头奥美广告公司工作。我有着刚毕业大学生典型的心态：愿意与最优者共事，我认为这里将是我发挥一技之长的地方。

但是我错了！在奥美广告公司，因为我是商学院的毕业生，我被分到了客户部，做客户经理助理。我的这个部门是麦斯威尔咖啡的一个比较初级的部门。那儿的气氛极其吓人，根本不积极。工作的第一天，当我走进会议室，里面的气氛紧张得我无法喘气，也无法适应。那些人的表情看起来就像是吹鼓了的气球一样，不是充满活力，而是让人绝望和令人感到恐怖。他们无法从工作中找到乐趣。我真想冲着会议室里拥挤的人群大叫：“嗨！高兴起来。这只是咖啡而已。”不就是卖咖啡吗！

身为客户经理助理，我只是个被美化的数字计算器。我想要外出见客户，但却被告知说像我这种级别的人见不了客户。因此，我整天坐在一团糟的小办公室里，愤愤地消磨每一分钟。奥美广告公司当时的企业文化与我的性格不匹配，这就是为何人要了解自己的重要性了。有些人在这样的企业文化中如鱼得水，我却不是。我花了9个月的时间才明白这不是一份适合我的工作。他们本应解雇我，但我在他们行动之前就先行退出了。

我并未从此堕落。父亲见到我漂泊不定，非常慷慨地向我伸出了援助之手。他邀请我去他公司工作，我也同意了。

我的父亲开设了一家保守的精品广告公司，以分类印刷广告而出名。我想参与创意工作，可能是为了激励大家，父亲把我分到我的本专业。“你是个商学院的毕业生，我们的业务部需要你。”这次我可以出去见客户了，但是我的心思却不在这儿。我肯定公司的其他员工都在悄声议论老板的儿子是什么样的。

父亲看得很透，他送了我几句严厉的关爱之词：“离开这儿！找你喜欢做的事情做。”

但是父亲的解雇却伤害了我。我26岁了，头两份工作都不尽如人意，感觉像是到了世界末日。我觉得很尴尬，也很沮丧。有件事非常明显：我不适合广告

界，我需要进入一个完全不同的行业。因此，我决定要成为一名律师！

我钻进书本，参加法学院的考试，当收到乔治·华盛顿法学院（George Washington University Law School）的录取通知时，发生了一件足以改变我一生的事情。

父亲告诉我，他计划卖掉大卫·多伊奇公司。他已经 50 多岁了，而且费城有家公司开出了很好的条件，在那儿工作几年然后就退休，他已经计划好了这一切。当他把这些告诉我的时候，我的内心有个声音告诉我：“等一下！”

这是我觉醒的声音，这也是我这一生中头一次倾听内心的声音，它告诉我去挑战那个决定。我觉得这件事不是真的，在我的内心深处，觉得我的父亲并不是真的想卖掉他的公司。我有个想法，我找到了我的父亲，向他倾诉了这个想法。我让他不要出售自己的公司，我要求重回公司，不是进业务部，而是担任扩展新业务和启发新思想的创意总监。我自信我能够重建公司。

父亲采纳了我的意见，开始把我之前的失败一笔勾销。我希望他能在我身上投一笔巨资，他竟然答应了，我现在仍然很惊讶。我只能想象他度过了多少个不眠之夜才做出了那个决定。但他对我的信心却改变了我的一生。

1983 年，多伊奇公司有了 30 位员工。在接下来的 18 年里，我把多伊奇公司变成了广告界中的一个佼佼者。没有哪个订单对我们来说是大得接不了的。2000 年，我们拥有 1 000 名员工，以及一批像宜家家居（Ikea）、辉瑞制药（Pfizer）、三菱（Mitsubishi）、露华浓（Revlon），以及美国银行（Bank of America）这样的大客户。我喜欢把自己说成是一个大器晚成者。但究竟是什么事改变了我呢？

当父亲同意我自由经营他的公司时，我面临着这样的现实：要么兴盛，要么倒闭。两个因素激励着我向前。第一个因素是将公司带入正轨，不仅是为了我自己，更是为了我父亲。我不能让大家失望。第二个因素是在 26 岁这个成熟的年龄段，我最终找到了自己的原动力——我爱上了我的工作。

→ 成功的秘诀是热爱

如果我问 2 000 个人，“你成功的秘诀是什么？”几乎每个答案都是同样的，“做自己喜欢做的事”。但是我要说的是，你必须要对它有热情。进一步说：不管

做什么，如果你对它没有热情，那就去做别的事吧！

我从未遇见过哪位成功人士对自己的事业是没有任何激情的。看一下当今商界的代表——唐纳德·川普、福克斯·默多克，你会看到他们眼中闪烁着光芒。这些人有如此多的钱，足以再也不用工作。但他们还继续工作在他们的岗位上，因为工作可以使他们实现自我价值。

衡量成功的方式有很多。金钱是一种方法，但关键的是热爱。人们醒着的绝大部分时间都在工作，如果你不热爱你的工作，那么你每天都不会快乐。

当你觉得周日晚上跟周五晚上同样可贵时，那你所做的工作就是你所热爱的了。我仍然记得我在奥美广告公司工作的日子，每个周五晚上是我这周中兴奋的巅峰时刻。我的现实生活、我的快乐、我的乐趣全部集中在周末。到了周日晚上我就泄气了，非常紧张，准备接受下一个5天的折磨。

至今我仍然能回忆起我进入父亲的公司之后发生的戏剧性变化。周日晚上跟周五晚上一样美好。不，是更美好。我迫不及待地想要工作。工作就是我的娱乐，就是我的生活。从那时起，我开始走上成功之路。所以，如果你觉得周日晚上和周五晚上没有差别的话，你就已经走上成功之路了。

美国的企业文化非常淡薄。整个社会也仍然无法理解快乐与成功是相一致的这个观点。不经历辛苦就得不到回报的观念在人们的心中根深蒂固。人们的人生规划就是在辛苦工作40年之后，退休颐养天年，这是多么糟糕的人生规划啊！许多在高尔夫球场上打球的已经退休的人们都自问：“人生就是这样的吗？”

当人们意识到工作也能带来快乐的时候，他们找到了一个重大发现。在我的节目中，我见过很多人都发生了这种转变。这是我听过最疯狂的故事，但当你看见结果时你才知道他们并非疯狂。我采访过一个人，他叫纳森·萨瓦亚，是一家大公司的律师，工资高达6位数。有一天，他放弃了所有，在乐高积木乐园（Legoland）做积木摆放者，薪资为每小时13美元。他这么做竟是因为从4岁起他就非常喜欢乐高积木，我是指，非常有激情地热爱着。读大学时，他在宿舍的床下面还摆放着乐高积木。所以，他决定回到他最初的钟爱。你可以想象他的家人和朋友是如何看待他的想法的！试着想象这样一段对话：“亲爱的，我要向公司辞职，以堆积乐高积木为生。”但以下才是故事的高潮之处，如今纳森已是全