

- ❖ 体验人生的无限可能
Experience Every Possibility Of Your Life
完满人生便是尝试诸多可能性。

- ❖ 维络城的奇妙世界
The Magic World Of VELO
不放过任何细节便会达到成功。

- ❖ 赛百味的秘密
Subway's Secret
只是有好的想法、美妙的创意，不做任何努力，
成功依然遥远。

- ❖ 乐高国王
The Pharaoh Of Lego
拥有彼得·潘一样的童心。

- ❖ 美味使命
Jamie's Delicious Mission
美味，是最简单的快乐。

最后的最后

你才成为最好的人

IT'S NEVER LATE TO BE THE BEST

讀者
文摘

美国读者文摘
编著

Readers
Digest

美国 01
读者文摘

Decade
Collection | 十年
典藏

中國華僑出版社

最后的最后 你才成为最好的人

IT'S NEVER LATE TO BE THE BEST

美国读者文摘
编著



中國華僑出版社

图书在版编目(CIP)数据

最后的最后,你才成为最好的人/美国读者文摘编著.—北京:
中国华侨出版社,2012.1
ISBN 978-7-5113-2068-1

I. ①最… II. ①美… III. ①故事—作品集—世界
IV. ①I14

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第279271号

本书内容版权属读者文摘有限公司(美国)、读者文摘远东有限公司、读者文摘亚洲有限公司所有。

● 最后的最后,你才成为最好的人

编 著/美国读者文摘

出 版 人/方 鸣

责任编辑/艾 涛

特约编辑/钱其强 孙广洁

封面设计/荆棘设计

版式设计/新兴工作室

经 销/新华书店

开 本/700mm×970mm 1/16 印张/14 字数/200千字

印 刷/三河市华业印装厂

版 次/2012年3月第1版 2012年3月第1次印刷

书 号/ISBN 978-7-5113-2068-1

定 价/26.80元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里26号通成达大厦三层 邮编:100028

法律顾问:陈鹰律师事务所

发 行 部:(010) 82605959 传 真:(010) 82605930

网 址:www.oveaschin.com

E-mail:oveaschin@sina.com

如果发现印装质量问题,影响阅读,请与印刷厂联系调换。

CONTENTS 【目录】

►来点创意：伟大的创意推动历史的进步

毫不夸张地说，一个伟大的创意往往能够推动历史的前进，不光是历史，每个伟大的事业都源自一个好的创意。

- 003 香蕉大佬]
- 007 “挖”出来的好点子]
- 011 谣言粉碎机]
- 016 维络城的奇妙世界]
- 025 神奇悦榕庄]
- 031 穿出来的成功]
- 036 赛百味的秘密]
- 040 假如当初选择放弃]
- 045 吸金玩偶]
- 048 何不试试这款耳机]
- 053 乔布斯的黎明]
- 063 我知道Facebook成功的秘密]

►兴趣所在：激情人生的火热燃点

兴趣是激情人生的燃点，成功哪有什么秘诀，只是把自己的兴趣当做事业来做就可以了。

- 075 体验人生的无限可能]
- 082 掌柜的故事]
- 091 开发“小丑”的力]

- 097 一字一句值千金]
- 102 桌游无止境]
- 108 美食梦想家]
- 112 爱情梦想家]
- 116 小圆面包里的人生]
- 121 乐高国王]
- 125 美味使命]
- 131 “一无所有”也快乐]

►坚持=成功 坚持是成功的核心理念

如果你没有创意，也没有兴趣，你想做一番事业，没有什么冠冕堂皇的人生观，只是想让自己活的更好一些，你只有坚持。

- 136 盲人电影院]
- 145 50个星期，50个州，50份工作]
- 151 给梦想插上翅膀]
- 156 强悍的卡车女人]
- 161 从沙滩小子到业界大佬]
- 166 军营中的咖啡香]
- 171 垃圾梦想家]
- 176 在人生的十字路口]
- 180 奥巴马家的8项育儿纪律]
- 189 47年争夺战]
- 196 幸福的收益线]
- 204 我绝不会因为懒惰而错失自己想要的东西]
- 214 讲故事的秘密]

来点创意：伟大的创意推动历史的进步

毫不夸张地说，一个伟大的创意往往能够推动历史的前进，不光是历史，每个伟大的事业都源自一个好的创意。

“你只要在人们面前摆上水果，他们通常都不会拒绝，”克里斯说。在他眼中，问题的关键在于能不能把新鲜水果送到人们手边。他把目光瞄准写字楼里的公司，向他们描述水果带来的好处：降低心脏病、糖尿病的发病率，提高工作效率，工作的心情会更好……很快，客户开始光顾，其中不乏国际500强的公司。为员工提供免费水果的做法俨然成为倡导公司内部“健康生活”的风潮。

克里斯·米特尔施泰特对当初自己的情形记忆犹新。

那时，他27岁，在美国旧金山市的一家宾馆替一个整天酗酒的家伙做收发传真的工作。“我每小时赚9.5美元，而我的妻子正有孕在身。一天，我意识到这种情况不能再继续下去了，必须做出改变。”克里斯说。

一晃13年过去了。如今的克里斯掌管着市值超过600万美元的“水果伙计”公司，每周为1000多家企业派送10万多份水果。

“你只要在人们面前摆上水果，他们通常都不会拒绝，”克里斯说。在他眼中，问题的关键在于能不能把新鲜水果送到人们手边。他把目光瞄准写字楼里的公司，向他们描述水果带来的好处：降低心脏病、糖尿病的发病率，提高工作效率，工作的心情会更好……很快，客户开始光顾，其中不乏国际500强的公司。为员工提供免费水果的做法俨然成为倡导公司内部“健康生活”的风潮。

克里斯共有36名员工，每人每周都可以从公司免费领取一箱水果带回家。而且，只要他们能给出正当理由，如：家有学龄儿童、照顾流浪汉、服侍患病的父母等，就可以再多领一箱。

扮作香蕉上街发水果

在成立这家公司前，克里斯唯一的从商经历就是在大学时代经营过一家房屋粉刷公司。决定再次创业后，他开始琢磨，这次应该做些什么呢？当时，互

联网热潮涌动。克里斯的许多朋友在网络公司不眠不休地工作。为了提神熬夜，他们不停地往嘴里塞土豆片，结果一个个体形发福。这倒给了克里斯启发：何不趁此机会，为办公楼里的白领们派送新鲜水果呢？

说干就干，克里斯马上开始打电话。在拨通了500家公司后，有两家表示出了兴趣，并同意预支货款。于是，这200美元就成了启动资金。克里斯亲手制作了一批柳条箱，用钢印在上面打上电话号码。“随后，我买来水果打包，把第一批货物装上车。”克里斯回忆说。

为了扩大影响力，克里斯把自己装扮成香蕉模样，上街分发水果。一次偶然的机会，他得到一个消息：线上杂货销售网站“网络小货车”打算撤资停业，要低价转让一批带冷藏柜的货车。毫不犹豫地，他出钱买下了5辆货车。“但我很快发现自己的信用卡账户上欠了一大笔钱。更糟糕的是，我不得不裁员。”

不过，克里斯并不气馁。他重新回到第一线，每天凌晨去批发点买水果，和工人们一起打包装箱，搬上卡车，然后跟车派送。“我简直是精疲力竭，”克里斯回忆当时的情况，“妻子皮亚刚生下一对双胞胎。我们一边要抚养他们，一边要照顾生意，简直透不过气来。”

为了扩大客户范围，克里斯设计了一款专利防皱纸箱，然后在费城和芝加哥租用了果品仓库，降低公司在东部和中西部市场的运输成本。在每一箱派送的水果中，他都会加入一些特色水果，包括亚洲沙梨、凤梨芭乐和柿子。克里斯还投资兴建了家庭农场来保证果品质量，甚至还养了一群蝙蝠来给果树捉虫。

如今，克里斯常将父亲的教诲作为检视自己工作的准绳。“我爸爸教我开飞机时总是提醒我认真观察仪表盘读数的重要性。他总是说，‘一点小差错就

会导致大灾难。’ ” 我现在已经养成了密切关注仪表盘的习惯。”

与克里斯面对面

——有机水果仍是我们的首选

提问：是什么素质让你能经营一家公司？

回答：打棒球的时候，我从没有得到过击球最远之类的奖项，却因为表现得比别人努力而得到认可。无论遇到什么问题，我都相信一定可以找到合适的解决方案，而且我不达目的决不罢休。

提问：你事业上的导师是谁？

回答：我父亲。他在企业经营上给了我许多支持。不过要想成就一番事业，首先你必须明确自己的目标。

提问：什么时候你才感觉自己成功了呢？

回答：其实，一个企业家永远都不可能做到高枕无忧。我目睹了太多非常成功的企业一夜间轰然倒下。因此，一个企业家必须时刻保持警觉。否则，经营失误的积累最终会吞噬公司。

提问：你晚上会不会因为什么事而夜不能寐？

回答：我总是不断地质疑自己所作的判断和决策是否正确。我的企业运作得够稳健么？我们该不该做出那些改进呢？我们是否真正满足了客户的需求？

“挖”出来的好点子

Petra Guglielmetti

罗斯走到今天有明显的痕迹可循。当他小时候在拉斯维加斯时，是“学校里最不受欢迎的人”。8岁时，他就泡在家里的Commodore 64电脑前，编出一个能捣鼓出动画气球的程序。90年代初，他说服父母给他买了第一台手提电脑，这样他就能和其他高手们在聊天室里交流技术了。

对电脑的狂热有时影响了罗斯的学业，他妈妈拿到糟糕的成绩单后就会收走电脑键盘。“我于是在书桌上打了个洞，把键盘用根链条和桌子拴在一起，这样她就无计可施了。”罗斯说。15岁的时候他就可以自己修电脑。到了19岁，在内华达大学拉斯维加斯分校读书的他，已经在能源部内华达州实验所找到电脑工程师的差使。21岁时，他辍学来到硅谷。

一个让用户自行决定主页的网站，让凯文·罗斯每天早上6点就开始忙碌。他原只希望网站能对付每月的房租，未曾想去年已获得了2870万美元的风险投资。

凯文·罗斯在自己创办的Digg.com上线后的两个月里，早上起床根本不需要闹钟。“6点我就已经坐在电脑前啦，”他回忆说，“我迫不及待地想看到网站的主页发生了什么变化。”

原因很简单：Digg的主页编排并不由网站编辑决定，它是由用户根据每篇新闻受欢迎程度而得出的最终结果。用户们把他们找到的新闻和图片上传到Digg上，有些内容来自报社的网站，有些来自某个不为人知的个人博客。每个新闻或图片旁边都有两个按钮，用户可以选择“挖”它（意味着他们喜欢这条内容），也可以“埋”它（表示不喜欢）。

通常你可能发现一条关于伊拉克的突发新闻边紧挨着这样的标题：“培根味儿的果冻糖！”或“僵尸警告路牌再现江湖。”

“有时候你会认为，这样把新闻放在一起简直就是无厘头，但这恰恰就是这个网站吸引人之处。”32岁的罗斯说。

如今，每个月都有3500万名用户访问Digg.com。网站上的一个链接带来的巨大访问量足以让某个新人一夜成名，也可以让一个配置不佳的小网站马上瘫痪。投资者们对这个网站的创意趋之若鹜。2008年9月，Digg获得了2870万美元的风险投资，还有些潜在投资商估值更高。曾有消息说谷歌与Digg谈判，试图以两亿美元进行收购。

罗斯对此倒很平静，他说：“我开办这个网站的时候，只想到如果它能帮

我付房租，让我‘宅’在家里喝喝茶，再加上一间很棒的小办公室，我就已经心满意足了。”

罗斯走到今天有明显的痕迹可循。当他小时候在拉斯维加斯时，是“学校里最不受欢迎的人”。8岁时，他就泡在家里的Commodore 64电脑前，编出一个能捣鼓出动画气球的程序。90年代初，他说服父母给他买了第一台手提电脑，这样他就能和其他高手们在聊天室里交流技术了。

对电脑的狂热有时影响了罗斯的学业，他妈妈拿到糟糕的成绩单后就会收走电脑键盘。“我于是在书桌上打了个洞，把键盘用根链条和桌子拴在一起，这样她就无计可施了。”罗斯说。15岁的时候他就可以自己修电脑。到了19岁，在内华达大学拉斯维加斯分校读书的他，已经在能源部内华达州实验所找到电脑工程师的差使。21岁时，他辍学来到硅谷。

Digg这个点子是罗斯在为一家有线电视台主持一档技术节目时想到的。当时社交网站刚刚开始红火，人们在这些网站上上传照片、链接、视频，与他人分享。Digg就是能让用户对新闻进行类似的操作。

2004年11月Digg正式上线。罗斯回忆说：“它是个实验，我就想看看什么样的新闻会冒出来。”访问人数渐渐增加，当访问用户达到每个月几千人时，广告商开始找上门来，罗斯也辞去了工作。到2005年，Digg的月访问量已激增至20万，罗斯聘请了CEO，并募集到280万美元投资。Digg现在已是美国访问量最大的网站之一。

挑战依然存在，Digg至今还没有办法将流量转化成利润。但这并不妨碍罗斯现在每天晚上睡个安稳觉。他每天早上起床后还是会上网查看主页的状况，当然，他会先去泡上一杯茶，再坐下来慢慢享受这精彩的网络世界。

与凯文·罗斯面对面
——人们花了过多的时间策划

提问：互联网创业真的像看上去那么简单吗？

回答：当然了。在2000年，为了启动一个网站，你要买很贵的服务器。那时候没有像现在这么多的网站开发人员。现在你可以花不到100美元一个月租用服务器，再花每小时10到12美元雇佣一个自由程序员。一个新网站上线只需花几千美元。

提问：你对想创办网站的人有什么建议？

回答：人们花了过多的时间策划，试图在开始时就让一切都达到完美。其实只有把网站展示给用户看，你才会知道他们的想法。先把东西做出来，看看受众是怎么想的，然后再改进，再发布。你可能会犯很多错误，但这没关系。此外，不要太早引入风险投资，因为你坚持的时间越久，你的网站估值越高，你把公司的股权让给别人的几率也就越少。

提问：哪些创业者或商业人士给了你启发？

回答：绝对是比尔·盖茨。当然还有史蒂夫·乔布斯，我很钦佩他对产品细节所花的心思。研究一下苹果的产品研发过程，你会有种特别的体验。从说明书上的字体到产品的包装，每一处都是完美无缺的，太棒了。

这家创建于1995年的网站，其存在的目的就是揭穿谎言和荒唐看法。无论是像类似盖茨这样的故事，还是对最新电脑病毒的夸张警告，抑或是网上流传的“世界上最高大的狗——赫拉克勒斯”的照片，都属于Snopes.com的调查范围，随后这些事就会贴上“真实”“虚假”或“难以确定”的标签。

几年前，一对夫妇去加拿大的不列颠哥伦比亚省滑雪。回家路上，他们看见路边有辆车抛锚。当时天正下雨，驾驶员看上去很苦恼，他们于是停下车，帮他修补轮胎。那个人想表示感谢，但没带现金，于是记下了他们的电话。一个星期后，这对夫妇接到银行来电，说一个叫比尔·盖茨的人为了表示感谢，已经帮他们还清了住房抵押贷款，并在他们的账户上存入了一万美元。

“呵呵，又一个动人的故事。”芭芭拉·米克尔森说，脸上露出一丝见怪不怪的笑容。对于经营揭伪网站Snopes.com的芭芭拉和她的丈夫大卫而言，这又是一笔生意。

这家创建于1995年的网站，其存在的目的就是揭穿谎言和荒唐看法。无论是像类似盖茨这样的故事，还是对最新电脑病毒的夸张警告，抑或是网上流传的“世界上最高大的狗——赫拉克勒斯”的照片，都属于Snopes.com的调查范围，随后这些事就会贴上“真实”“虚假”或“难以确定”的标签。

最初，发现事实的真相只是这对民俗研究者的爱好，现在这不但成了他们的全职工作，更成就了互联网上最值得信赖的信息渠道之一。

根据旧金山新创公司Quantcast对互联网流量的跟踪调查，每个月访问Snopes的人数高达620万。甚至在去年秋季，美国总统巴拉克·奥巴马的竞选团队仿效Snopes，进行了一场澄清谣言的战斗（他们郑重声明：米歇尔·奥巴马并没有在沃多芙酒店大嚼送到房间的鱼子酱和龙虾）。

Snopes，这个从大卫·福克纳小说里借用的一个家族姓氏，已经像波浪一般蔓延开来。人们现在通常会说：“在把这消息转发给其他人之前，为什么不先上Snopes搜索一下呢？”影评人理查德·罗珀说：“有了Snopes，你就像有了